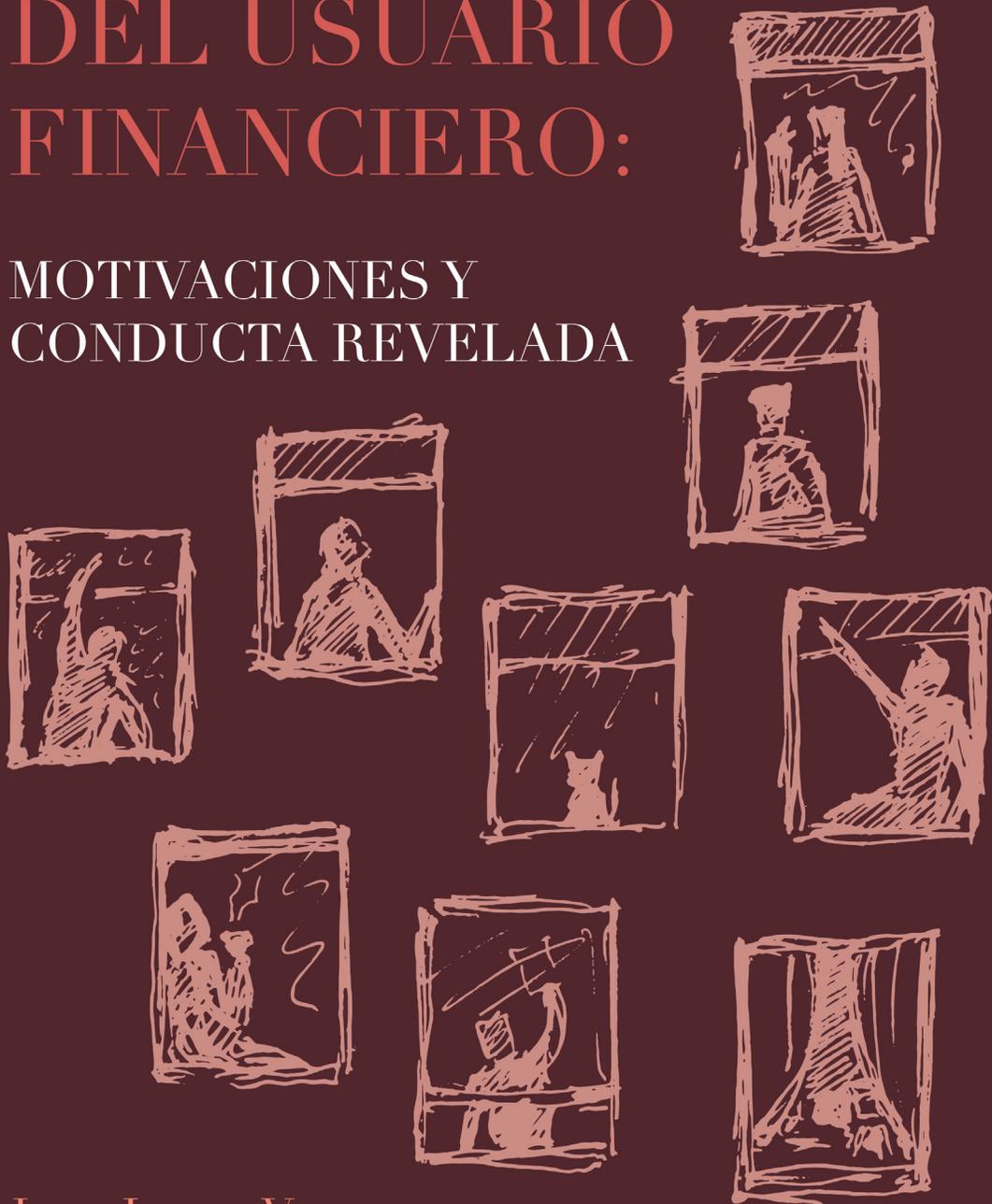


CARACTERIZACIÓN DEL USUARIO FINANCIERO:

MOTIVACIONES Y CONDUCTA REVELADA

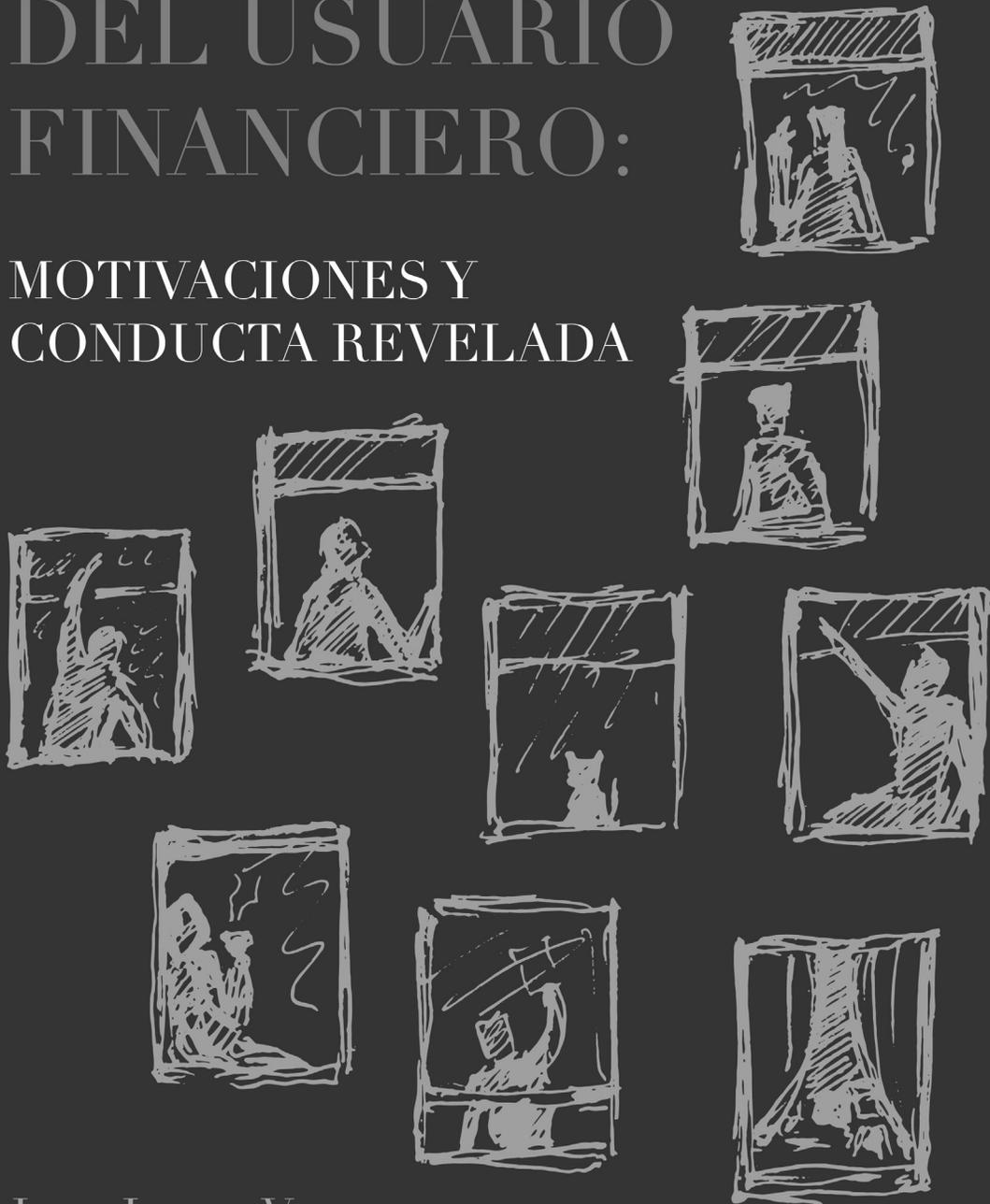


Juan Lopez Vera
(organizador)

 EDITORA
ARTEMIS
2025

CARACTERIZACIÓN DEL USUARIO FINANCIERO:

MOTIVACIONES Y CONDUCTA REVELADA



Juan Lopez Vera
(organizador)

 EDITORA
ARTEMIS
2025



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

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

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

Conselho Editorial

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

Prof.^a Dr.^a Emilas Darlene Carmen Lebus, *Universidad Nacional del Nordeste/ Universidad Tecnológica Nacional, Argentina*
Prof.^a Dr.^a Erla Mariela Morales Morgado, *Universidad de Salamanca, Espanha*
Prof. Dr. Ernesto Cristina, *Universidad de la República, Uruguay*
Prof. Dr. Ernesto Ramírez-Briones, *Universidad de Guadalajara, México*
Prof. Dr. Fernando Hitt, *Université du Québec à Montréal, Canadá*
Prof. Dr. Gabriel Díaz Cobos, *Universitat de Barcelona, Espanha*
Prof.^a Dr.^a Gabriela Gonçalves, Instituto Superior de Engenharia do Porto (ISEP), Portugal
Prof.^a Dr.^a Galina Gumovskaya – Higher School of Economics, Moscow, Russia
Prof. Dr. Geoffroy Roger Pointer Malpass, Universidade Federal do Triângulo Mineiro, Brasil
Prof.^a Dr.^a Gladys Esther Leoz, *Universidad Nacional de San Luis, Argentina*
Prof.^a Dr.^a Glória Beatriz Álvarez, *Universidad de Buenos Aires, Argentina*
Prof. Dr. Gonçalo Poeta Fernandes, Instituto Politécnico da Guarda, Portugal
Prof. Dr. Gustavo Adolfo Juarez, *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 5

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

Data de submissão: 16/06/2025

Data de aceite: 04/07/2025

Germán Morán-Molina

Universidad Metropolitana del Ecuador
<https://orcid.org/0000-0002-2101-6752>

Adrián Curillo-Aguilar

Universidad Metropolitana del Ecuador
<https://orcid.org/0009-0005-0990-4350>

Jerónimo Lozano-Espinoza

Universidad Metropolitana del Ecuador
<https://orcid.org/0009-0001-7865-2485>

RESUMEN: Este capítulo analiza el vínculo entre procrastinación y comportamiento financiero en hogares rurales de la provincia de El Oro (Ecuador) mediante modelos logísticos aplicados a una muestra de 500 personas. La revisión teórica integra enfoques conductuales como la teoría del prospecto y el descuento hiperbólico, destacando cómo la preferencia por gratificaciones inmediatas afecta la planificación. Metodológicamente, se estimaron dos modelos logit –para procrastinación irracional y pura– mediante el método condicional por pasos, evaluando su ajuste y capacidad predictiva. Los resultados muestran que la edad es un predictor negativo en ambos modelos, mientras que el trabajo y el género solo influyen sobre la

procrastinación irracional. La procrastinación irracional, a su vez, emerge como el principal determinante de la procrastinación pura. En la discusión, se contrastan estos hallazgos con estudios previos, confirmando la validez de los marcos teóricos aplicados. Se concluye que la procrastinación pura puede entenderse como una extensión de patrones irracionales más básicos. Finalmente, se recomienda diseñar programas de educación financiera con enfoque conductual y adaptar políticas de inclusión financiera al perfil psicológico de los usuarios. Futuros estudios podrían explorar la interacción entre factores estructurales y cognitivos en otras poblaciones, integrando metodologías mixtas para una comprensión más holística del fenómeno.

PALABRAS CLAVE: procrastinación; planificación; economía del hogar.

PROCRASTINATION AND HOUSEHOLD ECONOMY IN A RURAL PARISH OF EL ORO PROVINCE

ABSTRACT: This chapter analyzes the relationship between procrastination and financial behavior in rural households of El Oro (Ecuador), using logistic regression models applied to a sample of 500 individuals. The theoretical review integrates behavioral approaches such as prospect theory and hyperbolic discounting, emphasizing how the preference for immediate gratification affects financial planning. Methodologically, two logit models –for irrational and pure

procrastination – were estimated using the conditional stepwise method, evaluating both model fit and predictive capacity. Results show that age is a negative predictor in both models, while employment status and gender influence only irrational procrastination. Irrational procrastination, in turn, emerges as the main determinant of pure procrastination. In the discussion, these findings are contrasted with previous studies, confirming the validity of the applied theoretical frameworks. It is concluded that pure procrastination can be understood as an extension of more basic irrational patterns. Finally, it is recommended to design financial education programs with a behavioral approach and to tailor financial inclusion policies to the users' psychological profile. Future research could explore the interaction between structural and cognitive factors in other populations, integrating mixed methods for a more holistic understanding of the phenomenon.

KEYWORDS: procrastination; planning; household economics.

PROCRASTINAÇÃO E ECONOMIA DOMÉSTICA EM UMA PARÓQUIA RURAL DA PROVÍNCIA DE EL ORO

RESUMO: Este capítulo analisa a relação entre procrastinação e comportamento financeiro em domicílios rurais da província de El Oro (Equador), por meio de modelos logísticos aplicados a uma amostra de 500 pessoas. A revisão teórica integra abordagens comportamentais como a teoria do prospecto e o desconto hiperbólico, destacando como a preferência por gratificações imediatas afeta a capacidade de planejamento. Do ponto de vista metodológico, foram estimados dois modelos logit – para procrastinação irracional e pura – utilizando o método condicional por etapas, avaliando seu ajuste e capacidade preditiva. Os resultados mostram que a idade é um preditor negativo em ambos os modelos, enquanto o trabalho e o gênero influenciam apenas a procrastinação irracional. A procrastinação irracional, por sua vez, surge como o principal determinante da procrastinação pura. Na discussão, os achados são contrastados com estudos anteriores, confirmando a validade dos marcos teóricos aplicados. Conclui-se que a procrastinação pura pode ser entendida como uma extensão de padrões irracionais mais elementares. Por fim, recomenda-se a criação de programas de educação financeira com enfoque comportamental e a adaptação de políticas de inclusão financeira ao perfil psicológico dos usuários. Estudos futuros poderão explorar a interação entre fatores estruturais e cognitivos em outras populações, integrando metodologias mistas para uma compreensão mais abrangente do fenômeno.

PALAVRAS-CHAVE: procrastinação; planejamento; economia doméstica.

1. INTRODUCCIÓN

Steel (2007), citado por Atalaya y García (2020), definió el origen del término procrastinación del verbo latino *procrastināre*, que significa retrasar voluntariamente la realización de una actividad. También se origina del término griego antiguo *akrasia*, que se refiere a actuar en contra del propio juicio o perjudicarse a uno mismo. Ferrari, Johnson y McCown (1995) citados por Steel (2007), mencionan que la procrastinación ha sido parte de la experiencia humana a lo largo de la historia, pero fue a partir de la revolución

industrial, alrededor de 1750, cuando adquirió connotaciones negativas. Antes de ese momento, la procrastinación se consideraba neutral y podía ser interpretada como una elección sabia de actuar o no actuar.

El objetivo de este capítulo es comprender como la procrastinación puede tener un impacto significativo, particularmente en las decisiones financieras y el bienestar económico de las familias. Para comprender el enfoque del artículo se utilizaron técnicas de análisis de datos cualitativos como encuestas y análisis estadístico, el propósito primordial de esta investigación consiste en comprender diversos aspectos vinculados a la procrastinación y la manera en que las familias administran sus recursos financieros. Esta metodología nos permite indagar a fondo en los patrones de comportamiento, decisiones y factores que impactan en la asignación de recursos en el entorno familiar, considerando específicamente cómo la procrastinación puede tener un impacto perjudicial. Es esencial destacar que este tipo de estudio no busca establecer conexiones causales, ni hacer afirmaciones definitivas, sino obtener una comprensión más amplia y detallada sobre como la procrastinación puede generar consecuencias negativas en las dinámicas financieras familiares. Esta perspectiva global nos permite considerar elementos económicos, sociales y psicológicos, proporcionando una visión más exhaustiva de cómo se manejan los recursos económicos en el seno familiar.

De acuerdo a la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, RFD (2022), la educación financiera es crucial para el bienestar económico de la población. En Ecuador, los resultados del “Estudio de educación financiera” indican que, a pesar de los esfuerzos realizados, la educación financiera sigue siendo deficiente. La población ecuatoriana apenas alcanza puntajes altos en educación financiera y, en algunos casos, estos puntajes han disminuido en los últimos siete años. Esto destaca la necesidad de adaptar los programas educativos a las características sociodemográficas específicas, como edad, género, nivel socioeconómico y ubicación geográfica, para mejorar la eficacia de estas iniciativas.

Un artículo de El Comercio (2019) mencionó que en una encuesta sobre inclusión financiera presentada por el Banco Central del Ecuador (BCE) en agosto del año pasado, nueve de cada diez personas en el país nunca recibieron formación en educación financiera. Entre 2016 y 2017, el BCE encuestó a 4442 personas a nivel nacional y solo 165 de ellas habían asistido alguna vez a charlas o recibido material sobre educación financiera. De aquellos que recibieron capacitación en esta área, el 76% eran hombres. A pesar de que desde 2013 la Superintendencia de Bancos exige a todas las instituciones controladas por el ente desarrollar programas de educación financiera para clientes,

empleados y el público en general, en el país aún prevalece la falta de conocimiento sobre la gestión de las finanzas personales.

Para comprender el enfoque que busca el artículo se debe tener en claro que, de acuerdo con Atalaya y García (2020), el término procrastinación se ha transformado en un fenómeno común en nuestra sociedad, caracterizado por el hábito de aplazar tareas, lo cual se considera un acto irresponsable del individuo. De acuerdo con Gamst-Klaussen et al. (2019), la procrastinación se asocia con acciones financieras personales poco saludables, como aplazar el ahorro para la jubilación, realizar compras de último momento y no pagar las facturas puntualmente.

Cabe recalcar que la propensión a planificar puede relacionarse con la socialización financiera familiar. De acuerdo con Bucciol et al. (2022) los padres juegan un papel crucial al influir en el comportamiento financiero de sus hijos durante la niñez. La enseñanza y la socialización financiera que proporcionan pueden tener un impacto duradero en los hábitos de ahorro y en la gestión financiera. Los niños que reciben una educación financiera sólida por parte de sus padres son más propensos a planificar y a gestionar eficazmente sus finanzas en la adultez. López (2016) mencionó que, la educación financiera brinda empoderamiento, lo que permite que las personas, tanto a nivel individual como familiar, gestionen sus recursos de manera más efectiva. Esto facilita una mejor planificación a largo plazo y una mayor capacidad para responder ante situaciones de incertidumbre.

2. MARCO TEÓRICO

Procrastinar es el acto de retrasar o posponer tareas o decisiones que deben realizarse. Es una tendencia a evitar hacer lo que se necesita hacer en favor de actividades que son menos importantes o más placenteras. La procrastinación puede ser causada por varios factores, como la falta de motivación, el miedo al fracaso, la sensación de estar abrumado por la tarea o simplemente la preferencia por actividades más gratificantes en el corto plazo (Olguín, 2024). De acuerdo con Blázquez y Guzmán (2022), la procrastinación irracional se define como un retraso voluntario y no racional de acciones planificadas a pesar de las consecuencias negativas que puede causar. Se asocia a múltiples factores, especialmente en la salud mental, como altos niveles de estrés, depresión y ansiedad.

Según Steel (2010); Guilera et al. (2018); Svartdal et al. (2016), citados por Zanabria (2020), este comportamiento implica posponer tareas que brindarán recompensas a largo plazo debido a tentaciones impulsivas a corto plazo. A pesar de ser conscientes de las consecuencias negativas, las personas retrasan voluntariamente un curso de acción

deseado, lo que afecta su capacidad para alcanzar los objetivos planteados. Rocha et al. (2021), mencionan que la procrastinación pura se refiere al acto de posponer o retrasar tareas intencionalmente, a pesar de ser consciente de que esto puede traer consecuencias negativas. Este tipo de procrastinación es evaluado por la Escala de Procrastinación Pura (PPS) desarrollada por Steel en 2010, que incluye ítems que miden la tendencia general a procrastinar, como 'a menudo digo 'haré esto mañana'

De acuerdo con la teoría del prospecto, desarrollada por Kahneman y Tversky (1979), cuestionó la teoría de la utilidad esperada como modelo descriptivo en la toma de decisiones bajo condiciones de riesgo. La teoría del prospecto propone que las personas valoran más las ganancias y pérdidas relativas a un punto de referencia, en lugar de los resultados finales, y utilizan pesos de decisión en lugar de probabilidades. Valle (2020), explicó que la planificación financiera es una herramienta extremadamente adaptable, aplicable en diversos campos y ámbitos tanto de empresas como de personas. Esta planificación abarca áreas como la elaboración de presupuestos familiares, la asistencia a clientes para establecer y alcanzar objetivos, la planificación de fondos educativos para niños, la planificación de compensaciones, la preparación para la jubilación y la gestión patrimonial, así como la planificación de la liquidez familiar.

López (2016) sostuvo que la educación financiera, en términos conceptuales, es un proceso que facilita a los usuarios mejorar su comprensión y habilidades para el uso adecuado de productos financieros. Esto les permite tomar decisiones más informadas que aumenten su bienestar financiero. Por ello, es fundamental que todos los ciudadanos dispongan de recursos para un aprendizaje constante. Según Ramos (2023), la educación financiera juega un papel crucial en la protección de los consumidores de servicios financieros. Los programas de educación financiera, al identificar los problemas inherentes en la toma de decisiones financieras, están influenciados por los descubrimientos de la economía del comportamiento y el impacto del contexto socioeconómico en las decisiones financieras domésticas. De ahí que la economía familiar es crucial para mantener la estabilidad financiera en nuestra vida diaria. Nos permite tomar decisiones informadas sobre cómo gastar, ahorrar e invertir nuestro dinero para satisfacer las necesidades y aspiraciones de nuestra familia. Una economía familiar bien administrada nos proporciona seguridad económica y nos ayuda a enfrentar situaciones inesperadas con confianza (Viñas, 2023).

Según Kahneman y Tversky (1979), los jóvenes tienden a sobrevalorar la seguridad de no realizar una tarea inmediatamente (efecto de certidumbre), lo que puede llevar a una mayor procrastinación irracional. Al tener menos experiencia en gestión del tiempo y

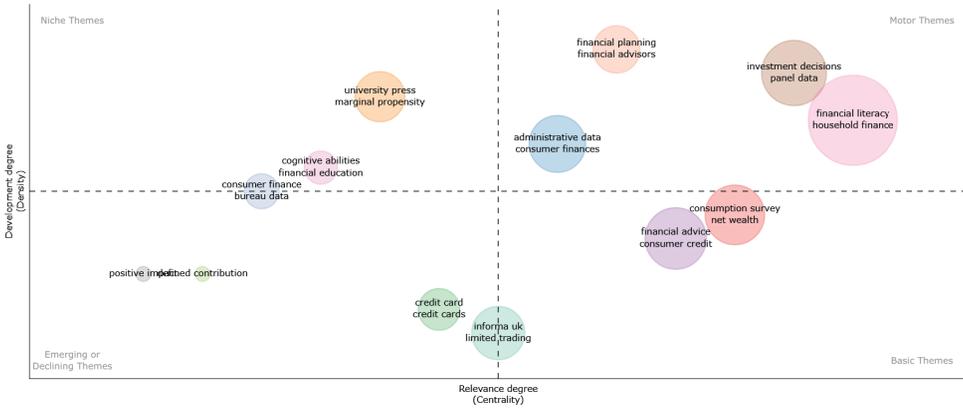
autodisciplina, pueden subestimar las consecuencias negativas futuras de no completar una tarea. A medida que las personas envejecen, la experiencia acumulada y las mejores habilidades de gestión del tiempo pueden reducir la procrastinación irracional. Los adultos mayores son más conscientes de las consecuencias negativas de no realizar tareas a tiempo y tienden a valorarlas más adecuadamente.

Brown y Previtro (2014) explora el vínculo entre la procrastinación y la toma de decisiones financieras durante la etapa de planificación para el retiro, destacando las consecuencias adversas que genera posponer decisiones clave. Basándose en marcos teóricos de la economía conductual, los autores asumen que la procrastinación es una manifestación empírica de las preferencias sesgadas hacia el presente (present-biased preferences), lo cual se fundamenta en aportes previos de Akerlof (1991) y O'Donoghue y Rabin (1999), quienes sostienen que la subvaloración del consumo futuro frente al consumo inmediato distorsiona decisiones racionales de largo plazo. Además, integran la noción del descuento hiperbólico, ampliamente discutido por Laibson (1997), como mecanismo explicativo del comportamiento procrastinador, así como los aportes de Benartzi y Thaler (2007) sobre arquitectura de decisiones y el poder de las opciones por defecto en planes de retiro. El estudio identificó que los procrastinadores son menos propensos a participar en planes de ahorro voluntario, demoran más tiempo en inscribirse, aportan menos y muestran mayor inercia al mantener las opciones de inversión predeterminadas. Asimismo, se detecta una menor propensión a optar por anualidades, comportamiento consistente con la teoría que predice una aversión al consumo diferido en individuos con sesgo presente. La evidencia empírica robusta aportada por este artículo no solo valida los modelos conductuales aplicados, sino que también destaca la relevancia de rediseñar intervenciones en políticas de retiro que consideren directamente los sesgos temporales de los individuos.

Con el objetivo de identificar los principales núcleos temáticos en la literatura científica sobre la procrastinación financiera y las finanzas del hogar, se construyó un mapa temático basado en el análisis de coocurrencia de palabras clave, utilizando los ejes de densidad y centralidad. Este tipo de representación – propuesta por Aria y Cuccurullo (2017) – permite clasificar los temas en cuatro cuadrantes interpretativos: temas motores (alta centralidad y densidad), temas básicos (alta centralidad, baja densidad), temas emergentes o en declive (baja centralidad y densidad), y temas especializados o de nicho (baja centralidad, alta densidad). La densidad refleja el grado de desarrollo interno de un tema, mientras que la centralidad indica su relevancia dentro del campo de estudio. Esta figura permite, por tanto, observar no solo qué conceptos dominan el campo, sino

también cuáles están en crecimiento, consolidación o posible obsolescencia. En la figura 20 se muestran las diferentes relaciones de términos claves.

Figura 20. Mapa temático de términos claves.

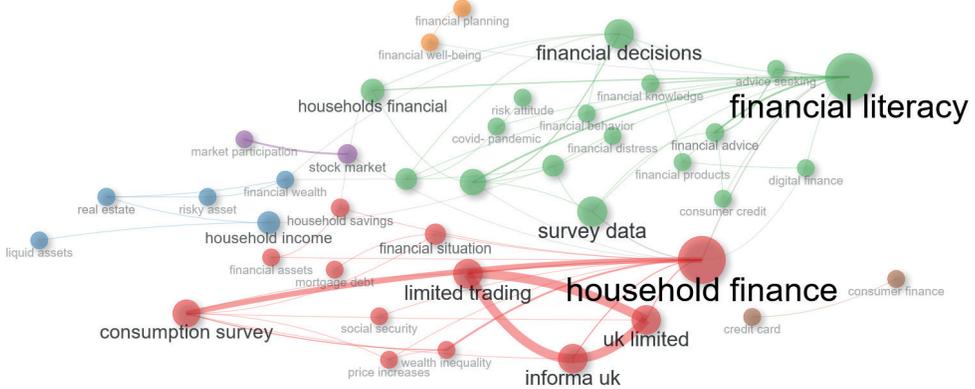


El mapa temático revela que “financial literacy” y “household finance” conforman el clúster motor más desarrollado y central del campo, lo que confirma su papel estructurante en la literatura reciente sobre comportamiento financiero. En el mismo cuadrante se ubican también “investment decisions” y “panel data”, lo que sugiere una agenda madura que combina análisis de datos longitudinales con toma de decisiones patrimoniales. En contraste, temas como “credit cards”, “consumer credit” y “financial advice” aparecen como temas básicos: de alta relevancia, pero con menor densidad conceptual, lo que indica oportunidades para una mayor profundización teórica y empírica. Resulta especialmente relevante el posicionamiento intermedio de “financial education”, junto con “cognitive abilities”, ambos cercanos al eje central, pero con menor densidad, lo que sugiere que, aunque son relevantes, aún requieren consolidación. Finalmente, el cuadrante inferior izquierdo revela temas con baja centralidad y desarrollo, como “positive impact” o “defined contribution”, posiblemente en declive o con escasa consolidación empírica. En conjunto, la figura proporciona una cartografía útil para orientar futuras investigaciones hacia temas centrales y con potencial de desarrollo dentro del estudio de las finanzas personales.

Como complemento al mapa temático, se presenta a continuación una red de coocurrencia de palabras clave, la cual permite visualizar la estructura cognitiva del campo mediante los vínculos más frecuentes entre conceptos clave en la literatura científica sobre finanzas del hogar. Esta figura refuerza y expande la lectura del mapa temático, al evidenciar no solo los temas centrales, sino también las conexiones semánticas que los articulan. Mientras el mapa temático organiza los clusters por su densidad y centralidad, la

red de coocurrencia muestra las interrelaciones directas entre los términos, destacando comunidades temáticas y nodos de alta intermediación que actúan como puentes conceptuales entre áreas de estudio. En la figura 21 se muestran las redes respectivas.

Figura 21. Mapa de coocurrencia.

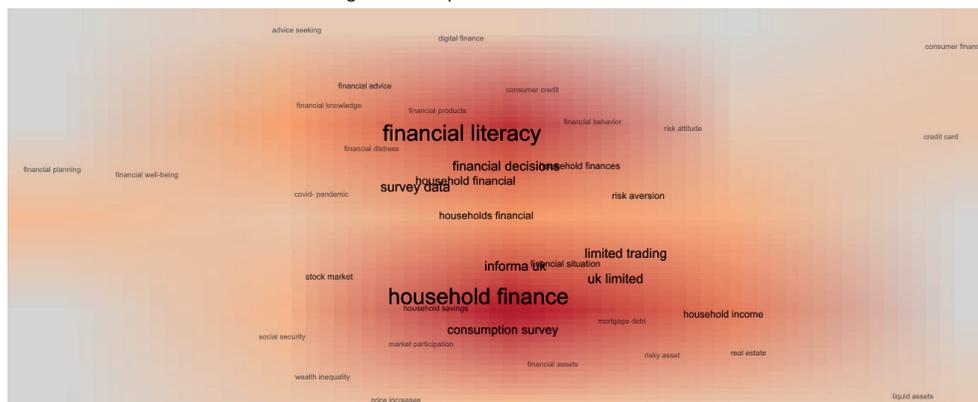


La red de coocurrencia revela dos macroestructuras dominantes en el campo: el clúster verde, centrado en “financial literacy”, y el clúster rojo, articulado en torno a “household finance”. Ambos nodos presentan alta frecuencia y múltiples conexiones, lo que confirma su rol estructurante en la literatura. “Financial literacy” se asocia estrechamente con términos como “financial knowledge”, “financial behavior”, “consumer credit” y “digital finance”, lo que sugiere una orientación conductual y educativa del campo. En cambio, “household finance” aparece vinculado con temas de índole más estructural, como “household income”, “mortgage debt”, “wealth inequality” y “consumption survey”, reflejando preocupaciones macroeconómicas y distributivas. El nodo “survey data”, compartido entre ambos clústeres, actúa como punto de convergencia metodológica, evidenciando que la mayoría de los estudios empíricos se sustentan en bases de datos longitudinales o censales. También destaca la presencia de términos como “financial planning” y “financial decisions” en zonas intermedias, lo que sugiere su papel articulador entre lo educativo y lo estructural. En conjunto, la red no solo confirma la centralidad de ciertos conceptos, sino que permite visibilizar la complementariedad entre enfoques conductuales y socioeconómicos en el estudio de las finanzas personales.

Para complementar el análisis estructural del mapa de coocurrencia, se presenta a continuación un mapa de densidad temática, el cual permite identificar no solo los vínculos entre palabras clave, sino también el grado de concentración e intensidad investigativa en torno a determinados núcleos conceptuales. A diferencia del mapa de redes, que prioriza la visualización de relaciones semánticas y coocurrencias directas,

este tipo de representación incorpora una capa de calor que refleja el nivel de actividad bibliográfica acumulada sobre cada término. Esta visualización resulta especialmente útil para discernir cuáles conceptos funcionan como centros de gravedad del campo, y cuáles, aunque presentes, aún no alcanzan niveles de desarrollo temático robusto. De este modo, el mapa de densidad proporciona una lectura cualitativa y cuantitativa integrada de las áreas más consolidadas y de aquellas en proceso de consolidación o con potencial emergente. En la figura 22 se presenta la densidad temática.

Figura 22. Mapa de densidad temática.



Como se puede apreciar en la figura 22, la intensidad del color de fondo: de tonos claros a rojos más oscuros, indica la densidad temática; es decir, la concentración de publicaciones o nodos bibliográficos en torno a determinados conceptos. Las palabras clave más centrales y recurrentes aparecen con mayor tamaño y están ubicadas en zonas de alta densidad, lo que sugiere su papel estructurante dentro del corpus analizado. En este sentido, los términos “household finance” y “financial literacy” se consolidan como ejes centrales del campo, funcionando como nodos conectores entre diversas líneas temáticas: decisiones financieras, consumo, comportamiento del hogar y datos de encuestas. Asimismo, otras palabras como *survey data*, *financial decisions*, *household income* y *financial behavior* aparecen próximas a las zonas de mayor densidad, indicando su relevancia operativa en investigaciones empíricas. En contraste, términos periféricos como *financial well-being*, *credit card* o *consumer finance* se sitúan en zonas de menor intensidad, sugiriendo que, si bien están presentes, aún no han alcanzado un desarrollo temático profundo. En conjunto, esta visualización permite identificar las áreas consolidadas del campo y aquellas con potencial de crecimiento o especialización futura.

Goda, Levy y Manchester (2019) exploraron cómo los mecanismos de inscripción automática en planes de ahorro afectan la participación de los trabajadores en programas

de retiro, focalizándose en los perfiles de los llamados “ahorradores pasivos”. A través de un diseño cuasi-experimental basado en datos del Thrift Savings Plan (TSP), los autores demuestran que los individuos sometidos a inscripción automática presentan una probabilidad significativamente mayor de mantener los valores predeterminados. Basándose en la teoría del descuento hiperbólico (Laibson, 1997) y en la literatura sobre inercia y opciones por defecto (Madrian y Shea, 2001), el estudio muestra que quienes exhiben alta aversión al presente (bajo parámetro beta) y baja alfabetización financiera tienden a postergar decisiones activas sobre su plan de ahorro. Esto sugiere que, más allá del conocimiento o la intención, el diseño institucional y los sesgos de comportamiento interactúan de manera decisiva en la configuración de conductas previsionales sostenidas. Entre los hallazgos centrales, los autores identifican que los empleados en régimen de inscripción automática tienen una participación 18 puntos porcentuales más alta que aquellos que deben inscribirse activamente, y que el 58% de los “ahorradores pasivos” no habrían participado en el plan sin esa arquitectura por defecto.

Gamst-Klaussen, Steel y Svartdal (2019) profundizaron en las consecuencias psicológicas de la procrastinación financiera, identificando una relación negativa significativa entre esta y la autoeficacia financiera percibida. A través de modelos de ecuaciones estructurales, concluyen que la procrastinación afecta indirectamente la toma de decisiones financieras a través de su impacto en la capacidad de autorregulación y en la planificación. El marco teórico se apoya en la teoría del sesgo del presente (Akerlof, 1991) y en el modelo de autorregulación de Bandura (1991), permitiendo entender cómo la orientación hacia gratificaciones inmediatas puede deteriorar la adherencia a objetivos financieros futuros. El estudio resalta que el control del tiempo y la autopercepción de competencia influyen tanto como el conocimiento técnico en las decisiones monetarias, complementando así las observaciones de Goda et al. (2019) sobre la pasividad en contextos de inscripción automática. Los hallazgos indican que la procrastinación financiera tiene efectos negativos significativos sobre los comportamientos de ahorro, presupuestación y control del gasto, con una varianza explicada del 24% en autoeficacia financiera y del 20% en comportamientos financieros autorregulados.

Por su parte, el artículo de Alcócer, Ortegón y Roa (2019) examinaron el costo asociado a la revocación de decisiones financieras previamente autoimpuestas, desde la perspectiva de la teoría del descuento hiperbólico (Takahashi, Ikeda y Hasegawa, 2007; Laibson, 1997). A través de un modelo teórico ilustrado con simulaciones numéricas, los autores demuestran que los individuos con preferencias temporales inconsistentes pueden incurrir en pérdidas al deshacer restricciones autoimpuestas. Este hallazgo

refuerza el valor de las estrategias de auto atadura – como cuentas con penalidades por retiro anticipado o planes con bloqueo de fondos – como herramientas efectivas frente a la impulsividad. La investigación amplía así el enfoque de Goda, Levy y Manchester (2019) sobre arquitectura de elección y complementa los hallazgos de Gamst-Klaussen, Steel y Svartdal (2019) sobre autorregulación, aportando una perspectiva formal sobre los costos ocultos de no sostener compromisos intertemporales. El modelo muestra que, bajo preferencias hiperbólicas, deshacer compromisos racionales implica un costo intertemporal creciente, y que las penalidades externas pueden tener efectos beneficiosos al preservar decisiones originalmente óptimas para el bienestar futuro.

Ye y Post (2019) analizaron cómo la adquisición de conocimientos financieros incide sobre la asignación de activos en los hogares chinos, particularmente en la participación en activos de riesgo. Utilizando datos representativos del China Household Finance Survey (CHFS), el autor distingue entre educación financiera objetiva y subjetiva, y demuestra que ambas influyen de forma significativa y diferenciada en la diversificación de cartera y la disposición a invertir. Desde una perspectiva conceptual, el trabajo retoma aportes de Lusardi y Mitchell (2011) sobre el rol de la alfabetización financiera como facilitador de inclusión económica, y refuerza la idea de que el conocimiento financiero no es homogéneo ni suficiente por sí solo: su efecto depende del canal por el cual se adquiere y del tipo de activo involucrado. En línea con Goda et al. (2019), Ye Y Post destacaron que el comportamiento financiero está condicionado por la arquitectura institucional y por las decisiones pasivas, señalando que el acceso a educación financiera formal promueve una mayor diversificación, mientras que el aprendizaje informal tiende a reforzar la aversión al riesgo. Asimismo, el trabajo complementa la visión de Gamst-Klaussen, Steel y Svartdal (2019) al sugerir que la autoeficacia – reflejada en el uso activo del conocimiento financiero – es clave para modificar patrones de ahorro conservadores. Entre sus hallazgos más relevantes, se encuentra que una mayor alfabetización financiera objetiva aumenta la probabilidad de poseer activos de riesgo en 6 puntos porcentuales, mientras que la exposición a canales de educación informal reduce significativamente dicha probabilidad, especialmente en hogares de bajo ingreso y con jefatura femenina.

3. METODOLOGÍA

Esta investigación se desarrolló sin intervención o manipulación de variables, ni pruebas directas sobre las mismas. 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 procrastinación irracional y la procrastinación pura, se presenta un modelo logit para cada tipo, a partir de las mismas variables independientes candidatas.

Variable dependiente: procrastinación irracional y procrastinación pura; con respuestas dicotómicas: 1 = procrastina, 0 = no procrastina.

VARIABLES INDEPENDIENTES CANDIDATAS: ingreso mensual, edad, género, nivel de educación y trabajo.

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.

4. RESULTADOS

Se empieza con el modelo logístico de procrastinación irracional debido a que esta puede sentar las bases de la procrastinación pura, conduciendo de esta manera a que un individuo tenga la tendencia general de procrastinar dado que demora su acción en temas puntuales. En las tablas 41 y 42 se presenta el modelo de referencia sin variables agregadas y las variables de la ecuación, respectivamente. El modelo clasifica correctamente al 73.2% de los casos. Esto corresponde a una predicción basada únicamente en la categoría modal (la mayoría no procrastina). La constante estimada en este modelo presenta un coeficiente de $B = -1.005$, con significancia estadística ($p = .000$), y una razón de probabilidades de 0.366. Este valor indica una menor probabilidad de procrastinar irracionalmente, en ausencia de otros factores.

Tabla 41. Tabla de clasificación para la procrastinación irracional.

Observado		Pronosticado		Porcentaje correcto
		PROCRASTINACIÓN IRRACIONAL		
		0	1	
Paso 0	PROCRASTINACIÓN IRRACIONAL	0	366	100,0
		1	134	,0
Porcentaje global				73,2

a. La constante se incluye en el modelo.

b. El valor de corte es ,500

Tabla 42. Variables de la ecuación.

		B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 0	Constante	-1,005	,101	99,031	1	,000	,366

En la tabla 43 se muestra el listado de variables candidatas para la especificación del modelo logit. Como se puede apreciar, solo edad y trabajo mostraron relaciones significativas con la variable dependiente, por lo que fueron consideradas en los pasos siguientes del modelo, en orden de magnitud de significancia:

- **Edad** ($\chi^2 = 30.303$; $p < .001$) es la variable más significativamente asociada al resultado. Su elevado valor de chi-cuadrado y su muy bajo nivel de significancia sugieren una alta capacidad explicativa independiente, lo que la convierte en una candidata prioritaria para ser incorporada en el modelo.
- **Trabajo** ($\chi^2 = 9.046$; $p = .003$) también muestra una relación estadísticamente significativa, lo que indica que el tipo o situación laboral del encuestado influye de forma relevante en la variable dependiente. Esta asociación podría reflejar efectos vinculados a estabilidad, ingreso o previsibilidad económica.
- **Género** ($\chi^2 = 4.040$; $p = .044$) alcanza significancia estadística marginal (por debajo del umbral convencional de .05), lo cual sugiere que podría tener un efecto relevante en interacción o en ciertos subgrupos, aunque su peso explicativo es menor comparado con edad o situación laboral.
- **Educación** ($\chi^2 = 1.563$; $p = .211$) e **ingresos** ($\chi^2 = 0.006$; $p = .940$) no presentan significancia estadística en esta evaluación preliminar. Esto indica que, de forma individual, no se asocian significativamente con la variable dependiente. Sin embargo, este resultado no descarta su relevancia cuando se controlen otras variables en pasos posteriores del modelo, especialmente si existen efectos de interacción o colinealidad.

El estadístico global ($\chi^2 = 44.032$; $gl = 5$; $p < .001$) señala que, en conjunto, las variables evaluadas tienen una capacidad predictiva global significativa, lo cual justifica continuar con el procedimiento de selección de predictores.

Tabla 43. Variables candidatas para modelo de procrastinación irracional.

		Puntuación	gl	Sig.	
Paso 0	Variables	Género	4,040	1	,044
		Edad	30,303	1	,000
		Ingresos	,006	1	,940
		Educación	1,563	1	,211
		Trabajo	9,046	1	,003
	Estadísticos globales	44,032	5	,000	

El modelo de regresión logística estimado para explicar la probabilidad de procrastinación irracional fue evaluado mediante un procedimiento por pasos, cuyos resultados muestran mejoras progresivas y significativas en la capacidad predictiva. En la tabla 44 se presenta la prueba ómnibus de coeficientes del modelo, donde se muestra incrementos significativos en cada paso: en el paso 1, la inclusión de la variable edad produce un chi-cuadrado de 27.970 ($p < .001$); en el paso 2, al incorporar género, se observa un incremento adicional de 4.309 ($p = .038$); y en el paso 3, con la adición de la variable trabajo, el modelo mejora significativamente con un chi-cuadrado de 5.245 ($p = .022$). Estos cambios indican que cada una de las variables aporta valor estadístico al modelo de forma acumulativa.

Tabla 44. Pruebas ómnibus de coeficientes de modelo.

		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	27,970	1	,000
	Bloque	27,970	1	,000
	Modelo	27,970	1	,000
Paso 2	Paso	4,309	1	,038
	Bloque	32,279	2	,000
	Modelo	32,279	2	,000
Paso 3	Paso	5,245	1	,022
	Bloque	37,524	3	,000
	Modelo	37,524	3	,000

En correspondencia con ello, la tabla 45 muestra los indicadores de resumen de los modelos ofrece una visión detallada de la evolución del ajuste global del modelo conforme se incorporan progresivamente las variables predictoras. En particular, se

observa una reducción sostenida del logaritmo de la verosimilitud (-2LL) a lo largo de los tres pasos: de 553.290 en el paso 1 a 548.980 en el paso 2, y finalmente a 543.735 en el paso 3. Esta disminución indica que el modelo mejora en su capacidad para ajustar los datos observados, es decir, las combinaciones de variables explicativas ofrecen una descripción más precisa del patrón de respuesta de la variable dependiente (procrastinación irracional). En paralelo, los coeficientes pseudo R² de Cox y Snell y de Nagelkerke muestran un incremento progresivo: el R² de Cox y Snell pasa de 0.054 a 0.072 y el R² de Nagelkerke, más apropiado para la interpretación en modelos logísticos, aumenta de 0.079 en el paso 1 a 0.105 en el paso 3. Si bien estos valores no son elevados en términos absolutos – lo cual es esperable en fenómenos psicosociales y conductuales con alta variabilidad individual –, sí evidencian que la incorporación de cada nueva variable incrementa de forma acumulativa la proporción de varianza explicada por el modelo.

Tabla 45. Indicadores de resumen.

Paso	Logaritmo de la verosimilitud -2	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	553,290 ^a	,054	,079
2	548,980 ^a	,063	,091
3	543,735 ^a	,072	,105

a. La estimación ha terminado en el número de iteración 4 porque las estimaciones de parámetro han cambiado en menos de ,001.

En términos de ajuste, en la tabla 46 se muestra la prueba de Hosmer y Lemeshow. Esta prueba compara las frecuencias observadas y esperadas de la variable dependiente agrupadas en deciles de riesgo, evaluando si el modelo logra una representación adecuada de los datos empíricos. En el paso 1, el modelo no genera un valor interpretable ($\chi^2 = 0.000$; gl = 0), lo que suele ocurrir cuando no existen predictores suficientes para formar grupos de clasificación. En el paso 2, tras la inclusión de género como segundo predictor, la prueba arroja un valor de $\chi^2 = 5.943$ con gl = 2 y un valor de significancia de $p = .051$, que se encuentra justo en el umbral de aceptación. Aunque este resultado no permite rechazar el modelo, sí sugiere un ajuste limitado, especialmente si se considera que el número de grupos es bajo, lo cual puede reducir la potencia de la prueba. No obstante, en el paso 3, al incorporar la variable trabajo, el modelo muestra una mejora sustancial en su ajuste, con un $\chi^2 = 5.046$, gl = 5 y un valor $p = .410$. Este resultado es particularmente relevante, ya que una p elevada en esta prueba indica que no hay diferencias estadísticamente significativas entre las probabilidades pronosticadas y las frecuencias reales, lo cual se traduce en un modelo bien especificado desde el punto de vista de la distribución observada.

Tabla 46. Prueba de Hosmer y Lemeshow.

Paso	Chi-cuadrado	gl	Sig.
1	,000	0	.
2	5,943	2	,051
3	5,046	5	,410

La tabla 47 muestra la clasificación de pasos con respecto al porcentaje de captura global de resultados observados con base en un punto de corte de probabilidad de 0.5. Este indicador permite evaluar el rendimiento del modelo en términos de sensibilidad, especificidad y precisión global. En el paso 1, donde solo se incluye la variable edad, el modelo logra una clasificación perfecta de los casos negativos (100% de quienes no procrastinan irracionalmente), pero no logra identificar ningún caso positivo (0% de procrastinadores irracionales), resultando en una precisión global de 73.2%. Este patrón es característico de modelos que priorizan la categoría dominante y carecen aún de suficiente capacidad discriminativa. En el paso 2, tras incorporar género, el porcentaje de aciertos en la identificación de procrastinadores irracionales mejora significativamente, alcanzando una sensibilidad del 29.1%, aunque con una ligera caída en especificidad (92.9%). La precisión global se incrementa a 75.8%. Finalmente, en el paso 3, la inclusión de la variable trabajo mantiene la especificidad relativamente alta (94.8%) y logra conservar un nivel aceptable de sensibilidad (19.4%), con una precisión global de 74.6%. Aunque el aumento en sensibilidad es modesto, resulta metodológicamente valioso en fenómenos como la procrastinación irracional, donde los casos positivos suelen ser menos frecuentes y más difíciles de identificar.

Tabla 47. Clasificación de pasos.

	Observado	Pronosticado		Porcentaje correcto
		0	1	
Paso 1	PROCRASTINACIÓN IRRACIONAL	0	366	100,0
		1	134	,0
	Porcentaje global			73,2
Paso 2	PROCRASTINACIÓN IRRACIONAL	0	340	92,9
		1	95	29,1
	Porcentaje global			75,8
Paso 3	PROCRASTINACIÓN IRRACIONAL	0	347	94,8
		1	108	19,4
	Porcentaje global			74,6

a. El valor de corte es ,500

Finalmente, la tabla 48 muestra los coeficientes de regresión para la determinación de la probabilidad de procrastinación irracional lo que permite interpretar la dirección, magnitud y significancia de cada variable en relación con la probabilidad de incurrir en procrastinación irracional. En todos los pasos, la edad se mantiene como un predictor altamente significativo ($p < .001$), con coeficientes negativos que oscilan entre $B = -1.146$ y -1.246 y odds ratios ($\text{Exp}(B)$) entre 0.291 y 0.318 . Esto indica que, a mayor edad, disminuye considerablemente la probabilidad de procrastinación irracional, lo cual es coherente con estudios que asocian la madurez con mayor capacidad de autorregulación. El género, incorporado en el paso 2, también presenta un efecto significativo ($p \approx .001-.04$), con coeficientes negativos y $\text{OR} \approx 0.59$, lo que sugiere que el grupo codificado como 1 (mujeres) tiene menor probabilidad de incurrir en este tipo de procrastinación. En el paso 3, la variable trabajo se incorpora con un coeficiente negativo ($B = -0.377$; $p = .021$; $\text{OR} = 0.686$), lo que implica que ciertas condiciones laborales, como empleo formal o estabilidad, podrían actuar como factores protectores frente a la procrastinación irracional. La constante, aunque no significativa en los pasos 1 y 2, se aproxima al umbral en el paso 3 ($p = .053$), lo que sugiere un cambio en el punto de partida de la probabilidad base una vez considerado el conjunto de predictores.

Por tanto, el modelo que evalúa la procrastinación irracional queda definido como:

$$\log\left(\frac{p_i}{1-p_i}\right) = 0.595 - 0.520 \text{ Género} - 1.146 \text{ Edad} - 0.377 \text{ Trabajo}$$

Tabla 48. Variables de la ecuación de procrastinación irracional.

		B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1 ^a	Edad	-1,235	,232	28,451	1	,000	,291
	Constante	-,077	,196	,154	1	,695	,926
Paso 2 ^b	Género	-,456	,223	4,193	1	,041	,634
	Edad	-1,246	,233	28,579	1	,000	,288
	Constante	,093	,214	,187	1	,665	1,097
Paso 3 ^c	Género	-,520	,226	5,297	1	,021	,594
	Edad	-1,146	,238	23,218	1	,000	,318
	Trabajo	-,377	,164	5,326	1	,021	,686
	Constante	,595	,307	3,742	1	,053	1,812

a. Variables especificadas en el paso 1: Edad.

b. Variables especificadas en el paso 2: Género.

c. Variables especificadas en el paso 3: Trabajo.

Ahora vamos a proceder con la especificación de la probabilidad de procrastinación pura. En las tablas 49 y 50 se presenta el modelo de referencia sin variables agregadas y las variables de la ecuación, respectivamente. El modelo clasifica correctamente al 76.4% de los casos. Esto corresponde a una predicción basada únicamente en la categoría modal (la mayoría no procrastina). La constante estimada en este modelo presenta un coeficiente de $B = -1.175$, con significancia estadística ($p = .000$), y una razón de probabilidades de 0.309. Este valor indica una menor probabilidad general de procrastinar puramente en ausencia de otros factores.

Tabla 49. Variables de la ecuación de procrastinación pura.

Observado	Pronosticado		Porcentaje correcto		
	PROCRASTINACIÓN PURA				
	0	1			
Paso 0	PROCRASTINACIÓN PURA	0	382	0	100,0
		1	118	0	,0
Porcentaje global					76,4

a. La constante se incluye en el modelo.

b. El valor de corte es ,500

Tabla 50. Variables de la ecuación de procrastinación pura.

	B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	
Paso 0	Constante	-1,175	,105	124,410	1	,000	,309

El proceso de modelado para explicar la probabilidad de incurrir en procrastinación pura se inicia con la evaluación individual de las variables candidatas, esto se muestra en la tabla 51. Como se puede apreciar, muestra la significancia estadística de cada predictor evaluado de manera aislada, mediante la prueba de razón de verosimilitud. Entre los predictores sociodemográficos, edad destaca como el más significativo ($\chi^2 = 40.272$; $p < .001$), lo que confirma su fuerte asociación con el fenómeno estudiado. La variable trabajo también alcanza significancia ($\chi^2 = 4.534$; $p = .033$), lo cual sugiere que las condiciones de ocupación o la naturaleza del empleo podrían influir sobre los hábitos de postergación. En menor medida, género también resulta estadísticamente significativo ($\chi^2 = 4.352$; $p = .037$), aunque su efecto deberá ser evaluado dentro de modelos multivariados. En contraste, ingresos ($p = .993$) y educación ($p = .116$) no muestran asociación significativa con la procrastinación pura en esta etapa preliminar. Finalmente, la variable procrastinación irracional aparece como el predictor más potente

del conjunto ($\chi^2 = 280.045$; $p < .001$), lo cual respalda teóricamente la hipótesis de que los comportamientos de postergación sin justificación racional constituyen una dimensión estructural dentro de la procrastinación pura.

Tabla 51. Variables de la ecuación de procrastinación pura.

		Puntuación	gl	Sig.
Paso 0	Variables			
	Género	4,352	1	,037
	Edad	40,272	1	,000
	Ingresos	,000	1	,993
	Educación	2,469	1	,116
	Trabajo	4,534	1	,033
	PROCRASTINACIÓN IRRACIONAL	280,045	1	,000
Estadísticos globales		287,094	6	,000

La tabla 52 presenta los resultados de la prueba ómnibus de coeficientes del modelo, que permite evaluar si la inclusión progresiva de predictores mejora significativamente el ajuste del modelo en comparación con el modelo nulo (solo constante). En el paso 1, que incorpora únicamente la variable procrastinación irracional, se observa un chi-cuadrado de 267.654 ($p < .001$), indicando que dicho predictor mejora sustancialmente la capacidad del modelo para explicar la variable dependiente. La inclusión de edad en el paso 2 resulta también significativa ($\chi^2 = 9.568$; $p = .002$), mostrando que esta variable no solo tiene una relación independiente con el fenómeno, sino que además aporta valor explicativo adicional cuando se controla por procrastinación irracional. La progresión observada en los valores de chi-cuadrado acumulado sugiere que el modelo se beneficia de una incorporación secuencial de variables, lo cual justifica metodológicamente el uso del enfoque por pasos condicional.

Tabla 52. Prueba ómnibus modelo de procrastinación pura.

		Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso 1	Paso	267,654	1	,000
	Bloque	267,654	1	,000
	Modelo	267,654	1	,000
Paso 2	Paso	9,568	1	,002
	Bloque	277,222	2	,000
	Modelo	277,222	2	,000

La evolución del poder explicativo del modelo se refleja con claridad en la tabla 53, correspondiente al resumen del modelo para evaluar la evolución del modelo de regresión

logística binaria a medida que se incorporan nuevas variables predictoras. El logaritmo de la verosimilitud negativa (-2LL) se reduce progresivamente al pasar del paso 1 (278.771) al paso 2 (269.203), lo cual indica una mejora en el ajuste del modelo a los datos observados. Este descenso señala que el modelo se torna más eficiente al explicar la distribución de la variable dependiente – en este caso, la probabilidad de presentar procrastinación pura – al incluir edad como segundo predictor. Junto a este cambio, se observan aumentos en los coeficientes pseudo-R² de Cox y Snell (de 0.415 a 0.426) y más notoriamente en el R² de Nagelkerke, que crece de 0.624 a 0.640. Este último indicador, ajustado a una escala comparable al R² de regresión lineal, sugiere que el modelo final explica hasta el 64.0% de la varianza observada en la conducta de procrastinación pura. Este nivel de capacidad explicativa es notablemente alto en estudios de comportamiento financiero o psicológico, donde los factores individuales suelen presentar gran dispersión. Además, el hecho de que estos valores mejoren sin un deterioro en el ajuste o la estabilidad de los parámetros indica que el modelo se fortalece tanto en términos estadísticos como sustantivos.

Tabla 53. Resumen del modelo de procrastinación pura.

Paso	Logaritmo de la verosimilitud -2	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	278,771 ^a	,415	,624
2	269,203 ^a	,426	,640

a. La estimación ha terminado en el número de iteración 6 porque las estimaciones de parámetro han cambiado en menos de ,001.

La tabla 54 muestra la prueba de Hosmer y Lemeshow que es útil para evaluar la bondad de ajuste del modelo logístico. A diferencia de otras métricas centradas en la significancia o en la varianza explicada, esta prueba se enfoca en determinar si existe una diferencia estadísticamente significativa entre las frecuencias observadas y las estimadas por el modelo dentro de grupos de probabilidad (habitualmente deciles). En el paso 1, al incluir solamente la variable procrastinación irracional, la prueba no puede aplicarse adecuadamente por falta de grados de libertad ($\chi^2 = 0.000$; gl = 0), lo cual es frecuente en modelos con un solo predictor fuerte. Sin embargo, tras incorporar la variable edad en el paso 2, el test se torna aplicable y ofrece un resultado claro: $\chi^2 = 0.913$ con gl = 2 y un valor de significancia de $p = .633$. Este resultado es favorable, ya que un valor de p elevado en esta prueba indica que no existen diferencias estadísticamente significativas entre los valores observados y los predichos por el modelo, es decir, que el modelo se ajusta adecuadamente a la realidad empírica. En otras palabras,

las estimaciones de probabilidad derivadas del modelo no presentan desviaciones sistemáticas respecto a los datos reales. Esto confirma que, además de ser explicativo y significativo, el modelo logra una calibración efectiva que lo hace confiable desde el punto de vista predictivo.

Tabla 54. Prueba de Hosmer y Lemeshow.

Paso	Chi-cuadrado	gl	Sig.
1	,000	0	.
2	,913	2	,633

En la tabla 55 se muestra la clasificación del modelo de procrastinación pura para clasificar correctamente los casos de procrastinación pura y no procrastinación. Se reportan los resultados tanto del paso 1 como del paso 2, y en ambos casos se observa un rendimiento notablemente equilibrado y estable. En el paso 1, el modelo logra clasificar correctamente el 91.6% de los casos negativos, es decir, individuos que no presentan procrastinación pura; y el 86.4% de los casos positivos o de aquellos que sí presentan esta conducta, con un porcentaje de acierto global del 90.4%. Esta alta capacidad de clasificación sugiere que la variable procrastinación irracional, por sí sola, proporciona un alto poder discriminante, permitiendo distinguir con precisión entre ambos grupos. Al pasar al paso 2, con la inclusión de edad como segundo predictor, se observa una estabilidad total en la clasificación: los porcentajes se mantienen idénticos en todos los grupos, lo cual indica que la incorporación de edad mejora el ajuste del modelo y la varianza explicada, pero no afecta negativamente su capacidad predictiva. Este equilibrio entre mejor ajuste y estabilidad clasificatoria es deseable en modelos aplicados, ya que permite confiar tanto en la robustez estadística como en la utilidad práctica del modelo.

Tabla 55. Clasificación del modelo de procrastinación pura.

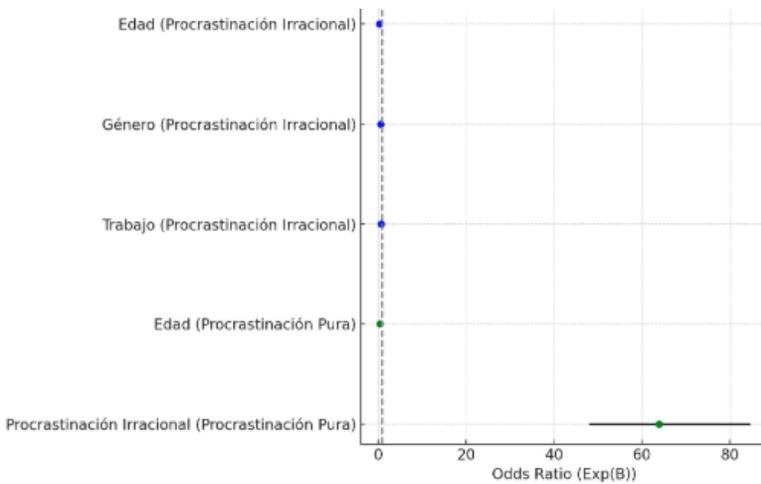
		Pronosticado			Porcentaje correcto
		PROCRASTINACIÓN PURA			
Observado		0	1		
Paso 1	PROCRASTINACIÓN PURA	0	350	32	91,6
		1	16	102	86,4
	Porcentaje global				90,4
Paso 2	PROCRASTINACIÓN PURA	0	350	32	91,6
		1	16	102	86,4
	Porcentaje global				90,4

a. El valor de corte es ,500

Finalmente, la tabla 56 presenta los coeficientes de regresión logística estimados para los pasos 1 y 2, lo que permite interpretar la dirección, intensidad y significancia de los predictores incluidos. En el paso 1, la variable procrastinación irracional muestra un coeficiente altamente significativo ($B = 4.245$; $p < .001$) con un odds ratio ($\text{Exp}(B)$) de 69.727, lo que significa que quienes presentan procrastinación irracional tienen casi 70 veces más probabilidades de incurrir también en procrastinación pura. Este resultado confirma la fuerte vinculación estructural entre ambas formas de procrastinación, y respalda teóricamente la hipótesis de que la procrastinación irracional actúa como un núcleo funcional dentro del comportamiento procrastinador general. En el paso 2, se incorpora la variable edad, que también resulta estadísticamente significativa ($B = -1.119$; $p = .002$), con un $\text{Exp}(B) = 0.327$. Este valor indica que por cada unidad de incremento en edad, la probabilidad de presentar procrastinación pura se reduce en aproximadamente un 67%, lo cual puede interpretarse como evidencia de una mayor capacidad de autorregulación asociada a la madurez, en línea con teorías del desarrollo psicosocial. Cabe destacar que el efecto de la procrastinación irracional se mantiene elevado incluso después de controlar por edad ($\text{Exp}(B) = 63.838$), lo que confirma su independencia relativa y su peso explicativo dominante en el modelo. La constante, significativa en ambos pasos, refleja las probabilidades basales del modelo y permite anclar las estimaciones probabilísticas en un contexto empírico interpretativo.

Para comparar de forma visual y precisa el peso estadístico de las variables incluidas en los modelos de regresión logística para la procrastinación irracional y la procrastinación pura, se elaboró un *forest plot* que representa las razones de probabilidades (odds ratios) junto con sus respectivos intervalos de confianza del 95%. Esta figura permite observar, en un mismo eje, tanto la magnitud del efecto como la dirección (riesgo o protección) de cada predictor. Al presentar ambas regresiones en paralelo, el gráfico facilita la identificación de variables comunes (como edad) y específicas (como procrastinación irracional en el modelo de procrastinación pura), lo que resulta particularmente útil para contrastar estructuras explicativas diferenciadas pero complementarias, como se observa en la figura 23.

Figura 23. Forest plot: comparación entre modelos de procrastinación.



El *forest plot* revela diferencias claras en la magnitud del efecto de los predictores incluidos en cada modelo. En primer lugar, la variable procrastinación irracional, incluida en el modelo de procrastinación pura, destaca como el factor con mayor impacto: su odds ratio supera los 60 puntos, con un intervalo de confianza amplio, pero completamente por encima del umbral neutral ($OR = 1$), lo que indica un efecto positivo y altamente significativo sobre la probabilidad de incurrir en procrastinación pura. Este hallazgo confirma que la procrastinación irracional no solo comparte componentes con la procrastinación pura, sino que constituye su principal núcleo explicativo.

En cuanto a la variable edad, su efecto es consistente en ambos modelos, con odds ratios menores a 1 ($OR \approx 0.29$ en el modelo irracional y $OR \approx 0.33$ en el modelo puro), lo que sugiere que el envejecimiento está asociado a una menor probabilidad de procrastinar, probablemente por el desarrollo de habilidades de autorregulación. La variable género, incluida solo en el modelo de procrastinación irracional, también muestra un efecto protector moderado ($OR \approx 0.59$), lo que implica que el grupo codificado como 1 (mujeres) tiene menor probabilidad de postergar irracionalmente. Por su parte, trabajo también se comporta como un factor protector ($OR \approx 0.68$), sugiriendo que la ocupación estable podría funcionar como una estructura reguladora del comportamiento.

En conjunto, el gráfico refuerza que la procrastinación irracional tiene un rol fundamental como predictor de la procrastinación pura, mientras que las variables sociodemográficas – edad, género y trabajo – ofrecen una explicación complementaria, más relevante en la irracionalidad que en la estructuración general del hábito de postergar. La comparación gráfica no solo evidencia diferencias de intensidad, sino que permite

visualizar cómo ambos modelos capturan dimensiones distintas pero interrelacionadas del fenómeno procrastinador.

5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados obtenidos a través de los modelos de regresión logística para la procrastinación irracional y pura muestran una notable convergencia con las teorías revisadas en la literatura científica. En primer lugar, el hallazgo consistente de que la edad se comporta como un factor protector frente a la procrastinación, tanto irracional como pura, es coherente con lo planteado por Kahneman y Tversky (1979) en su teoría del prospecto, específicamente en lo relativo al “efecto de certidumbre”, que explica cómo los jóvenes sobrevaloran la seguridad de no actuar de inmediato y subestiman las consecuencias futuras.

Este patrón se refleja empíricamente en los modelos estimados, donde la edad presenta odds ratios inferiores a 1 (OR = 0.29 y OR = 0.33), indicando que, a mayor edad, menor es la probabilidad de incurrir en procrastinación. A su vez, estos resultados refuerzan lo sugerido por Gamst-Klaussen et al. (2019), quienes vinculan la autorregulación y la autoeficacia con la capacidad de planificación financiera, ambas cualidades más consolidadas en la adultez. Por otro lado, el papel de la procrastinación irracional como predictor estructural de la procrastinación pura –con un odds ratio superior a 60– se alinea con lo teórico propuesto por Blázquez y Guzmán (2022), quienes destacan su carácter disfuncional y su conexión con consecuencias negativas percibidas pero ignoradas en la práctica. Esta relación también permite entender, desde la teoría del descuento hiperbólico (Laibson, 1997), cómo la preferencia por gratificaciones inmediatas deteriora la adherencia a planes de acción sostenidos.

Desde una perspectiva sociodemográfica, los resultados también se articulan con hallazgos previos en la literatura. El hecho de que el trabajo y el género (en particular, el ser mujer) actúen como factores protectores frente a la procrastinación irracional coincide con lo señalado por Ramos (2023) y López (2016), quienes vinculan la estabilidad ocupacional y el acceso a educación financiera con una mejor gestión del tiempo y de las decisiones económicas. Estas variables, si bien no aparecen en el modelo de procrastinación pura, sí desempeñan un papel relevante en explicar la forma irracional de postergar, lo cual puede interpretarse como una fase antecedente y más situacional del fenómeno procrastinador.

Aparte de la concordancia entre las ideas planteadas, esta investigación ofrece valiosos aportes prácticos y de procedimiento. Para empezar, al contrastar los dos

enfoques, se hace evidente que la postergación llevada al extremo puede interpretarse como una manifestación ampliada o consolidada de la procrastinación ilógica, lo que incide directamente en la creación de medidas preventivas. Igualmente, los datos recabados demuestran que es factible desarrollar modelos de regresión logística sencillos, con una notable capacidad para predecir resultados (con un índice de precisión de hasta el 90.4%) y un buen nivel de concordancia (Hosmer y Lemeshow sin significancia), incluso en entornos rurales y con pocos datos socioeconómicos. Este es un aporte metodológico fundamental, sobre todo para estudios de economía conductual aplicados en áreas con poca información estadística. Por último, la integración de análisis de variables múltiples, representaciones visuales, como el diagrama de bosque, y una base teórica sólida, facilita la creación de un esquema analítico consistente que relaciona las decisiones económicas familiares con aspectos psicológicos y estructurales, beneficiando así al área emergente de la economía del comportamiento aplicada a la organización financiera en situaciones de precariedad.

6. CONCLUSIONES

Este estudio arroja hallazgos importantes, tanto en la práctica como en la teoría, acerca de por qué posponemos decisiones financieras, distinguiendo entre la procrastinación irracional y la pura. Primero, los análisis muestran que la procrastinación irracional es clave para entender la procrastinación pura. Esto indica que, aunque se manifiestan de forma diferente, ambas comparten una raíz común: preferimos lo que nos da satisfacción al momento y nos cuesta mantener compromisos a largo plazo. Este descubrimiento apoya la idea de usar conceptos como el descuento hiperbólico y la teoría del comportamiento planificado para entender por qué tomamos decisiones financieras que no son las mejores.

Segundo, la edad aparece como un factor que disminuye la procrastinación en ambos casos. Esto sugiere que, a medida que maduramos, mejoramos nuestra capacidad de controlarnos y planificar, lo que nos hace menos propensos a dejar para después decisiones financieras importantes. Este efecto es relevante para las políticas públicas, pues subraya la importancia de ayudar a los jóvenes, sobre todo cuando empiezan a ser económicamente independientes.

También se ha visto que factores sociales como el género y el empleo influyen en la procrastinación irracional. Esto demuestra que este tipo de postergación puede depender de circunstancias y contextos específicos. El hecho de que las mujeres y las personas con trabajo formal tiendan menos a procrastinar sugiere que las situaciones de vulnerabilidad afectan nuestra disposición a posponer decisiones financieras.

Finalmente, desde el punto de vista metodológico, el estudio demuestra que es posible construir modelos explicativos robustos y predictivos mediante regresión logística por pasos, incluso en contextos rurales y con información limitada. La alta capacidad clasificatoria de los modelos, su adecuado ajuste estadístico y su coherencia con la literatura especializada refuerzan su validez para futuras aplicaciones. Este capítulo contribuye así al fortalecimiento de una línea de investigación aplicada que articula teoría conductual, análisis estadístico y enfoque de contexto, y que puede servir de base para el diseño de políticas de educación financiera más sensibles a las dinámicas psicológicas y estructurales que condicionan el comportamiento económico de los hogares.

A partir de los hallazgos obtenidos, se pueden formular recomendaciones orientadas tanto a la intervención práctica como a la profundización investigativa del fenómeno. En primer lugar, se recomienda el diseño de programas de educación financiera con enfoque conductual, que no solo transfieran conocimientos técnicos, sino que integren estrategias de autorregulación, manejo del tiempo y gestión emocional. Estos programas deberían estar dirigidos especialmente a personas jóvenes y a grupos en condiciones de informalidad o precariedad laboral, donde los niveles de procrastinación irracional tienden a ser más elevados. Es clave que tales intervenciones se implementen en contextos escolares, comunitarios y laborales, integrando herramientas como nudges, compromisos preestablecidos y simulaciones de consecuencias futuras.

En segundo lugar, se sugiere que las políticas públicas de inclusión financiera incorporen mecanismos que reduzcan las barreras conductuales al ahorro y la planificación, tales como inscripciones automáticas en cuentas de ahorro, penalidades positivas por incumplimiento, o incentivos para el cumplimiento de metas financieras personales. Estas herramientas, inspiradas en la arquitectura de la decisión, pueden ayudar a mitigar la procrastinación irracional y fomentar hábitos financieros sostenibles, especialmente en sectores históricamente excluidos del sistema financiero formal.

En cuanto a futuras líneas de investigación, se recomienda explorar en mayor profundidad la interacción entre variables psicológicas y estructurales en la configuración de conductas procrastinadoras. Esto incluye el análisis de factores como la autoeficacia financiera, la percepción de control, el estrés económico y la estabilidad emocional, así como su influencia en diferentes etapas del ciclo de vida. Asimismo, sería pertinente aplicar metodologías mixtas –cuantitativas y cualitativas– que permitan capturar las dimensiones subjetivas y narrativas del acto de postergar, especialmente en entornos rurales o en grupos de difícil acceso estadístico. Finalmente, se propone la validación del modelo en otras regiones del país o en contextos internacionales con características

sociodemográficas similares, lo cual permitiría contrastar la robustez de los hallazgos y afinar las intervenciones orientadas a mejorar el bienestar financiero de los hogares.

REFERENCIAS

Alcócer, C., Ortegón, J., y Roa, A. (2019). Uncertainty under hyperbolic discounting: the cost of untying your hands. *Journal of Economics, Finance and Administration Science*, 24(48), 176-193. <http://dx.doi.org/10.1108/JEFAS-06-2019-0090>

Alvarado, J, Rosado, M., y Martínez, S. (2023). El impacto del marco legal en la economía familiar de Babahoyo en el año 2022. *Dilemas contemporáneos: Educación, Política y Valores*. <https://dilemascontemporaneoseduccionpoliticaayvalores.com/index.php/dilemas/article/view/3784/3716>

Akerlof, G. (1991). Procrastination and obedience. *American Economics Review*, 81 (2), 1-19. <https://www.jstor.org/stable/2006817>

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>

Bandura, A. (1994). Self-Efficacy. En *Encyclopedia of Human Behavior*, ed. S. Ramachandran (New York, NY: Academic Press), 71-81.

Benartzi, S., y Thaler, R. (2007). Heuristics and biases in retirement savings behavior. *Journal of Economic Perspectives*, 21 (3), 81-104. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.21.3.81>

Blázquez, F., y Guzmán, M. (2022). ESTRUCTURA FACTORIAL Y FIABILIDAD DE LA "ESCALA DE PROCRASTINACIÓN IRRACIONAL"(IPS) EN MÉXICO 1. *Behavioral Psychology= Psicología Conductual*, 30(1), 5-17. <https://doi.org/10.51668/bp.8322101s>

Brown, J., y Previtro, A. (2014). Procrastination, present-biased preferences, and financial behaviors. NBER Working Papers. <https://www.nber.org/sites/default/files/2020-08/orrc14-04.pdf>

Buccioli, A., Manfrè, M. y Veronesi, M. (2022). Family Financial Socialization and Wealth Decisions. *The B.E. Journal of Economic Analysis y Policy*, 22(2), 281-309. <https://doi.org/10.1515/bejeap-2021-0065>

El Comercio. (2019). El 96% de la población no ha recibido educación financiera. *El Comercio*. Recuperado de https://www.elcomercio.com/actualidad/educacion-financiera-poblacion-empresas-bce.html?fbclid=IwAR0Reywf-zJ1zbdOX5rkZcOtvZfLoFAgPPRD4nr_tUBpKAL84M_g_9FXvho

Gamst-Klaussen, T., Steel, P., y Svartdal, F. (2019). Procrastination and personal finances: Exploring the roles of planning and financial self-efficacy. *Frontiers in psychology*, 10, 442909.

Goda, G., Levy, M., Manchester, C., Sojourner, A., y Tasoff, J. (2019). Who is passive saver under opt-in and auto-enrollment?. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 30, 11-48. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2019.08.026>

Kahneman, D., y Tversky, A. (2013). Prospect theory: An analysis of decision under risk. In *Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I* (pp. 99-127).

Laureano, C., y Ampudia, L. (2019). Procrastinación: revisión teórica. *Revista de investigación en psicología*, 22(2), 363-378. <https://doi.org/10.15381/rinvp.v22i2.17435>

Laibson, D., (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 62 (2), 443–477. https://scholar.harvard.edu/files/laibson/files/golden_eggs_and_hyperbolic_discounting.pdf

López, J. (2016). La (Des) educación Financiera en Jóvenes Universitarios Ecuatorianos: Una Aproximación Teórica. Dialnet. Recuperado el 29 de julio de 2024. file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-LaDesEducacionFinancieraEnJovenesUniversitariosEcu-5580338%20(4).pdf

Madrian, B, y Shea, D. (2001). The power of suggestion: inertia in 401(k) participation and savings behavior. *Working Papers*, https://www.nber.org/system/files/working_papers/w7682/w7682.pdf

O'Donoghue, T., y Rabin, T. (1999). Doing It Now or Later. *American Economic Review*, 89 (1), 103-124. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.89.1.103>

Olguín, A. (2024). ¿Luchando contra la procrastinación financiera? *linkedin.com*. Recuperado el 09 de 07 de 2024, de <https://es.linkedin.com/pulse/luchando-contra-la-procrastinaci%C3%B3n-financiera-ana-mar%C3%ADa-aliaga-olgu%C3%ADn-pfile#:text=En%20un%20contexto%20financiero%2C%20procrastinar,de%20una%20persona%20o%20empresa>

Ramos-Zaga, F. (2023). La educación financiera a la luz de la economía del comportamiento. *Iberoamerican Business Journal*, 6(2), 04–33. <https://doi.org/10.22451/5817.ibj2023.vol6.211069>

Red de Instituciones Financieras de Desarrollo. (2022). *Estudio de educación financiera: Situación de la educación y bienestar financiero en Ecuador*. Recuperado de <https://rfd.org.ec/biblioteca/pdfs/LG-331.pdf>

Rocha, R., Almeida, C., y Dias, A. (2021). Pure procrastination scale e irrational procrastination scale: validation of a Brazilian version. *Psico-USF*, 26(3), 507-518.

Steel, P. (2007). The nature of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological bulletin*, 133(1), 65.

Takahashi, T., Ikeda, K. y Hasegawa, T. (2007). A hyperbolic decay of subjective probability of obtaining delayed rewards. *Behavioral and Brain Functions*, 3 (1), 1-52.

Valle-Núñez, A. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(3), 160-166. Epub 02 de junio de 2020. Recuperado en 30 de julio de 2024, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000300160&lng=es&ylng=es.

Viñas, D. (2023). Finanzasdehoy.com. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/economia-familiar.html>

Ye, Z., y Post, T. (2019). What age do you feel? – Subjective age identity and economic behaviors. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 173, 322-341. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2019.08.004>

Zanabria-Contreras, A. (2020). Adaptación Peruana de la Escala de Procrastinación Irracional en Universitarios. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/58528>

SOBRE OS AUTORES

COORDINADOR DE LA OBRA



Juan López-Vera

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

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

científica está disponible en Google Académico y Researchgate.

AUTORES



Odalys Burgo-Bencomo

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

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



Germán Morán-Molina

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

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



Katia Saldaña-Hurtado

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

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



Jorge Lozano-Espinoza

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

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



Adrián Curillo-Aguilar

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

Economista (Universidad Metropolitana del Ecuador).



Cristina Jaramillo-Aguilar

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

Economista (Universidad Metropolitana del Ecuador).



Emily Espinoza-Scaldeferri

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

Economista (Universidad Metropolitana del Ecuador).



Camila Luna Bustamante

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

Economista (Universidad Metropolitana del Ecuador).



Andy Rogel Gallardo

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

Economista (Universidad Metropolitana del Ecuador).



Gabriela Ruiz-Rivas

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

Economista (Universidad Metropolitana del Ecuador).

ÍNDICE REMISSIVO

A

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

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

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

B

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

C

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

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

Cultura financiera 107, 139, 208

E

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

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

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

G

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

I

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

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

M

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

P

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

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

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

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

R

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

S

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

T

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



**EDITORIA
ARTEMIS**

2025