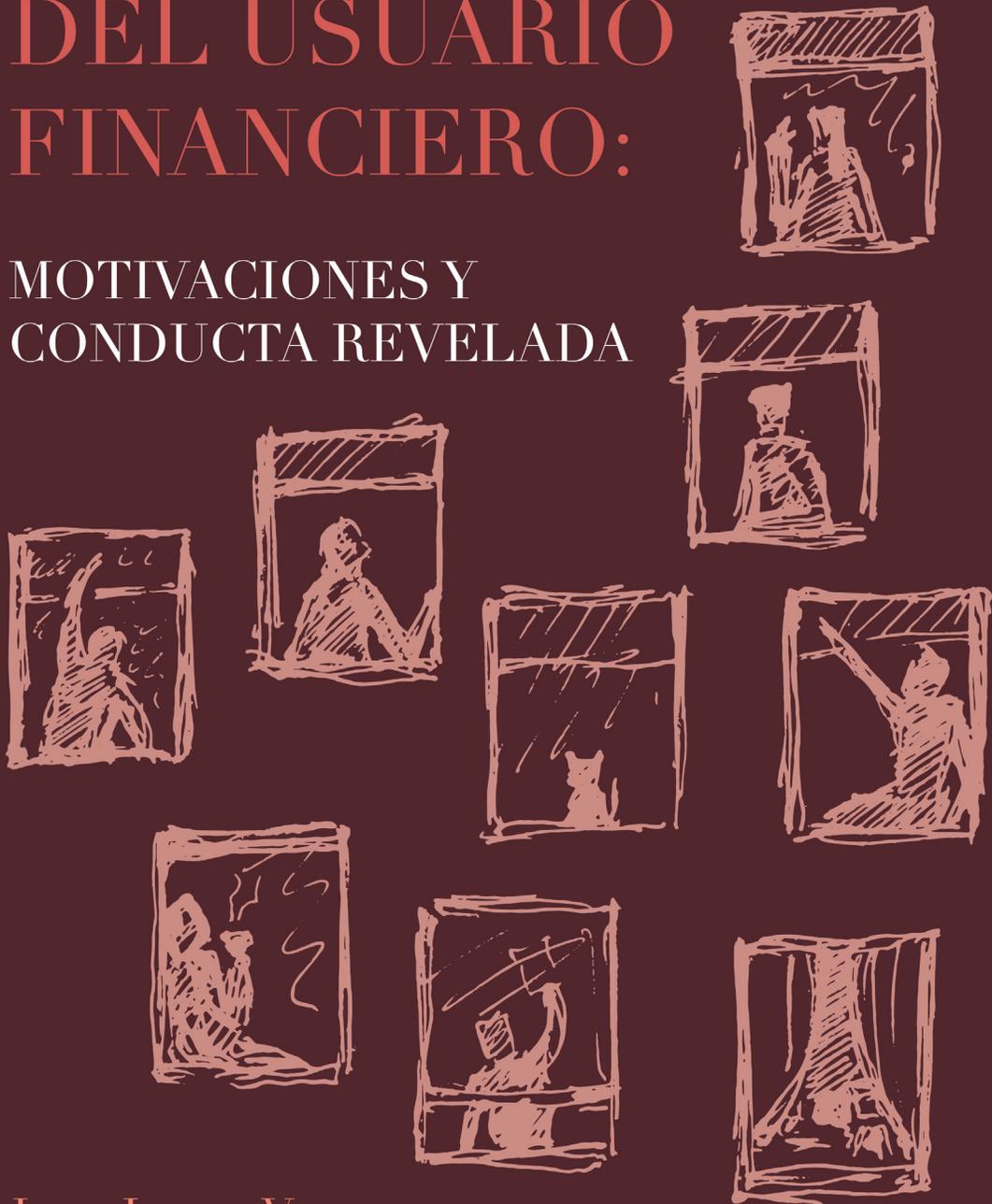


CARACTERIZACIÓN DEL USUARIO FINANCIERO:

MOTIVACIONES Y CONDUCTA REVELADA



Juan Lopez Vera
(organizador)

 EDITORA
ARTEMIS
2025

CARACTERIZACIÓN DEL USUARIO FINANCIERO:

MOTIVACIONES Y CONDUCTA REVELADA



Juan Lopez Vera
(organizador)

 EDITORA
ARTEMIS
2025



O conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição Creative Commons Atribuição-Não-Comercial NãoDerivativos 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0). Direitos para esta edição cedidos à Editora Artemis pelos autores. Permitido o download da obra e o compartilhamento, desde que sejam atribuídos créditos aos autores, e sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

A responsabilidade pelo conteúdo dos artigos e seus dados, em sua forma, correção e confiabilidade é exclusiva dos autores. A Editora Artemis, em seu compromisso de manter e aperfeiçoar a qualidade e confiabilidade dos trabalhos que publica, conduz a avaliação cega pelos pares de todos manuscritos publicados, com base em critérios de neutralidade e imparcialidade acadêmica.

Editora Chefe	Prof. ^a Dr. ^a Antonella Carvalho de Oliveira
Editora Executiva	M. ^a Viviane Carvalho Mocellin
Direção de Arte	M. ^a Bruna Bejarano
Diagramação	Elisangela Abreu
Organizador	Prof. Me. Juan Gabriel López-Vera
Imagem da Capa	groprop/123RF
Bibliotecário	Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422

Conselho Editorial

Prof.^a Dr.^a Ada Esther Portero Ricol, *Universidad Tecnológica de La Habana “José Antonio Echeverría”*, Cuba
Prof. Dr. Adalberto de Paula Paranhos, Universidade Federal de Uberlândia, Brasil
Prof. Dr. Agustín Olmos Cruz, *Universidad Autónoma del Estado de México*, México
Prof.^a Dr.^a Amanda Ramalho de Freitas Brito, Universidade Federal da Paraíba, Brasil
Prof.^a Dr.^a Ana Clara Monteverde, *Universidad de Buenos Aires*, Argentina
Prof.^a Dr.^a Ana Júlia Viamonte, Instituto Superior de Engenharia do Porto (ISEP), Portugal
Prof. Dr. Ángel Mujica Sánchez, *Universidad Nacional del Altiplano*, Peru
Prof.^a Dr.^a Angela Ester Mallmann Centenaro, Universidade do Estado de Mato Grosso, Brasil
Prof.^a Dr.^a Begoña Blandón González, *Universidad de Sevilla*, Espanha
Prof.^a Dr.^a Carmen Pimentel, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Brasil
Prof.^a Dr.^a Catarina Castro, Universidade Nova de Lisboa, Portugal
Prof.^a Dr.^a Cirila Cervera Delgado, *Universidad de Guanajuato*, México
Prof.^a Dr.^a Cláudia Neves, Universidade Aberta de Portugal
Prof.^a Dr.^a Cláudia Padovesi Fonseca, Universidade de Brasília-DF, Brasil
Prof. Dr. Cleberton Correia Santos, Universidade Federal da Grande Dourados, Brasil
Dr. Cristo Ernesto Yáñez León – New Jersey Institute of Technology, Newark, NJ, Estados Unidos
Prof. Dr. David García-Martul, *Universidad Rey Juan Carlos de Madrid*, Espanha
Prof.^a Dr.^a Deuzimar Costa Serra, Universidade Estadual do Maranhão, Brasil
Prof.^a Dr.^a Dina Maria Martins Ferreira, Universidade Estadual do Ceará, Brasil
Prof.^a Dr.^a Edith Luévano-Hipólito, *Universidad Autónoma de Nuevo León*, México
Prof.^a Dr.^a Eduarda Maria Rocha Teles de Castro Coelho, Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, Portugal
Prof. Dr. Eduardo Eugênio Spers, Universidade de São Paulo (USP), Brasil
Prof. Dr. Eloi Martins Senhoras, Universidade Federal de Roraima, Brasil
Prof.^a Dr.^a Elvira Laura Hernández Carballido, *Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo*, México

Prof.^a Dr.^a Emilas Darlene Carmen Lebus, *Universidad Nacional del Nordeste/ Universidad Tecnológica Nacional, Argentina*
Prof.^a Dr.^a Erla Mariela Morales Morgado, *Universidad de Salamanca, Espanha*
Prof. Dr. Ernesto Cristina, *Universidad de la República, Uruguay*
Prof. Dr. Ernesto Ramírez-Briones, *Universidad de Guadalajara, México*
Prof. Dr. Fernando Hitt, *Université du Québec à Montréal, Canadá*
Prof. Dr. Gabriel Díaz Cobos, *Universitat de Barcelona, Espanha*
Prof.^a Dr.^a Gabriela Gonçalves, Instituto Superior de Engenharia do Porto (ISEP), Portugal
Prof.^a Dr.^a Galina Gumovskaya – Higher School of Economics, Moscow, Russia
Prof. Dr. Geoffroy Roger Pointer Malpass, Universidade Federal do Triângulo Mineiro, Brasil
Prof.^a Dr.^a Gladys Esther Leoz, *Universidad Nacional de San Luis, Argentina*
Prof.^a Dr.^a Glória Beatriz Álvarez, *Universidad de Buenos Aires, Argentina*
Prof. Dr. Gonçalo Poeta Fernandes, Instituto Politécnico da Guarda, Portugal
Prof. Dr. Gustavo Adolfo Juárez, *Universidad Nacional de Catamarca, Argentina*
Prof. Dr. Guillermo Julián González-Pérez, *Universidad de Guadalajara, México*
Prof. Dr. Håkan Karlsson, *University of Gothenburg, Suécia*
Prof.^a Dr.^a Iara Lúcia Tescarollo Dias, Universidade São Francisco, Brasil
Prof.^a Dr.^a Isabel del Rosario Chiyon Carrasco, *Universidad de Piura, Peru*
Prof.^a Dr.^a Isabel Yohena, *Universidad de Buenos Aires, Argentina*
Prof. Dr. Ivan Amaro, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Brasil
Prof. Dr. Iván Ramon Sánchez Soto, *Universidad del Bío-Bío, Chile*
Prof.^a Dr.^a Ivânia Maria Carneiro Vieira, Universidade Federal do Amazonas, Brasil
Prof. Me. Javier Antonio Albornoz, *University of Miami and Miami Dade College, Estados Unidos*
Prof. Dr. Jesús Montero Martínez, *Universidad de Castilla - La Mancha, Espanha*
Prof. Dr. João Manuel Pereira Ramalho Serrano, Universidade de Évora, Portugal
Prof. Dr. Joaquim Júlio Almeida Júnior, UniFIMES - Centro Universitário de Mineiros, Brasil
Prof. Dr. Jorge Ernesto Bartolucci, *Universidad Nacional Autónoma de México, México*
Prof. Dr. José Cortez Godinez, Universidad Autónoma de Baja California, México
Prof. Dr. Juan Carlos Cancino Diaz, Instituto Politécnico Nacional, México
Prof. Dr. Juan Carlos Mosquera Feijoo, *Universidad Politécnica de Madrid, Espanha*
Prof. Dr. Juan Diego Parra Valencia, *Instituto Tecnológico Metropolitano de Medellín, Colômbia*
Prof. Dr. Juan Manuel Sánchez-Yáñez, *Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México*
Prof. Dr. Juan Porras Pulido, *Universidad Nacional Autónoma de México, México*
Prof. Dr. Júlio César Ribeiro, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Brasil
Prof. Dr. Leinig Antonio Perazolli, Universidade Estadual Paulista (UNESP), Brasil
Prof.^a Dr.^a Livia do Carmo, Universidade Federal de Goiás, Brasil
Prof.^a Dr.^a Luciane Spanhol Bordignon, Universidade de Passo Fundo, Brasil
Prof. Dr. Luis Fernando González Beltrán, *Universidad Nacional Autónoma de México, México*
Prof. Dr. Luis Vicente Amador Muñoz, *Universidad Pablo de Olavide, Espanha*
Prof.^a Dr.^a Macarena Esteban Ibáñez, *Universidad Pablo de Olavide, Espanha*
Prof. Dr. Manuel Ramiro Rodriguez, *Universidad Santiago de Compostela, Espanha*
Prof. Dr. Manuel Simões, Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, Portugal
Prof.^a Dr.^a Márcia de Souza Luz Freitas, Universidade Federal de Itajubá, Brasil
Prof. Dr. Marcos Augusto de Lima Nobre, Universidade Estadual Paulista (UNESP), Brasil
Prof. Dr. Marcos Vinicius Meiado, Universidade Federal de Sergipe, Brasil
Prof.^a Dr.^a Mar Garrido Román, *Universidad de Granada, Espanha*
Prof.^a Dr.^a Margarida Márcia Fernandes Lima, Universidade Federal de Ouro Preto, Brasil
Prof.^a Dr.^a María Alejandra Arecco, *Universidad de Buenos Aires, Argentina*
Prof.^a Dr.^a Maria Aparecida José de Oliveira, Universidade Federal da Bahia, Brasil
Prof.^a Dr.^a Maria Carmen Pastor, *Universitat Jaume I, Espanha*

Prof.ª Dr.ª Maria da Luz Vale Dias – Universidade de Coimbra, Portugal
Prof.ª Dr.ª Maria do Céu Caetano, Universidade Nova de Lisboa, Portugal
Prof.ª Dr.ª Maria do Socorro Saraiva Pinheiro, Universidade Federal do Maranhão, Brasil
Prof.ª Dr.ª MªGraça Pereira, Universidade do Minho, Portugal
Prof.ª Dr.ª Maria Gracinda Carvalho Teixeira, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Brasil
Prof.ª Dr.ª María Guadalupe Vega-López, *Universidad de Guadalajara, México*
Prof.ª Dr.ª Maria Lúcia Pato, Instituto Politécnico de Viseu, Portugal
Prof.ª Dr.ª Maritza González Moreno, *Universidad Tecnológica de La Habana, Cuba*
Prof.ª Dr.ª Mauriceia Silva de Paula Vieira, Universidade Federal de Lavras, Brasil
Prof. Dr. Melchor Gómez Pérez, Universidad del País Vasco, Espanha
Prof.ª Dr.ª Ninfa María Rosas-García, Centro de Biotecnología Genómica-Instituto Politécnico Nacional, México
Prof.ª Dr.ª Odara Horta Boscolo, Universidade Federal Fluminense, Brasil
Prof. Dr. Osbaldo Turpo-Gebera, *Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, Peru*
Prof.ª Dr.ª Patrícia Vasconcelos Almeida, Universidade Federal de Lavras, Brasil
Prof.ª Dr.ª Paula Arcoverde Cavalcanti, Universidade do Estado da Bahia, Brasil
Prof. Dr. Rodrigo Marques de Almeida Guerra, Universidade Federal do Pará, Brasil
Prof. Dr. Saulo Cerqueira de Aguiar Soares, Universidade Federal do Piauí, Brasil
Prof. Dr. Sérgio Bitencourt Araújo Barros, Universidade Federal do Piauí, Brasil
Prof. Dr. Sérgio Luiz do Amaral Moretti, Universidade Federal de Uberlândia, Brasil
Prof.ª Dr.ª Silvia Inés del Valle Navarro, *Universidad Nacional de Catamarca, Argentina*
Prof.ª Dr.ª Solange Kazumi Sakata, Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares (IPEN)- USP, Brasil
Prof.ª Dr.ª Stanislava Kashtanova, *Saint Petersburg State University, Russia*
Prof.ª Dr.ª Susana Álvarez Otero – Universidad de Oviedo, Espanha
Prof.ª Dr.ª Teresa Cardoso, Universidade Aberta de Portugal
Prof.ª Dr.ª Teresa Monteiro Seixas, Universidade do Porto, Portugal
Prof. Dr. Valter Machado da Fonseca, Universidade Federal de Viçosa, Brasil
Prof.ª Dr.ª Vanessa Bordin Viera, Universidade Federal de Campina Grande, Brasil
Prof.ª Dr.ª Vera Lúcia Vasilévski dos Santos Araújo, Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Brasil
Prof. Dr. Wilson Noé Garcés Aguilar, *Corporación Universitaria Autónoma del Cauca, Colômbia*
Prof. Dr. Xosé Somoza Medina, *Universidad de León, Espanha*

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (eDOC BRASIL, Belo Horizonte/MG)

L864c Caracterización del Usuario Financiero [livro eletrônico] :
Motivaciones y Conducta Revelada / Organizador Juan
Gabriel López Vera. – Curitiba, PR: Artemis, 2025.

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-65-81701-57-4

DOI 10.37572/EdArt_160725574

1. Microfinanças. 2. Crescimento econômico. 3. Inclusão
financeira. I. López Vera, Juan Gabriel.

CDD 336.76

Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422



INTRODUCCIÓN

Este libro se desarrolló dentro del proyecto de investigación “Microfinanzas y Crecimiento Económico en la Provincia de El Oro: Un análisis desde la visión del sector de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 y 2” y del proyecto de vinculación “Economía Familiar: El reto de la asignación eficiente de recursos”; ambos adscritos a la carrera de Economía de la Universidad Metropolitana del Ecuador (UMET), sede Machala.

¿Por qué escribir un libro sobre motivaciones y conducta revelada para caracterizar la conducta de usuarios del sistema financiero?. Pues bien, el enfoque tradicional de la economía supone un comportamiento racionalizador que actúa en todo momento frente a las disyuntivas que se enfrenta el ser humano, nada más alejado de la realidad. Las corrientes actuales que profundizan el campo de la elección en la economía, utilizando bases psicológicas, muestran que el ser humano es más racionalizador que racionalista; lo que implica que para cada acción hay una justificación (o una excusa, depende de cómo se la formule) antes que un proceso de discriminación consciente entre todas las fuentes de información que deben llevar a la acción. Esa conducta racionalizadora es mucho más fuerte en entornos donde la precariedad laboral, la informalidad, la exclusión y la reexclusión del sistema financiero imponen mayor presión sobre la capacidad de generación de recursos para el sostenimiento de los hogares. Junto a ello también coexisten estrategias de conducta que provienen de heurísticas, sesgos y comportamientos de rebaño, que llevan a un mal uso de productos financieros; con las correspondientes cargas emocionales y económicas que se derivan del uso, elusión o resignificación de los instrumentos financieros. De ahí la importancia de desarrollar una obra de este tipo, la cual procedo a presentar a continuación en cuanto a contenidos y aprendizajes que debería dejar para el lector.

El primer capítulo realiza una revisión de literatura sobre los determinantes del uso de servicios financieros, abordando desde perspectivas clásicas hasta enfoques contemporáneos que incorporan variables culturales, sociales y de género. El lector encuentra aquí una síntesis crítica de estudios que explican por qué ciertas poblaciones permanecen al margen del sistema formal o lo utilizan de formas fragmentadas. Uno de los principales aprendizajes es la necesidad de abandonar enfoques unidimensionales que asumen racionalidad plena, dando paso a marcos que reconozcan la diversidad de trayectorias y lógicas de uso financiero. Este capítulo también revela la importancia de factores no económicos – como la confianza, la experiencia previa o las redes sociales – como condicionantes claves del comportamiento financiero.

El segundo capítulo propone una aproximación metodológica mixta para caracterizar a los usuarios financieros, integrando análisis cuantitativos y cualitativos. Se fundamenta en técnicas de minería de datos aplicadas a encuestas, así como entrevistas semiestructuradas que recogen la voz de los propios usuarios. El principal aporte de este capítulo es mostrar cómo una estrategia metodológica robusta permite capturar matices que las estadísticas agregadas suelen ocultar. Además, se destaca el valor de la codificación inductiva de testimonios como herramienta para detectar patrones emergentes de motivación, desconfianza o resignificación de productos financieros. Este capítulo demuestra que la investigación en economía puede enriquecerse al incorporar marcos interpretativos propios de las ciencias sociales.

El capítulo tres presenta una caracterización sociodemográfica y económica de los usuarios financieros en una localidad específica. A través del análisis estadístico de encuestas aplicadas, se identifican perfiles diferenciados según edad, género, ingreso y ocupación, estableciendo correlaciones entre estas variables y el uso de productos financieros. Los hallazgos permiten identificar segmentos vulnerables –como mujeres jefas de hogar o trabajadores informales– que muestran patrones de uso financiero más limitados o de mayor exposición al sobreendeudamiento. Este capítulo resalta la importancia de contextualizar el análisis financiero, evitando generalizaciones que invisibilicen desigualdades estructurales.

En el cuarto capítulo se examina la conducta revelada de los usuarios mediante análisis de patrones de uso financiero concretos: ahorro, endeudamiento, uso de tarjetas, transferencias, entre otros. Este enfoque permite comparar la conducta declarada con la efectivamente observada, revelando incongruencias significativas que ponen en entredicho la validez de ciertos discursos institucionales sobre educación financiera. Uno de los aportes centrales es la evidencia de prácticas de “adaptación creativa”, donde los usuarios reinterpretan el uso de productos formales según sus propios objetivos y restricciones. Este capítulo refuerza la tesis de que el comportamiento financiero es situacional y responde a una racionalidad contextual, no necesariamente alineada con los supuestos normativos del sistema.

El capítulo cinco se adentra en las motivaciones que subyacen a las decisiones financieras, indagando en narrativas personales sobre ahorro, crédito y riesgo. A través del análisis cualitativo de entrevistas, se identifican motivaciones como la búsqueda de estabilidad, el temor al fracaso, el deseo de proteger a la familia o la presión social. Estas motivaciones no siempre se traducen en acciones consistentes con los modelos tradicionales de comportamiento racional. El aprendizaje clave aquí es que la inclusión

financiera no puede limitarse a garantizar acceso, sino que debe considerar los imaginarios, miedos y aspiraciones de los usuarios. Este capítulo enriquece la visión del usuario como sujeto activo, complejo y en permanente negociación con su entorno económico.

En el sexto capítulo se realiza una tipología de usuarios financieros a partir del cruce entre datos sociodemográficos, conducta revelada y motivaciones. Esta segmentación permite identificar perfiles como el usuario resiliente, el usuario desconfiado, el usuario aspiracional o el usuario instrumental. Cada perfil responde a trayectorias de vida, experiencias con el sistema y estrategias adaptativas distintas. Este ejercicio resulta útil no solo para la investigación, sino también para el diseño de políticas públicas y productos financieros más sensibles a las necesidades reales. El capítulo demuestra que la segmentación desde la lógica del marketing es insuficiente, y que es necesario incorporar criterios conductuales y contextuales para una caracterización más precisa y significativa.

El capítulo final articula los hallazgos de los capítulos previos y propone lineamientos para políticas públicas orientadas a la inclusión financiera con enfoque territorial y de derechos. Se argumenta que la verdadera inclusión no se logra solo con cobertura, sino con pertinencia, acompañamiento y corresponsabilidad institucional. Entre las recomendaciones destacan el diseño participativo de productos financieros, la educación financiera situada y la regulación de prácticas abusivas. El aprendizaje global del libro es que caracterizar al usuario financiero desde sus motivaciones y su conducta revelada permite repensar las estrategias de inclusión, reconociendo al usuario como actor reflexivo y no como simple receptor de servicios.

Finalmente, no quiero dejar pasar la oportunidad para dejar constancia de agradecimiento a todos los autores de los diferentes capítulos del libro, quienes hoy son estudiantes graduados de la carrera de Economía de la Universidad Metropolitana sede Machala:

- Ec. Gabriela Ruiz-Rivas
- Ec. Cristina Jaramillo-Aguilar
- Ec. Emily Espinoza-Scaldeferri
- Ec. Katia Saldaña-Hurtado
- Ec. Adrián Curillo-Aguilar
- Ec. Jerónimo Lozano-Espinoza
- Ec. Camila Luna-Bustamante
- Ec. Andy Rogel-Gallardo

También para los docentes que participaron como asesores metodológicos y de contenidos para elevar el rigor de los contenidos:

Dra. Odalys Burgo-Bencomo

Mgs. Germán Morán-Molina

Y para los docentes externos que han participado como revisores externos de la obra, cuyas sugerencias valiosas mejoran el resultado de este texto:

Mgs. Glen Robayo Cabrera

Mgs. Geovanna García Roldán

Esperamos disfruten de este producto académico, con afecto

Juan Gabriel López-Vera, Mgs.

Organizador

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1..... 1

RASGOS FAMILIARES Y BIENESTAR FINANCIERO EN LOS HOGARES DE MACHALA

Juan López-Vera

Gabriela Ruiz-Rivas

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1607255741

CAPÍTULO 2.....32

DINÁMICAS DE LAS REMUNERACIONES, EL AHORRO Y EL CRÉDITO EN EL GASTO DE CONSUMO EN ECUADOR

Cristina Jaramillo Aguilar

Juan López-Vera

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1607255742

CAPÍTULO 3.....76

EVOLUCIÓN DEL USO DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO EN LA ECONOMÍA DEL HOGAR

Emily Espinoza-Scaldeferri

Juan López-Vera

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1607255743

CAPÍTULO 4.....107

CARACTERIZACIÓN DE LA CULTURA DE PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN UNA COMUNIDAD RURAL DE LA PROVINCIA DE EL ORO

Katia Saldaña-Hurtado

Odalys Burgo-Bencomo

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1607255744

CAPÍTULO 5..... 140

PROCRASTINACIÓN Y ECONOMÍA DEL HOGAR EN UNA PARROQUIA RURAL DE LA PROVINCIA DE EL ORO

Germán Morán-Molina

Adrián Curillo-Aguilar

Jerónimo Lozano-Espinoza

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1607255745

CAPÍTULO 6..... 169

SATISFACCIÓN CON LA VIDA MEDIANTE EL BIENESTAR FINANCIERO SUBJETIVO, IDENTIDAD FINANCIERA Y VARIABLES DEMOGRÁFICAS EN LA CIUDAD DE MACHALA

Germán Morán-Molina

Juan López-Vera

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1607255746

CAPÍTULO 7.....195

EXPERIENCIAS DE EDUCACIÓN FINANCIERA EN EL PROYECTO DE VINCULACIÓN DE LA CARRERA DE ECONOMÍA UMET: CASO DE ESTUDIO

Camila Luna-Bustamante

Andy Rogel-Gallardo

Odalys Burgo-Bencomo

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1607255747

SOBRE OS AUTORES 211

ÍNDICE REMISSIVO215

CAPÍTULO 1

RASGOS FAMILIARES Y BIENESTAR FINANCIERO EN LOS HOGARES DE MACHALA

Data de submissão: 16/06/2025

Data de aceite: 04/07/2025

Juan López-Vera

Universidad Metropolitana del Ecuador
<https://orcid.org/0000-0002-8720-0499>

Gabriela Ruiz-Rivas

Universidad Metropolitana del Ecuador
<https://orcid.org/0009-0007-3377-1994>

RESUMEN: El bienestar financiero es una medida subjetiva que evalúa cómo impacta en la calidad de vida el manejo del dinero a partir del conocimiento financiero que tiene cada individuo. Entre 2015 y 2023, en Ecuador, el gasto de consumo creció en 11% en un contexto donde los ingresos laborales, el empleo adecuado se reducía y el crédito de consumo se expandía en 107%, mostrando un aumento del endeudamiento junto a una falta de educación financiera. Se encontró en la literatura que el bienestar financiero no depende sólo de los ingresos sino de factores psicológicos y sociales como la educación financiera y la influencia familiar en la toma de decisiones económicas. Para analizar esta relación, se empleó un modelo LOGIT que reveló que variables como la edad, ingreso y nivel educativo influyen en el grado de conocimiento financiero de los individuos.

Se encontró que una mayor educación y estabilidad financiera aumenta la probabilidad de tomar decisiones económicas informadas. Frente a este panorama, se recomienda fortalecer la educación financiera desde etapas tempranas, mediante la inclusión de programas escolares y campañas de concienciación que promueven mejores hábitos financieros y reduciendo la vulnerabilidad económica de los hogares.

PALABRAS CLAVE: bienestar financiero; educación financiera; conocimiento financiero.

FAMILY TRAITS AND FINANCIAL WELL-BEING IN HOUSEHOLDS OF MACHALA

ABSTRACT: Financial well-being is a subjective measure that assesses how money management impacts quality of life based on an individual's financial knowledge. Between 2015 and 2023, in Ecuador, household consumption expenditure grew by 11% in a context where labor income and adequate employment declined, while consumer credit expanded by 107%, indicating an increase in indebtedness alongside a lack of financial education. The literature suggests that financial well-being depends not only on income but also on psychological and social factors, such as financial education and family influence in economic decision-making. A LOGIT model was used to analyze this relationship, revealing that age, income, and educational level influence individuals' degree of financial knowledge. The findings indicate that higher

education and financial stability increase the likelihood of making informed economic decisions. Given this scenario, it is recommended to strengthen financial education from an early age by incorporating school programs and awareness campaigns that promote better financial habits and reduce the economic vulnerability of households.

KEYWORDS: financial well-being; financial education; financial knowledge.

CARACTERÍSTICAS FAMILIARES E BEM-ESTAR FINANCEIRO NOS LARES DE MACHALA

RESUMO: O bem-estar financeiro é uma medida subjetiva que avalia como o manejo do dinheiro, com base no conhecimento financeiro de cada indivíduo, impacta na qualidade de vida. Entre 2015 e 2023, no Equador, o gasto com consumo aumentou em 11%, num contexto de queda dos rendimentos do trabalho, redução do emprego adequado e uma expansão de 107% no crédito ao consumo, evidenciando um aumento do endividamento associado à falta de educação financeira. A literatura aponta que o bem-estar financeiro não depende apenas da renda, mas também de fatores psicológicos e sociais, como a educação financeira e a influência familiar nas decisões econômicas. Para analisar essa relação, utilizou-se um modelo LOGIT, o qual revelou que variáveis como idade, renda e nível de escolaridade influenciam o grau de conhecimento financeiro dos indivíduos. Constatou-se que uma maior escolaridade e estabilidade financeira aumentam a probabilidade de tomar decisões econômicas informadas. Diante desse cenário, recomenda-se o fortalecimento da educação financeira desde as fases iniciais da vida, por meio da inclusão de programas escolares e campanhas de conscientização que promovam melhores hábitos financeiros e reduzam a vulnerabilidade econômica dos lares.

PALAVRAS-CHAVE: bem-estar financeiro; educação financeira; conhecimento financeiro.

1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL TEMA

El conocimiento financiero es esencial para que las familias logren estabilidad económica y manejen sus gastos de manera eficiente. Sin embargo, muchas familias suelen no ser conscientes de esta necesidad, y adoptan una conducta financiera que no se ajusta a su capacidad de generar ingresos (Murcia et al., 2023). En Ecuador, desde la década pasada, se han venido desarrollando una serie de programas de educación financiera (López, 2016), pero su impacto a nivel sigue siendo limitado.

La Red de Instituciones Financieras del Ecuador (RFD, 2024), reportó un incremento sostenido del consumo de los hogares que supera a la producción. Entre el segundo trimestre del 2015 y 2023 el gasto del consumo de hogares aumentó un 11%, mientras que el PIB solo creció un 2%. Esto se debe, en parte, al incremento del crédito de consumo, que creció un 107% en el mismo período. Como resultado, los hogares están adquiriendo deudas a montos más altos y plazos más extensos, incluso para la compra de bienes de consumo diario.

Al analizar la evolución de los ingresos laborales, se observa que estos han disminuido un 14% con respecto a los niveles previos a la pandemia, (RFD, 2024) así como el empleo adecuado se redujo un 6%. Esto refleja un debilitamiento financiero de los hogares ecuatorianos, sumado a un bajo nivel de conocimiento sobre el uso de productos financieros y la gestión deficiente de la deuda. La literatura académica resalta que el bienestar financiero no solo depende de factores económicos como los ingresos y el nivel de deuda, sino también de aspectos psicológicos y sociales, con énfasis en los rasgos familiares (Zhao y Zhang, 2020).

La familia, como unidad fundamental de la sociedad, desempeña un papel esencial en la socialización financiera de sus miembros y en la formación de sus actitudes y comportamientos hacia el dinero (Stevenson et al., 2020). Numerosos estudios destacan la importancia crucial de la educación financiera y la socialización familiar en el desarrollo de habilidades financieras y en la toma de decisiones informadas (Zhao y Zhang, 2020). En este sentido, el hogar es el primer espacio de aprendizaje financiero, donde se transmiten conocimientos, valores y comportamientos financieros que influyen en la conducta económica a lo largo de la vida.

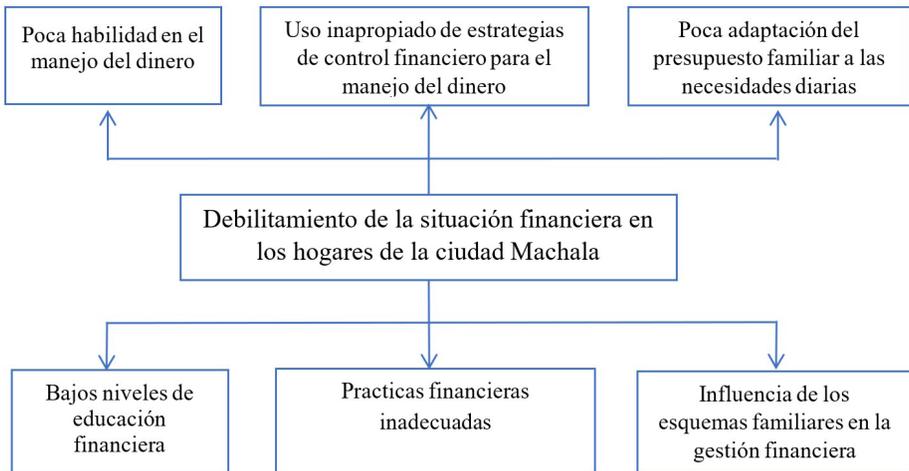
En la ciudad de Machala, muchos hogares enfrentan problemas de estabilidad financiera, lo cual afecta su economía familiar (López et al., 2023). Uno de los problemas principales identificados es la falta de habilidades en la gestión del dinero, que está directamente relacionada con los bajos niveles de educación financiera presentes en estos hogares (Kaiser y Menkhoff, 2017). La carencia de conocimientos y habilidades financieras impide a los miembros del hogar tomar decisiones acertadas en cuanto al uso y administración de sus recursos económicos, lo que conduce a un deterioro de la situación financiera general.

Otro problema relevante es el uso inapropiado de estrategias de control financiero para el manejo del dinero, lo cual está directamente vinculado con las prácticas financieras inadecuadas adoptadas por los hogares (Zhao y Zhang, 2020). Cuando los individuos carecen de hábitos y comportamientos financieros saludables, es común que no utilicen de manera efectiva las herramientas disponibles para llevar un control sobre sus finanzas, como presupuestos, registros de gastos, metas de ahorro, entre otros.

Asimismo, la poca adaptación del presupuesto familiar a las necesidades diarias también contribuye al debilitamiento financiero de los hogares (López, 2023). Esta situación se ve influenciada por los esquemas familiares en la gestión financiera personal, los cuales son patrones y modelos aprendidos desde el entorno familiar que pueden no fomentar una adecuada planificación y ajuste del presupuesto a los gastos

reales del hogar (Stevenson et al., 2020). En conclusión, abordar de manera integral la educación financiera, las prácticas financieras y la influencia familiar es crucial para mejorar las habilidades de manejo del dinero, el uso de estrategias de control financiero y la adaptación del presupuesto a las necesidades diarias, con el objetivo de fortalecer la situación financiera de los hogares en la ciudad de Machala. Bajo este contexto, se presenta en el gráfico 1 el árbol del problema de este capítulo.

Figura 1. Caracterización de la influencia de los rasgos financieros en el bienestar financiero de los hogares de Machala.



Elaborado por: La autora.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

El estudio del bienestar financiero se ha efectuado desde diversas disciplinas. De manera clásica se ha intentado explicar este concepto desde factores económicos, sociales y conductuales que permitan determinar la manera como las personas perciben y gestionan sus finanzas; utilizando dos componentes de la conducta económica como la racionalidad y la influencia del relacionamiento en la construcción del criterio individual. En la tabla 1 se presenta un resumen de las principales teorías que se han utilizado en la literatura para conceptualizar el bienestar financiero.

Tabla 1. Teorías para explicar el bienestar financiero.

Teoría Principal	Autor(es) de la Teoría	Características de la Teoría
Teoría del Comportamiento Económico Racional	Neumann y Morgenstern (1944)	Postula que los individuos toman decisiones financieras racionales basadas en información completa y la maximización de beneficios.

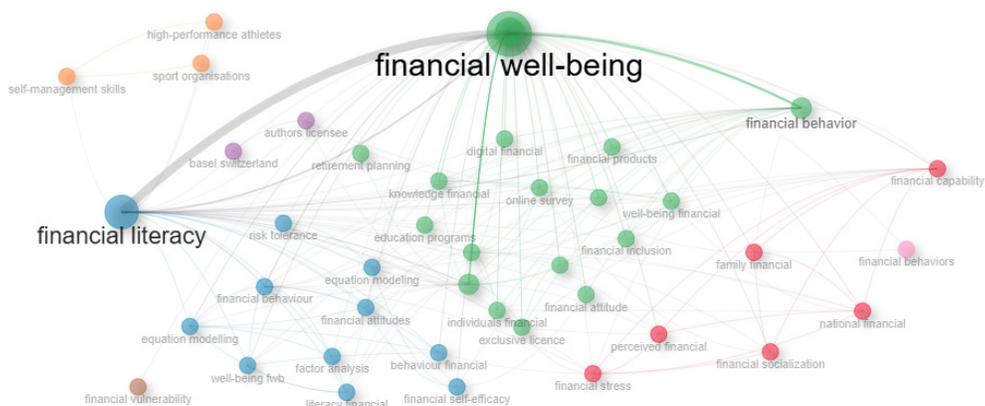
Teoría de la Generación	Mannheim (1952)	Explica cómo las experiencias socioeconómicas vividas por un grupo en una misma época influyen en sus creencias y comportamientos financieros.
Teoría de la Autoeficacia	Bandura (1986)	Plantea que la confianza en la propia capacidad para manejar situaciones afecta el comportamiento financiero y la toma de decisiones económicas.
Teoría de la Socialización Financiera	Gudmunson y Danes (2011)	Sostiene que los hábitos y conocimientos financieros se adquieren a través de la familia, la escuela y otros agentes socializadores desde la infancia.

Elaborado por: La autora.

Como se puede apreciar, la explicación del bienestar financiero parte del supuesto que los individuos son seres racionales y optimizadores, que toman decisiones con el objetivo de maximizar el beneficio en el uso de su dinero. A continuación, la información completa que forma parte del conjunto de elección se sustancia en al menos tres fuentes: las experiencias socioeconómicas vividas, la confianza en las aptitudes alcanzadas para manejar situaciones donde se tiene que tomar decisiones financieras y los hábitos y conocimientos adquiridos de la familia y demás agentes socializadores desde la infancia hasta la adolescencia. Sin embargo, esta última fuente suele decrecer su influencia en la medida que el individuo toma a su cargo la responsabilidad de generar ingresos y basa su criterio en las dos primeras fuentes indicadas.

La revisión de términos relacionados a la temática que se aborda en este capítulo se muestra en la figura 2. Como se podrá observar el término principal es bienestar financiero (*financial well-being*), el cual se encuentra relacionado con tres ítems principalmente: comportamiento financiero (*financial behavior*), capacidad financiera (*financial capability*) y conocimiento financiero (*financial literacy*). Esto sugiere que el bienestar financiero se apuntala principalmente con la presencia de esos rasgos.

Figura 2. Categorías conceptuales del bienestar financiero.



Elaborado: A partir de búsqueda de literatura con Bibliometrix (Aria y Cuccurullo, 2017).

La figura 2 muestra también la presencia de comunidades temáticas a partir de las categorías conceptuales identificadas. Los nodos verdes parecen estar relacionados con la educación financiera, inclusión financiera y productos financieros. Los nodos rojos representarían factores sociales o familiares vinculados al manejo financiero. Los nodos azules parecen estar relacionados con modelos de riesgo y tolerancia financiera. Finalmente, los nodos naranjas se relacionarían con gestión personal y habilidades deportivas. El diagrama sugiere que hay factores individuales, educativos y sociales, que simbolizan la calidad de vida de los individuos y que afectan al bienestar financiero.

El bienestar financiero está estrechamente relacionado con la calidad de vida, ya que los problemas financieros pueden afectar negativamente la salud mental, las relaciones interpersonales y la satisfacción con la vida (Netemeyer et al., 2018; Brügger et al., 2017). Kaiser y Menkhoff (2017) realizaron un meta-análisis sobre 126 estudios que analizaban la eficacia de programas de educación financiera. Encontraron que el momento en que se ofrece esta educación es crucial: es más efectiva cuando se proporciona en etapas específicas de la vida, como durante la adolescencia o al inicio de la vida laboral. Además, señalan que la calidad y el enfoque de la educación financiera son determinantes importantes de su efectividad.

En edades tempranas esta enseñanza suele ser dada por los padres, quienes a su vez transmiten el conocimiento a partir de las experiencias vividas y los mensajes que recibieron a su vez de sus padres. De manera que el conocimiento financiero resultante en la actualidad es un constructo social de la interacción entre generaciones. Fan y Henager (2025) hicieron un estudio sobre cómo el conocimiento financiero, las habilidades y el

comportamiento financiero influye sobre el bienestar financiero de los consumidores mediante diferentes generaciones: *millennials*, generación x y *baby boomers*. Estos autores encontraron que el conocimiento financiero y el comportamiento financiero responsable se relaciona positivamente con el bienestar financiero, pero con variaciones significativas entre generaciones. En la tabla 1 se muestra los rasgos que definen a cada grupo generacional.

Tabla 2. Bienestar financiero con respecto al grupo generacional.

Generación	Percepción del Bienestar Financiero	Fuente de Conocimiento Financiero	Hábitos Financieros	Principales Desafíos
Millennials (1981-1996)	Baja percepción, a pesar de mayor nivel educativo.	Fuentes digitales, redes sociales, cursos en línea.	Baja confianza en manejo del dinero, dependencia de créditos, planificación limitada.	Deuda estudiantil, alto costo de vivienda, mercado laboral inestable, estrés financiero.
Generación X (1965-1980)	Intermedia, depende de estabilidad laboral y responsabilidades familiares.	Experiencia personal, errores financieros, educación informal.	Más prudentes con crédito, equilibrio entre planificación y gasto.	Presión económica por hijos, hipotecas y cuidado de padres mayores.
Baby Boomers (1946-1964)	Alta percepción, acumulación de activos a largo plazo.	Experiencia de vida, educación financiera autodidacta.	Mayor disciplina en ahorro, menor dependencia del crédito, planificación de largo plazo.	Planificación de jubilación, gastos médicos, sostenibilidad de ingresos en la vejez.

Fuente: Adaptado de Fan y Henager (2025).

Como se puede observar, desde un enfoque generacional, los Baby Boomers han tenido más oportunidad para consolidar su estabilidad económica mientras que los Millennials enfrentan mayores barreras para consolidar su posición económica, aun cuando cuentan con mayor educación financiera formal. Por otra parte, la generación X está en una posición intermedia donde su consolidación económica es resultado de experiencias propias y una educación no formal en finanzas. Esto implica que con el pasar del tiempo, las nuevas generaciones van a presentar mayores problemas de estabilidad económica, con lo cual el estrés financiero tiende a incrementarse.

Friedline et al. (2021) examinaron el efecto del estrés financiero en el bienestar de las familias, y cómo varía con respecto a la raza, la clase social y el género. Destacaron que estas disparidades afectan desproporcionadamente a familias negras, latinas, de bajos ingresos y encabezadas por mujeres (Faber, 2019). Resaltaron que el estrés financiero tiene un efecto particularmente fuerte en las mujeres, especialmente en las madres negras, con consecuencias negativas para su salud física y mental (Fan y Chatterjee, 2019). El estudio también enfatizó la importancia del conocimiento financiero en la capacidad de las familias para gestionar sus finanzas durante tiempos difíciles, y señala el apoyo familiar como un factor crucial para que los jóvenes adultos puedan enfrentar el estrés financiero de manera efectiva.

La ocurrencia de eventos imprevistos también suele afectar la salud mental de las personas. Por ejemplo, Simonse et al. (2022) efectuaron en los Países Bajos un estudio durante la pandemia de COVID-19, sobre la influencia de este evento en el bienestar financiero y la salud mental de los hogares. En cuanto al bienestar financiero, se identificaron como factores relevantes los ingresos del hogar, la cantidad de ahorros y el nivel de deudas. Los autores encontraron que tener menos ahorros y más deudas antes de la pandemia se relacionaba con mayores niveles de tensión financiera durante el período analizado. Por lo tanto, la tensión financiera se conceptualizó como la experiencia subjetiva de escasez de recursos financieros, la falta de control sobre la situación económica, la preocupación constante por el dinero y el enfoque a corto plazo en las finanzas (Kanter, Williams y Rauer, 2021; Armour et al., 2020); los cambios en la tensión financiera fueron un importante predictor de los cambios en la salud mental de los participantes. El estudio resaltó la importancia de considerar la tensión financiera como un factor crucial que influyó en la salud mental durante la pandemia de COVID-19, y subraya la necesidad de abordar estos aspectos en las políticas y programas de apoyo a la población.

Choi et al. (2022) examinaron la interrelación entre la inseguridad laboral, el bienestar financiero y la tensión financiera. Los resultados revelaron una asociación positiva entre la inseguridad laboral y la tensión financiera, y sugirieron que el bienestar financiero actúa como un mediador parcial en esta relación. Esto significa que tener una percepción de inseguridad laboral puede aumentar la tensión financiera, pero el bienestar financiero puede mitigar este efecto hasta cierto punto (De Witte, Pienaar y De Cuyper, 2016). Se encontró que los ingresos moderan el efecto indirecto del bienestar financiero en la relación entre la inseguridad laboral y la tensión financiera. Sin embargo, este efecto es más pronunciado en los grupos de ingresos más altos, lo que sugiere que las personas con mayores ingresos pueden experimentar una mayor reducción en

la tensión financiera, cuando tienen un mayor bienestar financiero en comparación con aquellos con ingresos más bajos. Los hallazgos sugirieron que el bienestar financiero es un factor clave que influye en cómo la inseguridad laboral afecta la tensión financiera, y que esta relación está influenciada por los niveles de ingresos (Park et al., 2017), por lo tanto, se resalta la importancia de abordar tanto la inseguridad laboral como el bienestar financiero en las políticas y programas de apoyo financiero para mitigar la tensión financiera en diferentes grupos socioeconómicos.

Lind et al. (2020), se interesaron por examinar cómo la comprensión objetiva y subjetiva de las finanzas, así como la numeración y la reflexión cognitiva, influyen en el comportamiento y la satisfacción financiera de las personas. Encontraron que tanto el conocimiento financiero objetivo como el subjetivo estaban vinculados a una participación más frecuente en prácticas financieras sólidas y también ayudaban a reducir la ansiedad financiera (Kramer, 2016). Los resultados de su investigación mostraron que la confianza financiera subjetiva es un predictor más fuerte del comportamiento financiero que la competencia financiera objetiva. Además, el estudio encontró diferencias significativas entre hombres y mujeres en cuanto a su nivel de comprensión financiera y su comportamiento financiero (Lewis, 2018). También exploran cómo la educación y la experiencia financiera pueden influir en la comprensión y el comportamiento financiero (Lusardi y Mitchell, 2017).

Un estudio complementario, llevado a cabo por Ahmed, Mohan-Raj y Chavali (2021) investigaron la relación entre el comportamiento y el bienestar financieros en la economía emergente de la India. Encontraron que, a excepción del compromiso crediticio, varios aspectos del comportamiento financiero tienen un impacto significativo en el bienestar financiero. Entre estos factores se incluyen la seguridad futura, el ahorro y la inversión, así como la conciencia financiera. La conciencia financiera se identificó como un factor especialmente influyente en el bienestar financiero, ejerciendo un efecto notable en la capacidad de los individuos para gestionar sus finanzas de manera efectiva (Bakar y Bakar, 2020; Strömbäck, et al., 2017). Además, el estudio reveló que la indisciplina crediticia tiene un impacto negativo en el bienestar financiero de los encuestados. Esto sugiere que el comportamiento irresponsable en cuanto al crédito puede afectar adversamente la situación financiera personal y el bienestar general. Por lo tanto, los hallazgos de este estudio destacan la importancia de diversos aspectos del comportamiento financiero, como la conciencia financiera y la disciplina crediticia, en la determinación del bienestar financiero de los individuos en economías emergentes.

Tang y Baker (2016), destacaron que el conocimiento financiero, aunque crucial, no es suficiente para garantizar un comportamiento financiero responsable. El estudio

sugirió que una evaluación positiva de uno mismo, es decir, la autoestima, también juega un papel esencial en el proceso de gestión financiera. Se diferencia entre el conocimiento financiero subjetivo y objetivo, y se plantea que la autoestima está relacionada tanto directa como indirectamente con el comportamiento financiero a través del conocimiento financiero subjetivo. Los resultados, basados en datos de adultos estadounidenses a nivel nacional, indicaron que la autoestima se asocia significativamente con el comportamiento financiero individual incluso después de tener en cuenta el conocimiento financiero y otros factores socioeconómicos. Esto sugiere que la autoestima puede influir en el comportamiento financiero tanto de forma directa como indirecta, a través de su impacto en el conocimiento financiero subjetivo. Estos hallazgos resaltan la importancia de características psicológicas como la autoestima para comprender las diferencias en el comportamiento financiero y sus implicaciones son discutidas.

Desde otro punto de vista, Kaiser y Menkhoff (2017) indicaron que la educación financiera puede tener un impacto diferencial en diferentes aspectos del comportamiento financiero. Mencionaron que conductas como el ahorro y la presupuestación son áreas en las que la educación financiera puede ser más efectiva para mejorarlas. Sin embargo, señalan que otras conductas, como el manejo de deudas, pueden presentar mayores desafíos en términos de mejora a través de la educación financiera. Además, los autores resaltaron que el nivel de conocimiento financiero previo de la población juega un papel importante en la efectividad de los programas de educación financiera. Cuando el nivel de alfabetización financiera inicial es bajo, los beneficios adicionales obtenidos de la educación financiera tienden a ser más significativos. Esto sugiere que los programas de educación financiera pueden ser especialmente beneficiosos en poblaciones con bajos niveles de conocimiento financiero inicial, ya que tienen un mayor potencial para mejorar la comprensión y las habilidades financieras de los individuos.

Es así como Aristei y Gallo (2021), encontraron que el conocimiento financiero objetivo está relacionado con una mayor probabilidad de preferir empresas financieras éticas y sostenibles. Además, descubrieron que la confianza en las habilidades financieras también desempeña un papel crucial en la promoción de comportamientos financieros responsables y sostenibles. Los autores sugirieron que mejorar el conocimiento financiero y la confianza en las habilidades financieras a través de programas educativos podría ser una estrategia efectiva para reducir los comportamientos financieros riesgosos y fomentar la elección de empresas financieras éticas y productos financieros sostenibles. Esto, a su vez, podría contribuir significativamente a la construcción de una cultura de sostenibilidad económica, social y ambiental. En conclusión, el estudio destaca la

importancia de la educación financiera y la confianza en las habilidades financieras para promover comportamientos financieros más responsables y sostenibles, lo que podría tener beneficios tanto a nivel individual como a nivel social y ambiental.

Por otra parte, Lee et al. (2020) analizaron la relación entre el conocimiento financiero objetivo y el bienestar financiero en una muestra de 6157 adultos estadounidenses. Donde el conocimiento financiero objetivo lo mide a través de una escala de tres preguntas que evalúan la comprensión de conceptos financieros básicos, como la relación entre el rendimiento de activos y el período de inversión. El bienestar financiero se define como la capacidad para manejar gastos diarios y mensuales, absorber choques financieros, estar en camino de alcanzar metas financieras y disfrutar de la vida sin restricciones financieras. Los resultados indican que el conocimiento financiero objetivo está positivamente relacionado con el bienestar financiero. Además, se encuentra que la interacción entre el conocimiento financiero y la tendencia a planificar financieramente tiene un efecto moderador significativo en la relación entre el conocimiento y el bienestar financieros. Esto sugiere que, aunque el conocimiento financiero es importante, no es suficiente para mejorar el bienestar financiero. Es necesario combinar el conocimiento financiero con la disciplina y la planificación financieras para lograr un mayor bienestar financiero.

Stevenson et al. (2020) profundizaron en la relación entre la influencia familiar y el manejo del estrés financiero, así como en su impacto en el bienestar financiero de los individuos. Los hallazgos revelaron que la identificación con la familia está estrechamente relacionada con una mejor percepción del apoyo familiar y un mayor bienestar general. Este sentido de identificación y conexión con la familia parece jugar un papel crucial en la forma en que las personas perciben y gestionan el estrés financiero (DeCarlo-Santiago, Wadsworth y Stump, 2011). Cuando los individuos se sienten más identificados con su familia, es más probable que perciban un apoyo sólido de parte de ella (Masarik y Conger, 2017), lo que a su vez se traduce en una mayor confianza en su capacidad para enfrentar problemas financieros. Esto destaca la importancia del contexto familiar en el desarrollo de habilidades financieras y en la gestión del estrés relacionado con las finanzas. El estudio sugirió que fortalecer los lazos familiares y fomentar una red de apoyo sólida puede ser beneficioso para mejorar el bienestar financiero de los individuos y ayudarles a enfrentar los desafíos financieros de manera más efectiva. De ahí que se resalta la influencia positiva que la identificación con la familia puede tener en el manejo del estrés financiero y en el bienestar financiero general de los individuos (Prime, Wade y Browne, 2020), subrayando la importancia de las relaciones familiares en la salud financiera y emocional.

Zhao y Zhang (2020), exploraron la relación entre la educación financiera proporcionada por la familia y los logros financieros personales. Descubrieron que la influencia de los padres tiene un impacto positivo significativo en varios aspectos clave, como la educación financiera, el comportamiento y el bienestar financiero de los individuos. Esto implica que la transmisión de conocimientos financieros por parte de los padres juega un papel fundamental en el desarrollo de habilidades financieras y en la toma de decisiones financieras adecuadas. Además, el estudio reveló que la educación y el nivel de conocimientos financieros de los padres también influyen en la calidad de la educación financiera que proporcionan en el hogar. Esto sugiere que la capacitación financiera de los padres es un factor determinante en la efectividad de la educación financiera familiar. Los hallazgos demostraron la importancia crítica de la educación financiera en el hogar y destacan la necesidad de que los padres participen activamente en la enseñanza de conceptos financieros a sus hijos; de esta manera, desde el hogar se construye un mejor entendimiento de la gestión financiera personal y se puede contribuir a un mayor bienestar económico general, lejos del estrés financiero.

Baptista et al. (2021) analizaron cómo las actitudes y el conocimiento financiero influyeron en el bienestar económico individual. Descubrieron que una actitud financiera positiva y un mayor conocimiento financiero están asociados con un mejor manejo del dinero y una mayor estabilidad financiera. Estos hallazgos sugirieron que cuando las personas adoptan actitudes responsables hacia el dinero y comprenden conceptos financieros básicos, tienden a tomar decisiones financieras más acertadas, como el ahorro regular, la inversión informada y la evitación de deudas excesivas. Además, señalaron que la influencia familiar desempeña un papel crucial en la formación de estas actitudes financieras desde una edad temprana, lo que destaca la importancia de la educación financiera en el hogar. En conclusión, subrayaron la necesidad de promover una educación financiera sólida y actitudes positivas hacia el dinero desde una etapa temprana para mejorar el bienestar financiero a lo largo de la vida. Esto podría ayudar a reducir la tensión financiera y fomentar una gestión más eficaz de los recursos económicos personales y familiares.

En resumen, la literatura existente destaca la importancia del conocimiento financiero en la toma de decisiones económicas, el bienestar financiero y el manejo del estrés financiero. Se ha observado que la educación financiera puede influir positivamente en el comportamiento financiero de las personas, especialmente cuando se proporciona en etapas clave de la vida. Además, se ha encontrado que el estrés financiero puede tener un impacto significativo en la salud mental y el bienestar general de los individuos, especialmente entre grupos demográficos vulnerables. La influencia familiar también

desempeña un papel crucial en la formación de actitudes y habilidades financieras desde una edad temprana. Los padres que transmiten conocimientos financieros y fomentan una actitud positiva hacia el dinero pueden contribuir en gran medida a mejorar el bienestar financiero de sus hijos. Por otro lado, se ha observado que una actitud responsable hacia el dinero y un mayor conocimiento financiero están asociados con una mejor gestión financiera y una mayor estabilidad económica a lo largo de la vida. Esto sugiere la importancia de promover la educación financiera y las actitudes positivas hacia el dinero desde una etapa temprana para mejorar el bienestar financiero individual y reducir la tensión financiera en la sociedad en general.

3. METODOLOGÍA

Para la evaluación del bienestar financiero en la ciudad de Machala se aplicó un instrumento a 500 personas. El instrumento elegido fue el test MSFWBS (*Multidimensional Subjective Financial Well-being Scale*, Sorgente y Lanz, 2017, *submitted*), debido a que en la revisión de literatura previa se ha encontrado que el conocimiento financiero (CF), la identidad financiera (IF), el grupo generacional y la satisfacción con la vida (SV) influyen sobre el bienestar financiero percibido por los individuos se utilizaron instrumentos específicos para IF (*The Financial Identity Scale*, Barber et al., 2011) y SF (*The 5-item Satisfaction with life scale*, Diener et al., 1985). En el caso de CF se hizo una adaptación del *Financial Literacy Questionnaire for PISA 2018*, se generaron 11 preguntas de verdadero o falso sobre situaciones referentes al entorno institucional ecuatoriano, en la cual se evaluaba la respuesta correcta y se puntuaba con 1, si era incorrecta se asignaba 0. Mientras que el grupo generacional se evaluó a partir de las edades que declaraban los encuestados en el formulario.

A nivel demográfico se obtuvo una respuesta efectiva de 296 personas de género masculino, 196 femenino y 8 decidieron no declararlo. Los rangos de edad predominantes en el estudio son de 18 a 40 años, que corresponden a la generación *millennial*, este grupo representó el 73% de las respuestas; el 27% restante fueron personas de más de 40 años, que corresponden a la generación X. No se obtuvieron respuestas de personas de más de 70 años que corresponderían a la generación *baby boomers*. El 36% de los participantes tienen una relación estable, el 57% soltero y los restantes se reparten entre divorciados y viudos. El 86% de los encuestados trabajan bajo relación de dependencia o por cuenta propia, el 11% declaró estar desempleado y el 3% se dedica exclusivamente a labores de que haceres domésticos. El 72% tiene ingresos mensuales que van desde el salario básico hasta \$ 750, el 15% tiene ingresos superiores a \$ 750, y el 12% no tiene

ingresos por cuenta propia, es decir, dependen de un tercero para sus gastos. Finalmente, a nivel formativo, el 34% tiene estudios incompletos de bachillerato o universitarios y el 66% tiene estudios completos en bachillerato, universitario y posgrado. Para categorizar el Bienestar financiero se va a usar la escala de Likert propuesta por Choi et al. (2020), en este formato se identifican cinco niveles para los cuales se han estimado según las puntuaciones presentadas a continuación en la tabla 3. Cabe recalcar que las puntuaciones mínimas y máximas de las respuestas alcanzan desde los 8 hasta los 36 puntos.

Tabla 3. Categorización del bienestar financiero, según las puntuaciones obtenidas.

Puntuaciones	Bienestar financiero
< 13,61	(1) Bajo
13,61 – 19,20	(2) Medio-bajo
19,21 – 24,80	(3) Medio
24,81 – 30,40	(4) Medio-alto
> 30,40	(5) Alto

Elaborado por: La autora.

En la categorización de la identidad financiera se agrupan las puntuaciones en dos criterios: 1 = entidad dependiente/fusionada como parte de una familia y 2 = entidad independiente/diferente dentro de una familia. Estas codificaciones representan cuando un individuo depende de otros miembros de la familia para la toma de decisiones financiera y cuando un individuo toma sus decisiones financieras por cuenta propia, respectivamente. Las puntuaciones medias de la codificación oscilaron en un rango entre 13 y 52 y con un valor esperado de 34,08. En la tabla 4 se muestra cómo se agrupan las puntuaciones.

Tabla 4. Categorización de la identidad financiera, según las puntuaciones obtenidas.

Puntuaciones	Bienestar financiero
0,00 – 35,99	(1) entidad dependiente
36,00 – 52,00	(2) entidad independiente

Elaborado por: La autora.

Para categorizar el conocimiento financiero, se agruparon en tres niveles de puntuación a partir del total de respuestas correctas. En la tabla 5 se muestra la asignación de categorías respectivas.

Tabla 5. Categorización del conocimiento financiero, según las puntuaciones obtenidas.

Puntuaciones	Conocimiento financiero
0,00 – 4,00	(0) bajo
5,00 – 7,00	(1) medio
8,00 – 11,00	(2) alto

Elaborado por: La autora.

En la categorización de satisfacción con la vida se utilizaron dos niveles de puntuación. Para ello se sumaron las respuestas de cada ítem que conforma el constructo y se los agrupó por los rangos especificados en la tabla 6.

Tabla 6. Categorización de la satisfacción con la vida, según las puntuaciones obtenidas.

Puntuaciones	Satisfacción con la vida
0,00 – 14,00	(0) valoración afectiva negativa
15,00 – 20,00	(1) valoración afectiva positiva

Elaborado por: La autora.

Debido a que no se obtuvo una respuesta balanceada de otros grupos generacionales en la aplicación del instrumento, esta variable se categorizó incluyendo y diferenciando del grupo *millennial*. En la tabla 7 se muestra la categorización efectuada.

Tabla 7. Categorización del grupo generacional, según edad declarada.

Edad declarada	Satisfacción con la vida
29 – 44	(1) <i>millennial</i>
Otra edad	(0) <i>no millennial</i>

Elaborado por: La autora.

Con las variables categorizadas anteriormente se plantea un modelo de regresión logística multinomial, el cual es una extensión del modelo logit binario y que permite analizar relaciones entre una variable dependiente categórica con más de dos niveles y un conjunto de variables explicativas que pueden ser continuas o categóricas. A diferencia del logit binario, el modelo multinomial predice la probabilidad de pertenecer a una de varias categorías, tomando como referencia una categoría base (Brage-Escalona, 2020).

Matemáticamente, el modelo asume que para una variable dependiente Y con J categorías (siendo J la categoría de referencia), la probabilidad que un individuo i esté en la categoría j se modela como:

$$\log\left(\frac{P(Y_i = j)}{P(Y_i = J)}\right) = \beta_{0j} + \beta_{1j}X_{1i} + \dots + \beta_{kj}X_{ki}$$

Donde:

$\frac{P(Y_i = j)}{P(Y_i = J)}$ es la razón de probabilidades (odds ratio) de estar en la categoría j frente a la categoría de referencia J .

β_{0j} es el intercepto de la categoría j .

$\beta_{1j}, \dots, \beta_{kj}$ son los coeficientes que indican el efecto de cada variable predictora sobre la posibilidad relativa de estar en la categoría j (vs. J)

Los coeficientes estimados pueden interpretarse mediante su exponencial $\exp(\beta)$, representan el odds ratio (OR) que es el cambio multiplicativo en la razón de probabilidades asociados a un incremento unitario en la variable predictora. Por tanto:

Si $\exp(\beta) > 1$, la variable aumenta la probabilidad relativa de estar en la categoría j frente a la de referencia.

Si $\exp(\beta) < 1$, la variable disminuye la probabilidad relativa de estar en la categoría j frente a la de referencia.

Si el intervalo de confianza de $\exp(\beta)$ incluye 1, el efecto no es estadísticamente significativo.

El modelo supone (Brage-Escalona, 2020): (a) independencia de las alternativas irrelevantes, (b) no multicolinealidad severa, y (c) las variables independientes deben tener relación lineal con el logaritmo de las probabilidades relativas. Con base a lo anterior, se procede a especificar el modelo que se evalúa en este capítulo, partiendo que Y_i es la variable dependiente nivel de bienestar financiero del individuo i , que toma como valores categóricos:

$Y_i \in \{1 = \text{Bajo}, 2 = \text{Medio-bajo}, 3 = \text{Medio}, 4 = \text{Medio-alto}, 5 = \text{Alto}\}$, debido a que la categoría Alto se establece como referencia, entonces $Y_i = 5$.

Las variables explicativas incluidas son:

$X_1 = \text{Identidad financiera, IF (0 = dependiente, 1 = independiente)}$

$X_2 = \text{Satisfacción con la vida, SV (0 = negativa, 1 = positiva)}$

$X_3 = \text{Conocimiento financiero, CF (0 = bajo, 1 = medio, 2 = alto)}$

$X_4 = \text{Generación, GEN (0 = no millennial, 1 = millennial)}$

El modelo estima para cada categoría $j \in \{1,2,3,4\}$. La ecuación definida es:

$$\log\left(\frac{P(Y_i = j)}{P(Y_i = 5)}\right) = \beta_{0j} + \beta_{1j}X_{1i} + \beta_{2j}X_{2i} + \beta_{3j}X_{3i} + \beta_{4j}X_{4i}$$

El modelo genera un conjunto de cuatro ecuaciones logit, una para cada categoría comparada con la de referencia Alto:

$$\log\left(\frac{P(Y_i = 1)}{P(Y_i = 5)}\right) = \beta_{01} + \beta_{11}X_{1i} + \beta_{21}X_{2i} + \beta_{31}X_{3i} + \beta_{41}X_{4i}$$

$$\log\left(\frac{P(Y_i = 2)}{P(Y_i = 5)}\right) = \beta_{02} + \beta_{12}X_{1i} + \beta_{22}X_{2i} + \beta_{32}X_{3i} + \beta_{42}X_{4i}$$

$$\log\left(\frac{P(Y_i = 3)}{P(Y_i = 5)}\right) = \beta_{03} + \beta_{13}X_{1i} + \beta_{23}X_{2i} + \beta_{33}X_{3i} + \beta_{43}X_{4i}$$

$$\log\left(\frac{P(Y_i = 4)}{P(Y_i = 5)}\right) = \beta_{04} + \beta_{14}X_{1i} + \beta_{24}X_{2i} + \beta_{34}X_{3i} + \beta_{44}X_{4i}$$

Las probabilidades estimadas se obtienen mediante la función softmax, utilizando el programa SPSS.

$$P(Y_i = j) = \frac{e^{n_{ij}}}{1 + \sum_{k=1}^4 e^{n_{ik}}}$$

Para $j = 1, 2, 3, 4$; y

$$P(Y_i = 5) = \frac{1}{1 + \sum_{k=1}^4 e^{n_{ik}}}$$

Donde $n_{ij} = \sum_{k=1}^4 \beta_{kj}X_{ki}$

En el contexto de este capítulo, el modelo logit multinomial permite evaluar la influencia de las variables identidad financiera, satisfacción con la vida, conocimiento financiero y generación, en la probabilidad de que un individuo se ubique en diferentes niveles de bienestar financiero: bajo, medio-bajo, medio, medio-alto y alto. La categoría alto se usó como referencia debido a que es el rango óptimo de bienestar, y a partir de ello se estimaron los OR que permiten evaluar el impacto diferencial de cada variable sobre la percepción de bienestar.

4. RESULTADOS

En la tabla 8 se muestra un resumen de los casos obtenidos para cada categoría de bienestar financiero. Se aprecia que las categorías más frecuentes son medio, con 31.8% y medio-alto con 27.4% de los casos; entre esos grupos se tiene el 59.2% de participantes. Esto proporciona una base sólida para efectuar comparaciones multinomiales, pese a que la categoría bajo representa solo el 5.6% de los casos y podría afectar a la robustez de los estimadores definidos para esa categoría.

Tabla 8. Resumen de procesamiento de casos.

		N	Marginal Percentage
Bienestar financiero	Bajo	28	5.6%
	Medio-bajo	107	21.4%
	Medio	159	31.8%
	Medio-alto	137	27.4%
	Alto	69	13.8%
Válidos		500	100.0%
Perdidos		0	
Total		500	
Subpoblación		16	

En la tabla 9 se presenta un contraste entre el modelo nulo y el modelo final. Esta comparación es útil para determinar si los predictores elegidos para evaluar el bienestar financiero son relevantes. Los resultados muestran que con una significancia menor a 0.000, la inclusión de Identidad Financiera, Satisfacción con la vida, Conocimiento Financiero y Grupo Generacional mejoran significativamente el ajuste respecto al modelo sin predictores (nulo).

Tabla 9. Información de ajuste de los modelos.

Modelo	Criterios de ajuste de modelo	Pruebas de la razón de verosimilitud		
		Logaritmo de la verosimilitud -2	Chi-Cuadrado	gl
Modelo Nulo	482.383			
Final	165.117	317.266	16	.000

A continuación, se presentan los pseudo R cuadrados del modelo. Se estiman tres indicadores: Cox y Snell, Nagelkerke y McFadden. El índice de Cox y Snell se basa en a diferencia de log-verosimilitud entre el modelo nulo y el final, ajustado al número de observaciones; intenta ser un análogo al R cuadrado tradicional, pero alcanza valores máximos menores a 1. El índice de Nagelkerke es una versión modificada de Cox y Snell, intenta parecerse más al r cuadrado de la regresión lineal y permite representar la explicación de la variable dependiente a partir de las covariables especificadas. Finalmente, el índice de McFadden compara el log-verosimilitud del modelo completo con el nulo y permiten evaluar la especificación del modelo si el indicador obtenido oscila entre 0.2 y 0.4.

En la tabla 10 se presenta las medidas de pseudo R cuadrado, que permiten indagar sobre el ajuste adecuado para el modelo logit multinomial especificado. En particular, el índice de Nagelkerke tiene un valor de 0.495, lo que sugiere que las variables explicativas que se han incorporado permiten predecir de buena manera el nivel de bienestar financiero que tiene una persona en la ciudad de Machala. Este resultado se respalda a su vez con los indicadores obtenidos en el pseudo R cuadrado de Cox y Snell: 0.470, y McFadden: 0.214; este último se encuentra dentro del rango considerado en la literatura como señal de un modelo con una buena capacidad explicativa para datos categóricos. De manera conjunta, los tres pseudo r cuadrados muestran que se reduce de forma significativa la entropía o incertidumbre en la predicción del bienestar financiero.

Tabla 10. Pseudo R cuadrados obtenidos.

Prueba aplicada	Indicador
Cox y Snell	,470
Nagelkerke	,495
McFadden	,214

En la tabla 11 se muestran las pruebas de razón de verosimilitud por variable, como se podrá observar todas son significativas ($p < 0,001$), excepto el conocimiento financiero ($p > 0,05$). Con respecto al poder explicativo de los efectos, se puede apreciar que la Satisfacción con la Vida y la Identidad Financiera tienen los valores del chi-cuadrado más alto y por tanto la mayor influencia en modelar el bienestar financiero subjetivo; luego de ellos sigue la pertenencia a un grupo generacional, aunque con menor intensidad. Esto evidencia que tanto los factores subjetivos como los demográficos tienen un rol clave en la explicación de las diferencias en bienestar financiero. Por su parte, el intercepto capta el efecto de otras covariables no especificadas.

Tabla 11. Pruebas de la razón de verosimilitud.

Efecto	Criterios de ajuste de modelo Logaritmo de la verosimilitud -2 de modelo reducido	Pruebas de la razón de verosimilitud		
		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Intercepto	269,364	104,247	4	,000
Identidad financiera	298,748	133,631	4	,000
Satisfacción con la vida	240,760	75,643	4	,000
Generación	187,866	22,749	4	,000
Conocimiento Financiero	166,596	1,480	4	,830

Nota: El estadístico de chi-cuadrado es la diferencia de la log-verosimilitud -2 entre el modelo final y el modelo reducido. El modelo reducido se forma omitiendo un efecto del modelo final. La hipótesis nula es que todos los parámetros de dicho efecto son 0.

En la tabla 12 se presentan las estimaciones de parámetros para cada nivel de bienestar financiero. Para interpretar cada nivel de bienestar financiero se debe de comparar con respecto al nivel Alto, esto con el objetivo de poder determinar la probabilidad de movilidad sensorial de un nivel hacia a otro, cuando cambian condiciones estructurales. El modelo estima, para cada individuo i , la log-verosimilitud de pertenecer a una categoría de menor bienestar financiero en función de las variables explicativas declaradas en la sección anterior.

Tabla 12. Estimaciones de parámetros.

Bienestar financiero ^a		B	Desv. Error	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	95% de intervalo de confianza para Exp(B)	
								Límite inferior	Límite superior
Bajo	Intercepto	10.048	1.728	33.829	1	<.001			
	Identidad financiera	-4.692	.922	25.927	1	<.001	.009	.002	.056
	Satisfacción con la vida	-4.706	.929	25.647	1	<.001	.009	.001	.056
	Conocimiento	-.530	.594	.797	1	.372	.588	.184	1.885
	Generación	-.137	.582	.056	1	.813	.872	.278	2.728
Medio-bajo	Intercepto	8.765	1.456	36.256	1	<.001			
	Identidad financiera	-4.133	.593	48.512	1	<.001	.016	.005	.051
	Satisfacción con la vida	-3.253	.776	17.568	1	<.001	.039	.008	.177
	Conocimiento	-.113	.429	.069	1	.792	.893	.385	2.072
	Generación	1.208	.492	6.037	1	.014	3.348	1.277	8.780
Medio	Intercepto	7.886	1.370	33.151	1	<.001			
	Identidad financiera	-2.702	.545	24.541	1	<.001	.067	.023	.195
	Satisfacción con la vida	-2.451	.754	10.570	1	.001	.086	.020	.378
	Conocimiento	.047	.362	.017	1	.897	1.048	.515	2.132
	Generación	-.308	.363	.719	1	.397	.735	.361	1.498
Medio-alto	Intercepto	3.390	1.420	5.696	1	.017			
	Identidad financiera	-.978	.571	2.937	1	.087	.376	.123	1.151
	Satisfacción con la vida	-.655	.810	.654	1	.419	.519	.106	2.542
	Conocimiento	.057	.339	.028	1	.867	1.058	.544	2.057
	Generación	-.400	.336	1.417	1	.234	.670	.347	1.295

Nota: a. La categoría de referencia es: Alto.

A partir de los valores presentados en la tabla 12 se pueden hacer las especificaciones generales e individuales del modelo logit multinomial indicado en el apartado de metodología.

$$\log\left(\frac{P(Y_i = j)}{P(Y_i = 5)}\right) = \beta_{0j} + \beta_{1j}IF_i + \beta_{2j}SV_i + \beta_{3j}CF_i + \beta_{4j}GEN_i$$

Y el conjunto de cuatro ecuaciones logit de comparaciones quedan así, junto a su explicación respectiva:

Categoría Bajo vs Alto

$$\log\left(\frac{P(Y_i = 1)}{P(Y_i = 5)}\right) = 10.048 - 4.692IF_i - 4.706SV_i - 0.53CF_i - 0.137GEN_i$$

Esta ecuación estima la log-odds de que un individuo se ubique en la categoría de bienestar financiero bajo en lugar de la categoría alta. El valor del intercepto (10,048) indica una propensión base elevada a pertenecer a la categoría “Bajo” cuando todas las variables independientes toman el valor cero (es decir, individuos con identidad dependiente, valoración afectiva negativa, que no son *millennials* y con bajo conocimiento financiero).

Los coeficientes negativos para identidad financiera (-4,692) y satisfacción con la vida (-4,706) revelan un efecto fuertemente protector: cada unidad de aumento en estos factores reduce en más del 99% la probabilidad de estar en la categoría “Bajo”, lo cual se corrobora con odds ratios cercanos a 0,009 en ambos casos. Ni el grupo generacional ni el conocimiento financiero presentan efectos estadísticamente significativos en esta comparación.

Categoría Medio-bajo vs Alto

$$\log\left(\frac{P(Y_i = 2)}{P(Y_i = 5)}\right) = 8.765 - 4.133IF_i - 3.253SV_i - 0.113CF_i + 1.208GEN_i$$

En esta ecuación, el valor del intercepto (8,765) nuevamente señala una alta propensión base hacia la categoría “Medio-bajo”. Los coeficientes para identidad financiera (-4,133) y satisfacción con la vida (-3,253) son significativamente negativos, confirmando que las personas con mayor autonomía financiera y mayor valoración afectiva tienen menor probabilidad de ubicarse en niveles reducidos de bienestar.

Destaca, en este caso, el efecto positivo y significativo de la variable grupo generacional (1,208). El odds ratio estimado de 3,348 indica que los individuos pertenecientes a la generación millennial tienen más de tres veces la probabilidad de estar en la categoría “Medio-bajo” que los pertenecientes a generaciones anteriores, lo cual respalda evidencia previa sobre las dificultades estructurales que enfrentan los jóvenes para consolidar su estabilidad financiera. El conocimiento financiero, en cambio, no muestra efecto significativo.

Categoría Medio vs Alto

$$\log\left(\frac{P(Y_i = 3)}{P(Y_i = 5)}\right) = 7.886 - 2.702IF_i - 2.451SV_i + 0.047CF_i - 0.308GEN_i$$

En el caso de la categoría intermedia, los coeficientes indican que tanto la identidad financiera como la satisfacción con la vida continúan siendo factores protectores significativos, aunque con menor intensidad que en las categorías anteriores. El odds ratio para la identidad financiera es 0,067, mientras que para la satisfacción con la vida es 0,086, lo cual indica una reducción sustancial en las probabilidades de pertenecer a esta categoría frente a “Alto” al mejorar dichas condiciones.

Ni el grupo generacional ni el conocimiento financiero presentaron efectos significativos, lo cual sugiere que el bienestar “Medio” es principalmente explicado por variables afectivas y de percepción personal, y no tanto por factores estructurales o cognitivos.

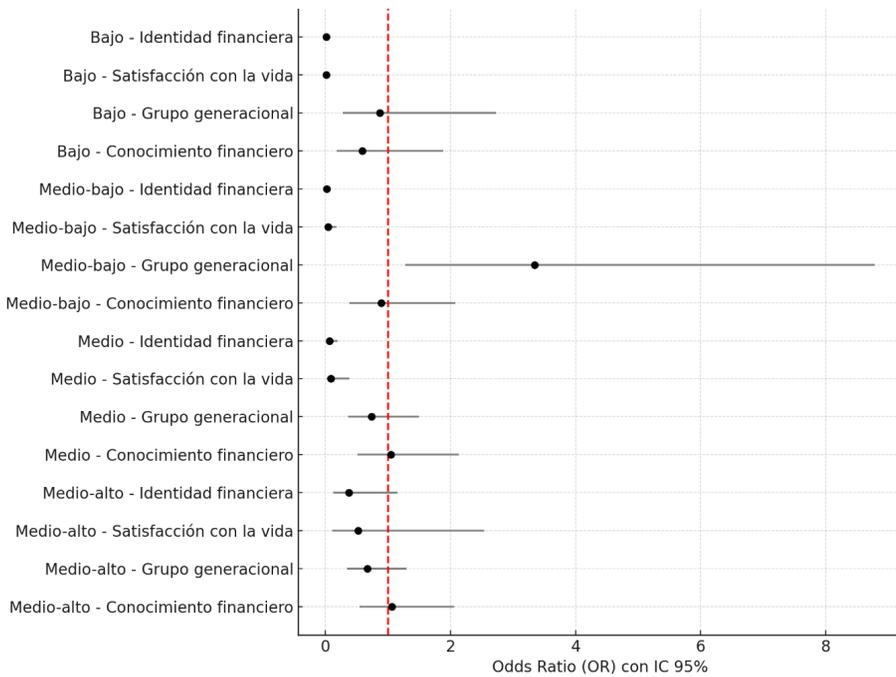
Categoría Medio-alto vs Alto

$$\log\left(\frac{P(Y_i = 4)}{P(Y_i = 5)}\right) = 3.39 - 0.978IF_i - 0.655SV_i + 0.057CF_i - 0.4GEN_i$$

En esta última ecuación, que compara dos niveles altos de bienestar, se observa que ninguno de los coeficientes asociados a las variables independientes es estadísticamente significativo, aunque el intercepto sí lo es ($p = 0,017$). Esto sugiere que las personas en la categoría “Medio-alto” comparten un perfil estadísticamente similar al de quienes se ubican en la categoría “Alto”, al menos en términos de identidad, satisfacción, generación y conocimiento financiero. Este resultado también valida la construcción ordinal de la escala, al mostrar que el modelo no distingue significativamente entre estas dos categorías con base en los predictores considerados.

Finalmente, en la figura 3 se muestra el *forest plot* que muestra como cada variable influye en la probabilidad de pertenecer a una categoría de bienestar financiero distinto a Alto, con un intervalo de confianza del 95%.

Figura 3. Forest plot de odds ratios por categoría de bienestar financiero.



Un primer hallazgo relevante es la consistencia del efecto protector de la identidad financiera autónoma y de la satisfacción con la vida. En las tres categorías inferiores del bienestar financiero (“Bajo”, “Medio-bajo” y “Medio”), estas variables presentan odds ratios significativamente menores a 1, lo que indica que quienes se identifican como financieramente independientes y quienes reportan una valoración afectiva positiva tienen menor probabilidad relativa de encontrarse en niveles bajos de bienestar, en comparación con la categoría “Alto”. Este efecto es particularmente marcado en la categoría “Bajo”, donde los OR para ambas variables se sitúan en torno a 0,009, con intervalos de confianza muy estrechos que no cruzan el valor de referencia, lo que confirma su alta significancia estadística.

En la categoría “Medio-bajo”, además de la influencia ya mencionada de la identidad y la satisfacción, se destaca el grupo generacional como un factor de riesgo significativo. El OR estimado para los millennials es de aproximadamente 3,35, lo cual implica que los miembros de esta generación tienen más del triple de probabilidad de ubicarse en esta categoría frente a los no millennials, controlando por las demás variables del modelo. Este efecto también se evidencia en el amplio intervalo de confianza, aunque el mismo no incluye el valor 1, confirmando su relevancia estadística.

Por el contrario, la variable conocimiento financiero presenta odds ratios cercanos a 1 en todas las categorías, con intervalos de confianza que cruzan la línea de referencia. Esto indica que, dentro de este modelo y al controlar por las demás variables, el conocimiento financiero no ejerce un efecto estadísticamente significativo sobre la ubicación de los individuos en los distintos niveles de bienestar financiero. Esta observación es coherente con los resultados del análisis estadístico y sugiere que, en este contexto, el conocimiento técnico por sí solo no es suficiente para mejorar el bienestar financiero subjetivo.

Finalmente, en la categoría “Medio-alto”, ningún predictor muestra significancia estadística. Todas las estimaciones de OR presentan intervalos de confianza que incluyen el valor 1, lo cual sugiere que los individuos en esta categoría no se diferencian de forma significativa respecto a quienes se ubican en el nivel “Alto” en función de las variables consideradas. Esto puede interpretarse como una convergencia de perfiles entre los niveles superiores de bienestar financiero, donde los factores psicosociales y generacionales dejan de tener un impacto diferenciador.

En conjunto, el Forest Plot respalda visualmente la conclusión estadística de que el bienestar financiero en niveles bajos e intermedios está fuertemente condicionado por factores emocionales (satisfacción con la vida), identitarios (autonomía financiera) y generacionales, mientras que el conocimiento financiero, al menos en su forma medida objetivamente, no discrimina de manera efectiva entre los distintos niveles de bienestar percibido.

5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados del modelo logit multinomial confirman la naturaleza multidimensional del bienestar financiero subjetivo, en línea con la literatura especializada. Las variables que mostraron mayor capacidad explicativa fueron la identidad financiera y la satisfacción con la vida, ambas con efectos estadísticamente significativos y consistentes en las tres categorías de menor bienestar (“Bajo”, “Medio-bajo” y “Medio”), mientras que el grupo generacional tuvo un efecto focalizado en la categoría “Medio-bajo”. En contraste, el conocimiento financiero objetivo, medido a través de preguntas estandarizadas, no presentó significancia estadística en ninguna categoría, lo que representa una desviación importante respecto a estudios anteriores.

En primer lugar, los resultados empíricos coinciden con la teoría de la autoeficacia de Bandura (1986), en tanto que una identidad financiera más autónoma se asocia con mayores niveles de bienestar percibido. Esta relación también ha sido documentada por Stevenson et al. (2020) y Baptista et al. (2021), quienes señalan que la autonomía en

las decisiones económicas está vinculada con una mayor estabilidad financiera, menor estrés financiero y una percepción más positiva de la propia capacidad para enfrentar retos económicos.

De manera similar, la variable satisfacción con la vida, entendida como un indicador del bienestar subjetivo general, se confirmó como un determinante fuerte y constante del bienestar financiero. Este hallazgo es coherente con estudios como los de Netemeyer et al. (2018) y Brügggen et al. (2017), que subrayan el vínculo estrecho entre el bienestar emocional y el financiero. La relación también es respaldada por Choi et al. (2022), quienes encontraron que el bienestar financiero puede actuar como mediador en la relación entre inseguridad laboral y tensión financiera.

El efecto significativo de la variable generacional, específicamente en la categoría “Medio-bajo”, también coincide con lo planteado por Fan y Henager (2025), quienes documentan que los millennials, pese a su mayor nivel educativo, enfrentan barreras estructurales como endeudamiento, precariedad laboral y bajos ingresos, lo que deteriora su percepción de bienestar financiero. Esta situación genera una brecha generacional en la capacidad para consolidar estabilidad económica, especialmente en contextos emergentes como el ecuatoriano.

Uno de los hallazgos más llamativos del estudio es la falta de significancia del conocimiento financiero objetivo, lo que contrasta con la evidencia previa presentada por autores como Kaiser y Menkhoff (2017), Lee et al. (2020) y Lind et al. (2020). Estos estudios sostienen que el conocimiento financiero básico y su comprensión están positivamente correlacionados con el bienestar financiero y el comportamiento económico responsable. Sin embargo, en el presente análisis, el conocimiento financiero no explicó de forma significativa la probabilidad de estar en ninguna categoría de bienestar distinto a “Alto”.

Una posible interpretación de esta discrepancia radica en lo planteado por Tang y Baker (2016) y Sun et al. (2022): el conocimiento financiero, aunque necesario, no es suficiente para mejorar el bienestar si no está acompañado de factores emocionales (como la autoestima), condiciones estructurales (como ingresos estables) y oportunidades de aplicar dicho conocimiento en la práctica. Es decir, el conocimiento puede estar presente, pero si no se acompaña de autoconfianza o capacidad de acción, su efecto en el bienestar financiero percibido será nulo o incluso contraproducente. Además, podría influir el hecho de que la medición del conocimiento financiero fue estrictamente técnica (tipo PISA), sin captar dimensiones como la autoeficacia financiera subjetiva.

Otra diferencia importante es la ausencia de efectos significativos en la categoría “Medio-alto”, lo que sugiere una convergencia de perfiles entre esta categoría y la de referencia (“Alto”). Este patrón no ha sido ampliamente discutido en la literatura, pero

podría reflejar un punto de saturación en el que los determinantes individuales ya no discriminan entre niveles altos de bienestar financiero, y se requiere incorporar otras variables, como redes sociales, estabilidad patrimonial o planificación a largo plazo.

6. CONCLUSIONES

El presente capítulo abordó la problemática del bienestar financiero desde una perspectiva integral, reconociendo que su explicación no puede limitarse únicamente a factores económicos como el ingreso o el nivel de endeudamiento. Tal como lo señala la literatura reciente (Zhao y Zhang, 2020; Stevenson et al., 2020), el bienestar financiero es un constructo multidimensional que integra componentes psicológicos, conductuales y contextuales, en particular aquellos relacionados con la socialización financiera familiar y la satisfacción vital. En este sentido, se identificó que el contexto de la ciudad de Machala presenta una serie de vulnerabilidades económicas que, junto con bajos niveles de educación financiera y prácticas inadecuadas de manejo del dinero, debilitan la estabilidad financiera de los hogares. Esto refuerza la necesidad de estudiar el bienestar financiero desde una óptica más amplia, que incorpore la influencia de los esquemas familiares, las actitudes individuales y los factores generacionales.

Para comprender estas dinámicas, se aplicó un modelo de regresión logística multinomial que permitió identificar los factores que influyen en la probabilidad de que un individuo se ubique en distintos niveles de bienestar financiero. Este enfoque metodológico resultó especialmente pertinente para el objetivo del estudio, ya que el modelo logit multinomial permite trabajar con una variable dependiente politómica sin imponer un supuesto de orden entre categorías, y comparar cada nivel con una categoría de referencia. La categoría “Alto” fue definida como tal, al representar el estado deseable de bienestar financiero. Las variables explicativas seleccionadas – identidad financiera, satisfacción con la vida, grupo generacional y conocimiento financiero – fueron operacionalizadas a partir de escalas validadas internacionalmente y adaptadas al contexto ecuatoriano. El uso de este enfoque cuantitativo permitió obtener estimaciones precisas de las probabilidades relativas de pertenencia a cada categoría de bienestar, considerando la interacción entre factores individuales, emocionales y sociodemográficos.

Entre los hallazgos más relevantes se destaca el rol decisivo que tienen la identidad financiera y la satisfacción con la vida en la explicación del bienestar financiero. Ambos factores se mostraron estadísticamente significativos en las categorías “Bajo”, “Medio-bajo” y “Medio”, confirmando lo planteado en la literatura sobre la importancia de la autoeficacia (Bandura, 1986), la percepción de autonomía y el bienestar subjetivo en la gestión de las finanzas personales (Netemeyer et al., 2018; Choi et al., 2022). Asimismo, la variable

generacional mostró un efecto significativo en la categoría “Medio-bajo”, destacando que los millennials enfrentan mayores barreras estructurales para alcanzar niveles altos de bienestar, tal como se ha reportado en estudios internacionales (Fan y Henager, 2025).

En contraste, el conocimiento financiero objetivo no presentó significancia estadística en ninguna categoría. Este hallazgo, que difiere de buena parte de la literatura convencional (Kaiser y Menkhoff, 2017; Lee et al., 2020), representa una contribución clave del capítulo. Los resultados sugieren que, en contextos de vulnerabilidad estructural, como el de los hogares analizados, el conocimiento técnico no es por sí solo un predictor del bienestar financiero. Más bien, este se ve mediado por factores como la capacidad de aplicar dicho conocimiento, la autoestima, y las oportunidades reales de ejercer autonomía financiera. De este modo, el capítulo aporta evidencia empírica al debate teórico que distingue entre conocimiento financiero objetivo, confianza subjetiva y capacidad de acción efectiva.

No obstante, el estudio presenta algunas limitaciones. La muestra se concentró en población joven-adulta, mayoritariamente perteneciente a la generación millennial, lo que limita el análisis intergeneracional más amplio. Asimismo, el conocimiento financiero fue evaluado de forma objetiva pero no se incluyeron medidas de confianza o autoeficacia financiera, lo que podría explicar en parte su falta de significancia. Futuras investigaciones podrían incorporar variables de bienestar psicológico, resiliencia económica y redes de apoyo familiar o comunitario, así como realizar estudios longitudinales para captar dinámicas de cambio en el bienestar financiero a lo largo del tiempo.

A partir de los hallazgos obtenidos, se derivan implicaciones importantes para el diseño de políticas públicas y programas de educación financiera. En primer lugar, se recomienda que las intervenciones en educación financiera vayan más allá del contenido técnico y trabajen también sobre el desarrollo de la identidad financiera y la autoeficacia de los individuos. Esto implica no solo enseñar conceptos financieros, sino también fomentar la confianza en la toma de decisiones, la planificación de metas y la percepción de control sobre la vida financiera. En segundo lugar, se sugiere incorporar enfoques diferenciados por grupo etario, con especial atención a los jóvenes adultos, quienes, pese a estar expuestos a educación formal, no logran consolidar un bienestar financiero estable debido a condiciones estructurales desfavorables.

Además, los resultados invitan a repensar la centralidad del conocimiento financiero en los programas de inclusión financiera. Aunque necesario, el conocimiento por sí solo no garantiza bienestar, y su impacto debe ser reforzado mediante políticas que generen oportunidades reales de autonomía económica, tales como acceso a crédito justo, empleo formal y redes de apoyo comunitario. Finalmente, se recomienda

que las estrategias de educación financiera reconozcan explícitamente la influencia de los esquemas familiares y culturales, promoviendo espacios intergeneracionales de aprendizaje financiero que fortalezcan tanto la transmisión de saberes como la adaptación a los desafíos contemporáneos.

REFERENCIAS

Aristei, D., y Gallo, M. (2021). Financial Knowledge, Confidence, and Sustainable Financial Behavior. *Sustainability*, 13(19), 1-21. <https://doi.org/10.3390/su131910926>

Aria, M., y Cuccurullo, C. (2017). Bibliometrix: An R-tool for comprehensive science mapping analysis. *Journal of Informetrics*, 11(4), 959-975. <https://doi.org/10.1016/j.joi.2017.08.007>

Armour, C., McGlinchey, E., Butter, S., McAloney-Kocaman, K., y McPherson, K. (2021). The COVID-19 psychological wellbeing study: Understanding the longitudinal psychosocial impact of the COVID-19 Pandemic in the UK; a Methodological Overview Paper. 43, 174-190. <https://doi.org/10.1007/s10862-020-09841-4>

Bakar, M., y Bakar, S. (2020). Prudent financial management practices among Malaysian youth: The moderating roles of financial education. *The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, 7(6), 525-535. https://kwpublications.com/papers_submitted/6856/financial-education-as-moderating-influence-in-prudent-financial-management-practices-among-malaysian-youth.pdf

Baptista, S. y Dewi, A. (2021). The influence of financial attitude, financial literacy, and locus of control on financial management behavior. *International Journal of Social Science and Business*, 5(1), 93-98. <https://doi.org/10.23887/ijssb.v5i1.31407>

Bandura, A. (1986). *Social Foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Barber, B., Card, N., Serido, J., y Shim, S. (2011). Financial identity of United States and Australian college students. Paper presented at the National Council of Family Relations Conference, Orlando, FL.

Brage-Escalona, M. (2020). Análisis de datos categóricos: regresión logística y multinomial. Trabajo de Fin de Grado. Recuperado de: <https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/20667/Analisis%20de%20datos%20categ%C3%B3ricos%20regresion%20logistica%20y%20multinomial.pdf?sequence=1>

Brüggen, E. C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., y Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228-237. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.03.013>

Chavali, K., Mohan-Raj, P., y Ahmed, R (2021). Does financial behavior influence financial well-being?. *Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, 8 (2), 273-280. <http://dx.doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no2.027>

Choi, S., Heo, W., Cho, S., y Lee, P. (2020). The links between job insecurity, financial well-being and financial stress: A moderated mediation model. *International Journal of Consumer Studies*, 44(2), 353-360. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12571>

DeCarlo-Santiago, C., Wadsworth, M., y Stump, J. (2011). Socioeconomic status, neighborhood disadvantage, and poverty-related stress: Prospective effects on psychological syndromes among diverse low-income families. *Journal of Economic Psychology*. 32 (2), 218-230. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2009.10.008>

- De Witte, H., Pienarr, J., y De Cuyper, N. (2016). Review of 30 years of longitudinal studies on the association between job insecurity and health and well-being: Is there causal evidence? *Australian Psychologist*, 51(1), 18-31. <https://doi.org/10.1111/ap.12176>
- Diener, E., Emmons, R., Larsen, R., y Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assessment*, 49(1), 71-75. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4901_13
- Faber, J. (2019). Segregation and the cost of money: Race, poverty, and the prevalence of alternative financial institutions. *Social Forces*, 98(2), 819–848. <https://doi.org/10.1093/sf/soy129>
- Fan, L., y Chatterjee, S. (2019). Financial socialization, financial education, and student loan debt. *Journal of Family and Economic Issues*, 40, 74–85. <https://doi.org/10.1007/s10834-018-9589-0>.
- Fan, L., y Henager, R. (2025). Generational differences in financial well-being: Understanding financial knowledge, skill and behavior. *International Journal of Consumer Studies*, 49 (1), <https://doi.org/10.1111/iics.70011>
- Friedline, T., Chen, Z., y Morrow, S. (2021). Families' financial stress y well-being: The importance of the economy and economic environments. *Journal of Family and Economic Issues*, 42, 34-51. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09694-9>
- Kaiser, T., y Menkhoff, L. (2017). Does financial education impact financial literacy and financial behavior, and if so, when?. *The World Bank Economic Review*, 31(3), 611-630. <https://doi.org/10.1093/wber/lhx018>
- Kanter, J., Williams, D., y Rauer, A. (2021). Strengthening lower-income families: Lessons learned from policy responses to the COVID-19 pandemic. *Family Process*, 60 (4), 1073-1583. <https://doi.org/10.1111/famp.12716>
- Kramer, M. (2016). Financial literacy, confidence and financial advice seeking. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 131, 198–217. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2016.08.016>.
- Lee, J. M., Lee, J., y Kim, K. T. (2020). Consumer financial well-being: Knowledge is not enough. *Journal of Family and Economic Issues*, 41(2), 218-228. <https://doi.org/10.1007/s10834-019-09649-9>
- Lewis, D. (2018). The perils of overconfidence: Why many consumers fail to seek advice when they really should. *Journal of Financial Services Marketing*, 23(2), 104–111. <https://doi.org/10.1057/s41264-018-0048-7>.
- Lind, T., Ahmed, A., Skagerlund, K., Strömbäck, C., Västfjäll, D., y Tinghög, G. (2020). Competence, confidence, and gender: The role of objective and subjective financial knowledge in household finance. *Journal of Family and Economic Issues*, 41, 626-638. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09678-9>
- López, V. J. (2016). La (Des) educación financiera en jóvenes universitarios ecuatorianos: una aproximación teórica. *Revista Empresarial*, 10 (37), 36-41. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5580338>
- López-Vera, J. (2023). Economía Informal y Ciudad: Tres ensayos que caracterizan la iniciativa empresarial informal en Ecuador. ISBN: 978-65-81701-04-8
- López-Vera, J., Salazar-Sánchez, E., y Burgo-Bencomo, O. (2023). Economías de aglomeración por tipo de actividad productiva en Machala-Ecuador. *Revista InveCom / ISSN En línea: 2739-0063*, 4(1), 1–23. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10296495>
- Lusardi, A., y Mitchell, O. S. (2017). How ordinary consumers make complex economic decisions:

- Financial literacy and retirement readiness. *Quarterly Journal of Finance*, 7(3), 1–31. <https://doi.org/10.1142/S2010139217500082>.
- Masarik, A., y Conger, R. (2017). Stress and child development: a review of the Family Stress Model. *Current Opinion in Psychology*, 13, 85–90. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2016.05.008>
- Murcia Hidalgo, G. M., Ramírez Montoya, S. P., y Burgos Zamudio, S. (2023). Importancia de la educación financiera en la economía familiar. Fundación Universitaria del Área Andina. Trabajo de Titulación. Recuperado de: <https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/5101/Trabajo%20de%20grado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., y Lynch, J. G. (2018). How am I doing? Perceived financial well-being, its potential antecedents, and its relation to overall well-being. *Journal of Consumer Research*, 45(1), 68–89. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucx109>
- Park, N., Heo, W., Ruiz-Menjivar, J., y Grabke, J. (2017). Financial hardship, social support, and perceived stress. *Journal of Financial Counseling and Plannings*, 28 (2), 322–332. <https://doi.org/10.1891/1052-3073.28.2.322>
- Prime, H., Wade, M., y Browne, D. (2020). Risk and resilience in family well-being during the COVID-19 pandemic. *American Psychologist*, 75 (5), 631–643. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/amp0000660>
- RFD (2024). La deuda de los ecuatorianos, ¿una carga difícil de llevar?. Recuperado de: <https://rfd.org.ec/docs/2024/estudios/Libro%20endeudamiento%202024/Libro%20endeudamiento.pdf>
- Sánchez, E., y Gómez, D. (2008). Modelos de elección discreta. Revisión y aplicación mediante cuadratura gaussiana. Universidad Eafit. <https://core.ac.uk/download/pdf/47239529.pdf>
- Simonse, O., Van Dijk, W. W., Van Dillen, L. F., y Van Dijk, E. (2022). The role of financial stress in mental health changes during COVID-19. *npj Mental Health Research*, 1(1), 1–10. <https://doi.org/10.1038/s44184-022-00016-5>
- Sorgente, A., y Lanz, M. (2017). Emerging Adults' Financial Well-being: A Scoping Review. *Adolescent Research Review*, 2(4), 255–292. <https://link.springer.com/article/10.1007/s40894-016-0052-x>
- Sorgente, A y Lanz, M. (2019). The Multidimensional Subjective Financial Well-Being Scale for Emerging Adults: Development and Validation Studies. *International Journal of Behavioral Development*, 43(5), 466–478. <https://doi.org/10.1177/0165025419851859>
- Stevenson, C., Costa, S., Wakefield, J. R., Kellezi, B., y Stack, R. J. (2020). Family identification facilitates coping with financial stress: A social identity approach to family financial resilience. *Journal of Economic Psychology*, 78, 102271. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2020.102271>
- Strömbäck, C., Skagerlund, K., Västfjäll, D., y Tinghög, G. (2020). Subjective self-control but not objective measures of executive functions predicts financial behavior and well-being. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 27, <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100339>
- Sun, S., Chen, Y. C., Ansong, D., Huang, J., y Sherraden, M. S. (2022). Household financial capability and economic hardship: An empirical examination of the financial capability framework. *Journal of family and economic issues*, 43(4), 716–729. <https://doi.org/10.1007/s10834-022-09816-5>
- Tang, N., y Baker, A. (2016). Self-esteem, financial knowledge and financial behavior. *Journal of Economic Psychology*, 54, 164–176. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2016.04.005>
- Zhao, H., y Zhang, L. (2020). Talking money at home: the value of family financial socialization. *International Journal of Bank Marketing*, 38(7), 1617–1634. <https://doi.org/10.1108/IJBM-04-2020-0174>

SOBRE OS AUTORES

COORDINADOR DE LA OBRA



Juan López-Vera

<https://orcid.org/0000-0002-8720-0499>

Economista (Universidad Católica de Santiago de Guayaquil), máster en Administración de Negocios (Universidad Carlos III de Madrid), máster en Análisis del Entorno Económico (Universitat Oberta de Catalunya). Actualmente se desempeña como profesor titular de economía en la Universidad Metropolitana del Ecuador sede Machala. Es profesor ocasional en los sistemas de posgrado de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil y Universidad Tecnológica Estatal de Quevedo. Sus temas de interés son la economía urbana, finanzas personales y economía informal. Su producción

científica está disponible en Google Académico y Researchgate.

AUTORES



Odalys Burgo-Bencomo

<https://orcid.org/0000-0002-8231-7217>

Ingeniera Agrónoma (Universidad Ciego de Ávila), máster en Ciencias de la Educación “Mención Técnica-Profesional), Doctora en Ciencias Económicas (Universidad del Oriente). Se desempeña como docente titular de la Universidad Metropolitana del Ecuador sede Machala. Sus temas de interés están relacionados con la economía agrícola y la gestión de pymes agrícolas. Su producción científica está disponible en Google Académico.



Germán Morán-Molina

<https://orcid.org/0000-0002-2101-6752>

Economista (Universidad de Cuenca), Magíster en Administración de Empresas (Universidad Técnica de Machala). Se desempeña como docente titular de la Universidad Metropolitana del Ecuador sede Machala. Sus temas de interés están relacionados con el análisis financiero de pymes, emprendimiento y gestión económica de negocios. Su producción científica está disponible en Google Académico.



Katia Saldaña-Hurtado

<https://orcid.org/0009-0008-5882-7541>

Economista (Universidad Metropolitana del Ecuador). Actualmente se desempeña en el sector financiero popular y solidario.



Jorge Lozano-Espinoza

<https://orcid.org/0009-0001-7865-2485>

Economista (Universidad Metropolitana del Ecuador). Actualmente se desempeña como Gestor de Servicios Bancarios. Sus temas de interés están relacionados con el análisis financiero, el estudio del riesgo crediticio y la gestión de operaciones bancarias.



Adrián Curillo-Aguilar

<https://orcid.org/0009-0005-0990-4350>

Economista (Universidad Metropolitana del Ecuador).



Cristina Jaramillo-Aguilar

<https://orcid.org/0000-0002-7052-3443>

Economista (Universidad Metropolitana del Ecuador).



Emily Espinoza-Scaldeferri

<https://orcid.org/0000-0001-6625-2997>

Economista (Universidad Metropolitana del Ecuador).



Camila Luna Bustamante

<https://orcid.org/0009-0008-9213-4132>

Economista (Universidad Metropolitana del Ecuador).



Andy Rogel Gallardo

<https://orcid.org/0009-0003-5757-614X>

Economista (Universidad Metropolitana del Ecuador).



Gabriela Ruiz-Rivas

<https://orcid.org/0009-0007-3377-1994>

Economista (Universidad Metropolitana del Ecuador).

ÍNDICE REMISSIVO

A

Ahorro 3, 7, 9, 10, 12, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 39, 42, 44, 47, 49, 50, 51, 55, 58, 59, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 75, 107, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 124, 135, 143, 145, 148, 149, 150, 166, 173, 174, 179, 184, 198, 199, 200, 203, 205, 206, 207, 208

Ahorros 8, 32, 36, 49, 56, 58, 68, 173, 181

Asesoría 44, 195, 199, 202, 203, 204, 205

B

Bienestar financiero 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 16, 18, 19, 20, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 32, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 51, 54, 67, 84, 85, 86, 87, 88, 91, 104, 106, 109, 111, 113, 139, 144, 167, 168, 169, 175, 176, 178, 179, 180, 181, 182, 184, 185, 186, 188, 189, 190, 191, 192, 193

C

Conocimiento financiero 1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 20, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 41, 49, 51, 88, 91, 106, 109, 150, 204

Crédito 1, 2, 7, 9, 28, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 48, 55, 56, 57, 58, 59, 62, 63, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 99, 100, 102, 103, 104, 106, 177, 200, 202, 205, 206

Cultura financiera 107, 139, 208

E

Economía del hogar 76, 81, 140, 190, 191, 201

Economía familiar 3, 31, 114, 144, 167, 195, 196, 199, 201, 203, 205, 207

Educación financiera 1, 2, 3, 4, 6, 7, 10, 11, 12, 13, 27, 28, 29, 30, 31, 33, 35, 37, 41, 42, 43, 44, 47, 50, 51, 52, 68, 69, 70, 76, 88, 90, 91, 92, 103, 104, 108, 109, 110, 113, 135, 136, 137, 139, 140, 142, 143, 144, 150, 164, 166, 167, 168, 169, 175, 177, 178, 180, 181, 182, 191, 195, 196, 197, 198, 199, 201, 202, 204, 205, 207, 208, 209, 210

G

Gasto de consumo 1, 32, 34, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 63, 67, 77

I

Identidad financiera 13, 14, 16, 18, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 27, 28, 54, 169, 176, 182, 183, 184,

185, 186, 188, 189, 190, 191, 192

M

Morosidad 34, 70, 76, 79, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 101, 102, 103

P

Planificación 3, 7, 11, 27, 28, 32, 34, 39, 42, 43, 49, 67, 68, 82, 102, 104, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 120, 122, 124, 125, 127, 128, 129, 130, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 139, 140, 143, 144, 145, 149, 152, 164, 166, 168, 170, 175, 179, 180, 191, 195, 197, 200, 202, 203, 205, 206

Planificación financiera 32, 42, 49, 68, 82, 104, 107, 110, 112, 113, 114, 116, 117, 120, 122, 124, 125, 127, 128, 129, 130, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 139, 144, 164, 168, 179, 191, 200, 205

Presupuesto 3, 4, 104, 111, 112, 135, 172, 174, 179, 195, 199, 200, 206

Procrastinación 140, 141, 142, 143, 144, 145, 149, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168

R

Remuneraciones 32, 34, 55, 56, 57, 59, 60, 61, 62, 63, 65, 66, 67, 181

S

Satisfacción con la vida 6, 13, 15, 16, 18, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 47, 48, 169, 178, 182, 183, 184, 187, 188, 189, 190, 192

T

Tarjeta de crédito 76, 77, 78, 79, 80, 82, 87, 89, 90, 91, 92, 93, 102, 103, 200



**EDITORIA
ARTEMIS**

2025