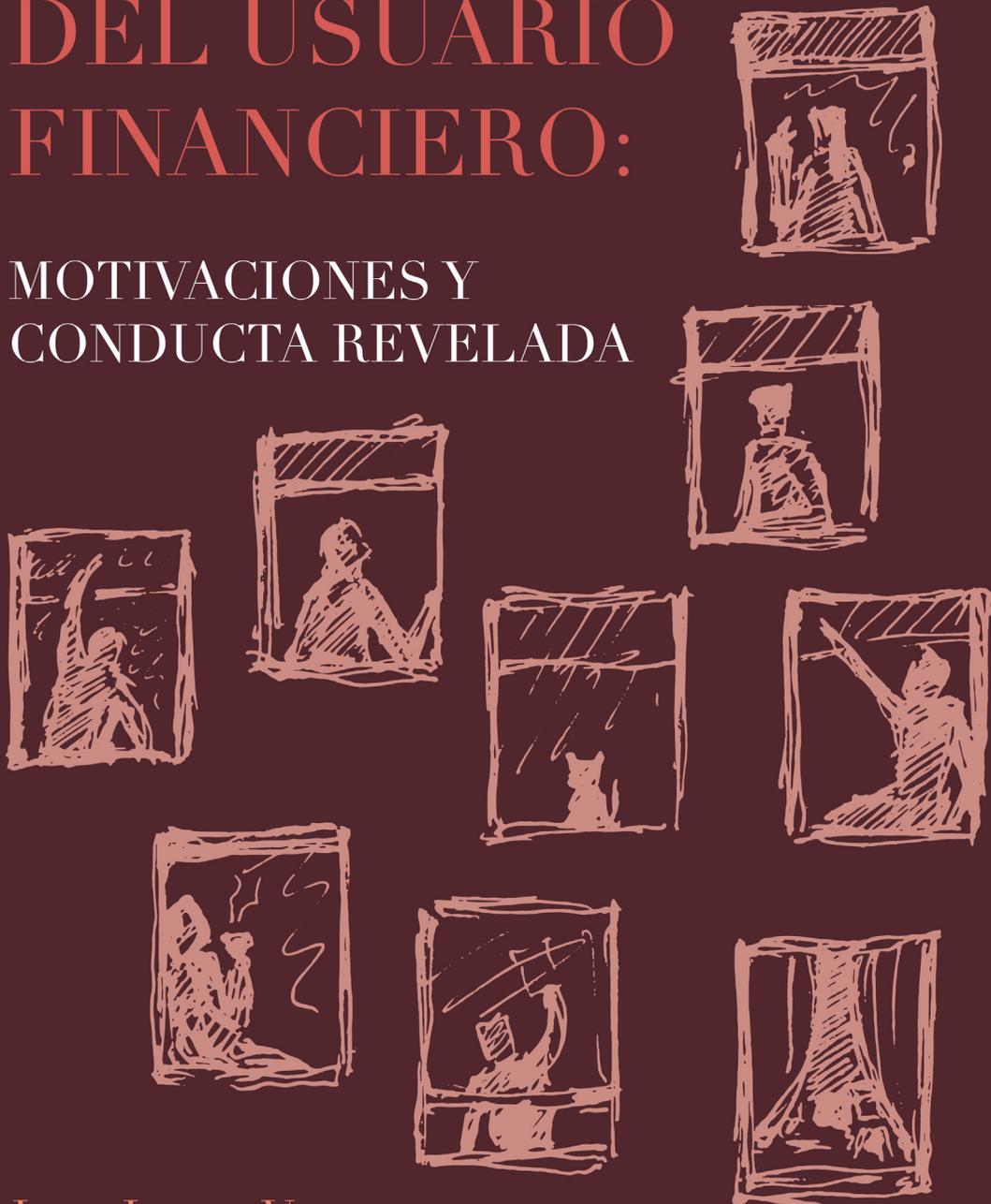


CARACTERIZACIÓN DEL USUARIO FINANCIERO:

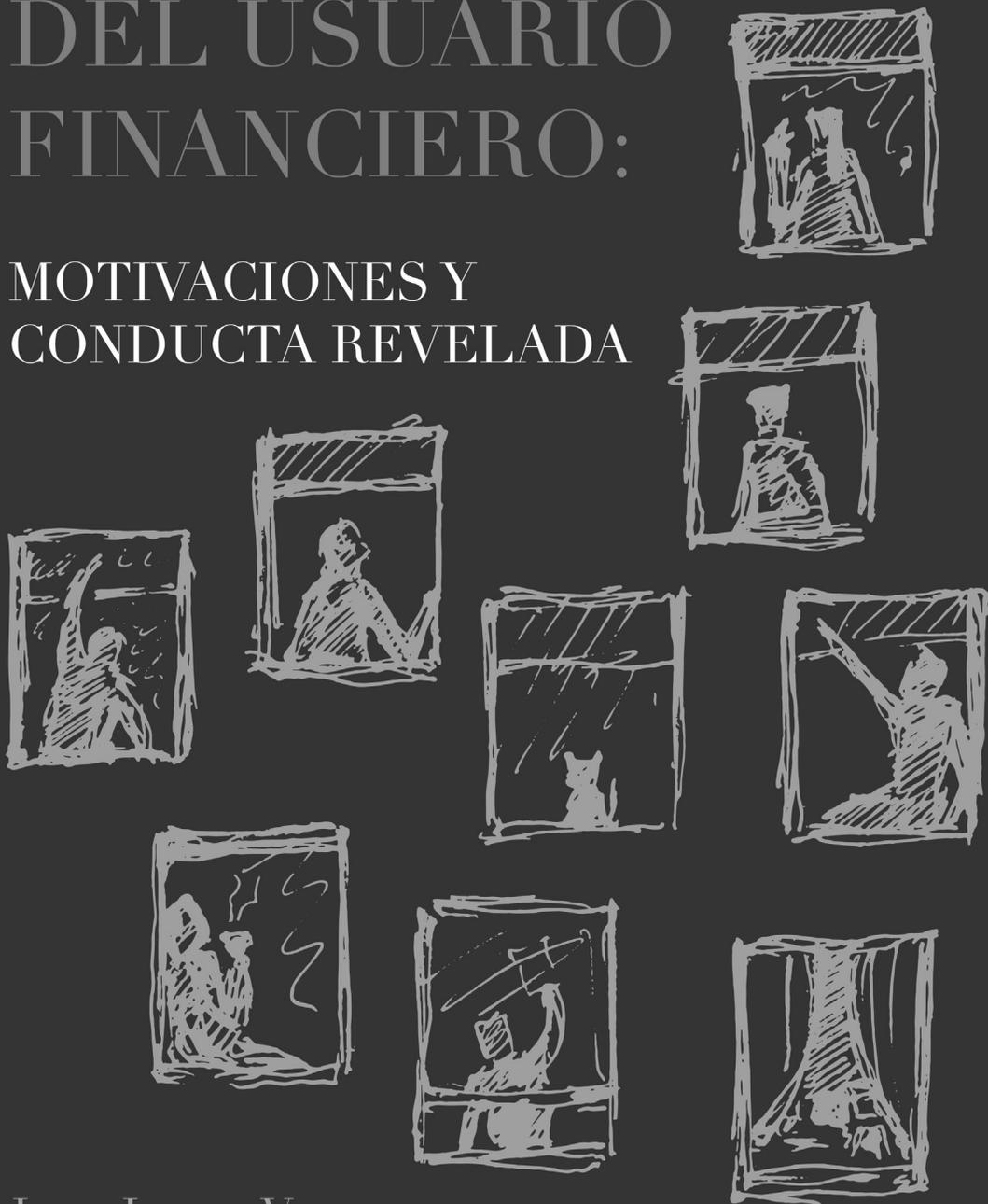
MOTIVACIONES Y CONDUCTA REVELADA



Juan Lopez Vera
(organizador)

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	gropgrop/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 4

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

Data de submissão: 16/06/2025

Data de aceite: 04/07/2025

Katia Saldaña-Hurtado

Universidad Metropolitana del Ecuador
<https://orcid.org/0009-0008-5882-7541>

Odalys Burgo-Bencomo

Universidad Metropolitana del Ecuador
<https://orcid.org/0000-0002-8231-7217>

RESUMEN: Este capítulo examina los determinantes de la planificación financiera de corto y largo plazo en hogares de la parroquia rural La Peaña, en Ecuador. La revisión de la literatura resalta la influencia de factores estructurales, demográficos y conductuales en las decisiones financieras, destacando marcos teóricos como la teoría del comportamiento planificado y los modelos de ciclo de vida. Se aplicó un diseño descriptivo con enfoque cuantitativo, empleando encuestas a 500 personas y modelos de regresión logística binaria por pasos para identificar predictores significativos. Los resultados muestran que la planificación de corto plazo es el factor más influyente sobre la planificación de largo plazo ($\text{Exp}(B) > 33$), seguido por el ingreso, la edad y el género. Se confirma una coherencia intertemporal en las conductas planificadoras, mientras que la edad muestra un efecto inverso,

desafiando supuestos clásicos del ciclo de vida. El ingreso refuerza la capacidad predictiva, y el género aporta un efecto marginal. Se concluye que la planificación financiera está mediada por hábitos previos, condiciones estructurales y características individuales, lo que exige intervenciones educativas integrales. El estudio aporta evidencia empírica contextualizada y propone enfoques diferenciados según etapa vital y nivel de ingreso, para promover decisiones financieras sostenibles en contextos vulnerables.

PALABRAS CLAVES: cultura financiera; planificación financiera; ahorro.

CHARACTERIZATION OF THE FINANCIAL PLANNING CULTURE IN A RURAL COMMUNITY OF EL ORO PROVINCE

ABSTRACT: This chapter examines the determinants of short- and long-term financial planning among households in the rural parish of La Peaña, Ecuador. The literature review highlights the influence of structural, demographic, and behavioral factors on financial decision-making, drawing on theoretical frameworks such as the theory of planned behavior and life-cycle models. A descriptive, quantitative research design was applied, based on surveys administered to 500 individuals and stepwise binary logistic regression models to identify significant predictors. Results show that short-term financial planning is the most influential factor in predicting long-term planning ($\text{Exp}(B)$

> 33), followed by income, age, and gender. The findings confirm an intertemporal coherence in planning behavior, while age exhibits an inverse effect, challenging classical assumptions of life-cycle financial models. Income reinforces the model's predictive capacity, and gender provides a marginal yet statistically significant contribution. The study concludes that financial planning is shaped by prior habits, structural conditions, and individual characteristics, underscoring the need for comprehensive financial education interventions. This research contributes context-specific empirical evidence and proposes differentiated approaches based on life stage and income level to foster sustainable financial decision-making in vulnerable settings.

KEYWORDS: financial culture; financial planned; savings.

CARACTERIZACIÓN DA CULTURA DE PLANEJAMENTO FINANCEIRO EM UMA COMUNIDADE RURAL DA PROVÍNCIA DE EL ORO

RESUMO: Este capítulo examina os determinantes do planejamento financeiro de curto e longo prazo em domicílios da freguesia rural de La Peaña, no Equador. A revisão da literatura destaca a influência de fatores estruturais, demográficos e comportamentais nas decisões financeiras, com base em marcos teóricos como a teoria do comportamento planejado e os modelos de ciclo de vida. Foi adotado um delineamento descritivo com abordagem quantitativa, utilizando-se questionários aplicados a 500 indivíduos e modelos de regressão logística binária com entrada por etapas para identificar preditores significativos. Os resultados indicam que o planejamento financeiro de curto prazo é o fator mais influente na previsão do planejamento de longo prazo ($\text{Exp}(B) > 33$), seguido pela renda, idade e gênero. Verifica-se uma coerência intertemporal nas condutas de planejamento, enquanto a idade exerce efeito inverso, desafiando pressupostos clássicos dos modelos de ciclo de vida. A renda reforça a capacidade preditiva do modelo, e o gênero apresenta contribuição marginal, porém significativa. Conclui-se que o planejamento financeiro é mediado por hábitos anteriores, condições estruturais e características individuais, exigindo intervenções educativas abrangentes. O estudo oferece evidências empíricas contextualizadas e propõe abordagens diferenciadas por etapa de vida e nível de renda, visando decisões financeiras sustentáveis em contextos vulneráveis.

PALAVRAS-CHAVE: cultura financeira; planejamento financeiro; poupança.

1. INTRODUCCIÓN

La propensión a la planificación se define como la predisposición de los individuos para determinar en qué y dónde asignar sus recursos financieros; y cómo las estructuras sociales y culturales influyen en la capacidad de los individuos y grupos para anticipar y prepararse para el futuro. Ramos Zaga (2023), presentó la importancia de la educación financiera en el contexto de la economía del comportamiento, con el objetivo de examinar de los programas de educación financiera debido a los problemas inherentes en la toma de decisiones financieras, a través, de un análisis crítico. El diseño de la investigación es descriptivo, donde, mediante una revisión teórica se pretende identificar influencias y desafíos en la implementación de programas educativos efectivos.

Se evidencia la importancia de los programas de educación financiera, ya que, están desarrollados con el fin de asistir la gestión de los recursos en los hogares, planificando los gastos y controlando los ingresos; además, se busca promover que los miembros del hogar cuenten con las herramientas necesarias para poder tomar decisiones informadas y responsables. Damian et al., (2019), en su investigación titulada “Healthy Financial Behaviors and Financial Satisfaction in Emerging Adulthood: A Parental Socialization Perspective” [Comportamientos financieros saludables y satisfacción financiera en la adultez emergente: una perspectiva de socialización parental], aplicó un estudio en los hogares de Rumania, con el fin de comprender la relación entre los comportamientos financieros y la satisfacción en adultos emergentes (personas entre 18 y 25 años) y la socialización financiera de los padres. En la muestra se incluyen 143 parejas de padres e hijos de Rumania. Se realizó un estudio transversal centrado en familias de Rumania, teniendo como resultado que. Los comportamientos financieros saludables de los adultos emergentes fueron predichos por comportamientos financieros saludables previos de los padres y el monitoreo financiero previo de los hábitos de gasto de los padres. Se concluyó que, los adultos emergentes han internalizado la orientación que sus padres brindaron en el ámbito financiero al tener representaciones personales de estas interacciones pasadas y presentes, que juegan un papel importante para el comportamiento y la satisfacción financiera propia.

La Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (2022), en su publicación realizó un análisis de las capacidades financieras de la población, con el objetivo de evaluar a la misma en diferentes componentes (conocimiento financiero, comportamiento financiero, actitud financiera), se realizó un análisis de índices socioeconómicos como: educación y bienestar financiero, encuestando a 1.200 personas mayores de edad de diferentes estratos socioeconómicos y zonas geográficas. Los resultados de estas encuestas revelaron que el puntaje de educación financiera apenas supera los 12 puntos en una escala donde 21 es el máximo, indicando que la población tiene una calificación apenas adecuada. Se observa un declive preocupante en el componente del “conocimiento financiero”, obteniendo como resultado que, menos del 30% de la población comprende conceptos básicos. En el componente “comportamiento financiero” de la población no reflejó una mejora sustancial. Los puntajes indicaron prácticas inadecuadas en términos de planificación, ahorro y manejo de deudas, lo cual subraya la necesidad de implementar estrategias más efectivas y prácticas en la educación financiera. Finalmente, el componente “actitud financiera” refleja el desinterés en la planificación a largo plazo, debido a que menos del 50% de la población mostró una actitud proactiva en este sentido.

Como se puede observar, la educación financiera en Ecuador es insuficiente y muestra una tendencia decreciente en términos de conocimiento y actitud financiera, lo cual impacta negativamente en el bienestar económico de la población; factores como un entorno económico inestable, acceso limitado a servicios financieros, y la falta de programas educativos adaptados a las necesidades específicas de diferentes segmentos de la población, contribuyen a esta situación, subrayando la necesidad de una intervención educativa integral y continua que incluya tanto el desarrollo de conocimientos y habilidades prácticas como el fomento de actitudes positivas hacia la planificación y el ahorro a largo plazo.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

El presente estudio se enmarca en un contexto que demanda el análisis de diversos conceptos y elementos, relacionados a las finanzas personales y la planificación financiera, de los habitantes de la parroquia La Peaña.

3. FINANZAS PERSONALES

Según Riveros y Becker (2020), las finanzas personales se refieren al estudio y aplicación de herramientas de la administración financiera pero desde un enfoque individual; es decir, las personas desarrollan un modo de vida familiar e individual en el que incluyen criterios de la teoría financiera para deliberar sobre la pertinencia o no de las diferentes erogaciones que resultan de la obtención del bienestar personal. Una gestión adecuada contribuye de forma directa a la estabilidad financiera de los individuos, es por esto que, Loaiza et al., (2019) resalta que, mediante un adecuado control a las finanzas personales se puede conducir a los individuos a tomar decisiones más conscientes, limitando el efecto de la impulsividad o de la emoción incontinida al momento de efectuar una compra o iniciar un programa de inversión, por ejemplo.

En su revisión del campo de las finanzas del consumidor, Xiao y Tao (2020) plantean como propósito la delimitación conceptual del término y el establecimiento de una agenda investigativa estructurada que articule las funciones financieras de los hogares – gestión del dinero, aseguramiento, endeudamiento y ahorro/inversión – con los desarrollos recientes en tecnología y política pública. Los autores se apoyan en los aportes seminales de Campbell (2006), Tufano (2009) y el propio Xiao junto a O'Neill (2008a, 2018b y 2016), quienes desde perspectivas disciplinarias complementarias – economía, administración financiera y ciencias del consumidor – enriquecen el análisis de las decisiones financieras en contextos domésticos. La pertinencia de integrar

estos marcos teóricos radica en su capacidad para trascender la visión estrictamente racional del agente económico, incorporando dimensiones institucionales, regulatorias y conductuales que configuran el bienestar financiero. A través de una revisión sistemática y crítica de la literatura multidisciplinaria, los autores identifican tendencias diferenciales de comportamiento según nivel de ingresos, ciclo de vida y exposición tecnológica. Se destaca que, mientras los hogares de menores ingresos privilegian el presupuesto como mecanismo de control, los de mayores ingresos tienden a adoptar estrategias de planificación intertemporal. En términos de implicaciones, el artículo plantea que la intersección entre capacidades financieras, oferta institucional y regulación define un campo fértil para el diseño de intervenciones orientadas a mejorar la toma de decisiones en los hogares, especialmente en escenarios de exclusión financiera o sobreendeudamiento.

Por su parte, Gomes, Haliassos y Ramadorai (2020) desarrollan una extensa síntesis crítica del estado del arte en finanzas del hogar, con el objetivo de articular los modelos normativos de asignación intertemporal con los determinantes empíricos y conductuales observados en diversas economías. Su enfoque teórico se estructura en torno a los modelos de ciclo de vida y elección de portafolios bajo incertidumbre, a los que incorporan elementos conductuales como la aversión a las pérdidas, el encuadre estrecho (*narrow framing*) y la heurística del status quo (Haggag et al., 2019). Estos enfoques son fundamentales para explicar fenómenos empíricos ampliamente documentados, como la escasa participación en mercados accionarios, la baja diversificación del portafolio o el predominio de activos tangibles en economías con escaso desarrollo financiero. A través de una revisión empírica comparada que abarca tanto países desarrollados como emergentes, los autores identifican una fuerte asociación entre nivel educativo, confianza institucional y propensión al riesgo financiero (Shiller, 2014). Asimismo, se reconoce el rol de factores sociales – como la influencia de pares y las normas culturales – y demográficos – edad, tipo de empleo, composición familiar – en la configuración de decisiones de ahorro, inversión y cobertura. Las implicaciones del estudio son especialmente relevantes para el diseño de políticas públicas e instrumentos financieros que contemplen la heterogeneidad de preferencias y restricciones cognitivas, promoviendo una mejor adaptación de los hogares a entornos de creciente complejidad financiera.

En un enfoque más aplicado, Yue, Korkmaz y Zhou (2020) analizan el efecto de la pandemia del COVID-19 sobre las decisiones financieras de los hogares chinos, a partir de un diseño metodológico basado en modelos probabilísticos aplicados a datos de encuesta representativos a nivel nacional. Su objetivo central es evaluar cómo la proximidad al contagio – medida mediante la presencia de conocidos infectados –

afecta la confianza económica, la aversión al riesgo y las decisiones de portafolio de los hogares (Akhtaruzzaman, Boubaker, y Sensoy, 2020; Dietrich et al., 2020). Aunque el trabajo no explicita un marco teórico formal, su aproximación se enmarca en la literatura de comportamiento económico bajo incertidumbre extrema, donde se asume que los choques exógenos pueden reconfigurar significativamente las percepciones de riesgo y las estrategias de asignación de activos (Gao, Liu y Shi, 2020). Los hallazgos muestran que la exposición directa al virus se asocia con un descenso estadísticamente significativo en la confianza macroeconómica de largo plazo, un aumento en la aversión al riesgo y una reducción del 9,15% en el volumen total de inversiones. Asimismo, se observa una mayor propensión al ajuste del portafolio, particularmente en favor de instrumentos de menor volatilidad. Estas evidencias refuerzan la necesidad de incorporar enfoques psicométricos y contextuales en el análisis de decisiones financieras, especialmente ante eventos disruptivos que alteran las condiciones normales de funcionamiento del sistema económico y la racionalidad subjetiva de los agentes.

4. PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y COMPORTAMIENTO FINANCIERO

La planificación financiera en el hogar,

se basa en establecer metas en un tiempo determinado. La planificación parte de una necesidad del individuo pues es la visualización de lograr algo en el futuro. Para desarrollar un plan financiero se necesita balancear la cuenta bancaria, el presupuesto, el ahorro y las deudas, todo esto, constituirá un instrumento esencial que permitirá alcanzar propósitos (Salamea-Cordero y Álvarez-Pinos, 2020, p.8)

Valle (2020) mencionó que, la planificación financiera es un mecanismo mediante el cual el proceso de toma de decisiones se organiza en términos de los objetivos y metas que define un sujeto u organización. Esto implica que el plan viabiliza el conjunto de acciones que deben implementarse de forma progresiva para lograr el estado de bienestar que se conceptualiza como ideal para el sujeto. De esta forma, tenemos que la planificación financiera no solo es crucial para alcanzar metas personales y organizacionales, sino que también puede actuar como un mecanismo de control para la toma de decisiones financieras futuras.

El comportamiento financiero se refiere a la manera en que las personas toman decisiones relacionadas con el manejo de su dinero, incluyendo el ahorro, la inversión y el gasto. Autores como Amagir et al., (2017) aportaron que:

El comportamiento financiero se puede dividir en tres categorías. La primera categoría comprende estudios que evalúan el comportamiento en función de datos auto informados. La segunda categoría investiga el comportamiento

evaluado (actual), principalmente el comportamiento de ahorro. La tercera categoría evalúa la intención de implementar un buen comportamiento financiero. (p. 9)

Analizando al autor, podemos concluir que la primera categoría se enfoca en datos autoinformados, es decir, que exploran cómo los individuos describen y perciben sus propias prácticas financieras, ofreciendo así una perspectiva subjetiva. La segunda categoría está centrada en el comportamiento real, particularmente en términos de ahorro, por lo tanto, permite evidenciar una perspectiva objetiva sobre las prácticas financieras efectivas en los individuos. En la tercera categoría se denotan los planes futuros de los individuos que buscan mejorar sus prácticas financieras, estrategias, con el fin de lograr una administración del dinero efectiva. Con base en lo anterior, se comprende como las percepciones subjetivas en las diferentes categorías, permiten la fomentación de una administración financiera efectiva y acorde a los objetivos a largo plazo. Los componentes como: ahorro y gasto, son los factores clave para el perfeccionamiento en la gestión de los recursos.

Morina, Ahmeti y Nikqi (2023) analizaron el impacto de la educación financiera temprana sobre la conducta de planificación financiera en jóvenes, con el objetivo de determinar si la formación escolar en finanzas personales influye en el desarrollo de comportamientos financieros responsables. El estudio se enmarca teóricamente en la economía del comportamiento (Khoirunnisaa y Johan, 2020) y en los hallazgos de Lusardi y Mitchell (2011), quienes sostienen que la alfabetización financiera está estrechamente asociada con una mejor toma de decisiones económicas a lo largo del ciclo de vida. A partir de un diseño cuantitativo con enfoque correlacional, se encuestó a estudiantes de secundaria en Kosovo, encontrando que quienes habían recibido formación específica en finanzas personales presentaban una mayor propensión a establecer objetivos financieros, elaborar presupuestos y evitar deudas innecesarias. El trabajo concluye que la educación financiera influye positivamente en la planificación económica juvenil y, por tanto, debe ser considerada un componente esencial del currículo escolar. Las implicaciones del estudio apuntan a que la intervención educativa en edades tempranas no solo mejora el bienestar financiero individual, sino que también puede contribuir a una ciudadanía más resiliente frente a crisis económicas y decisiones financieras complejas.

Cahyono et al., (2025) examinaron el rol de la orientación al ahorro personal (*Personal Saving Orientation*, PSO) como variable moderadora en la relación entre el uso de tecnologías financieras (*FinTech*) y la planificación financiera familiar (*Family Financial Planning*, FFP) en jóvenes familias indonesias. El marco teórico del trabajo se sustenta en la *Teoría del Comportamiento Planificado* (Ajzen, 1991), según la cual la intención y

la percepción de control influyen de forma decisiva en la ejecución de conductas planificadas, como el ahorro y la organización de las finanzas del hogar. Esta teoría se articula con hallazgos empíricos recientes que destacan cómo las tecnologías digitales financieras no solo facilitan la administración de recursos, sino que también moldean hábitos de consumo, ahorro e inversión al incrementar la confianza y el acceso a la información (Luo, Sun y Zhou, 2022; Boolaky, Mauree-Naraimen y Padachi, 2021). En este contexto, la inclusión de la PSO como moderadora resulta especialmente pertinente, pues representa un constructo psicológico que recoge diferencias individuales en hábitos y actitudes hacia el ahorro, amplificando o inhibiendo los efectos del FinTech en la planificación financiera. Metodológicamente, el estudio emplea modelos de ecuaciones estructurales (SEM) con una muestra de 217 hogares jóvenes, utilizando escalas validadas para medir FinTech, PSO y FFP. Los resultados muestran que FinTech tiene un efecto directo positivo tanto sobre PSO ($\beta = 0.799, p < 0.001$) como sobre FFP ($\beta = 0.845, p < 0.001$); sin embargo, el efecto directo de PSO sobre FFP no fue significativo ($p = 0.497$), aunque sí lo fue su efecto indirecto como moderadora. Estas conclusiones implican que el impacto de las tecnologías financieras sobre la planificación familiar solo se materializa plenamente cuando existe una orientación interna fuerte hacia el ahorro, lo que sugiere la necesidad de que los desarrolladores de FinTech integren funciones que refuercen comportamientos de ahorro y que los responsables de política promuevan programas de alfabetización financiera con enfoque conductual, en línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS 1, 3, 8 y 10).

5. METODOLOGÍA

La investigación es de tipo descriptiva y no experimental, dado que se llevó a cabo sin manipulación de variables ni pruebas sobre las mismas. Se emplearon técnicas de análisis de datos cualitativos para procesar la información recolectada., mediante encuestas junto con análisis de datos estadísticos, para ofrecer una medición objetiva y precisa de los fenómenos investigados. La fuente de información fue la parroquia La Peaña, donde, se emplearon encuestas compuestas por 52 ítems cerrados de selección múltiple con escala de Likert, diseñadas para recopilar información detallada sobre las percepciones y prácticas financieras de los participantes en relación con la economía familiar.

Los participantes fueron seleccionados de manera representativa para reflejar la diversidad de contextos económicos y comportamientos financieros en los hogares de la parroquia La Peaña. De una población total de 3,061 habitantes, se extrajo una muestra de 500 individuos entre hombres y mujeres mayores de edad para la ejecución de la

encuesta, contando con la colaboración de estudiantes de noveno semestre de la carrera de Economía de la Universidad Metropolitana.

Una vez obtenidas las respuestas se especificó un modelo de regresión logística utilizando el método por pasos o condicional. La elección de este método obedece tanto a criterios estadísticos como a fundamentos metodológicos que hacen de este enfoque una estrategia idónea para el presente estudio. En primer lugar, este método es particularmente adecuado cuando el investigador parte de un conjunto amplio de variables independientes, sin certeza plena sobre cuáles de ellas tienen un efecto significativo sobre la variable dependiente. Al utilizar una lógica iterativa de selección, el modelo incorpora únicamente aquellas variables que mejoran significativamente la capacidad explicativa global, a partir de la prueba de razón de verosimilitud.

Esta estrategia permite controlar el orden de entrada de las variables, lo que resulta útil para observar si una variable pierde significancia al considerar el efecto de otras, lo cual puede revelar redundancia o relaciones espurias. Por tanto, contribuye a la construcción de un modelo parsimonioso, es decir, suficientemente explicativo, pero sin sobre parametrización, lo que mejora su estabilidad y capacidad de generalización. Además, el método por pasos es una solución eficiente cuando el número de predictores potenciales es alto en relación con el tamaño de la muestra. En contextos como este estudio, donde se cuenta con 500 observaciones y múltiples variables sociodemográficas, intentar incluir todas simultáneamente podría derivar en un modelo sobre ajustado o inestable. La selección condicional progresiva permite depurar el modelo, manteniendo únicamente las variables cuya contribución estadística es robusta. El tratamiento de los datos se lo hace con el software IBM SPSS v27.

El modelo especificado se como se muestra a continuación:

$$\log\left(\frac{p_i}{1-p_i}\right) = \beta_0 \pm \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki}$$

Donde:

$\log\left(\frac{p_i}{1-p_i}\right)$ es el logaritmo de las probabilidades

β_0 es la constante o intercepto del modelo

β_k son los coeficientes de regresión asociados a cada predictor X_k .

Debido a que se ha recogido información sobre la predisposición a planificar el corto y el largo plazo, se presenta un modelo logit para cada planificación temporal, a partir de las mismas variables independientes candidatas.

Variable dependiente: planificación financiera de corto plazo y de largo plazo; con respuestas dicotómicas: 1 = si planifica, 0 = no planifica.

Variables independientes candidatas: ingreso mensual, edad, género y nivel de educación.

Tanto para el modelo de planificación de corto plazo como el de largo plazo se utiliza el siguiente proceso de análisis de tres fases:

Fase 1

Se estima un modelo inicial sin predictores, con solo la constante para establecer la línea base del porcentaje de calificación correcta. Este modelo permite evaluar el rendimiento predictivo de modelos posteriores.

Fase 2

Aplicación del método avanzar por pasos, el cual evalúa en cada iteración que variable mejora significativamente el ajuste del modelo. La decisión se basa en la significancia del cambio debido a la verosimilitud al añadir o eliminar variables. De esta manera se busca construir un modelo parsimonioso.

Fase 3

Se evalúa la calidad del modelo mediante las siguientes pruebas y medidas: Prueba de ómnibus de coeficientes, Pseudo R2 de Cox y Snell y de Nagelkerke, Prueba de Hosmer-Lemeshow, Tabla de clasificación y gráficos de probabilidad pronosticada.

6. RESULTADOS

Se empieza con el modelo logístico de planificación financiera de corto plazo. En las tablas 25 y 26 se presenta el modelo de referencia sin variables agregadas y las variables de la ecuación, respectivamente. El modelo clasifica correctamente al 56.4% de los casos. Esto corresponde a una predicción basada únicamente en la categoría modal (la mayoría no planifica). La constante estimada en este modelo presenta un coeficiente de $B = -0.257$, con significancia estadística ($p = .004$), y una razón de probabilidades de 0.773. Este valor indica una menor probabilidad general de planificar finanzas de corto plazo en ausencia de otros factores.

Tabla 25. Modelo de referencia sin variables agregadas para modelo de planificación de corto plazo.

Observado	Pronosticado		Porcentaje correcto
	No planifica sus finanzas de corto plazo	Si planifica sus finanzas de corto plazo	

Paso 0	PFPCP	No planifica sus finanzas de corto plazo	282	0	100,0
		Si planifica sus finanzas de corto plazo	218	0	,0
		Porcentaje global			56,4

a. La constante se incluye en el modelo.

b. El valor de corte es ,500

Tabla 26. Variables de la ecuación para modelo de planificación de corto plazo.

		B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 0	Constante	-,257	,090	8,147	1	,004	,773

En la tabla 27 se muestra el listado de variables candidatas para la especificación del modelo logit. Como se puede apreciar, solo ingreso y edad mostraron relaciones significativas con la variable dependiente, por lo que fueron consideradas en los pasos siguientes del modelo. Este resultado valida el enfoque de selección por pasos para construir un modelo parsimonioso y empíricamente sustentado.

Tabla 27. Variables candidatas para modelo de planificación de corto plazo.

			Puntuación	gl	Sig.
Paso 0	Variables	Ingreso	36,252	1	,000
		Genero	,251	1	,617
		Edad	1,835	1	,175
		Nivel de Educación	5,055	1	,025
Estadísticos globales			43,704	4	,000

Las tablas 28 y 29 muestran las pruebas ómnibus de coeficientes del modelo y los valores de resumen del modelo, respectivamente. En el paso 1, la inclusión del ingreso como predictora mejora significativamente el modelo ($\chi^2 = 36.667$, $p < .001$). En el paso 2, se añade la variable edad, con una mejora adicional ($\chi^2 = 43.677$, $p < .001$). Los pseudo R^2 de Cox y Snell y Nagelkerke se incrementan de .071/.095 en el paso 1 a .084/.112 en el paso 2. Esto sugiere que el segundo modelo explica un mayor porcentaje de la variación en la planificación financiera, aunque sigue siendo moderado, como es típico en modelos sociales.

Tabla 28. Pruebas ómnibus de coeficientes de modelo.

		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	36,667	1	,000
	Bloque	36,667	1	,000
	Modelo	36,667	1	,000
Paso 2	Paso	7,010	1	,008
	Bloque	43,677	2	,000
	Modelo	43,677	2	,000

Tabla 29. Indicadores de resumen del modelo.

Paso	Logaritmo de la verosimilitud -2	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	648,266 ^a	,071	,095
2	641,255 ^a	,084	,112

a. La estimación ha terminado en el número de iteración 3 porque las estimaciones de parámetro han cambiado en menos de ,001.

En la tabla 30 se muestra la prueba de Homer-Lemeshow, el cual evalúa la adecuación del modelo comparando frecuencias observadas y esperadas, infiriéndose los siguientes resultados:

- Paso 1: $\chi^2 = 5.880$, $gl = 2$, $p = .053$ → el ajuste es aceptable.
- Paso 2: $\chi^2 = 18.654$, $gl = 8$, $p = .017$ → el ajuste se degrada, lo que puede sugerir problemas de especificidad en algunos subgrupos o sobreajuste.

Esto quiere decir que, aunque el paso 2 es estadísticamente mejor, la caída en el ajuste observada en esta prueba sugiere cautela respecto a su generalización.

Tabla 30. Prueba de Hosmer y Lemeshow.

Paso	Chi-cuadrado	gl	Sig.
1	5,880	2	,053
2	18,654	8	,017

La tabla 31 muestra cómo se clasifica el porcentaje individual y global de la determinación de la probabilidad de planificar financieramente el corto plazo. Se observa que la inclusión de la edad mejora sustancialmente la capacidad del modelo para identificar correctamente a quienes sí planifican. Esto sugiere un aumento en la sensibilidad del modelo, aunque con una ligera pérdida de especificidad.

Tabla 31. Tabla de clasificación de los casos observados y pronosticados con la inclusión de la edad como predictora.

	Observado	Pronosticado			
		PFCP		Porcentaje correcto	
		No planifica sus finanzas de corto plazo	Si planifica sus finanzas de corto plazo		
Paso 1	PFCP	No planifica sus finanzas de corto plazo	242	40	85,8
		Si planifica sus finanzas de corto plazo	145	73	33,5
	Porcentaje global				63,0
Paso 2	PFCP	No planifica sus finanzas de corto plazo	212	70	75,2
		Si planifica sus finanzas de corto plazo	103	115	52,8
	Porcentaje global				65,4

a. El valor de corte es ,500

La tabla 32 muestra los coeficientes de las variables que se han agregado en el paso 1 y el paso 2. Cada coeficiente β_k representa el cambio log-odds en la probabilidad de que un individuo planifique sus finanzas de corto plazo ($Y=1$) ante una unidad de cambio en la variable explicativa correspondiente, manteniendo constantes las demás variables del modelo.

Tabla 32. Variables incluidas en paso 1 y 2.

		B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1 ^a	Ingreso	,585	,100	33,867	1	,000	1,794
	Constante	-1,290	,200	41,755	1	,000	,275
Paso 2 ^b	Ingreso	,645	,105	37,955	1	,000	1,905
	Edad	-,240	,092	6,859	1	,009	,787
	Constante	-,795	,270	8,646	1	,003	,451

a. Variables especificadas en el paso 1: Ingreso.

b. Variables especificadas en el paso 2: Edad.

En el paso 1, el modelo se especifica como:

$$\log\left(\frac{p_i}{1-p_i}\right) = -1290 + 0.585 \text{ Ingreso}$$

- **Ingreso:** El coeficiente positivo $\beta_1=0.585$ ($p < .001$) indica que, por cada unidad de incremento en la variable ingreso (según su codificación), el logaritmo de las probabilidades de planificar aumenta en 0.585. La razón de probabilidades asociada es $\text{Exp}(B) = 1.794$, lo que implica que quienes tienen mayor ingreso tienen un 79.4% más de probabilidad de planificar, comparados con aquellos de menor ingreso, todo lo demás constante.
- **Constante (intercepto):** $\beta_0=-1.290$ sugiere que cuando ingreso = 0, la probabilidad base de planificar es baja.

Este modelo sirve como línea de base e identifica al ingreso como un predictor altamente significativo del comportamiento financiero.

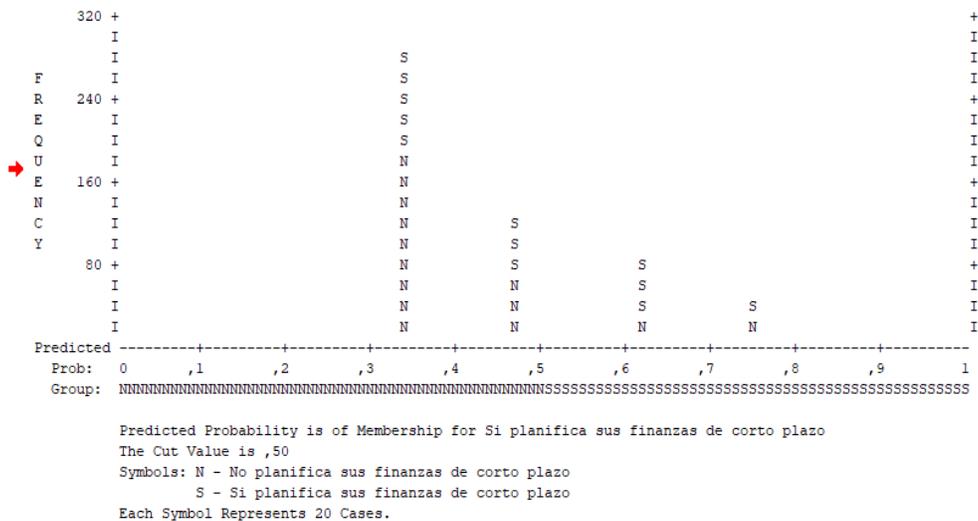
En el paso 2, el modelo se especifica como:

$$\log\left(\frac{p_i}{1-p_i}\right) = -0.795 + 0.645 \text{ Ingreso} - 0.240 \text{ Edad}$$

- **Ingreso:** Se mantiene como un predictor robusto ($p < .001$), con un coeficiente ligeramente mayor (0.645) y $\text{Exp}(B) = 1.905$. Esto refuerza la conclusión de que el aumento del ingreso mejora sustancialmente la probabilidad de planificar.
- **Edad:** El coeficiente $\beta=-0.240$ ($p = .009$) indica una relación negativa y significativa: a medida que aumenta la edad, disminuye la probabilidad de planificar. La razón de probabilidades $\text{Exp}(B) = 0.787$ sugiere una reducción del 21.3% en la probabilidad de planificar por cada unidad adicional de edad (según la escala usada).
- **Constante:** La constante se ajusta a $\beta_0=-0.795$, reflejando el nuevo punto de intersección tras la inclusión de edad.

La ecuación logística final evidencia una dinámica sociodemográfica donde las personas con mayores ingresos y menor edad son más propensas a adoptar conductas de planificación financiera de corto plazo. Ahora se pasa a analizar la forma como se distribuyen las observaciones y probabilidades que se pronostican en los pasos generados, se empieza por el paso 1, la figura 17 muestra la distribución señalada.

Figura 17. Grupos observados y probabilidades pronosticadas en paso 1.



Esta figura representa la distribución de las probabilidades estimadas por el modelo logístico binario para cada individuo, y su pertenencia al grupo observado, en función del corte de probabilidad de 0.50. Se trata de una visualización estándar en SPSS que permite evaluar la capacidad discriminativa del modelo en términos gráficos.

Cada símbolo representa 20 casos:

- **N**: personas que *no planifican* sus finanzas de corto plazo (categoría 0).
- **S**: personas que *sí planifican* sus finanzas de corto plazo (categoría 1).

En el eje horizontal se presentan los deciles de probabilidad pronosticada, desde 0 a 1. En el eje vertical, se representa la frecuencia acumulada de casos. El modelo predice la probabilidad de pertenencia al grupo “Sí planifica”, y se observa lo siguiente:

1. Alta concentración de casos “N” en los rangos bajos (0.0 – 0.4): esto es esperable, ya que los individuos que no planifican tienden a tener baja probabilidad estimada por el modelo. Muestra que el modelo clasifica correctamente a la mayoría de los no planificadores en los niveles de baja probabilidad.
2. Distribución dispersa de casos “S” (entre 0.3 y 0.9): aunque hay presencia de “S” en los rangos medios y altos, no se observa una aglomeración fuerte hacia la derecha del gráfico ($p > 0.7$), lo cual indica una capacidad moderada de discriminación. Esto sugiere que el modelo predice mejor a quienes no planifican que a quienes sí lo hacen.

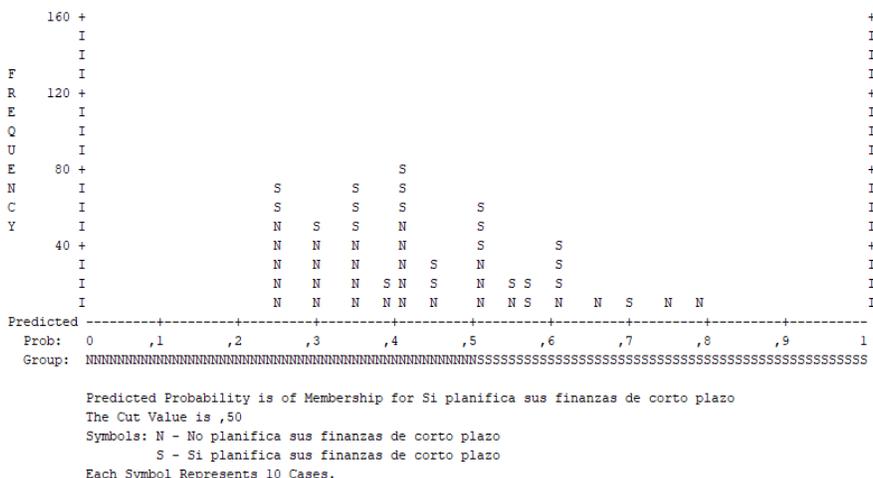
3. Intercalado entre N y S en los rangos 0.4 – 0.7: la presencia simultánea de ambos grupos en este rango intermedio indica una zona de ambigüedad predictiva, donde el modelo no distingue con claridad entre ambos comportamientos. Este fenómeno es común en modelos con variables limitadas o sin fuerte capacidad explicativa.

El gráfico confirma lo observado en la tabla de clasificación del Paso 1:

- Alta precisión para predecir a quienes *no planifican* (especificidad).
- Baja sensibilidad para predecir a quienes *sí planifican*.

Esto es característico de un modelo que ha incorporado una variable (en este caso, ingreso), pero aún carece de predictores que capturen la heterogeneidad del grupo planificador. Como se evidenció en los análisis anteriores, la inclusión de edad en el Paso 2 mejora esta capacidad de discriminación. De manera que la figura 17 visualiza la asimetría predictiva del modelo en su primera fase: predice con alta confianza a los no planificadores, pero aún no logra concentrar adecuadamente a los planificadores en las bandas altas de probabilidad. Esto sugiere que la variable “ingreso”, aunque significativa, no es suficiente por sí sola para capturar la complejidad del comportamiento de planificación financiera de corto plazo. La adición de otras variables (como edad en el paso 2) es fundamental para afinar esta clasificación, en la figura 18 se presenta.

Figura 18. Grupos observados y probabilidades pronosticadas en paso 2.



Esta figura corresponde al segundo paso del modelo de regresión logística binaria, una vez incorporadas las variables Ingreso y Edad. Representa, para cada decil de probabilidad estimada (de 0.0 a 1.0), la cantidad de individuos clasificados como “Sí

planifica” (S) o “No planifica” (N), utilizando un punto de corte de 0.50. En este caso, cada símbolo representa 10 casos, por lo que la resolución del gráfico es mayor que en el Paso

1. De manera que se observa lo siguiente:

1. Distribución más balanceada y escalonada:
 - o En comparación con el Paso 1, se observa una mejor dispersión de los símbolos S (sí planifica) a lo largo del eje de probabilidad, especialmente a partir del decil 0.4.
 - o Esta distribución sugiere que el modelo ha mejorado su capacidad para asignar correctamente altas probabilidades a quienes realmente planifican, lo que se traduce en una mayor sensibilidad.
2. Mayor agrupamiento de símbolos S a partir de 0.5:
 - o A diferencia del paso anterior, en este gráfico se aprecia un claro predominio de S en los deciles superiores (0.6 a 0.9).
 - o Este patrón evidencia que, tras la inclusión de la edad como predictor, el modelo logra una mejor discriminación entre planificadores y no planificadores.
3. Reducción de ambigüedad en la zona de corte (0.4–0.6):
 - o Si bien aún existen intersecciones entre N y S en los rangos intermedios, hay menos solapamiento que en el Paso 1.
 - o Esto indica una reducción de la incertidumbre en la clasificación, y por tanto, un modelo más robusto.
4. Extensión del grupo “N” en los rangos bajos (0.0 – 0.3):
 - o El modelo sigue siendo muy eficaz para clasificar correctamente a quienes no planifican sus finanzas: la mayoría de símbolos N se concentran en los niveles de probabilidad más bajos.
 - o Esto mantiene la alta especificidad observada previamente.

La figura 18 confirma los hallazgos estadísticos presentados en las tablas de clasificación:

- La sensibilidad (capacidad de identificar correctamente a quienes sí planifican) aumenta significativamente.
- El modelo ha ganado precisión sin sacrificar en exceso la especificidad.
- La separación gráfica entre los dos grupos mejora, lo cual indica un ajuste superior gracias a la inclusión de un segundo predictor relevante (Edad).

La visualización del Paso 2 pone en evidencia que el modelo, con la incorporación de Edad, mejora notablemente su capacidad discriminativa, en especial en los rangos medios y altos de probabilidad. Esto sugiere que la planificación financiera de corto plazo es un comportamiento multicausal, donde el ingreso por sí solo no basta para predecir el fenómeno con precisión. La combinación de variables mejora la clasificación y refuerza la importancia de considerar dimensiones etarias al analizar capacidades o motivaciones para la planificación.

La asociación negativa entre edad y planificación financiera de corto plazo es un hallazgo muy sugerente y puede explicarse desde diversas perspectivas teóricas y empíricas. Con el envejecimiento, muchas personas tienden a percibir el futuro como más limitado (Csiszárík-Kocsir, 2023), lo que puede reducir la motivación para planificar el corto plazo, especialmente en temas financieros. Esto se alinea con la teoría socioemocional que propone que, a mayor edad, las personas priorizan objetivos emocionales inmediatos más que metas instrumentales como la planificación financiera. De acuerdo con Loh et al., 2023 también dependerá de si los individuos se acercan a etapas avanzadas de la vida, cuando las fuentes de ingreso suelen ser fijas (pensiones, jubilaciones, rentas pasivas).

Esto reduce la necesidad de planificación activa del flujo de caja mensual, ya que los gastos suelen estar estructurados y los ingresos son relativamente previsibles. A diferencia de los jóvenes, que enfrentan ingresos variables y decisiones importantes (estudios, hijos, emprendimientos), los adultos mayores tienen menos incentivos percibidos para planificar. También se puede señalar aquí que las personas mayores suelen tener patrones de consumo y ahorro más arraigados, lo que puede reducir la percepción de necesidad de planificar activamente. En muchos casos, operan con hábitos adquiridos a lo largo de décadas, y solo recurren a la planificación si enfrentan un cambio significativo en su situación.

Por otra parte, se relaciona con que el funcionamiento ejecutivo y la capacidad para el cálculo financiero complejo tienden a disminuir con la edad (Lusardi y Mitchell, 2011). Si la planificación financiera requiere manejar presupuestos, plazos, y herramientas digitales, las personas mayores pueden experimentar más barreras cognitivas o tecnológicas que inhiben su involucramiento. Finalmente, en contextos socioeconómicos donde el acceso a información o servicios financieros es limitado (como puede suceder en poblaciones de bajos ingresos), los adultos mayores pueden desarrollar actitudes de desconfianza en el sistema financiero, o una visión de que “ya es tarde para planificar”. Esto puede traducirse en comportamientos pasivos o resignados respecto al manejo del dinero.

Ahora vamos a proceder con la especificación de la probabilidad de planificación de largo plazo. En las tablas 33 y 34 se presenta el modelo de referencia sin variables

agregadas y las variables de la ecuación, respectivamente. El modelo clasifica correctamente al 56.2% de los casos. Esto corresponde a una predicción basada únicamente en la categoría modal (la mayoría no planifica). La constante estimada en este modelo presenta un coeficiente de $B = -0.249$, con significancia estadística ($p = .006$), y una razón de probabilidades de 0.779. Este valor indica una menor probabilidad general de planificar finanzas de corto plazo en ausencia de otros factores.

Tabla 33. Modelo de referencia sin variables agregadas en largo plazo.

Observado		Pronosticado			
		PFLP		Porcentaje correcto	
		No planifica sus finanzas de largo plazo	Si planifica sus finanzas de largo plazo		
Paso 0	PFLP	No planifica sus finanzas de largo plazo	281	0	100,0
		Si planifica sus finanzas de largo plazo	219	0	,0
Porcentaje global					56,2

a. La constante se incluye en el modelo.

b. El valor de corte es ,500

Tabla 34. Variables de la ecuación en largo plazo.

		B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 0	Constante	-,249	,090	7,648	1	,006	,779

En la tabla 35 se muestra el listado de variables candidatas para la especificación del modelo logit. Como se puede apreciar, solo edad, ingreso, nivel de educación y planificación financiera de corto plazo (PFCP) mostraron relaciones significativas con la variable dependiente, por lo que fueron consideradas en los pasos siguientes del modelo, en orden de magnitud de significancia:

- PFCP (planificación financiera de corto plazo) es la variable más poderosa, con una puntuación de 247.313 y un nivel de significancia menor a .001. Este hallazgo anticipa que la planificación en el corto plazo es un predictor altamente relevante del comportamiento de largo plazo, y confirma la existencia de una coherencia conductual temporal.
- Ingreso muestra también una relación sólida ($\chi^2 = 67.191$; $p < .001$), indicando que los niveles de ingreso se asocian positivamente con la planificación a futuro.

- Nivel de educación ($\chi^2 = 16.292$; $p < .001$) y edad ($\chi^2 = 7.997$; $p = .005$) también son predictores estadísticamente significativos, lo que está en línea con la literatura sobre capacidades financieras, ciclo de vida y educación como habilitadores de comportamientos económicos racionales y anticipatorios.
- Género ($p = .086$) y tipo de trabajo ($p = .074$) no alcanzan el umbral de significancia estadística convencional, aunque presentan valores cercanos a la significancia (marginales). Esto sugiere que podrían tener un efecto relevante al interactuar con otras variables o en ciertos segmentos de la población.

El valor de χ^2 global de 275.279 con $gl = 6$ y $p < .001$ confirma que, en conjunto, estas variables tienen un potencial explicativo significativo y justifican el desarrollo del modelo mediante el procedimiento de avance por pasos. La tabla, por tanto, cumple una función clave en la especificación del modelo: identifica los predictores con mayor capacidad para mejorar la verosimilitud del modelo y, en consecuencia, su capacidad discriminativa.

Tabla 35. Variables candidatas para el modelo de largo plazo.

		Puntuación	gl	Sig.
Paso 0	Variables			
	Genero	2,956	1	,086
	Edad	7,997	1	,005
	Ingreso	67,191	1	,000
	Nivel de Educación	16,292	1	,000
	Tipo de Trabajo	3,189	1	,074
	PFCP	247,313	1	,000
Estadísticos globales		275,279	6	,000

La tabla 36 muestra las pruebas de ómnibus para los coeficientes del modelo de largo plazo. Estas pruebas evalúan si la inclusión progresiva de predictores mejora significativamente el ajuste del modelo respecto al modelo anterior, incluyendo también una valoración acumulativa (bloque y modelo) de los efectos combinados.

Tabla 36. Pruebas ómnibus de coeficientes de modelo de largo plazo.

		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	270,860	1	,000
	Bloque	270,860	1	,000
	Modelo	270,860	1	,000
Paso 2	Paso	32,246	1	,000
	Bloque	303,106	2	,000
	Modelo	303,106	2	,000

Paso 3	Paso	16,272	1	,000
	Bloque	319,378	3	,000
	Modelo	319,378	3	,000
Paso 4	Paso	5,461	1	,019
	Bloque	324,839	4	,000
	Modelo	324,839	4	,000

Los resultados indican que cada una de las variables incorporadas en los pasos sucesivos contribuye significativamente al modelo:

- **Paso 1:** la inclusión de PFCP (planificación financiera de corto plazo) genera un cambio abrupto en la verosimilitud del modelo ($\chi^2 = 270.860$; $gl = 1$; $p < .001$), lo que demuestra que esta variable tiene un alto poder explicativo independiente sobre la planificación de largo plazo.
- **Paso 2:** al incorporar el ingreso, se produce una mejora adicional y significativa ($\chi^2 = 32.246$; $p < .001$), reflejando su capacidad para complementar la predicción de la conducta planificadora en el largo plazo.
- **Paso 3:** se añade la edad, produciendo una ganancia sustancial en ajuste ($\chi^2 = 16.272$; $p < .001$), que sugiere que el ciclo vital sigue siendo un factor crítico en la propensión a planificar.
- **Paso 4:** la incorporación del género tiene un efecto más modesto ($\chi^2 = 5.461$; $p = .019$), pero aún significativo. Esto sugiere que su contribución al modelo es marginal pero no despreciable, posiblemente revelando diferencias de comportamiento financiero por sexo que ameritan análisis más finos o interactivos.

En todos los pasos, la significancia global del modelo acumulado se mantiene en $p < .001$, lo que indica que la estructura del modelo mejora sistemáticamente conforme se incorporan nuevas variables. Estos resultados avalan el uso del procedimiento por pasos como estrategia de especificación eficiente y validan empíricamente las variables seleccionadas, consolidando un modelo robusto tanto en términos explicativos como predictivos. La progresión coherente de los valores χ^2 refleja que el modelo no está sobre ajustado en etapas tempranas y que cada nueva variable aporta valor informativo adicional.

La tabla 37 muestra el resumen de indicadores de capacidad explicativa. La tabla de resumen del modelo proporciona tres indicadores clave para evaluar la evolución del ajuste y la capacidad explicativa de la regresión logística conforme se incorporan predictores en cada paso. Estos son: el logaritmo negativo de la verosimilitud (-2LL), el R^2 de Cox y Snell, y el R^2 de Nagelkerke.

Tabla 37. Resumen de indicadores de capacidad explicativa del modelo de largo plazo.

Paso	Logaritmo de la verosimilitud -2	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	414,579 ^a	,418	,561
2	382,333 ^a	,455	,609
3	366,061 ^a	,472	,633
4	360,600 ^a	,478	,640

a. La estimación ha terminado en el número de iteración 5 porque las estimaciones de parámetro han cambiado en menos de ,001.

En primer lugar, se observa una reducción progresiva del valor del logaritmo de la verosimilitud:

- Paso 1: $-2LL = 414.579$
- Paso 2: $-2LL = 382.333$
- Paso 3: $-2LL = 366.061$
- Paso 4: $-2LL = 360.600$

Esta disminución indica que cada nuevo predictora mejora el ajuste del modelo a los datos observados, reduciendo la discrepancia entre los valores estimados y los reales. La reducción es más sustancial entre los pasos 1 y 2, coincidiendo con la incorporación de PFCP e ingreso, que son los predictores más fuertes del modelo.

Por su parte, los coeficientes de determinación pseudo- R^2 también muestran un incremento constante en la capacidad explicativa:

- R^2 de Cox y Snell pasa de ,418 (paso 1) a ,478 (paso 4)
- R^2 de Nagelkerke se incrementa de ,561 a ,640 en el mismo período

Dado que el R^2 de Nagelkerke ajusta por el límite superior del pseudo- R^2 , se considera más adecuado para interpretar el grado de varianza explicada por el modelo en regresiones logísticas. El valor final de ,640 en el paso 4 implica que el modelo explica el 64.0% de la variabilidad observada en la planificación financiera de largo plazo, lo cual es un resultado destacado dentro del análisis de conductas sociales, donde valores superiores al 0.5 se consideran indicativos de modelos robustos.

La tabla 38 muestra la prueba de Hosmer y Lemeshow permite valorar la bondad de ajuste del modelo logístico mediante la comparación entre las frecuencias observadas y esperadas en grupos de deciles de riesgo. A diferencia de otras pruebas de ajuste global, esta se centra en cómo el modelo se comporta en diferentes tramos de la distribución de probabilidades pronosticadas. Un valor de $p > 0.05$ indica que las diferencias entre lo observado y lo esperado no son significativas, es decir, que el modelo se ajusta bien a los datos.

Tabla 38. Prueba de Hosmer y Lemeshow.

Paso	Chi-cuadrado	gl	Sig.
1	,000	0	.
2	5,978	4	,201
3	22,030	8	,005
4	14,625	8	,067

Los resultados para el modelo de planificación financiera de largo plazo son los siguientes:

- **Paso 1:** $\chi^2 = 0.000$; $gl = 0$; $p = -$. Este resultado no es interpretable debido a que solo se ha incluido una variable predictora (PFCP) y el modelo aún no tiene una estructura suficiente para dividir adecuadamente a los casos en deciles.
- **Paso 2:** $\chi^2 = 5.978$; $gl = 4$; $p = .201$. Este valor indica un buen ajuste, ya que el modelo predice adecuadamente la pertenencia a las categorías de planificación en los distintos tramos de probabilidad. Es el mejor ajuste observado entre todos los pasos.
- **Paso 3:** $\chi^2 = 22.030$; $gl = 8$; $p = .005$. Aquí el modelo muestra un deterioro significativo en el ajuste, lo que puede deberse a una posible especificación excesiva o presencia de subgrupos mal clasificados tras la incorporación de la variable edad. Aunque el modelo sigue siendo significativo globalmente, esta caída sugiere que la edad introduce una complejidad que no es totalmente capturada en la segmentación en deciles.
- **Paso 4:** $\chi^2 = 14.625$; $gl = 8$; $p = .067$. El valor vuelve a superar el umbral de .05, lo que implica una recuperación parcial del ajuste del modelo tras incluir la variable género. Si bien no es una mejora espectacular, indica que el modelo logra una distribución más coherente entre casos observados y esperados.

A continuación, se presenta la tabla 39 donde se evalúa el desempeño predictivo de los modelos agregados. Se reporta la proporción de casos correctamente clasificados en las categorías “planifica” y “no planifica” sus finanzas de largo plazo, así como el porcentaje global de aciertos.

Tabla 39. Tabla de clasificación para el modelo de largo plazo.

		Pronosticado			
		PFLP		Porcentaje correcto	
		No planifica sus finanzas de largo plazo	Si planifica sus finanzas de largo plazo		
Paso 1	PFLP	No planifica sus finanzas de largo plazo	245	36	87,2
		Si planifica sus finanzas de largo plazo	37	182	83,1
	Porcentaje global				85,4
Paso 2	PFLP	No planifica sus finanzas de largo plazo	245	36	87,2
		Si planifica sus finanzas de largo plazo	37	182	83,1
	Porcentaje global				85,4
Paso 3	PFLP	No planifica sus finanzas de largo plazo	241	40	85,8
		Si planifica sus finanzas de largo plazo	35	184	84,0
	Porcentaje global				85,0
Paso 4	PFLP	No planifica sus finanzas de largo plazo	244	37	86,8
		Si planifica sus finanzas de largo plazo	38	181	82,6
	Porcentaje global				85,0

a. El valor de corte es ,500

Paso 1 (PFCP)

- **No planifica:** 87.2% correctamente clasificados.
- **Sí planifica:** 83.1% correctamente clasificados.
- **Precisión global:** 85.4%

Este resultado revela un excelente desempeño inicial del modelo tras la incorporación de la variable planificación financiera de corto plazo (PFCP), que muestra una alta capacidad para discriminar entre ambos grupos. Se trata de una variable fuertemente correlacionada con la conducta de planificación en el largo plazo.

Paso 2 (Ingreso)

- Los valores se mantienen idénticos a los del paso anterior, lo que sugiere que la inclusión de ingreso no mejora la clasificación de forma inmediata, aunque sí lo hace en términos de ajuste y poder explicativo (como se vio en las pruebas ómnibus y el resumen del modelo).

Paso 3 (Edad)

- **No planifica:** 85.8%
- **Sí planifica:** 84.0%
- **Global:** 85.0%

La incorporación de edad como predictor produce una ligera redistribución en la clasificación, perdiendo algo de especificidad, pero ganando sensibilidad. Esto indica que el modelo logra identificar con mayor precisión a quienes sí planifican, aunque con un pequeño costo en la predicción de quienes no lo hacen.

Paso 4 (Género)

- **No planifica:** 86.8%
- **Sí planifica:** 82.6%
- **Global:** 85.0%

La inclusión del género apenas modifica la precisión del modelo. Aunque la variable fue estadísticamente significativa, su impacto marginal en la clasificación sugiere que su contribución es menor desde el punto de vista predictivo.

Los resultados reflejan un modelo altamente eficiente desde la primera etapa, lo que se debe al poder explicativo de la variable PFCP. Los pasos posteriores refuerzan la solidez del modelo, pero no producen cambios sustanciales en la clasificación. Esto sugiere que el modelo es estable, parsimonioso y confiable en su forma inicial, aunque se ve moderadamente enriquecido con la adición de ingreso y edad. Cabe destacar que, a pesar de la mejora moderada en las métricas de ajuste (verosimilitud y R^2), el modelo alcanza un techo de rendimiento predictivo temprano, lo cual es común en fenómenos sociales complejos cuando una sola variable (en este caso PFCP) captura gran parte de la varianza del criterio.

Finalmente, en la tabla 40 se muestra los coeficientes de regresión (B), errores estándar, pruebas de Wald, niveles de significancia y razones de probabilidades ($\text{Exp}(B)$) correspondientes a las variables introducidas en cada paso del modelo logístico. La interpretación de estos coeficientes permite entender cómo se modifica la probabilidad de planificar a largo plazo en función de los distintos predictores.

Tabla 40. Tabla de clasificación para el modelo de largo plazo.

		B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1 ^a	PFCP	3,511	,254	191,453	1	,000	33,476
	Constante	-1,890	,176	114,868	1	,000	,151

Paso 2 ^b	Ingreso	,771	,140	30,207	1	,000	2,161
	PFCP	3,465	,268	166,991	1	,000	31,977
	Constante	-3,237	,331	95,875	1	,000	,039
Paso 3 ^c	Edad	-,526	,134	15,282	1	,000	,591
	Ingreso	,907	,148	37,638	1	,000	2,476
	PFCP	3,508	,278	158,809	1	,000	33,374
Paso 4 ^d	Constante	-2,201	,402	29,986	1	,000	,111
	Genero	,567	,245	5,369	1	,020	1,763
	Edad	-,525	,135	15,066	1	,000	,592
	Ingreso	,879	,149	34,863	1	,000	2,409
	PFCP	3,597	,287	156,631	1	,000	36,476
	Constante	-3,144	,584	28,968	1	,000	,043

a. Variables especificadas en el paso 1: PFCP.

b. Variables especificadas en el paso 2: Ingreso.

c. Variables especificadas en el paso 3: Edad.

d. Variables especificadas en el paso 4: Genero.

Paso 1: Planificación financiera de corto plazo (PFCP)

PFCP presenta un coeficiente positivo altamente significativo ($B = 3.511$; $p < .001$), con una razón de probabilidades de $\text{Exp}(B) = 33.476$, lo que significa que quienes ya planifican a corto plazo tienen más de 33 veces la probabilidad de planificar a largo plazo en comparación con quienes no lo hacen, controlando por el resto de variables. Este resultado confirma que PFCP es el predictor más fuerte del modelo y evidencia una fuerte coherencia intertemporal en la conducta financiera.

Paso 2: Ingreso

Al incorporarse el ingreso ($B = 0.771$; $p < .001$), se observa una razón de probabilidades de $\text{Exp}(B) = 2.161$, lo que implica que mayores niveles de ingreso incrementan en más del doble la probabilidad de planificar a largo plazo. PFCP se mantiene con un efecto igualmente robusto ($\text{Exp}(B) \approx 32$). La constante disminuye notablemente ($\text{Exp}(B) = 0.039$), indicando una baja probabilidad de planificación cuando ambas variables están ausentes o en sus niveles de referencia.

Paso 3: Edad

La inclusión de edad revela una relación inversa ($B = -0.526$; $p < .001$), con $\text{Exp}(B) = 0.591$. Esto indica que, a mayor edad, menor probabilidad de planificación financiera a largo plazo, lo que es consistente con lo observado en el modelo de corto plazo y con la literatura que vincula la reducción del horizonte temporal percibido con menores

conductas de planificación. El ingreso se mantiene significativo ($\text{Exp}(B) = 2.476$) y PFCP sigue siendo el predictora dominante ($\text{Exp}(B) = 33.374$). La constante vuelve a ajustarse ($\text{Exp}(B) = 0.111$), manteniendo la baja probabilidad base en ausencia de los predictores.

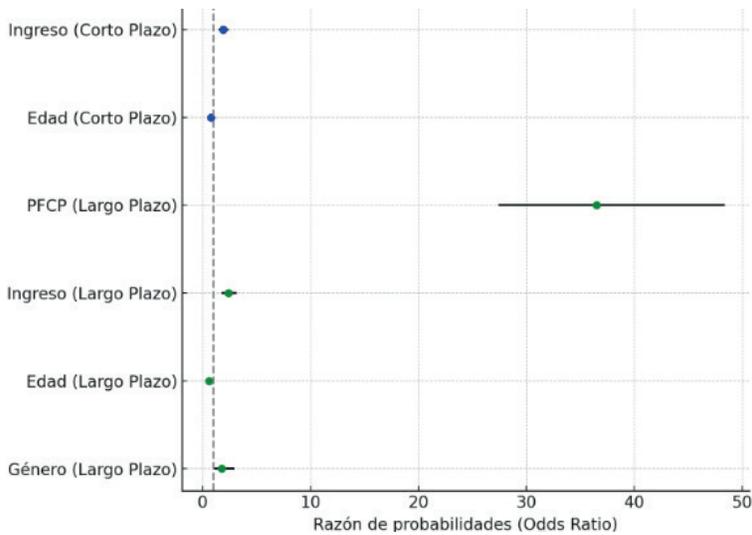
Paso 4: Género

Género ($B = 0.567$; $p = .020$) entra al modelo con una razón de probabilidades de $\text{Exp}(B) = 1.763$. Esto sugiere que existe una diferencia estadísticamente significativa en la probabilidad de planificar según el sexo, siendo más probable entre quienes fueron codificados como 1 (según la codificación del dataset). No obstante, su efecto es modesto en comparación con PFCP e ingreso. El resto de las variables mantiene su significancia y magnitud, confirmando la estabilidad del modelo. La constante final ($B = -3.144$; $\text{Exp}(B) = 0.043$) refuerza que la probabilidad base de planificación es muy baja cuando ninguna de las variables predictoras está presente.

Por tanto, se puede concluir que la estructura del modelo es sólida: PFCP, ingreso y edad se comportan como predictores altamente consistentes a lo largo de todas las etapas del modelo. La planificación de corto plazo destaca como el factor más influyente, mientras que el ingreso y la edad funcionan como moduladores estructurales claves. Género, aunque significativo, aporta un efecto marginal. La consistencia en los coeficientes, junto con los valores robustos de $\text{Exp}(B)$, indica un modelo estable, bien especificado y altamente explicativo del fenómeno analizado.

Finalmente, para facilitar la comparación entre los modelos estimados de planificación financiera de corto y largo plazo, se construyó un gráfico tipo *forest plot* que presenta las razones de probabilidades (odds ratios) de las variables significativas incluidas en cada modelo, junto con sus respectivos intervalos de confianza del 95%. Esta representación gráfica permite observar de forma simultánea la magnitud, dirección y precisión de los efectos de cada predictor, lo que resulta particularmente útil en contextos multivariados donde se busca identificar no solo qué variables son significativas, sino cuáles tienen mayor peso relativo en la explicación del fenómeno. La línea vertical situada en $\text{OR} = 1$ sirve como umbral de neutralidad, a partir del cual se puede evaluar si una variable aumenta o disminuye la probabilidad del comportamiento planificador, según el modelo, esto se presenta en la figura 19, a continuación.

Figura 19. Forest plot: comparación entre modelos de planificación financiera.



La figura 19 revela diferencias sustantivas en la estructura explicativa de ambos modelos. La planificación financiera de corto plazo (PFCP), incorporada únicamente en el modelo de largo plazo, se destaca como el predictor más influyente, con una razón de probabilidades superior a 36, lo que indica una asociación extremadamente fuerte entre ambas dimensiones temporales de conducta financiera. El ingreso, presente en ambos modelos, muestra un efecto positivo consistente, aunque más pronunciado en el modelo de largo plazo ($OR \approx 2.4$ frente a 1.9), confirmando su papel estructural en la capacidad de planificación. Por su parte, la edad mantiene una asociación negativa en ambos casos, con un impacto más acentuado en la planificación de largo plazo ($OR \approx 0.59$), lo que refuerza la hipótesis de una menor propensión a planificar entre los adultos mayores. El género, si bien significativo en el modelo de largo plazo, presenta un efecto moderado y con menor precisión estadística. En conjunto, se puede visualizar con claridad que la planificación de corto plazo no solo precede, sino que condiciona fuertemente la probabilidad de planificar a futuro, consolidando así una trayectoria intertemporal del comportamiento financiero.

7. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados del modelo logístico para la planificación financiera de largo plazo revelan patrones consistentes con la literatura especializada en finanzas personales y comportamiento financiero, y al mismo tiempo ofrecen aportes empíricos originales desde un contexto rural. Las variables que resultaron significativas – planificación financiera de corto plazo (PFCP), ingreso, edad y género – permiten establecer un mapa explicativo

sólido de la propensión a planificar, el cual puede ser interpretado a la luz de los marcos teóricos citados en este capítulo.

En primer lugar, el hallazgo más robusto del modelo es la fuerte asociación entre la planificación financiera de corto y largo plazo, con una razón de probabilidades ($\text{Exp}(B)$) superior a 33 en todos los pasos. Este resultado sugiere una coherencia conductual intertemporal, que confirma lo propuesto por Salamea-Cordero y Álvarez-Pinos (2020), quienes plantean que la planificación financiera es un proceso articulado que parte de metas específicas a futuro y se sostiene mediante prácticas cotidianas como el ahorro, el presupuesto y el control del gasto. Además, este hallazgo se alinea con la evidencia presentada por Morina, Ahmeti y Nikqi (2023), quienes identificaron que la educación financiera temprana fomenta conductas consistentes de planificación a lo largo del ciclo de vida. En este estudio, la presencia de planificación a corto plazo opera como una variable proxy de alfabetización financiera básica, confirmando su papel como antecedente necesario del comportamiento planificador a largo plazo.

En segundo lugar, se identificó una relación positiva entre ingreso y planificación de largo plazo, resultado ampliamente sustentado en la literatura. Xiao y Tao (2020) ya habían destacado que los hogares con mayores ingresos adoptan estrategias de planificación intertemporal más estructuradas, mientras que Gomes, Haliassos y Ramadorai (2020) vinculan los niveles de ingreso con la propensión a diversificar activos y construir seguridad financiera. En este estudio, el ingreso muestra un efecto significativo y estable a lo largo del modelo, duplicando la probabilidad de planificación conforme se incrementa. Esta evidencia es coherente con la noción de que la capacidad de planificar se ve facilitada por la disponibilidad de recursos, lo cual también se manifiesta en las funciones cognitivas, emocionales y prácticas asociadas al manejo financiero eficaz.

En contraste, la edad presentó una relación inversa con la planificación financiera de largo plazo, lo cual introduce un matiz importante respecto a los enfoques del ciclo de vida. Si bien los modelos normativos predicen un aumento en la planificación con la proximidad a la jubilación (Gomes et al., 2020), los resultados de este estudio evidencian lo contrario: las personas de mayor edad en la muestra rural tienden a planificar menos. Este hallazgo puede explicarse desde una perspectiva contextual y conductual. Como indica la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (2022), en Ecuador los niveles de educación financiera son bajos, y la actitud proactiva hacia la planificación decrece con la edad. Factores como ingresos fijos, hábitos arraigados, y menor familiaridad con herramientas tecnológicas pueden contribuir a este fenómeno, así como la percepción de un horizonte temporal acotado, en línea con la teoría socioemocional. Así, el resultado

empírico complementa y matiza los modelos existentes, señalando la necesidad de estrategias diferenciadas por etapa de vida.

Por último, la variable género mostró significancia marginal en el paso final del modelo ($p = .020$), con una razón de probabilidades cercana a 1.76. Aunque su efecto es menor comparado con las otras variables, su incorporación mejora el ajuste del modelo y sugiere la existencia de diferencias sutiles en la conducta planificadora entre hombres y mujeres. Este hallazgo, si bien no es desarrollado en profundidad en la literatura revisada, puede estar relacionado con diferencias de roles, expectativas sociales o acceso a información, y abre una línea de investigación futura sobre cómo el género interacciona con la planificación financiera en contextos rurales.

En conjunto, los resultados del modelo logístico se alinean de manera consistente con los hallazgos internacionales reportados por Xiao y Tao (2020), Gomes et al. (2020) y Morina et al. (2023), pero también aportan evidencia empírica novedosa sobre el caso ecuatoriano, donde las restricciones estructurales, la informalidad económica y la escasa cobertura de educación financiera configuran un escenario particular. El hallazgo más relevante es que la planificación de largo plazo no puede explicarse sin considerar el comportamiento previo (PFCP), lo que refuerza la necesidad de programas educativos que integren hábitos financieros desde etapas tempranas y fomenten su sostenibilidad en el tiempo.

8. CONCLUSIONES

El presente capítulo tuvo como propósito identificar los factores que inciden en la planificación financiera, tanto de corto como de largo plazo, entre hogares de un contexto rural del Ecuador. A través de la estimación de modelos de regresión logística binaria por pasos, se obtuvieron resultados estadísticamente robustos que permiten interpretar el comportamiento financiero desde una perspectiva multicausal, coherente con los marcos teóricos revisados.

En primer lugar, los hallazgos confirman que el ingreso constituye un determinante clave de la planificación financiera en ambas dimensiones temporales. Este resultado está en línea con estudios previos (Xiao y Tao, 2020; Gomes et al., 2020), que subrayan cómo el acceso a recursos económicos no solo incrementa la capacidad objetiva para planificar, sino que también refuerza la confianza y autonomía necesarias para gestionar decisiones financieras estratégicas. A medida que se incrementa el ingreso, también lo hace la probabilidad de planificar, tanto en el horizonte inmediato como en el futuro.

En segundo lugar, se identificó un patrón consistente y significativo entre la edad y la planificación financiera: a mayor edad, menor es la probabilidad de planificar,

particularmente en el corto plazo. Este resultado se aparta de los supuestos clásicos de los modelos del ciclo de vida y sugiere que, en contextos rurales y con menor cobertura de educación financiera, los adultos mayores enfrentan barreras prácticas, cognitivas y actitudinales que dificultan la anticipación financiera. En ese sentido, la edad no solo funciona como una variable demográfica, sino como un indicador proxy de exclusión o rezago financiero, lo que plantea desafíos específicos para las políticas públicas.

El hallazgo más relevante y original del estudio fue la identificación de la planificación financiera de corto plazo como el principal predictor de la planificación a largo plazo, con una razón de probabilidades superior a 30. Esto confirma la hipótesis de una coherencia conductual intertemporal, en la cual los hábitos financieros cotidianos – como elaborar presupuestos, controlar gastos o prever pagos inmediatos – sientan las bases cognitivas y actitudinales para una planificación más amplia. Esta relación ha sido sugerida por autores como Salamea-Cordero y Álvarez-Pinos (2020), pero no había sido estimada empíricamente con este nivel de robustez en un contexto latinoamericano. El modelo obtenido aporta, por tanto, una contribución teórica y práctica sustantiva.

Finalmente, el análisis reveló un efecto moderado pero significativo del género en la planificación de largo plazo, lo que sugiere la necesidad de incorporar enfoques sensibles al género en el diseño de programas de educación y asistencia financiera. Aunque esta variable no modificó sustancialmente la capacidad predictiva del modelo, sí mejoró su ajuste y abre una línea futura de investigación sobre las dinámicas diferenciales en la toma de decisiones financieras.

En suma, los resultados empíricos aquí presentados ofrecen evidencia clara de que la planificación financiera está profundamente mediada por factores estructurales (ingreso), sociodemográficos (edad, género) y comportamentales (PFCP), lo que exige una aproximación integral en su análisis y en la formulación de intervenciones. Este estudio contribuye al entendimiento del comportamiento financiero en poblaciones vulnerables, aportando elementos para el diseño de políticas públicas más precisas, contextualizadas y efectivas.

REFERENCIAS

Akhtaruzzaman, M, Boubaker, S., y Sensoy, A. (2020). Financial contagion during COVID-19 crisis. *Finance Research Letters*, 38, 101604. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101604>

Amagir, A., Groot, W., Maassen van den Brink, H., y Wilschut, A. (2017). A review of financial-literacy education programs for children and adolescents. *Citizenship, Social and Economics Education*.

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 50 (2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)

- 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>
- Boolaky, A., Mauree-Narrainen, D., y Padachi, K. (2021). Financial literacy of young professionals in the context of financial technology developments in Mauritius. *Journal of Social Economics Research*, 8 (2), 119-134. <https://doi.org/10.18488/journal.35.2021.82.119.134>
- Cahyono, D., Subiyani, A., Lestari, E., Fauziyah, D., Qomariah, N., y Sri-Guntur, Y. (2025). Role of personal savings in financial tech impact on family planning in Indonesia. *APTISI Transactions on Tecnopreneurship*, 7 (1), 120-131. <https://doi.org/10.34306/att.v7i1.494>
- Campbell, J. (2006). Household finance. *The Journal of Finance*, 61 (4), 1553-1604. https://scholar.harvard.edu/files/campbell/files/householdfinance_jof_2006.pdf
- Csiszárík-Kocsir, A. (2023). The purposes and motivations of savings accumulation based on generational affiliation, financial education and financial literacy. *Acta Polytechnica Hungarica*, 20 (3), 195-210. https://acta.uni-obuda.hu/CsiszarikKocsir_132.pdf
- Damian, L., Negru-Subtirica, O., Domocus, I., y Friedlmeier, M. (2019). Healthy Financial Behaviors and Financial Satisfaction in Emerging Adulthood: A Parental Socialization Perspective. Rumania.
- Dietrich, A., Keuster, K., Muller, G., y Schoenle, R. (2020). News and uncertainty about Covid-19: Survey evidence and short-run economic impact. *Journal of Monetary Economics*, 129, 535-551. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2022.02.004>
- Gao, M., Liu, Y. y Shi, Y. (2020). Do people feel less at risk? Evidence from disaster experience. *Journal of Financial Economics*, 138 (3), 866-888. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.06.010>
- Gomes, F., Haliassos, M., y Ramadorai, T. (2020). Household Finance. Working Papers Series 138. <https://d-nb.info/1208291092/34>
- Haggag, K., Pope, D., Bryant-Lees, K., y Bos, M. (2019). Attribution Bias in Consumer Choice, *The Review of Economic Studies*, 86, (5), 2136-2183. <https://doi.org/10.1093/restud/rdy057>
- Khoirunnisaa, J. y Johan, I. R. (2020). The effects of financial literacy and self-control towards financial behavior among high school students in Bogor. *Journal of Consumer Sciences*, 5(2),73-86. <https://doi.org/10.29244/jcs.5.2.73-86>
- Loh, V., Hamilton, M., Baird, M., Zettina, N., Constantin, A., Andrei, D. M., Petery, G. A., y Parker, S. K. (2023). Money matters, but what else? Mature worker motives and the importance of gender, age, socioeconomic status and age-inclusive HR practices. *Australian Journal of Management*, 49(4), 790-811. <https://doi.org/10.1177/03128962231176322>
- Loaiza Marín, V., Usuga Giraldo, J., Correa Mejía, D. A., y Betancur Ramírez, Y. M. (2019). Determinantes del uso de herramientas financieras: análisis desde las finanzas personales. *Science of Human Action*.
- Lusardi, A. y Mitchell, O. (2011). Financial literacy around the world: an overview. *Journal of pension economics y finance*, 10(4), 497-508. <https://www.nber.org/papers/w17107>
- Luo, S., Sun, Y., Zhou, R. (2022). Can fintech innovation promote household consumption? Evidence form China family panel studies. *International Review of Financial Analysis*, 82. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2022.102137>
- Morina, F., Ahmeti, B., y Nikqi, L. (2023). The impact of financial education of young people on their financial planning behaviour. *Human Research in Rehabilitation*, 13 (2), 249-263. <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/1833568>

Ramos Zaga, F. (2023). La educación financiera a la luz de la Economía del Comportamiento. *Iberoamerican Business Journal*.

Red de Instituciones Financieras de Desarrollo. (2022). Educación y bienestar financiero, tarea. AQUATTRO.

Riveros Cardozo, R. A., y Becker, S. E. (2020). Introducción a las Finanzas Personales. Una perspectiva general para los tiempos de crisis. Asunción: Revista Internacional de Investigación en Ciencias Sociales.

Salamea-Cordero, P. A., y Álvarez-Pinos, D. S. (2020). Estudio de la cultura financiera de la ciudad de Cuenca. Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional.

Shiller, R. (2014). Why Is Housing Finance Still Stuck in Such a Primitive Stage?. *American Economic Review* 104 (5): 73–76. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.104.5.73>

Tufano, P. (2009). Consumer finance. *Annual Review Financial Economics*, 1 (1), 227-247. <https://doi.org/10.1146/annurev.financial.050808.114457>

Valle Núñez, A. P. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. Cienfuegos: Revista Universidad y Sociedad.

Vosylis, R., y Erentaitė, R. (2019). Linking Family Financial Socialization With Its Proximal and Distal Outcomes: Which Socialization Dimensions Matter Most for Emerging Adults' Financial Identity, Financial Behaviors, and Financial Anxiety?. *Emerging Adulthood*, 8(6), 464-475. <https://doi.org/10.1177/2167696819856763>

Xiao, J.J., y O'Neill, B. (2016). Consumer financial education and financial capability. *International Journal of Consumer Studies*, 40 (6), 712-721. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12285>

Xiao, J.J. y O'Neill, B. (2018a). Mental accounting and behavioral hierarchy: understanding consumer budgeting behavior. *International Journal of Consumer Studies*, 42 (4), 448-459. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12445>

Xiao, J.J., y O'Neill, B. (2018b). Propensity to plan, financial capability, and subjective financial wellbeing. *International Journal of Consumer Studies*, 42 (5), 501-512. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12461>

Xiao, J., y Tao, Ch. (2020). Consumer finance / household finance: the definition and scope. *China Finance Review International*, 11 (1), 1-25. <https://doi.org/10.1108/CFRI-04-2020-0032>

Yue, P., Korkmaz, A., y Zhou, H. (2020) Household Financial Decision Making Amidst the COVID-19 Pandemic, *Emerging Markets Finance and Trade*, 56 (10), 2363-2377. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2020.1784717>

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



**EDITORA
ARTEMIS**

2025