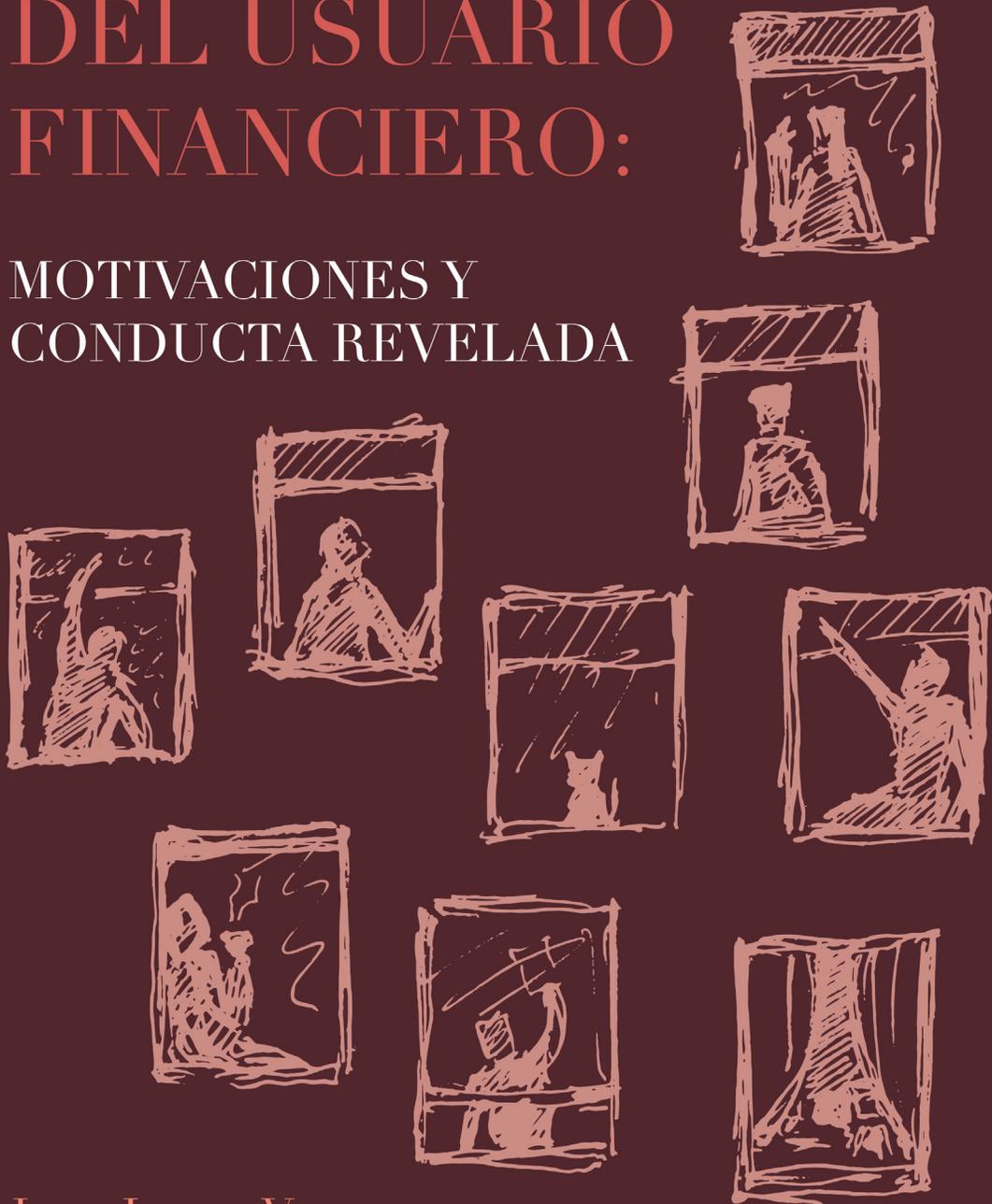


CARACTERIZACIÓN DEL USUARIO FINANCIERO:

MOTIVACIONES Y CONDUCTA REVELADA

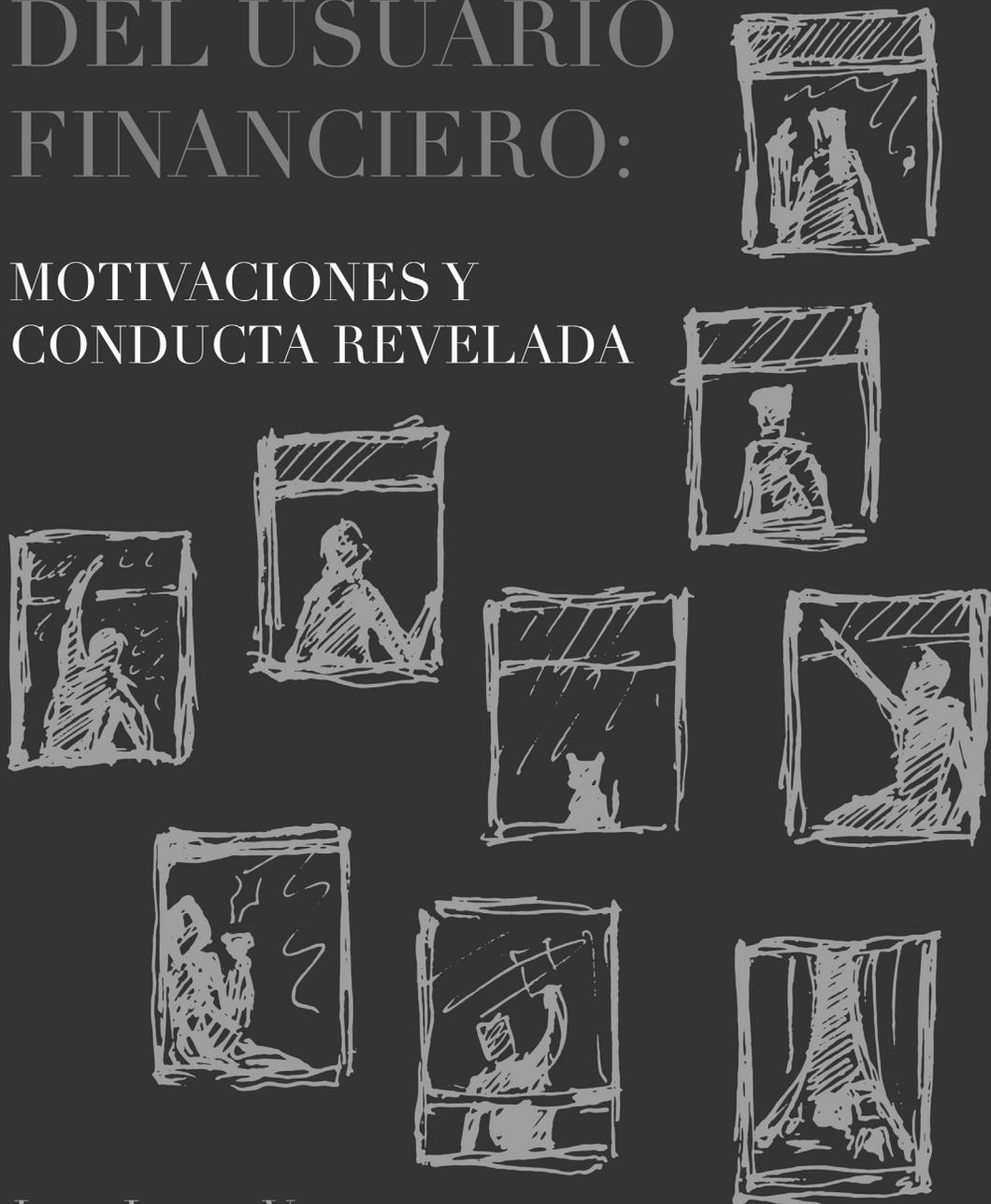


Juan Lopez Vera
(organizador)

 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 Pais Vasco, Espanha
Prof.ª Dr.ª Ninfa María Rosas-García, Centro de Biotecnología Genómica-Instituto Politécnico Nacional, México
Prof.ª Dr.ª Odara Horta Boscolo, Universidade Federal Fluminense, Brasil
Prof. Dr. Osbaldo Turpo-Gebera, *Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, Peru*
Prof.ª Dr.ª Patrícia Vasconcelos Almeida, Universidade Federal de Lavras, Brasil
Prof.ª Dr.ª Paula Arcoverde Cavalcanti, Universidade do Estado da Bahia, Brasil
Prof. Dr. Rodrigo Marques de Almeida Guerra, Universidade Federal do Pará, Brasil
Prof. Dr. Saulo Cerqueira de Aguiar Soares, Universidade Federal do Piauí, Brasil
Prof. Dr. Sérgio Bitencourt Araújo Barros, Universidade Federal do Piauí, Brasil
Prof. Dr. Sérgio Luiz do Amaral Moretti, Universidade Federal de Uberlândia, Brasil
Prof.ª Dr.ª Silvia Inés del Valle Navarro, *Universidad Nacional de Catamarca, Argentina*
Prof.ª Dr.ª Solange Kazumi Sakata, Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares (IPEN)- USP, Brasil
Prof.ª Dr.ª Stanislava Kashtanova, *Saint Petersburg State University, Russia*
Prof.ª Dr.ª Susana Álvarez Otero – Universidad de Oviedo, Espanha
Prof.ª Dr.ª Teresa Cardoso, Universidade Aberta de Portugal
Prof.ª Dr.ª Teresa Monteiro Seixas, Universidade do Porto, Portugal
Prof. Dr. Valter Machado da Fonseca, Universidade Federal de Viçosa, Brasil
Prof.ª Dr.ª Vanessa Bordin Viera, Universidade Federal de Campina Grande, Brasil
Prof.ª Dr.ª Vera Lúcia Vasilévski dos Santos Araújo, Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Brasil
Prof. Dr. Wilson Noé Garcés Aguilar, *Corporación Universitaria Autónoma del Cauca, Colômbia*
Prof. Dr. Xosé Somoza Medina, *Universidad de León, Espanha*

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

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

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-65-81701-57-4

DOI 10.37572/EdArt_160725574

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

CDD 336.76

Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422



INTRODUCCIÓN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Dra. Odalys Burgo-Bencomo

Mgs. Germán Morán-Molina

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

Mgs. Glen Robayo Cabrera

Mgs. Geovanna García Roldán

Esperamos disfruten de este producto académico, con afecto

Juan Gabriel López-Vera, Mgs.

Organizador

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1..... 1

RASGOS FAMILIARES Y BIENESTAR FINANCIERO EN LOS HOGARES DE MACHALA

Juan López-Vera

Gabriela Ruiz-Rivas

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1607255741

CAPÍTULO 2.....32

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

Cristina Jaramillo Aguilar

Juan López-Vera

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1607255742

CAPÍTULO 3.....76

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

Emily Espinoza-Scaldeferri

Juan López-Vera

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1607255743

CAPÍTULO 4.....107

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

Katia Saldaña-Hurtado

Odalys Burgo-Bencomo

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1607255744

CAPÍTULO 5..... 140

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

Germán Morán-Molina

Adrián Curillo-Aguilar

Jerónimo Lozano-Espinoza

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1607255745

CAPÍTULO 6..... 169

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

Germán Morán-Molina

Juan López-Vera

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1607255746

CAPÍTULO 7.....195

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

Camila Luna-Bustamante

Andy Rogel-Gallardo

Odalys Burgo-Bencomo

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1607255747

SOBRE OS AUTORES 211

ÍNDICE REMISSIVO215

CAPÍTULO 1

RASGOS FAMILIARES Y BIENESTAR FINANCIERO EN LOS HOGARES DE MACHALA

Data de submissão: 16/06/2025

Data de aceite: 04/07/2025

Juan López-Vera

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

Gabriela Ruiz-Rivas

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

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

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

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

FAMILY TRAITS AND FINANCIAL WELL-BEING IN HOUSEHOLDS OF MACHALA

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

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

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

CARACTERÍSTICAS FAMILIARES E BEM-ESTAR FINANCEIRO NOS LARES DE MACHALA

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

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

1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL TEMA

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

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

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

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

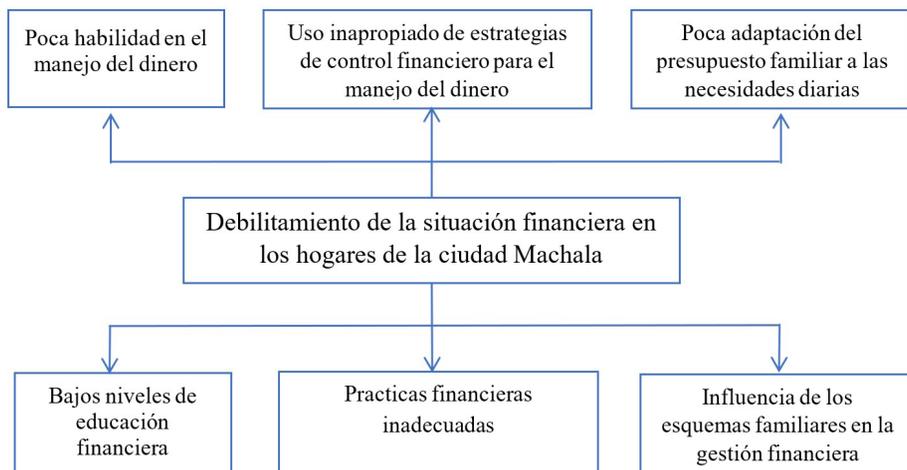
En la ciudad de Machala, muchos hogares enfrentan problemas de estabilidad financiera, lo cual afecta su economía familiar (López et al., 2023). Uno de los problemas principales identificados es la falta de habilidades en la gestión del dinero, que está directamente relacionada con los bajos niveles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

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

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

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

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



Elaborado por: La autora.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

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

Tabla 1. Teorías para explicar el bienestar financiero.

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

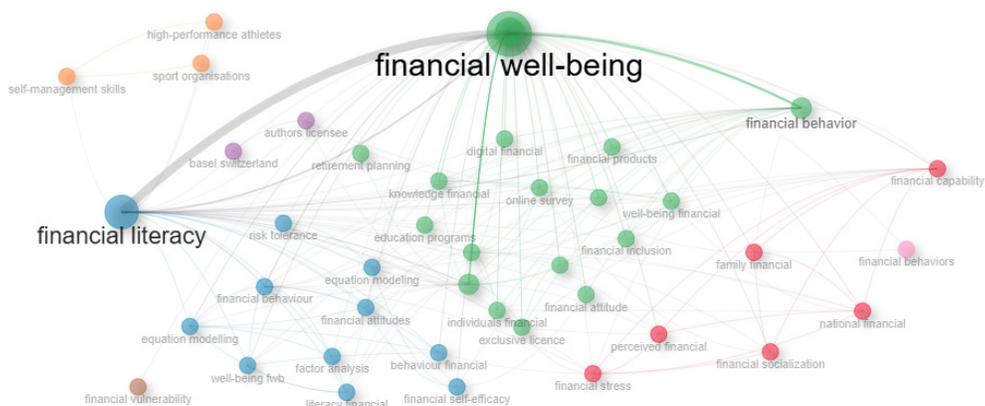
Teoría de la Generación	Mannheim (1952)	Explica cómo las experiencias socioeconómicas vividas por un grupo en una misma época influyen en sus creencias y comportamientos financieros.
Teoría de la Autoeficacia	Bandura (1986)	Plantea que la confianza en la propia capacidad para manejar situaciones afecta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

Elaborado por: La autora.

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

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

Figura 2. Categorías conceptuales del bienestar financiero.



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

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

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

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

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

Tabla 2. Bienestar financiero con respecto al grupo generacional.

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

Fuente: Adaptado de Fan y Henager (2025).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. METODOLOGÍA

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

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

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

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

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

Elaborado por: La autora.

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

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

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

Elaborado por: La autora.

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

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

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

Elaborado por: La autora.

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

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

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

Elaborado por: La autora.

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

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

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

Elaborado por: La autora.

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

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

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

Donde:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Las variables explicativas incluidas son:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4. RESULTADOS

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

Tabla 8. Resumen de procesamiento de casos.

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

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

Tabla 9. Información de ajuste de los modelos.

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

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

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

Tabla 10. Pseudo R cuadrados obtenidos.

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

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

Tabla 11. Pruebas de la razón de verosimilitud.

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

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

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

Tabla 12. Estimaciones de parámetros.

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

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

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

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

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

Categoría Bajo vs Alto

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

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

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

Categoría Medio-bajo vs Alto

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

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

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

Categoría Medio vs Alto

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

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

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

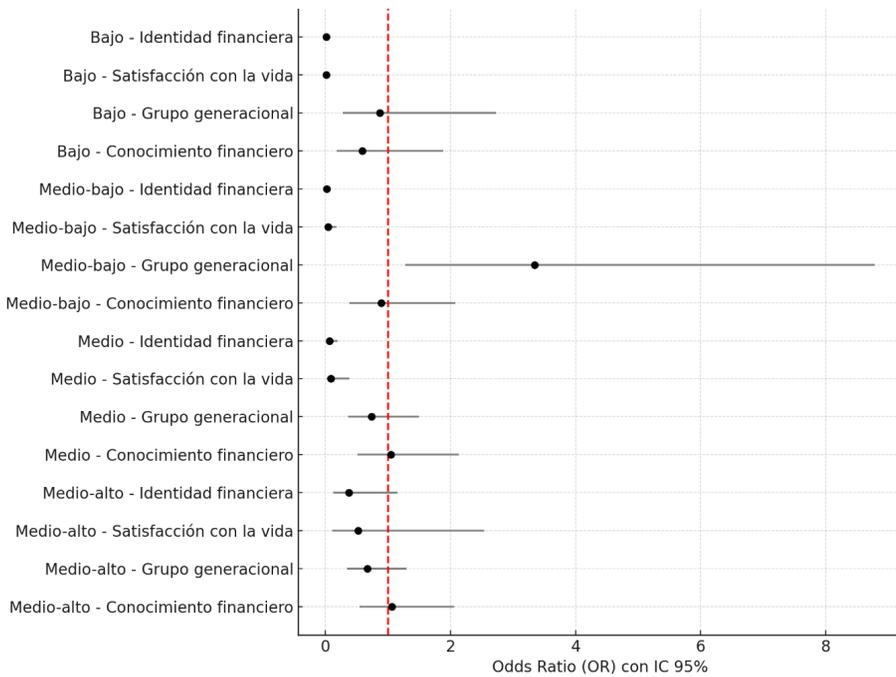
Categoría Medio-alto vs Alto

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

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

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

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



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

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

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

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

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

5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

6. CONCLUSIONES

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

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

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

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

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

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

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

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

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

REFERENCIAS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CAPÍTULO 2

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

Data de submissão: 16/06/2025

Data de aceite: 04/07/2025

Cristina Jaramillo Aguilar

Universidad Metropolitana del Ecuador
<https://orcid.org/0000-0002-7052-3443>

Juan López-Vera

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

RESUMEN: Este capítulo analiza la evolución reciente del ahorro y el crédito en los hogares ecuatorianos, en un contexto marcado por alta informalidad laboral, bajos ingresos y limitado acceso a servicios financieros formales. A partir de una revisión teórica, se identifican factores estructurales, institucionales y conductuales que condicionan la capacidad de planificación financiera de los hogares. Utilizando series temporales trimestrales y modelos econométricos lineales y logarítmicos, se evalúa la influencia de variables como remuneraciones, cartera por vencer, cuasidinero y depósitos a la vista sobre el gasto de consumo. Los resultados muestran que las remuneraciones son el principal determinante del consumo, mientras que el crédito complementa dicha función, aunque con menor peso relativo. El comportamiento postpandemia evidencia un crecimiento en activos líquidos, asociado a

estrategias de ahorro precautorio. Sin embargo, su efecto sobre el consumo es marginal. Se concluye que las dinámicas financieras de los hogares ecuatorianos responden a una lógica de corto plazo, con escasa capacidad de acumulación, lo que refuerza su vulnerabilidad. Se recomienda una política pública integral que combine aumento de ingresos, inclusión financiera y educación económica, a fin de romper el ciclo de endeudamiento y mejorar el bienestar financiero de los hogares.

PALABRAS CLAVE: remuneraciones; ahorros; crédito; gasto de consumo.

DYNAMICS OF WAGES, SAVINGS, AND CREDIT IN CONSUMER SPENDING IN ECUADOR

ABSTRACT: This chapter analyzes recent trends in household saving and credit in Ecuador, within a context marked by high labor informality, low-income levels, and limited access to formal financial services. Based on a review of literature, the study identifies structural, institutional, and behavioral factors that shape households' financial planning capacity. Using quarterly time-series data and both linear and logarithmic econometric models, the study assesses the influence of variables such as wages, outstanding loan portfolios, quasi-money, and demand deposits on household consumption. Results indicate that wages are the main driver of consumption, while credit plays a supporting role with lesser explanatory power. Post-pandemic

behavior shows increased accumulation of liquid assets, suggesting a precautionary saving strategy, although with limited effect on consumption. The findings suggest that Ecuadorian households operate under a short-term logic with restricted capacity for wealth accumulation, thereby reinforcing their financial vulnerability. The study recommends the implementation of an integrated public policy strategy that combines income growth, financial inclusion, and economic education to disrupt the cycle of over-indebtedness and improve household financial well-being.

KEYWORDS: wages; savings; credit; consumption expenditure.

DINÁMICAS DAS REMUNERAÇÕES, DA POUPANÇA E DO CRÉDITO NO GASTO COM CONSUMO NO EQUADOR

RESUMO: Este capítulo analisa a evolução recente da poupança e do crédito nas famílias equatorianas, em um contexto caracterizado por alta informalidade laboral, baixos rendimentos e acesso limitado a serviços financeiros formais. A partir de uma revisão teórica, identificam-se fatores estruturais, institucionais e comportamentais que condicionam a capacidade de planejamento financeiro das famílias. Utilizando séries temporais trimestrais e modelos econométricos lineares e logarítmicos, avalia-se a influência de variáveis como remunerações, carteira a vencer, quase-moeda e depósitos à vista sobre os gastos com consumo. Os resultados indicam que as remunerações são o principal determinante do consumo, enquanto o crédito cumpre uma função complementar, embora com peso relativo menor. O comportamento pós-pandemia revela um crescimento nos ativos líquidos, associado a estratégias de poupança de precaução. No entanto, seu efeito sobre o consumo é marginal. Conclui-se que as dinâmicas financeiras das famílias equatorianas respondem a uma lógica de curto prazo, com reduzida capacidade de acumulação, o que reforça sua vulnerabilidade. Recomenda-se uma política pública integral que combine aumento da renda, inclusão financeira e educação econômica, com o objetivo de romper o ciclo de endividamento e melhorar o bem-estar financeiro das famílias.

PALAVRAS-CHAVE: remunerações; poupança; crédito; gastos com consumo.

1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL TEMA

La evolución del ahorro y el crédito en los hogares ecuatorianos es un tema de análisis importante para tener una visión del crecimiento económico a partir de la conducta de los hogares, en cuanto a dos funciones financieras que definen el rol de la educación financiera en el hogar. Ecuador en los últimos años ha tenido dificultades económicas en relación con la informalidad financiera y la cultura del ahorro. Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), aunque el 58,8% de los hogares tiene la capacidad de ahorro, hay una gran parte de la población que no está activamente integrada en el sistema financiero formal. Un alto nivel de ahorro informal queda en evidenciado (Revista Gestión, 2023).

Esta situación presenta interrogantes relevantes de cómo se gestionan los recursos y cómo se accede al crédito. El crédito ha sido fundamental para el consumo y la calidad de vida de las familias ecuatorianas y, en los últimos cinco años, las cooperativas de

ahorro y crédito han intentado fusionarse para mejorar la eficiencia operativa y aumentar el acceso al crédito en las zonas rurales, pero los resultados han sido muy dispares, lo que enfatiza la necesidad de estudiar con detalle los efectos de las transformaciones de las cooperativas en los hogares (Bravo-Gavilanes, 2024).

Por otro lado, el uso de tarjetas de crédito en Ecuador ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años. A mediados de 2023, se registraron casi 2 millones de tarjeta habientes, lo que representa un incremento del 10,3% en comparación con el año anterior. Las tarjetas de crédito son una herramienta clave para la inclusión financiera, ya que permiten a muchas personas acceder por primera vez a productos financieros formales. Sin embargo, su mal uso ha derivado en situaciones de sobre endeudamiento, especialmente cuando se utilizan para cubrir gastos corrientes como compras de supermercado o bienes de consumo inmediato, que deberían pagarse al contado (Diario Primicias, 2023).

El problema del sobre endeudamiento en Ecuador es preocupante. Se estima que una gran parte de las tarjetas habientes solo paga el monto mínimo mensual, lo que incrementa los intereses y prolonga la deuda. Según un informe reciente, el 42% de los usuarios de tarjetas de crédito en Ecuador se encuentran en esta situación. Además, el uso excesivo de este medio de pago tiende a aumentar en diciembre, impulsado por los gastos de las festividades, lo que provoca un incremento de la morosidad en los primeros meses del año siguiente (Diario El Comercio, 2024).

En este contexto, se desprende la necesidad de analizar con mayor la dinámica del ahorro y el crédito a los hogares, a partir de indicadores básicos como las remuneraciones y el gasto de consumo. De esta manera se podrá tener una visión integradora sobre cómo es la función de planificación de los hogares ecuatorianos.

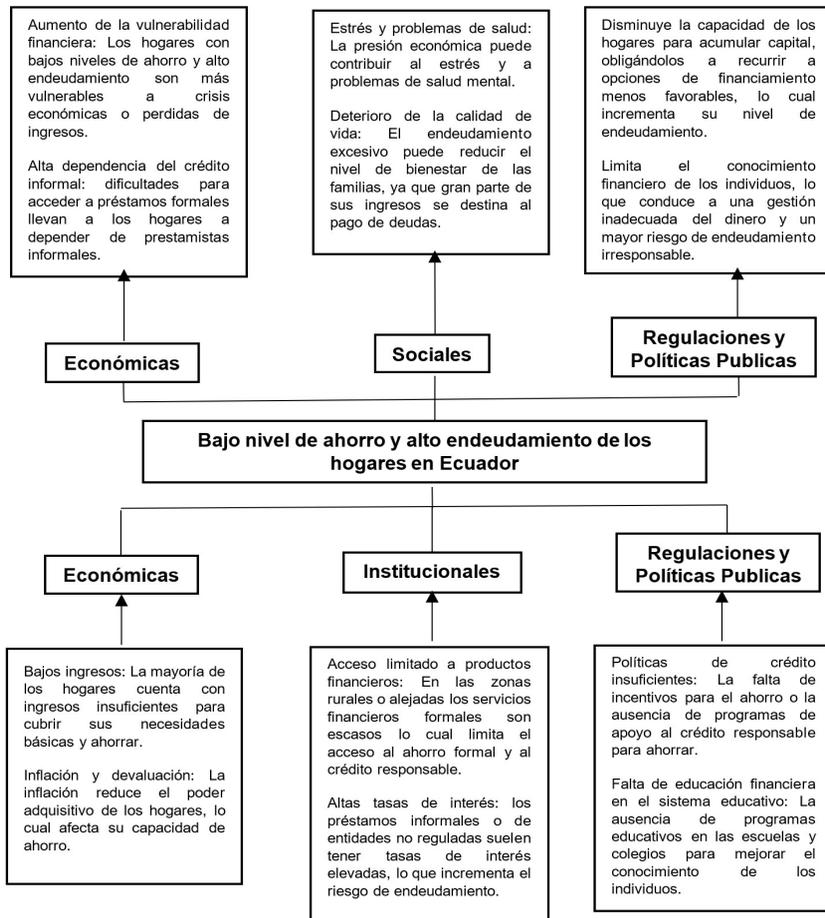
La escasez de ahorro, así como el alto endeudamiento de los hogares ecuatorianos, constituye un problema generalizado. Según los datos del Banco Central del Ecuador y la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), más del 60% de los hogares ecuatorianos se encuentran en una situación difícil para ahorrar y, para sufragar los gastos más elementales o las eventualidades que puedan surgir, a la mayoría no les queda otra alternativa que acceder al crédito.

Finalmente, el bajo nivel de ahorro y el alto endeudamiento de los hogares en Ecuador constituyen problemas profundamente enraizados en factores económicos, sociales e institucionales. La combinación de bajos ingresos, alta informalidad laboral y la inflación limita la capacidad de las familias para ahorrar, forzándolas a depender de créditos informales que incrementan su vulnerabilidad financiera. Esta situación repercute no solo en su capacidad económica, sino también en su bienestar general, afectando su calidad de vida y generando estrés financiero y problemas de salud mental.

El endeudamiento excesivo dificulta la acumulación de capital y perpetúa un ciclo de precariedad. La falta de políticas públicas efectivas y programas educativos en finanzas personales impide que los hogares desarrollen habilidades para gestionar su dinero de manera adecuada y accedan a mejores condiciones de financiamiento. Por ello, es esencial implementar políticas integrales que promuevan el ahorro, mejoren el acceso a créditos responsables y fortalezcan la educación financiera desde edades tempranas.

Para abordar estos desafíos y romper el ciclo de vulnerabilidad, será necesario un esfuerzo conjunto entre el gobierno, el sector privado y la sociedad civil. Solo con una colaboración amplia se podrá crear un entorno financiero más seguro y sostenible, que mejore la estabilidad económica de las familias y reduzca las desigualdades en el acceso a servicios financieros en Ecuador. Bajo este contexto, se presenta en la figura 5 el árbol del problema del caso.

Figura 4. Caracterización de la situación del ahorro y el crédito de los hogares en Ecuador.



Elaborado por: La autora.

El análisis revela que el término *household debt* emerge como nodo central del campo temático, con alta densidad y fuerte conexión con conceptos como *financial fragility*, *income inequality*, *financial stability*, *household savings* e *interest rates*. Esto evidencia que el endeudamiento de los hogares se estudia no como fenómeno aislado, sino en interacción con indicadores estructurales, riesgos macro financieros y patrones de comportamiento económico. En la periferia densa del mapa aparecen conceptos como *economic growth*, *monetary policy*, *income distribution* y *conspicuous consumption*, lo que indica que la deuda se articula a su vez con dinámicas más amplias del ciclo económico y la evolución del consumo.

Resulta especialmente relevante para el enfoque de este capítulo la identificación de un bloque temático vinculado al ahorro de los hogares, que incluye términos como *household saving*, *precautionary saving* y *financial inclusion*. Esta presencia en el núcleo semántico confirma que el ahorro sigue siendo una dimensión fundamental del bienestar financiero familiar, y que su vínculo con el endeudamiento se da tanto desde la perspectiva del comportamiento inter temporal como desde la disponibilidad efectiva de opciones formales de acumulación de recursos.

Asimismo, se evidencia el interés de la literatura internacional por explorar estos temas en contextos emergentes y países en vías de desarrollo. La red incluye menciones específicas a países como China, Turquía, Sudáfrica, Malasia y Japón, todos ellos caracterizados por transiciones financieras aceleradas, desigualdad persistente, y expansión del crédito al consumo. Aunque Ecuador no aparece de forma explícita como nodo, la presencia de estas economías sugiere que existe un cuerpo creciente de investigación centrado en regímenes financieros periféricos o híbridos, que comparten con Ecuador desafíos como la informalidad laboral, la debilidad institucional en educación financiera y el acceso desigual al crédito.

De igual manera, la aparición de términos como *financial literacy* y *financial inclusion* en áreas cercanas al núcleo temático sugiere que los debates sobre deuda y ahorro están incorporando dimensiones pedagógicas y de política pública en sus marcos analíticos. Esta tendencia resulta crucial para el caso ecuatoriano, donde los problemas de sobreendeudamiento de los hogares suelen estar acompañados por brechas en capacidades financieras, ausencia de estrategias de ahorro sostenido y patrones de consumo expuestos a vulnerabilidad externa. Por tanto, la red de coocurrencia permite hallar que el campo de estudio sobre ahorro y deuda de los hogares se estructura en torno a tres ejes principales: (i) la relación deuda-estabilidad financiera, (ii) el rol del ahorro y la política macroeconómica en la resiliencia de los hogares, y (iii) el componente

de inclusión y alfabetización financiera como estrategia para afrontar desigualdades y vulnerabilidad económica.

3. RELACIÓN DEUDA-ESTABILIDAD FINANCIERA

Uno de los enfoques más fundamentales para comprender el bienestar financiero es el que lo vincula con los procesos de socialización financiera en el seno familiar, una relación que Rea et al. (2019) exploraron desde una perspectiva cualitativa centrada en adultos jóvenes en transición hacia la independencia. Los autores sostuvieron que el bienestar financiero no debe considerarse únicamente como una condición objetiva, sino como una construcción cognitiva que surge de la interpretación que los individuos hacen de las experiencias familiares vividas durante la infancia y adolescencia. En este marco, los procesos explícitos como la enseñanza directa sobre el uso del dinero, e implícitos como la observación de conductas parentales, configuran actitudes, conocimientos y capacidades que no solo motivan el comportamiento financiero posterior, sino que también definen cómo los individuos comprenden el concepto mismo de bienestar financiero.

Esta dimensión interpretativa, agregada como extensión teórica al modelo original de socialización financiera de Gudmunson y Danes (2011), implicó que los jóvenes no solo internalizan normas familiares, sino que las reelaboran cognitivamente para proyectar expectativas sobre su futuro económico. La profundidad del análisis se basó en el hallazgo de que los participantes, al reflexionar sobre sus experiencias familiares, articulan definiciones de bienestar financiero basadas en autonomía, seguridad y libertad para tomar decisiones, evidenciando un tránsito desde la dependencia normativa hacia una autopercepción competencial. En términos empíricos, Rea et al (2019) fundamentaron en entrevistas semiestructuradas con 31 adultos jóvenes estadounidenses; encontrando que aquellos con experiencias familiares positivas y coherentes en torno al dinero reportan no solo mayor alfabetización financiera, sino también un sentido más claro de autoeficacia y satisfacción financiera. En consecuencia, los autores destacaron la necesidad de considerar el bienestar financiero como un constructo dinámico que emerge de procesos de socialización y no únicamente como una meta conductual o económica, esto tiene implicaciones claves para intervenciones educativas que busquen promover capacidades financieras desde una edad temprana.

El análisis centrado en la interpretación individual del bienestar financiero, entendido como una construcción subjetiva derivada de experiencias familiares pasadas, ofrece una aproximación valiosa para comprender cómo los adultos jóvenes resignifican su historia económica a través de marcos cognitivos y emocionales propios. Sin embargo,

esta mirada se encuentra limitada al privilegiar el recuerdo y la introspección como únicas fuentes explicativas, sin considerar en profundidad la naturaleza concreta de las prácticas parentales ni la calidad de las relaciones actuales entre padres e hijos. Al enfocarse exclusivamente en la percepción individual, se corre el riesgo de subestimar el rol activo que las familias continúan desempeñando en la configuración de habilidades financieras durante la transición hacia la adultez. Además, no se abordan con suficiente claridad los mecanismos específicos mediante los cuales se transmiten normas, hábitos y expectativas económicas en contextos contemporáneos marcados por la prolongación de la dependencia financiera juvenil. Estas omisiones plantean la necesidad de explorar otras dimensiones del proceso de socialización, como la supervisión directa, la confianza mutua y la consistencia normativa, así como la influencia de la socialización financiera en curso, que aún en etapas postadolescentes puede incidir de forma determinante en la conducta y satisfacción económica de los jóvenes.

Desde una perspectiva intergeneracional, Damian et al. (2019) argumentan que el bienestar financiero en la adultez emergente está profundamente determinado por los procesos de socialización financiera recibidos durante la infancia y adolescencia, particularmente en contextos culturales donde la dependencia económica de los jóvenes hacia sus padres es elevada. El argumento central del estudio establece que las conductas financieras saludables en adultos jóvenes – como el ahorro, el control del gasto y la planificación – están fuertemente asociadas a la calidad de la socialización financiera percibida por ellos, incluyendo tanto el modelamiento previo de hábitos responsables por parte de los padres como la supervisión directa de los patrones de consumo durante etapas formativas. Esta función socializadora cumple también un rol subjetivo al contribuir a la conformación del bienestar financiero percibido, ya que la satisfacción de los jóvenes con su situación económica se ve influida, además, por la relación financiera actual con sus padres y por el nivel de confianza que depositan en sus consejos financieros.

Esta doble vía – conductual y afectiva – sugiere que el bienestar financiero no solo se manifiesta en prácticas observables, sino también en evaluaciones internas relacionadas con el apoyo recibido y la validación emocional en torno al dinero. La propuesta teórica del artículo se enriquece al distinguir entre socialización pasada (antecedente) y socialización actual (proactiva), y al demostrar que ambas dimensiones interactúan con factores estructurales como el estatus socioeconómico para configurar trayectorias diferenciadas de bienestar. En contraste con enfoques exclusivamente conductuales que privilegian la alfabetización financiera como predictor principal (por ejemplo, Shim et al., 2010), los autores destacan que las percepciones subjetivas del vínculo parental tienen un

mayor poder explicativo que los reportes directos de los padres, revelando la centralidad de la interpretación juvenil en la internalización de normas y hábitos. El estudio, basado en una muestra de 143 díadas de padres e hijos en Rumania, empleó análisis de regresión jerárquica para predecir dos variables dependientes: conductas financieras saludables y satisfacción financiera en adultos jóvenes. Los resultados muestran que, según el reporte de los hijos, la socialización pasada (modelamiento y monitoreo parental) predice comportamientos financieros positivos, mientras que la socialización actual (relación y confianza financiera con los padres) se asocia significativamente con mayores niveles de satisfacción financiera. Estas asociaciones no se observaron en los datos reportados por los padres, lo que subraya la importancia de considerar la perspectiva del receptor en los procesos de socialización. En suma, el estudio aporta evidencia empírica sólida sobre cómo la socialización financiera intergeneracional –especialmente cuando es percibida como coherente y afectivamente significativa– influye en el desarrollo de competencias y percepciones financieras clave para la transición exitosa a la autonomía económica.

La focalización en las dinámicas familiares actuales y en las prácticas parentales explícitas permite comprender con mayor precisión cómo se consolidan hábitos financieros saludables y percepciones de suficiencia económica en la adultez emergente. Sin embargo, esta perspectiva presenta ciertas restricciones al asumir, de forma implícita, que el entorno familiar representa el principal –o incluso único– determinante del bienestar financiero en esta etapa vital. La explicación se concentra en interacciones micro y relaciones directas, dejando de lado la influencia de estructuras económicas más amplias, la diversidad de experiencias culturales o la mediación de factores internos como la conciencia emocional o los rasgos de personalidad. Además, se parte de la premisa de que la calidad de la socialización es homogénea entre los hogares, sin considerar las profundas desigualdades contextuales que pueden modificar tanto el contenido como el efecto de esa transmisión intergeneracional. Ante estas limitaciones, resulta necesario incorporar marcos analíticos que reconozcan la complejidad del bienestar financiero como fenómeno multidimensional, en el que interactúan tanto las condiciones externas como las capacidades subjetivas de agencia, regulación emocional y alineación entre decisiones económicas y valores personales.

Desde un enfoque conceptual integrador, Mahendru et al. (2020) sostienen que el bienestar financiero debe ser entendido como una experiencia multidimensional que emerge de la interacción entre factores objetivos, subjetivos y comportamentales, especialmente en contextos de alta desigualdad socioeconómica como los países en desarrollo. El argumento central del artículo es que el bienestar financiero no se reduce

a ingresos o posesiones materiales, sino que también incluye la capacidad de cumplir obligaciones presentes y futuras, sentirse seguro en el plano económico, ejercer libertad de elección, y experimentar una mejora general en la calidad de vida. Esta visión ampliada incorpora, como eje explicativo, el rol mediador de las conductas financieras, las cuales están influenciadas a su vez por tres grandes categorías de antecedentes: el conocimiento financiero, los rasgos de personalidad y un nuevo constructo denominado “finanzas conscientes” o *mindful finance*. Esta última dimensión, que representa una segunda función derivada dentro del modelo, introduce la atención plena y el juicio no reactivo como principios aplicados a la toma de decisiones económicas, lo cual permite a los individuos actuar con mayor autoconciencia y alineación con sus valores personales, incluso en escenarios de escasez o incertidumbre. La propuesta teórica se enriquece al integrar estas variables en un marco que reconoce el peso del entorno social y económico, argumentando que la capacidad individual para actuar financieramente de forma eficaz no puede desligarse de las oportunidades estructurales ni del marco institucional en el que las decisiones tienen lugar.

En contraste con modelos tradicionales centrados exclusivamente en la educación financiera o en indicadores macroeconómicos (como los promovidos por el Consumer Financial Protection Bureau, 2015a; 2015b), los autores insisten en que una comprensión válida del bienestar financiero debe atender simultáneamente a las capacidades internas del individuo y a las restricciones y soportes del entorno. El estudio, de carácter cualitativo y exploratorio, se basa en entrevistas semiestructuradas a consumidores y profesionales del sector financiero en India, y emplea técnicas de codificación temática con enfoque de teoría fundamentada. Los hallazgos revelan que la conducta financiera actúa como puente entre la situación económica (real y percibida) y la experiencia de bienestar, y que el desarrollo de prácticas financieras conscientes – como el control emocional al gastar, la reflexión ética al invertir o la toma de decisiones alineadas con fines vitales – tiene un impacto significativo sobre la percepción de seguridad y autonomía financiera. En términos de implicaciones, el artículo propone que las intervenciones para mejorar el bienestar financiero deben ir más allá de la transmisión de conocimientos técnicos, incorporando enfoques educativos que integren autoconocimiento, emociones y contexto social, particularmente en poblaciones vulnerables o marginadas del sistema financiero formal.

La ampliación conceptual del bienestar financiero hacia un enfoque que integra condiciones estructurales, características individuales y disposiciones afectivas representa un avance significativo respecto a explicaciones meramente conductuales o

centradas en la educación financiera. Al incorporar nociones como la atención plena, la calidad de vida y la libertad de elección, se reconoce la complejidad del bienestar como un proceso influido tanto por lo que se tiene como por cómo se vive y se decide. No obstante, este marco, aunque integral, permanece en un plano teórico general que no delimita con suficiente precisión los mecanismos cognitivos y actitudinales específicos que transforman disposiciones internas en prácticas financieras concretas. Falta profundizar en cómo creencias, percepciones de control, tolerancia al riesgo o expectativas temporales configuran intenciones y comportamientos financieros cotidianos. Asimismo, persiste la necesidad de vincular estos aspectos subjetivos con indicadores observables de bienestar financiero, estableciendo relaciones empíricas más sistemáticas. En este sentido, resulta pertinente avanzar hacia modelos que, sin abandonar la riqueza del enfoque multidimensional, se centren en las rutas psicosociales a través de las cuales las actitudes hacia el dinero moldean decisiones, hábitos y resultados financieros tangibles.

Desde una perspectiva psicosocial, Castro et al. (2020) sostienen que las actitudes hacia el dinero constituyen un determinante fundamental del bienestar financiero, al influir tanto en la planificación financiera como en la toma de decisiones de riesgo y en la adopción de comportamientos económicos responsables. El argumento central del estudio radica en que el bienestar financiero no es un estado alcanzado exclusivamente a partir de factores estructurales o educativos, sino que depende, en gran medida, de disposiciones cognitivas y afectivas internalizadas, como la forma en que se valora el dinero, la percepción de control sobre los recursos y las creencias sobre su función social. A partir de esta premisa, los autores proponen un modelo teórico que incorpora la actitud hacia el dinero como variable exógena, y evalúa su influencia directa e indirecta sobre el bienestar financiero percibido, a través de dos funciones mediadoras: el horizonte de planificación financiera y la tolerancia al riesgo. Esta extensión del argumento permite mostrar que las actitudes positivas hacia el dinero – como considerarlo una herramienta de libertad o de propósito – favorecen una visión de largo plazo y una disposición mayor al asumir riesgos calculados, lo que a su vez potencia la adopción de comportamientos financieros saludables, como el ahorro, la inversión y el seguimiento de presupuestos. El modelo se profundiza al incorporar la Teoría del Comportamiento Planificado (Ajzen, 1991), desde la cual se interpreta que las intenciones de conducta económica son moldeadas por actitudes, normas subjetivas y percepciones de control conductual, elementos que interactúan en la configuración de la conducta financiera efectiva.

En contraste con modelos centrados en el conocimiento o las habilidades técnicas, como los propuestos por Brüggén et al. (2017), el enfoque de Castro et al. sitúa

el bienestar financiero dentro de un sistema de creencias y disposiciones subjetivas, subrayando que incluso personas con niveles adecuados de educación financiera pueden presentar conductas inconsistentes si no poseen una actitud favorable hacia la gestión del dinero. El estudio, de carácter cuantitativo y explicativo, utilizó datos de una encuesta aplicada a una muestra representativa de adultos peruanos y se apoyó en modelos de ecuaciones estructurales para contrastar empíricamente el modelo propuesto. Los resultados muestran efectos significativos de las actitudes hacia el dinero sobre el bienestar financiero, tanto de forma directa como mediante su influencia en el horizonte de planificación y la tolerancia al riesgo, validando así el enfoque teórico planteado. Como implicación, los autores sugieren que las políticas públicas y los programas de educación financiera deberían incluir componentes de formación actitudinal, con el objetivo de transformar no solo el conocimiento, sino también las creencias y disposiciones que orientan la conducta financiera cotidiana.

El análisis de los determinantes actitudinales del comportamiento financiero permite trazar con claridad cómo las creencias individuales sobre el dinero se traducen en patrones de decisión y estrategias de gestión económica. Al enfatizar el papel del horizonte de planificación y la tolerancia al riesgo, se delimitan variables intermedias que ayudan a explicar el paso de la intención a la acción. Sin embargo, este enfoque tiende a asumir condiciones relativamente estables y homogéneas entre los agentes, dejando en segundo plano cómo los estados emocionales, las experiencias de estrés o la percepción de control pueden alterar o mediar significativamente esa relación. Tampoco se explora con suficiente profundidad cómo el tipo de ocupación o el contexto laboral específico puede modelar las respuestas psicológicas ante situaciones financieras adversas. La omisión de estas variables limita la capacidad del modelo para captar matices importantes en la manera en que diferentes grupos afrontan sus realidades económicas. Por ello, se vuelve necesario incorporar una perspectiva que, además de las actitudes hacia el dinero, examine el impacto de factores psicológicos como la autoeficacia, el locus de control y la carga emocional asociada a la gestión financiera, especialmente en sectores caracterizados por alta vulnerabilidad y exposición a incertidumbre, como ocurre en el ámbito agrícola.

Desde una perspectiva diferencial según ocupación, Heo, Lee y Park (2020) propusieron que el bienestar financiero percibido está mediado por factores psicológicos como el estrés financiero, la autoeficacia, el locus de control y la tolerancia al riesgo, cuyos efectos varían sustancialmente entre agricultores y no agricultores. El argumento central del artículo es que, aunque los factores financieros objetivos son relevantes, el grado en

que las personas se sienten satisfechas con su vida está fuertemente influido por sus recursos psicológicos para enfrentar contextos económicos adversos (Farrell, Fry y Risse, 2016; Erdogan et al., 2012). En este marco, la autoeficacia y el locus de control interno se interpretan como recursos subjetivos clave para enfrentar el estrés financiero (Karaman y Watson, 2017). Los resultados mostraron que el estrés financiero y el locus de control se asocian significativamente con la satisfacción vital. Las implicaciones del estudio apuntan a la necesidad de desarrollar políticas diferenciadas de intervención psicológica y asesoría financiera (Sinclair y Cheung, 2016) que tomen en cuenta no solo la condición económica de los individuos, sino también su ocupación, contexto de vida y capacidad percibida para manejar el entorno financiero adverso. Al poner el énfasis en la resiliencia personal y los mecanismos de afrontamiento, se corre el riesgo de invisibilizar las desigualdades sistémicas que afectan de manera desproporcionada a determinados grupos sociales. De ahí la necesidad de ampliar la mirada hacia una comprensión estructural del bienestar financiero, que contemple el papel del sistema económico, las políticas públicas y los entornos sociales en la generación y distribución del estrés financiero.

Desde una perspectiva estructural y crítica, Friedline et al. (2021) sostienen que el bienestar financiero de las familias no puede entenderse sin considerar las condiciones macroeconómicas y los entornos económicos en los que están insertas, enfatizando que las recesiones, como la de 2008 y la derivada de la pandemia por COVID-19, exacerban la inseguridad financiera, especialmente entre los grupos históricamente marginados. En contraste con los enfoques predominantes que proponen estrategias individuales de ahorro, endeudamiento responsable o educación financiera (como los desarrollados por Deidda, 2015; Park y Kim, 2018), Friedline et al. cuestionaron esa lógica y proponen un giro analítico hacia lo sistémico: la precariedad financiera no es solo una cuestión de elección o capacidad, sino también de restricciones estructurales impuestas por la economía política del capitalismo racializado. El reconocimiento del peso de las condiciones macroeconómicas y de los entornos estructurales en la configuración del bienestar financiero permite superar la mirada individualizante de la vulnerabilidad económica y reposiciona el análisis en el terreno de la justicia distributiva. Esta perspectiva visibiliza cómo factores como la raza, el género, la clase social o la arquitectura del mercado financiero determinan, en gran medida, quiénes enfrentan mayor riesgo de inestabilidad y quiénes acceden a oportunidades de acumulación.

Fu (2020), analizó las instituciones desde una óptica comparada, planteando que la prosperidad económica de la gente no se limita a su formación financiera o a estar dentro del sistema formal. Más bien, esta prosperidad depende, y de manera crucial, de

cómo está estructurado el sector financiero en el que se desenvuelven. Partiendo de ahí, el autor añade un matiz al separar dos tipos de mecanismos institucionales: aquellos que facilitan u obstaculizan las decisiones financieras (como la información imparcial y la competencia entre proveedores), y aquellos que sirven como reemplazo o apoyo a los servicios financieros tradicionales, como los préstamos informales o el respaldo financiero de la comunidad. Esta diferenciación conceptual nos lleva a concluir que el bienestar financiero no solo se ve afectado por la habilidad de cada uno para tomar decisiones lógicas, sino por la posibilidad real de hacerlo en un entorno estructural que ofrezca opciones factibles, accesibles y claras. En contraste con estudios centrados únicamente en la alfabetización financiera como predictor (e.g., Lusardi y Mitchell, 2007; Fernandes, Lynch Jr. y Netemeyer, 2014), Fu demostró que una parte significativa de la variabilidad en el bienestar financiero se explica por la estructura institucional del entorno, especialmente en términos de pluralidad de proveedores e independencia de las fuentes de información. Los resultados indican que subregiones con mayor disponibilidad de información imparcial y más competencia entre instituciones financieras presentan niveles significativamente más altos de bienestar financiero, incluso entre personas con iguales niveles de conocimiento e inclusión. Las implicaciones de estos hallazgos son claras: las políticas públicas deben ir más allá del enfoque conductual-individual y avanzar hacia reformas estructurales del sistema financiero, promoviendo entornos más inclusivos, diversos y transparentes, que no solo permitan a los ciudadanos participar, sino también beneficiarse efectivamente del sistema financiero.

La identificación de condiciones institucionales específicas que moldean el bienestar financiero en distintos contextos territoriales aporta un marco robusto para comprender cómo las reglas, estructuras y dinámicas del sistema financiero afectan la experiencia económica individual, más allá de las capacidades o conocimientos personales. Sin embargo, este enfoque, centrado en instituciones establecidas y configuraciones estructurales tradicionales, no capta del todo la transformación acelerada del ecosistema financiero provocada por la digitalización y la proliferación de plataformas tecnológicas. El surgimiento de soluciones fintech está reconfigurando tanto las formas de acceso como las lógicas de relación entre usuarios y servicios financieros, introduciendo variables nuevas – como la confianza digital, la percepción de utilidad tecnológica o la experiencia de usuario – que median directamente en el bienestar financiero. Este cambio no solo introduce nuevas oportunidades de inclusión, sino también nuevos riesgos de exclusión para quienes carecen de alfabetización digital o de condiciones contextuales para apropiarse de estas herramientas. Ante ello, resulta imprescindible extender el

análisis institucional hacia estos entornos emergentes, explorando cómo la tecnología, la regulación y el comportamiento del consumidor convergen para producir nuevas formas de satisfacción o precariedad financiera en la era digital.

Desde una perspectiva centrada en el comportamiento del consumidor financiero, Bahadir y Valev (2020) argumentan que la adopción de tecnologías financieras digitales (*fintech*) puede mejorar significativamente el bienestar financiero de los usuarios, siempre que se desarrollen condiciones institucionales y de confianza que faciliten su uso sostenido y eficaz. El argumento central del estudio radica en que las plataformas *fintech* no solo reducen barreras de acceso a servicios financieros formales, especialmente en mercados emergentes, sino que también potencian capacidades de gestión económica individual al ofrecer soluciones rápidas, personalizadas y con menor fricción operativa. En este marco, los autores introducen una segunda función explicativa al incorporar el papel de la confianza en los actores financieros y en la infraestructura digital como mediadores clave entre la adopción tecnológica y los resultados percibidos de bienestar financiero. Esta mediación es esencial para comprender por qué, a pesar de la creciente disponibilidad de herramientas digitales, su adopción efectiva y su impacto en la vida financiera cotidiana sigue siendo desigual y, en muchos casos, limitada por factores sociopsicológicos y contextuales.

El modelo conceptual propuesto se profundiza mediante la integración de la teoría de la difusión de innovaciones (Rogers, Shinghal y Quinlan, 2014) con el marco de capacidades financieras, lo que permite analizar cómo factores como la percepción de utilidad, la facilidad de uso, la compatibilidad con necesidades locales y la seguridad percibida influyen tanto en la adopción como en el uso continuado de las plataformas digitales. En contraste con enfoques que analizan el bienestar financiero desde dimensiones estructurales amplias (como Fu, 2020) o desde marcos exclusivamente actitudinales (como Castro et al., 2020), el enfoque de Bahadir y Valev se sitúa en la intersección entre tecnología, comportamiento del consumidor y entorno institucional, ofreciendo una lectura más granular de los determinantes del bienestar financiero en la era digital. Basado en un diseño cuantitativo, el estudio utiliza datos de encuestas aplicadas a usuarios de servicios *fintech* en Turquía, combinando análisis factoriales y modelos de regresión para identificar las relaciones entre variables clave. Los resultados muestran que la confianza en las instituciones financieras tradicionales y en las plataformas digitales influye positivamente tanto en la adopción como en la satisfacción financiera de los usuarios, y que la percepción de control, rapidez y accesibilidad de las herramientas digitales incrementa la sensación de bienestar económico.

No obstante, los efectos son más fuertes en usuarios con niveles intermedios o altos de alfabetización financiera, lo que sugiere la persistencia de brechas de uso basadas en capital cognitivo. Como implicación, los autores plantean que para que las Fintech cumplan su promesa de inclusión financiera real, es necesario diseñar estrategias de política pública que fortalezcan la confianza digital, reduzcan la complejidad de las plataformas y combinen la innovación tecnológica con educación financiera y protección del consumidor.

4. ROL DEL AHORRO Y POLÍTICA MACROECONÓMICA EN LA RESILIENCIA DE LOS HOGARES

Ngamaba et al. (2020) desarrollaron una revisión sistemática de literatura cuyo propósito es identificar los principales factores asociados al bienestar subjetivo, con énfasis en variables como la satisfacción con la vida y el bienestar financiero. El trabajo se fundamenta teóricamente en modelos multidimensionales del bienestar, en los cuales se reconoce que el bienestar subjetivo es una construcción que abarca tanto factores materiales como emocionales, sociales y psicológicos. En particular, el concepto de satisfacción con la vida se aborda como una evaluación cognitiva general de la propia vida, que se distingue del afecto positivo o negativo momentáneo (Cai y Park, 2016; Diener y Chan, 2011), mientras que el bienestar financiero se considera una dimensión relevante del entorno material que condiciona esa evaluación general. La inclusión de estas teorías es pertinente dado que permiten integrar distintos niveles de análisis (individual, familiar y estructural) al explorar qué variables explican las diferencias de bienestar en diversas poblaciones y contextos. Los hallazgos más relevantes indican que los ingresos, el empleo, la educación, el estado civil y la salud son determinantes consistentes del bienestar subjetivo. Particularmente, los autores destacaron que el ingreso tiene una relación positiva con la satisfacción vital, aunque no lineal, lo cual sugiere que factores no monetarios adquieren relevancia a medida que se satisfacen las necesidades básicas. También subrayaron que la calidad de las relaciones sociales y el sentido de comunidad ejercen un impacto significativo sobre el bienestar. De ahí que es importante adoptar enfoques integrales para promover el bienestar subjetivo en políticas públicas, de tal manera que el bienestar no debe centrarse exclusivamente en variables económicas, sino también en el fortalecimiento del capital social y la calidad del entorno relacional de los individuos.

Masuda, Williams y Tallis (2020) investigaron cómo la combinación entre ingresos y tiempo disponible influye en la satisfacción con la vida, utilizando una muestra representativa de 5,417 trabajadores en Estados Unidos. Aunque el estudio no se apoya en

marcos teóricos formales como modelos estructurales de bienestar financiero, su revisión de literatura toma como base hallazgos clave en economía del bienestar subjetivo, como los de Mogilner, Willians y Norton (2018), Kahneman y Deaton (2010) y Mogilner (2010), quien destaca la importancia relativa del tiempo frente al dinero en la percepción de felicidad. Asimismo, retoman el concepto de comparación relativa de ingresos propuesto por Luttmer (2005), quien argumenta que el bienestar está condicionado no solo por el ingreso absoluto, sino por la posición relativa respecto al entorno. A través de un análisis exploratorio no paramétrico y la identificación visual de perfiles, los autores clasificaron a los individuos en cinco grupos según su nivel de ingreso (PIR) y tiempo disponible, para luego aplicar regresiones lineales multivariadas que explicaran diferencias en satisfacción con la vida. Los resultados revelaron que los perfiles con ingresos altos y más tiempo libre reportaban mayores niveles de bienestar subjetivo, mientras que los grupos con ingresos bajos y escasez de tiempo – denominados “doblemente pobres” – mostraban las puntuaciones más bajas. En términos prácticos, el estudio sugiere que las políticas públicas orientadas al bienestar deben ir más allá del ingreso y considerar también la gestión del tiempo y la calidad del entorno laboral como determinantes críticos de la satisfacción con la vida.

Comelli (2021) analizó cómo los distintos regímenes de bienestar inciden en los niveles de endeudamiento de los hogares, utilizando un enfoque comparado en 30 países de la OCDE entre 1995 y 2017. El estudio surge como una crítica a las dos hipótesis dominantes en la literatura: por un lado, la hipótesis de sustitución, que sostiene que en los países con Estados de bienestar más generosos los hogares recurren menos al endeudamiento; y por otro, la hipótesis de complementariedad, que plantea que el gasto público social y el crédito se expanden de forma conjunta. Para superar esta dicotomía, el autor propone el concepto de “direccionalidad del bienestar”, definido como la orientación institucional del gasto social hacia distintos grupos etarios. Retomando el marco teórico de Lynch (2006) sobre el sesgo generacional de los Estados de bienestar, y conectándolo con las ideas de *privatized Keynesianism* (Crouch, 2009) y *asset-based welfare* (Prabhakar, 2018), Comelli argumenta que lo relevante no es el nivel absoluto de gasto social, sino hacia quién se dirige: si hacia los mayores (gasto *aged-oriented*) o hacia los trabajadores en edad activa (gasto *pro-work*). Utilizando un enfoque de series de tiempo transversales y modelos de regresión con efectos fijos, el estudio muestra que los países con regímenes *pro-work*, que invierten en seguridad laboral, formación y apoyo a los ingresos, tienden a presentar niveles más bajos de endeudamiento de los hogares. En cambio, aquellos con regímenes *aged-oriented*, centrados en pensiones y salud para

adultos mayores, exhiben mayores tasas de deuda en sus poblaciones económicamente activas, presumiblemente por la necesidad de compensar vacíos en protección social (Dwyer, 2018). El hallazgo principal es que el endeudamiento de los hogares debe entenderse como una expresión estructural de las configuraciones institucionales del bienestar, más que como una elección individual o cultural. En términos prácticos, el estudio sugiere que las políticas de bienestar diseñadas para reforzar las capacidades económicas de los hogares en edad productiva – como subsidios al empleo, apoyo a la parentalidad o educación accesible – podrían constituir herramientas efectivas de prevención del sobreendeudamiento en economías avanzadas.

La revisión de este eje ha permitido evidenciar que el ahorro cumple un papel fundamental como herramienta de resiliencia ante la incertidumbre económica. Lejos de ser una decisión meramente racional, el ahorro está mediado por percepciones de control, orientación al futuro y apoyo institucional. Teorías como la adaptación hedónica, la vulnerabilidad económica y el bienestar financiero subjetivo ofrecieron marcos conceptuales valiosos para entender por qué ciertos hogares logran resistir mejor las crisis, incluso sin grandes ingresos. Asimismo, los hallazgos empíricos destacan la importancia del empleo formal, la planificación financiera y los mecanismos de ahorro precautorio como claves para la sostenibilidad económica. Sin embargo, las prácticas de ahorro y resiliencia están lejos de ser universales. Su desarrollo requiere condiciones previas: conocimiento financiero, acceso a servicios y redes de apoyo familiar o comunitario. De ahí que es importante la extensión del análisis desde la conducta financiera hacia la inclusión estructural y el empoderamiento financiero, explorando cómo la alfabetización, la socialización económica y el capital relacional permiten a los hogares superar desigualdades persistentes.

5. INCLUSIÓN Y ALFABETIZACIÓN FINANCIERA COMO ESTRATEGIA PARA AFRONTAR DESIGUALDADES Y VULNERABILIDAD ECONÓMICA

Chen, Jiang y Gu (2021) estudiaron la relación entre el ahorro de los hogares y el bienestar subjetivo (SWB) en China, utilizando datos panel de la *China Household Finance Survey* (CHFS) correspondientes a los años 2011, 2013, 2015 y 2017. Su motivación parte del debate no resuelto en la literatura respecto a si el ahorro incrementa o reduce el bienestar subjetivo, especialmente en economías con tasas de ahorro muy altas como en China. El estudio se apoya en tres marcos teóricos principales. En primer lugar, el motivo precautorio de ahorro, que sostiene que los individuos acumulan ahorros como protección frente a riesgos inesperados, de modo que contar con una reserva reduce el

estrés financiero y, por ende, mejora el bienestar. En segundo lugar, la teoría del ciclo de vida (Modigliani y Brumberg, 1954), que plantea que los consumidores buscan suavizar el consumo a lo largo del tiempo, utilizando el ahorro como mecanismo de compensación entre etapas de altos y bajos ingresos. Y, en tercer lugar, la teoría de la utilidad esperada (Neumann y Morgenstern, 1953), en combinación con la teoría de portafolio de Markowitz (1952), que justifica la existencia de una asignación óptima entre activos riesgosos y seguros para maximizar la utilidad del consumidor. Los autores encontraron que la relación entre ahorro y SWB es no lineal y tiene forma de U invertida, lo cual sugiere que existe un punto óptimo de ahorro que maximiza el bienestar. A partir de cierto umbral, un mayor ahorro se asocia con una disminución del bienestar, posiblemente debido a la oportunidad perdida de consumo o inversión. Además, identificaron diferencias significativas en los niveles óptimos de ahorro según región, edad, nivel de ingreso y actitud frente al riesgo, lo que refuerza la importancia de considerar la heterogeneidad de los hogares. Como implicación, el estudio propuso que las políticas públicas no promuevan el ahorro de forma uniforme, sino que orienten a los hogares –en función de su perfil– hacia una asignación financiera que equilibre seguridad futura con bienestar presente.

Hu et al. (2021) investigaron cómo la autoeficacia financiera (FSE) se relaciona con la satisfacción general con la vida, proponiendo un modelo de mediación secuencial en el que intervienen dos variables psicológicas: la tendencia a mantener altos estándares personales y la satisfacción con las inversiones. El estudio se fundamenta en el modelo social cognitivo del bienestar (Burger y Samuel, 2017; Lent et al., 2005; Lent, 2004), el cual sostiene que la autoeficacia –general o específica de un dominio– influye en el bienestar subjetivo, mediada por rasgos de personalidad y por la satisfacción en dominios específicos. Los resultados mostraron que la FSE se asocia de forma directa y positiva con la satisfacción general con la vida, pero que esta relación se debilita cuando se incorporan los mediadores, lo cual indica un efecto de mediación parcial. Desde el punto de vista práctico, los hallazgos implican que los programas de educación financiera deberían enfocarse no solo en mejorar el conocimiento técnico, sino también en cultivar la autoeficacia y promover estándares personales saludables en la gestión de inversiones. Lo cual sugiere que estas intervenciones educacionales y comunicacionales diseñadas para mejorar el bienestar general pueden beneficiarse al enfocarse en la satisfacción dentro de dominios financieros específicos, como las inversiones, especialmente cuando la intervención directa sobre la autoeficacia resulta limitada.

Raj, Dua y Yadav (2019) examinaron el efecto de la alfabetización financiera en la conducta de ahorro y gasto entre trabajadores urbanos en India, con el objetivo

de identificar si el conocimiento financiero actúa como un factor de regulación del comportamiento económico cotidiano. Su base teórica es la teoría del capital humano financiero (Lusardi y Scheresberg, 2017; Lusardi y Mitchell, 2007), que argumenta que las habilidades financieras específicas constituyen una forma de capital que permite a los individuos planificar, proteger e incrementar sus recursos a lo largo del tiempo. Los resultados mostraron que la alfabetización financiera tiene una asociación positiva con la propensión al ahorro, la elaboración de presupuestos y la reducción de gastos impulsivos. Estos efectos son más notorios en individuos con menor nivel educativo formal, lo que sugiere un potencial de nivelación social de la alfabetización financiera, que puede provenir en factores como la socialización y la transmisión de experiencias familiares en el proceso de desarrollo.

En ese sentido, Pramesti, Adi y Rachmawati (2022) estudiaron los factores que influyen en la actitud de ahorro entre estudiantes universitarios, enfocándose en el rol de la alfabetización financiera, la socialización financiera y la perspectiva temporal. La teoría de la perspectiva temporal sostiene que las decisiones financieras individuales están influenciadas por cómo los individuos perciben y valoran el tiempo, es decir, si priorizan recompensas presentes o futuras (Ng y Kang, 2022). Por otra parte, el concepto de socialización financiera se entiende como el proceso a través del cual las personas adquieren conocimientos, actitudes y comportamientos financieros desde su entorno, especialmente familiar (Shim, Lee y Kim, 2017). Sus resultados encontraron que tanto la alfabetización financiera como la socialización financiera tienen efectos positivos y significativos sobre la actitud hacia el ahorro, mientras que la perspectiva temporal actúa como un mediador relevante en dicha relación.

Riaz et al. (2022) analizaron los factores que determinan la intención de ahorro en jóvenes universitarios pakistaníes. Para ello abordaron los conceptos de alfabetización y bienestar financieros. La alfabetización financiera se apoya principalmente en autores como Huston (2010), quien propone que la alfabetización financiera comprende tanto el conocimiento como la habilidad para aplicar dicho conocimiento en decisiones financieras. Respecto al bienestar financiero, Brügggen et al. (2017), definieron este constructo como una percepción subjetiva de seguridad financiera actual y futura, y como la capacidad de manejar las finanzas cotidianas sin estrés excesivo. Este enfoque es pertinente al propósito del artículo, que busca examinar cómo la educación financiera afecta el bienestar financiero entre jóvenes universitarios, al reconocer que no basta con poseer conocimientos técnicos, sino que también se requiere la habilidad de aplicarlos para lograr estabilidad y satisfacción económica. Debido a esto se sugiere que los programas

de educación financiera en entornos universitarios deben ir más allá de los conocimientos técnicos, e incorporar componentes actitudinales y conductuales que fortalezcan la autoconfianza financiera. Esto es clave para formar jóvenes capaces de tomar decisiones responsables que promuevan su bienestar económico a largo plazo.

Madinga et al. (2022) examinaron cómo la alfabetización y la socialización financieras influyen en la satisfacción financiera, con especial atención al papel mediador de la actitud hacia el riesgo financiero. Esta relación se aborda mediante un modelo conceptual que integra tres constructos clave. Primero, la alfabetización financiera es entendida como el nivel de comprensión que posee una persona sobre conceptos y productos financieros, así como su capacidad para aplicar ese conocimiento en la toma de decisiones cotidianas (Kamakia, Mwangi y Mwangi 2017). Esta competencia permite evaluar opciones financieras, planificar a corto y largo plazo, y enfrentar obligaciones económicas futuras (Grohmann, Kouwenberg, y Menkhoff, 2014). Segundo, la socialización financiera es conceptualizada como un proceso continuo mediante el cual las personas adquieren actitudes, normas y comportamientos financieros a través de la interacción con agentes sociales como padres, amigos, docentes y medios de comunicación (Kagotho et al., 2017). Esta transmisión puede ser explícita, a través de enseñanzas formales, o implícita, mediante la observación y modelamiento de conductas financieras (Lanz, Sorgente y Danes., 2019). Tercero, la actitud hacia el riesgo financiero es definida como la predisposición a asumir decisiones financieras con resultados inciertos, influida por factores cognitivos, sociales y culturales (Kesavayuth, Ko y Zikos, 2018). Los resultados muestran que la alfabetización financiera influye significativamente en la actitud hacia el riesgo financiero, pero no de forma directa en la satisfacción financiera. La socialización financiera, por su parte, se relaciona significativamente con la actitud hacia el riesgo, pero no directamente con la satisfacción. En cambio, la actitud hacia el riesgo financiero emerge como el factor clave que media ambas relaciones: tanto la alfabetización como la socialización financiera contribuyen a la satisfacción financiera a través de su impacto en la disposición al riesgo. Los hallazgos muestran la importancia de fortalecer la educación financiera no sólo como transmisión de conocimientos técnicos, sino también como un proceso formativo integral que refuerce actitudes responsables hacia el riesgo. De manera que es importante que gobiernos, instituciones financieras y educadores desarrollen programas de educación financiera diferenciados que consideren la heterogeneidad de los consumidores y su contexto sociocultural.

LeBaron et al., (2020) exploraron los procesos de discusión financiera entre padres e hijos dentro del contexto familiar, con el objetivo de identificar prácticas

de socialización financiera que favorezcan la preparación financiera de los adultos emergentes. Para sustentar su investigación, los autores se apoyaron en la teoría de la socialización financiera familiar de Gudmunson y Danes (2011), la cual sostiene que el aprendizaje sobre el dinero ocurre dentro de un contexto social, principalmente familiar, e influye en los resultados financieros a lo largo del ciclo de vida. Esta teoría distingue entre la socialización financiera implícita, como el modelado de conductas, y la socialización financiera intencional o explícita, como la discusión directa sobre temas económicos. Los autores identificaron dos tipos principales de procesos de discusión: conversaciones iniciadas por los padres y aquellas iniciadas por los hijos. Las primeras se caracterizaron por ser verticales y estructuradas, donde los padres compartían experiencias personales, involucraban a los hijos en decisiones financieras y sostenían conversaciones apropiadas para la edad. Las segundas se caracterizaron por ser horizontales y más orgánicas, incluyendo preguntas de los hijos y diálogos espontáneos. Entre los hallazgos más relevantes se encontró que ambos tipos de conversación influyen positivamente en el comportamiento financiero de los adultos emergentes, y que las prácticas más efectivas combinaban elementos de instrucción explícita, modelado conductual y participación activa. Por tanto, se puede concluir que las discusiones financieras dentro de la familia deben ser promovidas activamente desde edades tempranas, adaptadas al desarrollo cognitivo de los hijos, y fortalecidas en la adultez emergente. Asimismo, enfatiza que padres y madres pueden ser agentes claves en la preparación financiera de sus hijos, especialmente cuando se fomenta una comunicación abierta, inclusiva y participativa sobre temas económicos.

Vosylis y Erentaitė (2019) buscaron entender cómo las diversas formas en que las familias hablan de dinero (FFS, por sus siglas en inglés) influyen en aspectos cercanos (cómo se ven a sí mismos financieramente) y lejanos (cómo actúan con el dinero y qué tan ansiosos se sienten) en jóvenes adultos de Lituania. Para lograrlo, usaron la idea de Gudmunson y Danes (2011) sobre FFS, que diferencia entre enseñanzas planeadas y las que surgen sin intención, y entre resultados inmediatos (opiniones sobre el dinero) y a largo plazo (acciones y bienestar económico). Esta forma de ver las cosas es útil para su objetivo, pues permite examinar cómo cada parte de la FFS afecta de manera diferente en cada cultura (LeBaron et al, 2018). Descubrieron cinco tipos de FFS: enseñar a administrar dinero, hablar abiertamente de las finanzas familiares, insistir en ahorrar, esperar que sean independientes económicamente y vivir problemas económicos en casa. Los resultados indicaron que enseñar claramente a manejar el dinero ayudaba a controlar los gastos y reducía las compras impulsivas y la ansiedad, mientras que los problemas económicos

familiares perjudicaban en todo. La forma en que se veían a sí mismos financieramente también fue importante, siendo una imagen positiva de sí mismos beneficiosa. Estos hallazgos resaltan que es clave que las familias enseñen bien sobre finanzas, sobre todo en países que antes eran socialistas, y que es necesario tener en cuenta las diferencias culturales al estudiar cómo se aprende sobre el dinero.

Luego, Vosylis, Sorgente y Lanz (2021) continuaron indagando en estudios previos para examinar de qué manera la formación de la identidad en finanzas se vincula con la zozobra económica y ciertas acciones financieras en adultos jóvenes, tomando en cuenta cómo la autoeficacia y la sensación de control median en esto. Su enfoque teórico se fundamentó en la estructura de estatus de identidad de Marcia (1966), adaptada a las finanzas por investigaciones anteriores (Bosch et al., 2016; Shim et al., 2013), que diferencia entre identidades alcanzadas, comprometidas, en pausa y confusas. Dicha visión hace posible el análisis de los caminos de creación de la identidad financiera y su trascendencia para el bienestar psicológico y de la conducta. Los autores hallaron que la identidad financiera alcanzada se relaciona de manera negativa con la ansiedad económica y la impulsividad al gastar, mediado por una mayor autoeficacia y control financiero percibido. A diferencia de esto, la identidad en pausa y la difusa evidenciaron vínculos negativos. Los datos sugieren que construir una identidad financiera pensada y dedicada no solo incentiva comportamientos sensatos, sino que también sirve como escudo ante el estrés económico (Li et al., 2019). A su vez, robustecen la ayuda de promover actos de indagación y entrega en los jóvenes como parte de las iniciativas educativas y familiares dirigidas a la integración financiera y la salud mental.

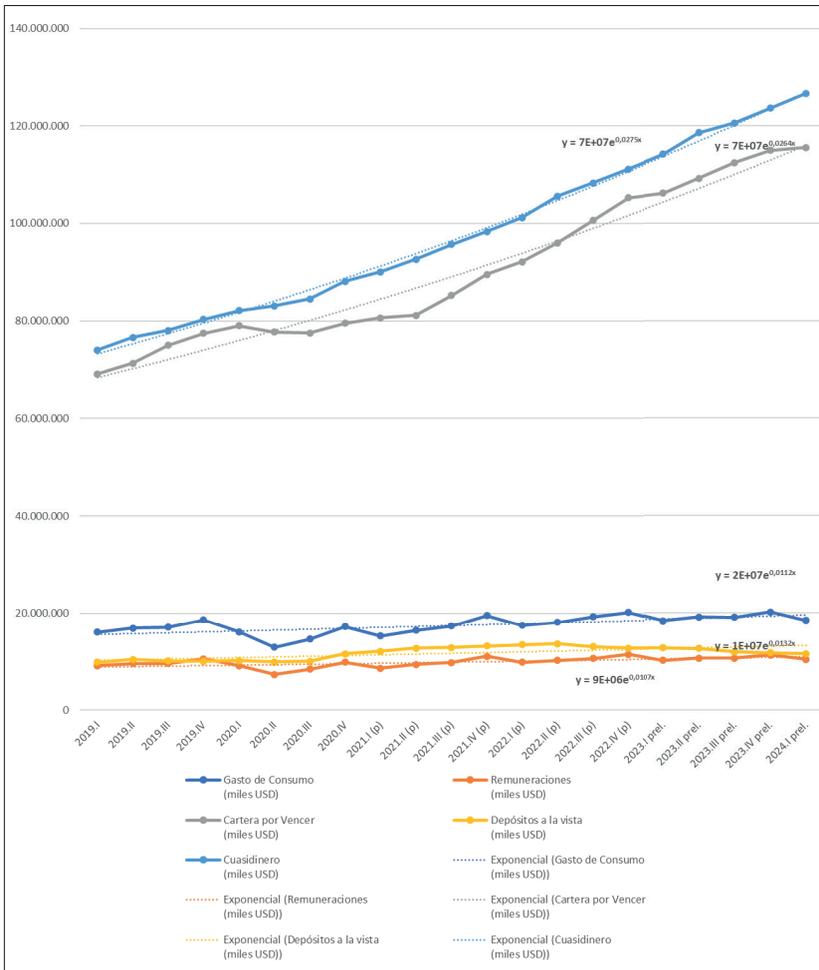
Este eje ha puesto de manifiesto que la inclusión financiera y la alfabetización no son meramente procesos de acceso a productos o contenidos, sino estrategias estructurales para afrontar la desigualdad económica y construir capacidades duraderas. La riqueza de marcos teóricos –desde la autodeterminación y el comportamiento planificado, hasta el capital social, la agencia económica y el desarrollo humano– permite comprender que el comportamiento financiero no es solo una cuestión de decisión individual, sino el resultado de trayectorias familiares, experiencias escolares, apoyos emocionales y validación social. Los estudios revisados muestran que cuando las personas –especialmente los jóvenes– desarrollan autonomía, sentido de competencia y apoyo relacional, son más propensas a adoptar prácticas financieras sostenibles. En ese sentido, este eje no solo complementa los anteriores, sino que propone un viraje desde la corrección de comportamientos hacia el fortalecimiento de capacidades. Las implicaciones de este enfoque son profundas: promueven una visión del bienestar

financiero no como un destino, sino como un proceso de formación integral, atravesado por factores culturales, emocionales y estructurales.

6. EVALUACIÓN DE LAS DINÁMICAS DEL AHORRO Y CRÉDITO EN ECUADOR

En primera instancia se analizan la variable dependiente y las variables independientes para poder evaluar las tendencias del gasto de consumo, las remuneraciones, la cartera por vencer, los depósitos a la vista y por último el cuasidinero. En la figura 6 se puede apreciar la conducta temporal de las variables señaladas.

Figura 6. Análisis de tendencias del gasto de consumo, remuneraciones, cartera por vencer, depósitos a la vista y cuasidinero.



Elaborado por: La autora.

El gráfico muestra variaciones con sus respectivas tendencias exponenciales antes y después de la pandemia. Aquí hay un análisis centrado en las diferencias:

7. ANTES DE LA PANDEMIA (2019.I A 2019.IV)

La economía mostraba un crecimiento moderado antes de la pandemia lo que indica que el gasto de consumo y las remuneraciones crecían de manera gradual, lo que sugiere una estabilidad económica y un aumento en el poder adquisitivo de los consumidores. Esto, a su vez, reflejaba un clima de confianza en el mercado.

Además, las variables cartera por vencer y cuasidinero también mostraban una tendencia de crecimiento, aunque a un ritmo más lento, esto indica que, si bien había estabilidad en el acceso al crédito y en la liquidez del sistema financiero, la expansión de estos indicadores no era tan acelerada, lo que podría interpretarse como una precaución ante posibles riesgos económicos. En conjunto, estas dinámicas sugieren un entorno económico en el que las familias y empresas estaban manejando sus finanzas de manera conservadora, sin grandes cambios ni volatilidades en el corto plazo.

8. DURANTE Y DESPUÉS DE LA PANDEMIA (2020 EN ADELANTE)

La economía experimentó varios cambios significativos tras una desaceleración inicial debido a la pandemia, a partir de 2021 se observó una recuperación más evidente. Esto refleja cómo el impacto económico del COVID-19 afectó el comportamiento de los consumidores y trabajadores, pero con el tiempo, a medida que se regresaba a una nueva normalidad, el gasto y las remuneraciones comenzaron a crecer de nuevo. Aunque la tendencia mostraba un crecimiento positivo a largo plazo, este era más moderado en comparación con los niveles previos a la pandemia.

A partir de 2021, se evidenció un incremento significativo en la cartera por vencer, lo que sugiere un aumento en la demanda de crédito. Este aumento puede estar relacionado con la necesidad de financiamiento que surgió tras el impacto económico de la pandemia, ya que muchas personas y empresas buscaron apoyo financiero para recuperarse de las pérdidas. Después de 2020, estos indicadores mostraron un aumento considerable, lo que indica una mayor preferencia por mantener liquidez en lugar de invertir. Este comportamiento refleja la incertidumbre económica que prevaleció en la población, llevando a las personas a optar por mantener sus ahorros disponibles en lugar de arriesgarlos en inversiones o gastos.

Las rectas de la tendencia exponencial apuntan a que la tendencia alcista mostrada por la mayoría de las variables económicas no se vio detenida por el efecto

de la pandemia, aunque sí que es verdad que las tasas de crecimiento son dispares. Así, la cartera a vencer y los depósitos a la vista presentan factores de crecimiento bien altos, lo que hace indicar que la penetración en el crédito por parte de la población y la acumulación de la liquidez en el sistema todavía están creciendo a un buen ritmo; por otro lado, el consumo de gasto y las remuneraciones muestran una curva de recuperación más moderada, lo que hace referencia a los efectos de larga duración que la pandemia continúa provocando en materia de consumo y de empleo.

Este análisis destaca que la pandemia impactó de manera desigual a las diversas variables, con algunos sectores recuperándose más rápidamente que otros. El factor de crecimiento en las tendencias exponenciales mostradas en el gráfico analiza las ecuaciones de las líneas de tendencia. Estas ecuaciones tienen la forma general:

Ecuación 1. Ecuación Exponencial

$$y = a \cdot e^{bx}$$

donde:

a: es la constante inicial (intercepto).

b: es el factor de crecimiento (tasa de crecimiento exponencial).

9. INTERPRETACIÓN DE LOS FACTORES DE CRECIMIENTO

El factor de crecimiento de 0.011 en la ecuación del gasto de consumo ($y = 2E+07 * e^{(0.011x)}$) indica que, después de la pandemia, el gasto de consumo aumentó en una tasa relativamente baja. La constante de 0.011 implica que el crecimiento se traduce en un incremento aproximado del 1.1% en el gasto de consumo por unidad de tiempo (*x*), lo que puede reflejar una recuperación lenta de la demanda. Esta moderación en el crecimiento puede estar influenciada por factores como la incertidumbre económica, cambios en el comportamiento del consumidor y la necesidad de las familias de ajustar sus gastos tras los impactos de la pandemia.

El factor de crecimiento de 0.027 en la ecuación de las remuneraciones ($y = 7E+06 * e^{(0.027x)}$) indica que las remuneraciones aumentaron a una tasa más pronunciada en comparación con el gasto de consumo. Esta tasa de crecimiento del 2.7% por unidad de tiempo (*x*) sugiere una mejora en las condiciones laborales pospandemia, lo que podría estar relacionado con un aumento en el empleo, la recuperación de sectores económicos o ajustes salariales. Este crecimiento más rápido en los salarios puede atribuirse a que las empresas están ajustando sus salarios hacia arriba en una situación de recuperación económica, a fin de atraer y/o mantener talento.

El factor de crecimiento de 0.019 en la ecuación de la cartera por vencer ($y = 9E+06 * e^{(0.019x)}$) indica que esta variable está creciendo a una tasa de aproximadamente 1.9% por unidad de tiempo (x). Este crecimiento sugiere una expansión moderada en la disponibilidad de crédito, que es significativo en un contexto de recuperación económica. Este aumento en la cartera por vencer puede reflejar una mayor demanda de financiamiento por parte de los consumidores y empresas que buscan capital para reinvertir en sus operaciones o mejorar su situación financiera después de los efectos adversos de la pandemia. Un factor de crecimiento como este indica que el sistema financiero está comenzando a responder a las necesidades de crédito, lo que puede facilitar el consumo y la inversión, contribuyendo así a una recuperación económica más sólida.

El factor de crecimiento de 0.013 en la ecuación de los depósitos a la vista ($y = 1E+07 * e^{(0.013x)}$) indica que estos depósitos están aumentando a una tasa de aproximadamente 1.3% por unidad de tiempo (x). Este crecimiento sugiere que los depósitos han crecido a un ritmo constante, reflejando una preferencia por mantener liquidez entre los ahorradores. La moderada tasa de crecimiento puede implicar que, a pesar de la recuperación económica, los individuos y las empresas están optando por mantener sus ahorros en formas líquidas, en lugar de realizar inversiones más arriesgadas. Este comportamiento puede estar motivado por la incertidumbre económica que persiste tras la pandemia, así como por un deseo de estar preparados para eventualidades o gastos inesperados.

El factor de crecimiento de 0.013 en la ecuación del cuasidinero ($y = 1E+07 * e^{(0.013x)}$) indica que esta variable también está creciendo a una tasa de aproximadamente 1.3% por unidad de tiempo (x), lo que es similar al crecimiento de los depósitos a la vista. Esta coincidencia sugiere una tendencia relacionada en la acumulación de activos líquidos, lo que puede reflejar un comportamiento cauteloso por parte de los ahorradores en un contexto luego de la pandemia.

La acumulación de cuasidinero, que incluye instrumentos como cuentas de ahorro y depósitos a plazo, indica que los individuos y las empresas están eligiendo mantener su dinero en formas que, aunque no son tan líquidas como los depósitos a la vista, todavía ofrecen fácil acceso y seguridad. Este comportamiento podría ser una respuesta a la incertidumbre económica y la necesidad de estar preparados para eventualidades.

10. DEFINICIÓN DE VARIABLES

Gasto de Consumo: Total gastado por los consumidores en bienes y servicios.

Remuneraciones: Total de salarios y sueldos pagados a los trabajadores.

Cartera por Vencer: Total de créditos otorgados que aún no han vencido.

Depósitos a la Vista: Dinero disponible en cuentas de ahorro que se puede retirar en cualquier momento.

Cuasidinerero: Activos que son fácilmente convertibles en efectivo, pero que no son dinero en sí (por ejemplo, depósitos a plazo).

Tabla 13. Matriz de correlación múltiple.

	Gasto de Consumo (miles USD)	Remuneraciones (miles USD)	Cartera por Vencer (miles USD)	Depósitos a la vista (miles USD)	Cuasidinerero (miles USD)
Gasto de Consumo (miles USD)	1				
Remuneraciones (miles USD)	0,99591125	1			
Cartera por Vencer (miles USD)	0,70821488	0,690385368	1		
Depósitos a la vista (miles USD)	0,55531076	0,533388884	0,57864777	1	
Cuasidinerero (miles USD)	0,67924018	0,663154289	0,99069626	0,644441064	1

Elaborado por: Cristina Jaramillo.

11. ANÁLISIS DE CORRELACIÓN MÚLTIPLE

El Gasto de Consumo y las Remuneraciones presentan una valoración de 0,9959. Este indicador encontró que cada vez que hay un incremento en las remuneraciones hay un incremento mismo en el gasto de consumo. Esto deja claro que las medidas que tratan de aumentar los sueldos pueden incidir de forma directa en el gasto sobre bienes y servicios. La relación entre Gasto de Consumo y Cartera por Vencer es de 0.7082 y esto quiere decir que el mayor uso del crédito puede ayudar al gasto. Es bueno entender que en un período de recesión y se empieza a incrementar el crédito, ese aumento puede ser clave para muchas inversiones.

Las correlaciones de Gasto de Consumo tratan de tener una relación a Depósitos a la Vista en 0.5553 y Cuasidinerero al 0.6792 y son más débiles. Esto quiere decir que, aunque hay cierta compensación que existe, es menester que la gente gaste menos y ahorre más porque está más centrada en tener este tipo de liquidez que en levantarse y

realizar gastos de todo tipo con el fin de volver a estallarlos. La relación que presentan el gasto de consumo y las remuneraciones es una que se puede resumir que, a más salario, más gastos elementales por parte de las familias, es decir, resulta importante que las políticas económicas busquen dar mayor tendencia al aumento del empleo y los salarios.

Tabla 14. Estadísticas de la regresión múltiple.

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,99996803
Coefficiente de determinación R ²	0,99993606
R ² ajustado	0,94110125
Error típico	156531,788
Observaciones	21

12. COEFICIENTE DE CORRELACIÓN MÚLTIPLE R

El coeficiente de correlación múltiple R mide la fuerza y la dirección de la relación lineal entre la variable dependiente y un conjunto de variables independientes. Un valor de R muy cercano a 1 (en este caso, 0.99997) indica una relación lineal extremadamente fuerte entre las variables. Esto sugiere que el modelo de regresión se ajusta muy bien a los datos, lo que significa que las variables independientes explican prácticamente toda la variabilidad en la variable dependiente.

13. COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN R²

Por otro lado, el coeficiente de determinación R² expresa la proporción de la variabilidad en la variable dependiente que es explicada por las variables independientes en el modelo. Dado que el R² en este caso es de 0.999936061, la variabilidad del 99.99% en la variable de carrera es explicada por las variables independientes.

Tabla 15. Análisis de Varianza.

Análisis de Varianza					
	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	4	6,51423E+15	1,6286E+15	66465,74548	1,54777E-33
Residuos	17	4,16537E+11	2,4502E+10		
Total	21	6,51464E+15			

14. INTERPRETACIÓN DEL VALOR DE P

Un p- valúe de 1.54777×10^{-33} es increíblemente pequeño, de ahí que la probabilidad de que el valor de F observado fuera el resultado del azar es prácticamente inexistente. Por lo tanto, hay evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula, lo que indica que al menos una de las variables independientes del modelo tiene un efecto considerable en la dependiente. La variable F (66465.74548) junto con el bajo valor p (prácticamente 0) indica que el modelo de regresión es altamente significativo.

Esto significa que una parte muy importante de la variabilidad de la variable dependiente está siendo explicada por las variables independientes, o sea, el modelo es efectivo en la predicción de la variable dependiente y las políticas o factores asociados a las variables independientes tienen un impacto real. sobre la variable dependiente.

Tabla 16. Tabla de resultados de coeficientes de regresión.

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad
Remuneraciones (miles USD)	1,64466058	0,05118659	32,1306922	1,15981E-16
Cartera por Vencer (miles USD)	0,05198108	0,023807758	2,18336709	0,043317325
Depósitos a la vista (miles USD)	0,07618463	0,041768296	1,82398211	0,08578397
Cuasidinero (miles USD)	-0,04426354	0,02202375	-2,00980959	0,060596716

El valor p de los coeficientes de compensación es 1,15981E-16, que es extremadamente bajo, lo que indica una probabilidad casi nula de que el coeficiente sea cero. Esto muestra que la variable “Remuneraciones” es altamente significativa al afectar la variable dependiente en el modelo con un valor de coeficiente positivo de 1,64466. La estimación es estadísticamente significativa y proporciona evidencia sólida de que un aumento en las remuneraciones se asocia con un incremento en la variable dependiente.

El valor de cartera por vencer de la parte de probabilidades es de 0.043317325 lo que es menor que 0.05 indica que la variable “Cartera por Vencer” es estadísticamente significativa en el modelo. Esto sugiere que hay suficiente evidencia para concluir que esta variable tiene un efecto significativo sobre la variable dependiente, aunque su impacto es menos pronunciado en comparación con las “Remuneraciones”.

El valor p correspondiente a los coeficientes de los depósitos a la vista es superior a 0.05, lo cual indica que “A la vista” o “Depósitos a la vista” no serán estadísticamente significativos a la convención habitual del 5%. Esto sugiere que no hay evidencia suficiente para afirmar que esta variable tenga alguna relación significativa con la variable dependiente del modelo.

Los valores p de los coeficientes del cuasivo son mayores que 0,05, pero están cerca de este umbral. Así, aunque la variable “Cuasidineró” no sea estadísticamente significativa al nivel del 5%, podría ser marginalmente significativa al nivel del 10%. Además, el coeficiente es negativo, lo que significa que hay una relación inversa con la variable de interés. Sin embargo, la evidencia no es lo bastante fuerte para concluir que hay un efecto marcado.

Tabla 17. Tabla de resultados de coeficientes de regresión con valor significativo.

	Coefficientes
Intercepción	0
Remuneraciones (miles USD)	1,64466058
Cartera por Vencer (miles USD)	0,05198108

15. REMUNERACIONES (MILES USD)

El valor del coeficiente de 1.64466 implica que por cada unidad adicional en las remuneraciones medida en 1,000 USD, la variable dependiente se incrementará en aproximadamente 1.645 unidades, todas las demás variables manteniéndose en 0. Este es un coeficiente significativamente alto, lo que sugiere que la remuneración tiene un impacto sustancial en la variable dependiente. La relación es positiva, ya que mientras aumentan las remuneraciones, también lo hace la variable dependiente, lo que podría implicar salarios más altos e ingresos asociados con un aumento en el consumo o alguna otra actividad económica que está siendo medida en el modelo.

16. CARTERA POR VENCER (MILES USD)

El valor del coeficiente, 0.05198, especifica que, por cada incremento de una unidad en la cartera por vencer 1,000 USD, la variable dependiente aumenta en aproximadamente 0.052 unidades, manteniendo constante el resto de las variables. Si bien el impacto es mucho menor que el de las remuneraciones, la existencia de la relación positiva indica que un mayor volumen de la cartera por vencer y, por lo tanto, un mayor uso del crédito se asocia con un mayor valor en la variable dependiente. Dicha conexión puede implicar que el crédito facilita ciertas actividades económicas, pero no tiene tanto impacto como los salarios.

Tabla 18. Modelo lineal logarítmico.

	Gasto de Consumo (miles USD)	Remuneraciones (miles USD)	Cartera por Vencer (miles USD)	Depósitos a la vista (miles USD)	Cuasidinero (miles USD)
Gasto de Consumo (miles USD)	1				
Remuneraciones (miles USD)	0,99645177	1			
Cartera por Vencer (miles USD)	0,68753558	0,668227733	1		
Depósitos a la vista (miles USD)	0,56640637	0,545551942	0,63029559	1	
Cuasidinero (miles USD)	0,65620419	0,639036478	0,98893313	0,701039668	1

17. INTERPRETACIÓN DE LAS CORRELACIONES

Gasto de Consumo vs. Variación de los Depósitos a la Vista (0.996): La correlación entre el gasto de consumo y la variación de los depósitos a la vista es muy alta. Esto puede ser interpretado como que, a medida que la variación de los depósitos se incrementa en magnitud, se vuelve más probable el que el gasto de consumo se incremente.

Gasto de Consumo vs. Cartera por Vencer (0.688): La correlación moderada sugiere que el aumento en la cartera por vencer, es decir, el crédito disponible, tiene un impacto positivo, pero menos significativo en el gasto de consumo. Este hallazgo indica que el acceso al crédito podría estar relacionado con el estímulo del consumo, aunque no es el único factor determinante.

Gasto de Consumo vs. Depósitos a la Vista (0.566): La correlación es moderada, lo que sugiere que, aunque el aumento en los depósitos a la vista influye en el gasto, esta relación no es tan fuerte. Esto puede ser indicativo de una preferencia por mantener la liquidez en lugar de gastar inmediatamente.

Gasto de Consumo vs. Cuasidinero (0.656): La relación es también moderada, lo que sugiere que los aumentos en el cuasidinero (activos líquidos, pero no tan líquidos como los depósitos a la vista) tienen una relación positiva con el consumo, aunque no tan fuerte como la variación de los depósitos.

Tabla 19. Estadísticas de la regresión logarítmica.

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,99999991
Coefficiente de determinación R ²	0,99999983
R ² ajustado	0,94117627
Error típico	0,00764708
Observaciones	21

18. COEFICIENTE DE CORRELACIÓN MÚLTIPLE

Este valor indica una relación extremadamente fuerte entre las variables independientes y la variable dependiente. Dado que R está muy cerca de 1, sugiere que el modelo de regresión captura casi toda la variabilidad de los datos, lo que implica que las variables independientes explican de manera muy efectiva la variación en la variable dependiente.

19. COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN

R² representa la proporción de la varianza en la variable dependiente que es explicada por las variables independientes en el modelo. Un R² de 0.99999983 implica que el 99.999983% de la variación en la variable dependiente es explicado por el modelo de regresión. Esto es un indicador de un ajuste casi perfecto, lo que sugiere que las variables independientes incluidas son muy relevantes para predecir la variable dependiente.

Tabla 20. Análisis de varianza regresión logarítmica.

Análisis de Varianza					
	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	4	5838,123057	1459,53076	24958725,63	3,9169E-54
Residuos	17	0,000994122	5,8478E-05		
Total	21	5838,124052			

20. ANÁLISIS DEL VALOR CRÍTICO DE F EN LA TABLA DE ANOVA

El Valor Crítico de F en un análisis de varianza (ANOVA) es un umbral estadístico que ayuda a determinar si los resultados obtenidos son significativos o si se deben al azar. En otras palabras, indica si rechazar la hipótesis nula (H₀), que suele afirmar que no hay diferencias significativas entre las medias de los grupos que estamos comparando.

21. INTERPRETACIÓN DE LA TABLA

Valor Crítico de F: El valor que se presenta (3.9169E-54) es extremadamente pequeño, casi cercano a cero.

Grados de Libertad: Estos valores (4 para la regresión y 17 para los residuos) son necesarios para determinar el valor crítico en una tabla de distribución F.

Suma de Cuadrados y Promedio de Cuadrados: Estos valores se utilizan para calcular el estadístico F, pero no son directamente relevantes para la interpretación del valor crítico.

Un valor crítico de F tan pequeño como 3.9169E-54 indica que se requiere una evidencia extremadamente fuerte para rechazar la hipótesis nula. En este caso, el estadístico F calculado (24958725.63) es mucho mayor que el valor crítico. Esto significa que al rechazar la hipótesis nula con un alto nivel de confianza. En otras palabras, existe una diferencia estadísticamente significativa entre los grupos que se están comparando.

Tabla 21. Coeficientes de regresión logarítmica.

	Coeficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad
Remuneraciones (miles USD)	0,94857698	0,023794261	39,8657881	3,10264E-18
Cartera por Vencer (miles USD)	0,29314325	0,096645699	3,03317433	0,00750421
Depósitos a la vista (miles USD)	0,07486891	0,025067337	2,98671179	0,008286067
Cuasidinero (miles USD)	-0,28202006	0,098070345	-2,87569154	0,010488821

22. INTERPRETACIÓN DE LOS VALORES P DE LOS COEFICIENTES

En la tabla que proporcionas, la columna “Probabilidad” corresponde a los valores P asociados a cada coeficiente de la regresión.

Variación de los Depósitos a la vista: El valor P es extremadamente pequeño (3.10264E-18), lo que indica una alta significancia estadística. Esto sugiere que existe una relación muy fuerte y significativa entre la variación de los depósitos a la vista y la variable dependiente (que no se especifica en la tabla).

Cartera por Vencer (miles USD): El valor P es 0.00750421, que es menor a 0.05. Esto significa que el coeficiente asociado a la cartera por vencer es estadísticamente significativo, indicando una relación significativa entre esta variable y la variable dependiente.

Depósitos a la vista (miles USD): El valor P es 0.008286067, también menor a 0.05. Al igual que en el caso anterior, esto indica una relación estadísticamente significativa entre los depósitos a la vista y la variable dependiente.

Cuasidinerio (miles USD): El valor P es 0.010488821, ligeramente superior a 0.01 pero aún menor a 0.05. Esto sugiere una relación estadísticamente significativa, aunque un poco menos fuerte que las variables anteriores.

23. ANÁLISIS COEFICIENTE POR COEFICIENTE:

Elasticidad > 1: Se dice que la variable dependiente es elástica con respecto a la variable independiente, lo que significa que la variable dependiente cambia en mayor proporción que la variable independiente.

Elasticidad < 1: La relación es inelástica, es decir, la variable dependiente cambia en menor proporción que la variable independiente.

Elasticidad = 1: Se considera que hay elasticidad unitaria, donde la variable dependiente cambia en la misma proporción que la variable independiente.

A continuación, se presenta la interpretación específica para cada coeficiente de la tabla:

Remuneraciones (miles USD)

Un aumento del 1% en las remuneraciones se asocia con un incremento del 0.9486% en la variable dependiente, manteniendo constantes las demás variables. Como el valor es menor que 1, esta relación es inelástica, lo que indica que la variable dependiente es menos sensible a los cambios en las remuneraciones.

Cartera por Vencer (miles USD)

Un incremento del 1% en la cartera por vencer se traduce en un aumento del 0.2931% en la variable dependiente. Este valor es considerablemente menor que 1, lo que significa que la relación es inelástica, indicando una baja sensibilidad de la variable dependiente ante cambios en la cartera por vencer.

Depósitos a la Vista (miles USD)

Un aumento del 1% en los depósitos a la vista implica un incremento del 0.0749% en la variable dependiente, lo cual es mucho menor que 1. Esto muestra una relación inelástica, lo que sugiere que la variable dependiente tiene muy poca sensibilidad ante cambios en los depósitos a la vista.

Cuasidinerio (miles USD)

Un incremento del 1% en el cuasidinerio se asocia con una disminución del 0.2820% en la variable dependiente. El valor es menor que 1 en términos absolutos, por lo que la relación es inelástica. La elasticidad negativa indica una relación inversa, donde un mayor cuasidinerio reduce la variable dependiente, pero en menor proporción.

Los resultados empíricos obtenidos en este capítulo permiten afirmar que las dinámicas del ahorro y el crédito en los hogares ecuatorianos están profundamente condicionadas por variables estructurales como el ingreso laboral, el acceso al crédito formal, la liquidez disponible y la capacidad de acumulación financiera. En particular, el hallazgo de que las remuneraciones son la variable con mayor poder explicativo del gasto de consumo, tanto en los modelos lineales como logarítmicos, confirma la alta dependencia del consumo respecto a los ingresos corrientes, lo que refleja una estructura de consumo de corto plazo, sin capacidad sistemática de planificación intertemporal. De manera complementaria, la cartera por vencer –como proxy del uso del crédito– también aparece como un determinante significativo, aunque de menor magnitud, lo que indica que el financiamiento cumple un papel de apoyo al consumo, pero no logra compensar estructuralmente la insuficiencia de ingresos. Por otro lado, variables como cuasidinerio y depósitos a la vista muestran una influencia más limitada, lo cual sugiere que, si bien hay comportamiento de acumulación líquida postpandemia, este no se traduce necesariamente en decisiones de consumo o inversión de mayor impacto.

Asimismo, los patrones observados en las correlaciones y regresiones dialogan estrechamente con la literatura internacional revisada, que posiciona al ingreso como el principal determinante del bienestar financiero en países con bajo desarrollo institucional y alta vulnerabilidad económica (Ngamaba et al., 2020; Chen et al., 2021). La elevada elasticidad del gasto respecto a las remuneraciones observada en el modelo confirma la tesis de que, en entornos de bajos ingresos, el margen para destinar recursos al ahorro o para amortizar deuda es extremadamente reducido, lo que refuerza la tendencia a ciclos de endeudamiento regresivos.

Por otro lado, el comportamiento creciente del cuasidinerio y los depósitos a la vista tras la pandemia sugiere que existe una demanda latente de ahorro precautorio, impulsada por la incertidumbre macroeconómica y el temor a futuras crisis. Esta evidencia refuerza los planteamientos de la literatura sobre “ahorro defensivo” en contextos de riesgo (Martínez y Gómez, 2021; Pramesti et al., 2022), pero también plantea interrogantes sobre la falta de canales adecuados para movilizar ese ahorro hacia instrumentos de inversión productiva o mecanismos de protección social sostenible. En ese sentido, la

escasa significancia estadística de estas variables en los modelos de regresión puede reflejar una desconexión entre los esfuerzos individuales de precaución y la estructura institucional que debería capitalizarlos.

Finalmente, los resultados invitan a reflexionar sobre la urgencia de políticas públicas integrales que no solo incrementen los ingresos de los hogares –vía empleo y salarios–, sino que también promuevan el acceso a servicios financieros formales, el desarrollo de capacidades de planificación financiera, y la reducción de la dependencia estructural del crédito informal. La revisión bibliográfica muestra que enfoques combinados de alfabetización financiera, inclusión institucional y protección social activa son más efectivos para generar resiliencia económica en los hogares (Comelli, 2021; Rai et al., 2019; Vosylis et al., 2021). En el caso ecuatoriano, estos resultados pueden servir como base para diseñar intervenciones orientadas a reducir el estrés financiero de los hogares, estabilizar su consumo y facilitar trayectorias de acumulación de capital en contextos de alta desigualdad y vulnerabilidad.

24. CONCLUSIONES

En el marco de lo expuesto, a continuación, se realiza el siguiente trabajo problematizando acerca de la evolución del ahorro y el crédito en los hogares ecuatorianos. Sección en la que convergen varios factores estructurales generando un contexto financiero adverso en términos de que la capacidad de ahorro de los hogares ecuatorianos es baja, pues, los bajos ingresos y la alta tasa de informalidad laboral que alcanza al 47% de la población.

Además, la falta de ingresos estables o suficientes impide a las familias acumular ahorros, lo que significa que tienen menos capacidad para hacer frente a emergencias económicas o planificar a medio y largo plazo. A menudo, cuando no puede ahorrar, las familias acuden al endeudamiento para satisfacer sus necesidades básicas. Además, el acceso limitado a alternativas de crédito formal en condiciones favorables, en particular en zonas rurales, contribuye a la frecuente dependencia de prestamistas informales con tasas de interés particularmente altas. Correr el riesgo de endeudamiento y estar sujeto a personas, quienes, sin garantías, la constitución y las regulaciones locales, crea un círculo vicioso.

La falta de capacidad de los residentes para contar con educación financiera lleva a una mala gestión de su dinero. Esto radica en la necesidad de créditos al consumo con tasas de interés elevadas y en decisiones financieras poco informadas, que aumentan la vulnerabilidad económica de la familia. Junto con bastante empleo en la economía y

trabajo por contrato son dos obstáculos para la posesión de los residentes de productos formales creado para mejorar la estabilización económica de la familia, por ejemplo, seguro de vida, pensiones. Los residentes no tienen otra opción y necesitan dinero para usar préstamo gráfico, compuesto en el barrio o a corto plazo.

Después del impacto económico de la pandemia, se ha notado una tendencia hacia la acumulación de activos líquidos, como los depósitos a la vista, en lugar de realizar inversiones. Esto refleja una postura cautelosa ante la incertidumbre económica que persiste, lo que limita el potencial de recuperación y el crecimiento del consumo. La dependencia del crédito y el bajo nivel de ahorro afectan negativamente el bienestar de los hogares, generando altos niveles de estrés financiero y problemas de salud. Esta situación se agrava por la falta de políticas efectivas que promuevan prácticas de endeudamiento responsable y mejoren la educación financiera.

En Ecuador, el ahorro es escaso debido a factores como la informalidad laboral y los bajos ingresos. Esto lleva a muchas familias a depender del crédito para cubrir sus necesidades básicas, lo que aumenta su vulnerabilidad financiera y complica la acumulación de capital. Más del 60% de los hogares enfrenta dificultades para ahorrar, lo que los hace recurrir a préstamos para gastos diarios o emergencias. La baja alfabetización financiera en el país contribuye a una mala gestión de las finanzas personales. Esto resulta en decisiones de endeudamiento poco informadas, como el uso de créditos de consumo con altas tasas de interés, que generan problemas de sobre endeudamiento y perpetúan el ciclo de precariedad.

La alta informalidad laboral, que afecta a cerca del 47% de la población, junto con los bajos salarios, restringe la capacidad de ahorro y el acceso a productos financieros formales. Esto lleva a muchas familias a depender de créditos informales, que a menudo tienen condiciones desfavorables y aumentan el riesgo de endeudamiento. Tras la pandemia, se ha notado una tendencia a preferir mantener activos líquidos, como depósitos a la vista, lo que indica una actitud cautelosa ante la incertidumbre económica. La recuperación del gasto y de los salarios ha sido moderada, lo que limita la capacidad de las familias para mejorar su situación financiera a largo plazo.

El sobre endeudamiento provoca estrés financiero y problemas de salud, lo que impacta negativamente en la calidad de vida de las familias. Es crucial establecer políticas que fomenten prácticas de endeudamiento responsable y refuercen la educación financiera para reducir estos efectos adversos. En las áreas rurales, el acceso a productos de ahorro y crédito formal es caso. Esto lleva a las familias a depender de prestamistas informales, lo que perpetúa la exclusión financiera y aumenta la vulnerabilidad de estos

hogares. El análisis muestra que las familias ecuatorianas tienen dificultades para ahorrar debido a sus bajos ingresos y la alta informalidad laboral. Esto las obliga a recurrir al crédito para satisfacer sus necesidades básicas y emergencias, lo cual es una característica común en la dinámica económica del país.

La pandemia del COVID-19 trajo consigo un cambio en las tendencias de ahorro y consumo. Aunque se ha visto un aumento en la acumulación de activos líquidos, como los depósitos a la vista, la recuperación ha sido moderada, lo que sugiere una preferencia por la liquidez y una actitud cautelosa ante la incertidumbre económica. Los análisis correlacionales indican que el tipo de ocupación y el nivel de ingresos influyen significativamente en la morosidad. Los trabajadores informales y aquellos con ingresos más bajos presentan tasas de morosidad más altas, lo que refleja su capacidad limitada para cumplir con las obligaciones crediticias. Una gran parte del crédito otorgado en Ecuador se destina al consumo, lo que genera preocupaciones sobre el sobre endeudamiento, especialmente en un contexto de alta inflación y bajos ingresos, dificultando la acumulación de capital y perpetuando un ciclo de precariedad económica. Para mejorar las dinámicas de ahorro y crédito en los hogares, es fundamental implementar políticas que promuevan el acceso a créditos responsables, fomenten la educación financiera y mejoren las condiciones para el ahorro formal. Estas políticas son esenciales para reducir la vulnerabilidad financiera y mejorar la estabilidad económica de las familias.

REFERENCIAS

Abd Samad, K., Mohd Daud, SN y Mohd Dali, NRS (2020). Determinants of household debt in emerging economies: A macro panel analysis. *Cogent Business y Management*, 7(1), 1831765. <https://doi.org/10.1080/23311975.2020.1831765>

Ainslie, G. (1975). Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 82(4), 463–496. <https://doi.org/10.1037/h0076860>

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

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

Arias, K., Fajardo, M. y Gutiérrez, N. (2020). Enfoque financiero: Evolución de operaciones en cooperativas del Ecuador y el financiamiento con el FMI. *593 Editorial Digital CEIT*, 5 (6-1), 218-228. <https://doi.org/10.33386/593dp.2020.6-1.393>

Bahadir, B., y Valev, N. (2020). Institutions, household credit composition and the business cycle. *Economic Inquiry*, 58 (3), 1401-1413. <https://doi.org/10.1111/ecin.12885>

Banerjee, A., y Duflo, E. (2011). Poor economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty. *Population and development review*, 37 (4), 796-797. <https://doi.org/10.1111/j.1728-4457.2011.00462.x>

- Bertocco, G. (2007). La relación entre ahorro y crédito desde una perspectiva schumpeteriana. *Journal of Economic Issues*, 43, 607 - 640. <https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624430303>
- Białowolski, P., Węziak-Białowska, D., y VanderWeele, T. (2019). El impacto del ahorro y el crédito en la salud y los comportamientos de salud: un enfoque longitudinal de resultados amplios. *Revista Internacional de Salud Pública*, 64, 573-584. <https://doi.org/10.1007/s00038-019-01214-3>
- Bravo-Gavilanes, E. (2024). Evolución de cooperativas de ahorro y crédito fusionadas en la Provincia de Tungurahua período 2018 – 2023. Trabajo de Titulación. Recuperado de: <https://repositorio.puce.edu.ec/handle/123456789/44174>
- Brüggen, E., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., y Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228–237. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSRES.2017.03.013>
- Burger, K., y Samuel, R. (2017). The role of perceived stress and self-efficacy in young people's life satisfaction: a longitudinal study. *Journal of Youth and Adolescence*. 46, 78–90. <https://doi.org/10.1007/s10964-016-0608-x>
- Cai, S. y Park, A. (2016). Permanent income and subjective well-being. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 130, 298-319. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2016.07.016>
- Castro-González, S., Fernández-López, S., Rey-Ares, L., y Rodeiro-Pazos, D. (2020). The Influence of Attitude to Money on Individuals' Financial Well-being. *Social Indicators Research*, 148, 747-764. <https://doi.org/10.1007/s11205-019-02219-4>
- Chen, F., Jiang, G., y Gu, M. (2021). Household savings and subjective wellbeing: Evidence from China. *The Journal of Consumer Affairs*, 55 (4), 1489-1504. <https://doi.org/10.1111/joca.12405>
- Collins, D., Morduch, J., Rutherford, S., y Ruthven, O. (2009). *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton University Press. <http://www.jstor.org/stable/j.ctt7r4>
- Commelli, M. (2021). The impact of welfare on household debt. *Sociological Spectrum*, 41(2), 154-176. <https://doi.org/10.1080/02732173.2021.1875088>
- Consumer Financial Protection Bureau. (2015a). Financial well-being: What it means and how to help. *Consumer Financial Protection Bureau*, 3. www.consumerfinance.gov/reports/financial-well-being
- Consumer Financial Protection Bureau. (2015b). Financial well being: The goal of financial education, Washington DC, USA: Consumer Financial Protection Bureau. https://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf
- Crouch, C. (2009). Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime. *The British Journal of Politics y International Relations* 11(3):382–99. <https://doi.org/10.1111/j.1467-856X.2009.00377.x>
- Damian, L., Negru-Subtirica, O., Domocus, I., y Friedlmeier, M. (2019). Healthy financial behaviors and financial satisfaction in emerging adulthood: A parental socialization perspective. *Emerging Adulthood*, 8(6), 1-7. <https://doi.org/10.1177/2167696819841952>
- Deaton, A., y Paxson, C. (2000). Crecimiento y ahorro entre individuos y hogares. *Review of Economics and Statistics* , 82, 212-225. <https://doi.org/10.1162/003465300558740>
- Deidda, M. (2015). Economic hardship, housing cost burden and tenure status: Evidence from EU-SILC. *Journal of Family and Economic Issues*, 36(4), 531–556. <https://doi.org/10.1007/s10834-014-9431-2>

Diener, E., Chan, M. (2011). Happy people live longer: Subjective well-being contributes to health and longevity. *Applied Psychology: Health and Well-Being*, 3 (1), 1-43. <https://doi.org/10.1111/j.1758-0854.2010.01045.x>

Diario El Comercio (2024). El riesgo de sobre endeudarse se incrementa luego de Diciembre. Recuperado de: <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocio/navidad-riesgo-sobreendeudarse-ecuador.html>

Diario Primicias (2023). Tarjetas de crédito: 42% de los clientes solo para el mínimo y 14% difiere sin interés. Recuperado de: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/tarjetas-credito-diferido-pago-minimo/>

Dwyer, R. (2018). Credit, Debt, and Inequality. *Annual Review of Sociology*, 44(1):237–61. <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-060116-053420>

Erdogan, B., Bauer, T., Truxillo, D., y Mansfield, L. (2012). Whistle while you work: A review of the life satisfaction literature. *Journal of Management*, 38 (4), 1038-1083. <https://doi.org/10.1177/0149206311429379>

Farrell, L., Fry, T., y Risse, L. (2016). The significance of financial self-efficacy in explaining women's personal finance behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 54, 85-99. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.07.001>

Fernades, D., Lynch Jr., J., y Netemeyer, R. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60 (8), 1861-2109. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849>

Friedline, T., Chen, Z., y Morrow, S. (2021). Families' financial stress y well-being: The importance of the economy and economic environments. *Journal of Family and Economic Issues*, 42 (Supl 1), 534-551. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09694-9>

Fu, J. (2020). Ability or opportunity to act: What shapes financial well-being?. *World Development*, 128. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2019.104843>

Gavilanes, A., Castellanos, J., Paredes, T., y Chagerben, W. (2023). Factores internos y externos relacionados con la Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE) de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador, Segmento 1, Periodo 2014 – 2020. Estudios de Economía Aplicada . <https://doi.org/10.25115/sae.v41i2.8651>

Gomes, F., Haliassos, M., y Ramadorai, T. (2020). Finanzas del hogar. Revista electrónica de alfabetización financiera. https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0342-0_ch6

Granda-Carvajal, C., Hamann, F., y Tamayo, C. (2019). Restricciones de crédito y ahorro en equilibrio general: una exploración cuantitativa. *Journal of Development Economics*. <https://doi.org/10.1016/J.JDEVECO.2019.06.007>

Grohmann, A., Kouwenberg, R., y Menkhoff, L. (2014). *Financial literacy and its consequences in the emerging middle class* [Working Paper No 1943]. Kiel Institute for the World Economy.

Gudmunson, C. y Danes, S.. (2011). Family financial socialization: Theory and critical review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32, 644–667. <https://doi.org/10.1007/s10834-011-9275-y>.

Herendeen, J. (1974). El papel del crédito en la teoría del hogar. *Journal of Consumer Affairs*, 8, 157-181. <https://doi.org/10.1111/J.1745-6606.1974.TB00538.X>

- Heo, W., Lee, J., y Park, N. (2020). Financial-related psychological factors affect life satisfaction of farmers. *Journal of Rural Studies*, 80, 185-194. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2020.08.053>
- Hobfoll, S. (1989). Conservation of resources: A new attempt at conceptualizing stress. *American Psychologist*, 44(3), 513–524. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.44.3.513>
- Huston, S. (2010). Measuring financial literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296–316. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x>
- Kagotho, N., Nabunya, P., Ssewamala, F., Mwangi, E. N., y Njenga, G. (2017). The role of family financial socialization and financial management skills on youth saving behaviour. *Journal of Adolescence*, 59(1), 134–138. <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2017.05.013>
- Kahneman, D., y Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceeding of the National Academy of Sciences*, 107(38), 16489–16493. <https://doi.org/10.1073/pnas.1011492107>
- Kamakia, M. G., Mwangi, C. I., y Mwangi, M. (2017). Financial literacy and financial wellbeing of public sector employees: A critical literature review. *European Scientific Journal, ESJ*, 13(16), 233–249. <https://doi.org/10.19044/esj.2017.v13n16p233>
- Karaman, M., y Watson, J. (2017). Examining associations among achievement motivation, locus of control, academic stress, and life satisfaction: A comparison of U.S. and international undergraduate students. *Personality and Individual Differences*, 111 (1), 106-110. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.02.006>
- Kesavayuth, D., Ko, K., y Zikos, V. (2018). Locus of control and financial risk attitudes. *Economic Modelling*1(2), 1–31. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.01.010>
- Lanz, M., Sorgente, A., y Danes, S. M. (2019). Implicit family financial socialization and emerging adults' financial well-being: A multi-informant approach. *Emerging Adulthood*, 1(1), 1–10. <https://doi.org/10.1177/2167696819876752>
- LeBaron, A., Marks, L., Rosa, C., y Hill, J. (2020). Can we talk about monet? Financial socialization through parent-child financial discusión. *Emerging Adulthood*, 8 (6), 453-463. <https://doi.org/10.1177/2167696820902673>
- LeBaron, A., Hill, E., Rosa, C., y Marks, L. (2018). Whats and hows of family financial socialization: Retrospective reports of emerging adults, parents, and grandparents. *Family Relations*, 67, 497–509. <https://doi.org/10.1111/fare.12335>
- Lent, R, Singley, D., Sheu, H., Gainor, K., Brenner, B., Treistman, D. y Ades, L.(2005). Social cognitive predictors of domain and life satisfaction: exploring the theoretical precursors of subjective well-being. *Journal of Counseling Psychology*, 52 (3), 429–442. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-0167.52.3.429>
- Lent, R. (2004). Toward a unifying theoretical and practical perspective on well-being and psychosocial adjustment. *Journal of Counseling Psychology*. 51 (4), 482–509. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-0167.51.4.482>
- Li, X., Curran, M., Zhou, N., Serido, J., Shim, S., & Cao, H. (2019). Financial behaviors and adult identity: Mediating analyses of a college cohort. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 64, 1–11. <https://doi.org/10.1016/j.appdev.2019.101049>

- Lusardi, A., y Scheresberg, B. (2017). Financial capability and financial literacy among working women: New insights. Retrieved from http://gflec.org/wp-content/uploads/2017/03/Research-Report_Working-Women_March-2017.pdf?x87657
- Lusardi, A., y Mitchell, O. (2007). Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education. *Business Economics*, 42, 35–44. <https://doi.org/10.2145/20070104>
- Luttmer, E. (2005). Neighbors as negatives: Relative earnings and well-being. *Quarterly Journal of Economics*, 120(3), 963-1002. <https://doi.org/10.1162/003355305774268255>
- Lynch, J. (2006). *Age in the Welfare State: The Origins of Social Spending on Pensioners, Workers, and Children*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mahendru, M., Sharma, G., y Hawkins, M., (2020). Toward a new conceptualization of financial well-being. *Journal of Public Affairs*, 22 (2), 1-15. <https://doi.org/10.1002/pa.2505>
- Madinga, N., Maziriri, E., Chuchu, T., y Magoda, Z. (2022). An investigation of the impact of financial literacy and financial socialization on financial satisfaction: Mediating role of financial risk attitude. *Global Journal of Emergin Market Economies*, 14(1), 60-75. <https://doi.org/10.1177/09749101211070952>
- Masuda, Y., Williams, J., y Tallis, H. (2020). Does life satisfaction vary with time and income? Investigating the relationship among free time, income, and life satisfaction. *Journal of Happiness Studies*, 22, 2051-2073. <https://doi.org/10.1007/s10902-020-00307-8>
- Marcia, J. (1966). Development and validation of ego-identity status. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 551–558. <https://doi.org/10.1037/h0023281>
- Markowitz, H. (1952) Portfolio selection. *Journal of Finance*, 7(1), 77–91. <https://doi.org/10.2307/2975974>
- Modigliani, F. y Brumberg, R. (1954) Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data. *Journal of Post Keynesian Economics*, 1, 388–436. <https://doi.org/10.7551/mitpress/1923.003.0004>
- Mogilner, C., Whillans, A., y Norton, M. I. (2018). Time, money, and subjective well-being. In E. Deiner, S. Oishi, y L. Tay (Eds.), *Handbook of well being* (pp. 1–27). Salt Lake City, UT: DEF Publishers.
- Mogilner, C. (2010). The pursuit of happiness: Time, money, and social connection. *Psychological Science*, 21(9), 1348-1354. <https://doi.org/10.1177/0956797610380696>
- Neumann, J. y Morgenstern, O. (1953) *Theory of games and economic behavior*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Ng, W., y Kang, S., (2022). Predictors of well - being during the COVID - 19 pandemic : The importance of financial satisfaction and neuroticism. *Journal of Community and Psychology*, 9(1), 1–19. <https://doi.org/10.1002/jcop.22795>
- Ngamaba, K., Armitage, C., Panagioti, M., y Hodkinson, A. (2020). How closely related are financial satisfaction and subjective well-being? Systematic review and meta-analysis. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 85. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2020.101522>
- Osborne, T. (2006). Crédito y riesgo en las economías rurales en desarrollo. *Journal of Economic Dynamics and Control* , 30, 541-568. <https://doi.org/10.1016/J.JEDC.2005.01.002>

- Park, W., y Kim, J. (2018). How are money worries affecting middleaged, young-old, and old-old people's perceived couple relationship?. *Journal of Family and Economic Issues*, 39(1), 34–38. <https://doi.org/10.1007/s10834-017-9547-2>
- Prabhakar, R. (2018). A house divided: asset-based welfare and housing asset-based welfare. *International Journal of Housing Policy*, 19(2), 213–231. <https://doi.org/10.1080/19491247.2018.1441008>
- Pramesti, M., Adi, I., y Rachmawati, R. (2022). How does financial satisfaction determine female labourers' life satisfaction during COVID-19 pandemic. *Polish Journal of Management Studies*, 25(1), 346-360. <https://pjms.zim.pcz.pl/article/158911/en>
- Raaij, W., y Gianotten, H. (1990). Confianza del consumidor, gasto, ahorro y crédito. *Journal of Economic Psychology*, 11, 269-290. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(90\)90007-V](https://doi.org/10.1016/0167-4870(90)90007-V)
- Rea, J., Danes, S., Serido, J., Borden, L., y Shlm, S. (2019). Being able to support yourself: Young adults' meaning of financial well-being through family financial socialization. *Journal of Family and Economic Issues*, 40: 250-268. <https://doi.org/10.1007/s10834-018-9602-7>
- Revista Gestion (2023). ¿Ahorran los hogares ecuatorianos?. Recuperado de: <https://revistagestion.ec/cifras/ahorran-los-hogares-ecuatorianos>
- Riaz, S., Khan, H., Sarwar, B., Ahmed, W., Muhammad, N., Reza, S., y Haq, S. (2022). Influence of financial social agents and attitude toward money on financial literacy: The mediating role of financial self-efficacy and moderating role of mindfulness. *SAGE Open*, 12 (3). <https://doi.org/10.1177/21582440221117140>
- Rogers, E., Singhal, A., y Quinlan, M. (2014). Difussion of innovations. En *An integrated approach to communication theory and research*. Routledge. P. 432-448.
- Rubaszek, M., y Serwa, D. (2014). Determinantes del crédito a los hogares: un enfoque que utiliza el modelo de ciclo de vida. *Economic Systems*, 38, 572-587. <https://doi.org/10.1016/J.ECOSYS.2014.05.004>
- Shefrin, H., y Thaler, R. (1988). La hipótesis del ciclo de vida conductual. *Economic Inquiry*, 26, 609-643. <https://doi.org/10.1111/J.1465-7295.1988.TB01520.X>
- Shim, J., Lee, R. y Kim, J., (2017). Hard Times and Harder Minds : Material Hardship and Marital Well-Being Among Low-Income Families in South Korea. *Journal of Family Issues*, 38(18). <https://doi.org/10.1177/0192513X16653432>
- Shim, S., Serido, J., Bosch, L., y Tang, C. (2013). Financial identity processing styles among young adults: A longitudinal study of socialization factors and consequences for financial capabilities. *Journal of Consumer Affairs*, 47, 128–152. <https://doi.org/10.1111/joca.12002>
- Shim, S., Barber, B., Card, N., Xiao, J. y Serido, J. (2010). Financial socialization of first-year college students: The roles of parents, work, and education. *Journal of Youth and Adolescence*, 39, 1457–1470. <https://doi.org/10.1007/s10964-009-9432-x>
- Sinclair, R. y Cheung, J. (2016). Money matters: Recommendations for financial stress research in occupational health psychology, *Stress y Health*, 32 (3), 181-193. <https://doi.org/10.1002/smi.2688>
- Vosylis, R., y Erentaitė, R. (2020). Linking Family Financial Socialization With Its Proximal and Distal Outcomes: Which Socialization Dimensions Matter Most for Emerging Adults' Financial Identity, Financial Behaviors, and Financial Anxiety? *Emerging Adulthood*. 8 (6), 1-12. <https://doi.org/10.1177/2167696819856763>

CAPÍTULO 3

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

Data de submissão: 16/06/2025

Data de aceite: 04/07/2025

Emily Espinoza-Scaldeferri

Universidad Metropolitana del Ecuador
<https://orcid.org/0000-0001-6625-2997>

Juan López-Vera

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

RESUMEN: Este capítulo analiza la evolución del uso de las tarjetas de crédito en la economía del hogar ecuatoriano, destacando su transformación de instrumento ocasional a mecanismo recurrente de consumo y liquidez. Basado en un enfoque de economía conductual, se revisan aportes teóricos sobre gratificación instantánea, autorregulación, alfabetización financiera y comportamiento del consumidor. La metodología incluye análisis bibliométrico (mapas de coocurrencia y densidad semántica), y tratamiento estadístico de datos oficiales de la Superintendencia de Bancos, aplicando correlaciones, logaritmos y pruebas de hipótesis para evaluar la relación entre morosidad, avances en efectivo y PIB. Se aporta evidencia de que el crecimiento del crédito ha venido acompañado de mayor morosidad, especialmente tras la pandemia,

sin que exista una correlación significativa con la evolución del PIB, lo cual sugiere vulnerabilidades estructurales más allá de las coyunturas macroeconómicas. Se concluye que el uso inadecuado del crédito responde a factores formativos, psicológicos y culturales. Las recomendaciones se orientan a fortalecer la educación financiera, regular avances en efectivo y rediseñar incentivos al consumo, con el objetivo de promover un uso más consciente y sostenible del crédito en los hogares ecuatorianos.

PALABRAS CLAVES: tarjeta de crédito; morosidad; economía del hogar.

EVOLUTION OF CREDIT CARD USE IN HOUSEHOLD ECONOMICS

ABSTRACT: This chapter examines the evolution of credit card usage within Ecuadorian household economies, highlighting its transformation from an occasional payment tool to a recurring mechanism for consumption and liquidity access. Drawing from behavioral economics, the study reviews key theoretical contributions related to instant gratification, self-regulation, financial literacy, and consumer behavior. The methodological approach includes bibliometric analysis (semantic density and co-occurrence mapping), as well as statistical treatment of official data from the Superintendency of Banks, employing correlation analysis, logarithmic transformations, and hypothesis testing to

assess the relationships among delinquency rates, cash advances, and quarterly GDP. It provides evidence that the expansion of credit usage has been accompanied by rising delinquency – especially in the aftermath of the COVID-19 pandemic – without a statistically significant correlation to GDP growth. This suggests that structural vulnerabilities, rather than macroeconomic fluctuations, are the main drivers of household indebtedness. The findings emphasize that inappropriate credit card use is primarily influenced by educational, psychological, and cultural factors. Consequently, the chapter recommends strengthening financial education, regulating cash advances, and redesigning consumer incentive programs to foster more responsible and sustainable credit practices in Ecuadorian households.

KEYWORDS: credit card; rising; household economy.

EVOLUÇÃO DO USO DOS CARTÕES DE CRÉDITO NA ECONOMIA DOMÉSTICA

RESUMO: Este capítulo analisa a evolução do uso dos cartões de crédito na economia doméstica equatoriana, destacando sua transformação de instrumento ocasional para mecanismo recorrente de consumo e liquidez. Com base em uma abordagem da economia comportamental, são revisadas contribuições teóricas sobre gratificação instantânea, autorregulação, alfabetização financeira e comportamento do consumidor. A metodologia inclui análise bibliométrica (mapas de coocorrência e densidade semântica) e tratamento estatístico de dados oficiais da Superintendência de Bancos, aplicando correlações, logaritmos e testes de hipótese para avaliar a relação entre inadimplência, adiantamentos em dinheiro e PIB. Evidencia-se que o crescimento do crédito tem sido acompanhado por um aumento da inadimplência, especialmente após a pandemia, sem que haja uma correlação significativa com a evolução do PIB, o que sugere vulnerabilidades estruturais para além das conjunturas macroeconômicas. Conclui-se que o uso inadequado do crédito está relacionado a fatores formativos, psicológicos e culturais. As recomendações visam fortalecer a educação financeira, regulamentar os adiantamentos em dinheiro e redesenhar os incentivos ao consumo, com o objetivo de promover um uso mais consciente e sustentável do crédito nas famílias equatorianas.

PALAVRAS-CHAVE: cartão de crédito; inadimplência; economia doméstica.

1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL TEMA

Los últimos datos disponibles de la Superintendencia de Bancos (2024) y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria revelan que, a junio de 2024, existen en Ecuador 4'998,752 tarjetas de crédito emitidas entre bancos y cooperativas, con las cuales se han hecho pagos por el monto de \$ 1,064 miles de millones de dólares, lo cual implica un consumo de \$ 212.92 mensual. Si se compara ese gasto de consumo con la canasta básica familiar del mes de junio según el INEC (2024): \$ 795.75, se puede apreciar que el 27% del costo de la canasta es cubierto con pagos con tarjeta de crédito.

Con respecto al grupo etario, las personas que más utilizan la tarjeta de crédito como medio de pago son las que se encuentran en tres rangos de edades: 26 a 35, 36 a 45, y 46 a 55. Los dos primeros rangos corresponden al grupo *millennial* y el tercero corresponde al grupo *generación X*. Estos grupos de edades son quienes concentran la mayor parte de la población económicamente activa con alguna forma de ocupación, por tanto, su capacidad de generación de ingresos es la que le permite el acceso a una tarjeta de crédito. En la tabla se muestra la utilización de tarjetas de crédito para los restantes grupos etarios en Ecuador.

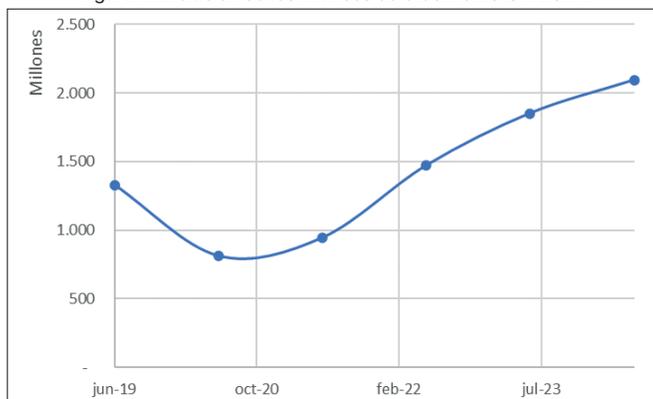
Tabla 22. Uso de tarjeta de crédito por rango de edades.

RANGO DE EDAD	USO DE TARJETA DE CRÉDITO
Menores a 21 años	1.0%
De 21 a 25	7.4%
De 26 a 35	28.9%
De 36 a 45	26.8%
De 46 a 55	17.8%
De 56 a 65	11.6%
Más de 66 años	6.4%

Fuente: Superintendencia de Bancos (2024) y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2024).

Sin embargo, el uso de tarjetas de crédito como medio de pago también ha implicado su uso como una forma de obtención de liquidez adicional en los tarjetahabientes. Los avances de efectivo son un mecanismo mediante el cual el titular o beneficiario de adicional de tarjeta retira una suma de dinero con cargo a su cupo, de esta manera consigue un crédito, que puede pagarlo en su totalidad al siguiente período de facturación o lo cancela a plazos. Sin embargo, de acuerdo a Farías (2017), la facilidad de hacer esos retiros sea por cajeros automáticos o requerimientos en una agencia bancaria, así como el desconocimiento de los costos asociados a la transacción hace que el producto financiero se use de forma descontrolada, afectando la calidad de endeudamiento de las personas. En la figura 7 se muestra la evolución de los montos solicitados en avances de efectivo entre junio de 2019 y junio de 2024. Como se puede apreciar, desde 2021 se mantiene una tendencia al alza, superando incluso los niveles previos a la crisis sanitaria de la COVID19.

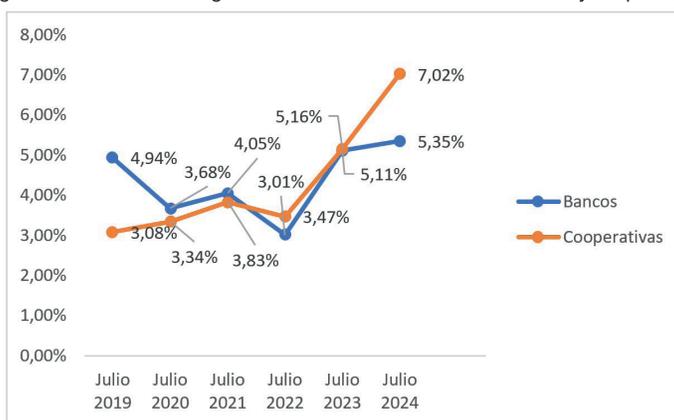
Figura 7. Evolución de los avances de efectivo 2019 a 2024.



Fuente: Superintendencia de Bancos (2024).

Sin embargo, junto al uso diario de la tarjeta de crédito y el aumento de requerimientos en avances de efectivo, también se ha elevado la morosidad. El sistema financiero evalúa los créditos vencidos de las tarjetas de crédito dentro del segmento de consumo, donde el porcentaje de créditos en situación impaga ha aumentado de considerablemente desde julio de 2022 a julio de 2024 desde 3.01% hasta 7.02% en las cooperativas y desde 3.47% hacia 5.35% en los bancos, respectivamente. En la figura 8 se muestra la evolución de la morosidad de créditos de consumo en bancos y cooperativas.

Figura 8. Morosidad del segmento de crédito de consumo en bancos y cooperativas.



Fuente: ASOBANCA (2024).

En este contexto, se desprende la necesidad de analizar con mayor profundidad los usos del producto tarjeta de crédito en Ecuador y relacionando el cambio de la morosidad con la evolución de otros indicadores económicos como los niveles de ocupación y el

nivel de ingresos de un hogar típico. El desarrollo de esta investigación es pertinente para la creación de un perfil del tarjetahabiente en Ecuador, que permita comprender sus actitudes en el uso de una tarjeta de crédito para sus transacciones diarias.

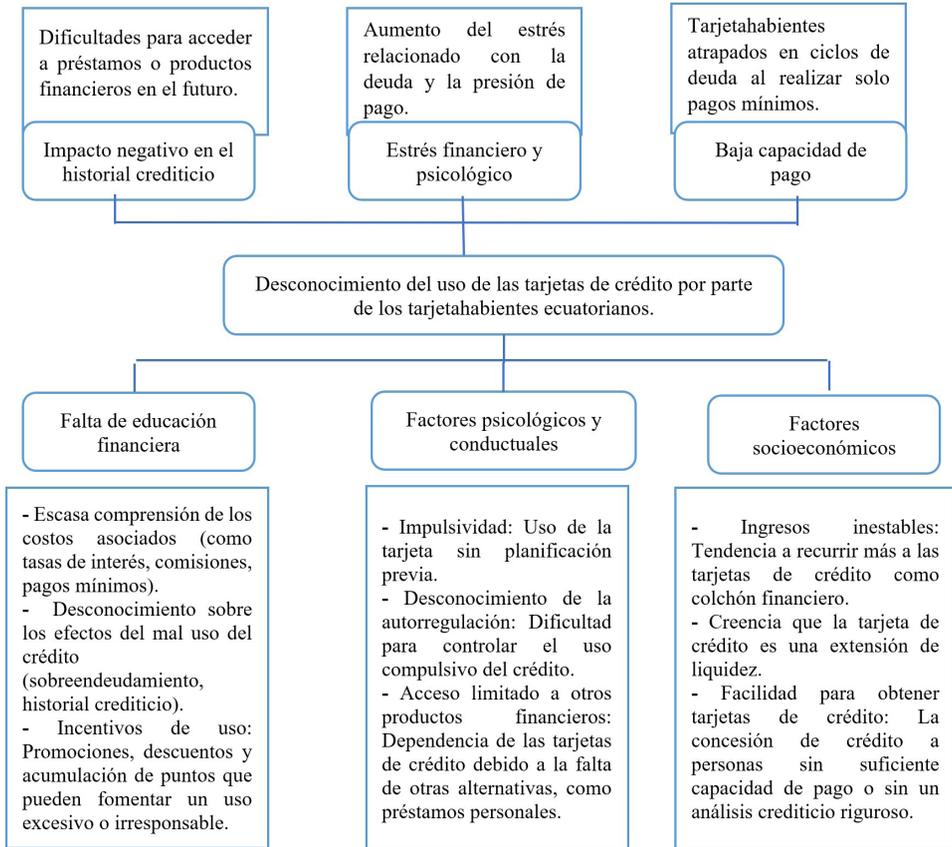
El Banco Central del Ecuador (BCE, 2023) indica que, en los últimos cinco años, el uso de la tarjeta de crédito en Ecuador ha crecido tanto entre empresas como entre la ciudadanía, evidenciando una mayor confianza en esta forma de pago. Este método ofrece beneficios como mayor seguridad y eficiencia frente a los pagos tradicionales, como el efectivo y los cheques. El uso de una tarjeta de crédito no significa incurrir en deudas innecesarias. Si se gestiona adecuadamente, puede contribuir a mejorar la calidad de vida (López, 2024).

A menudo, las deudas son necesarias y representan la única opción para afrontar imprevistos, emergencias o adquirir un bien necesario sin disponer de la totalidad del dinero de inmediato. Las tarjetas de crédito fueron creadas precisamente para esto: ofrecer una manera sencilla de acceder a un préstamo a través de un banco, permitiendo adquirir lo que se necesita y pagarlo posteriormente en cuotas más manejables. Sin embargo, un mal uso de esta herramienta financiera puede resultar perjudicial (López, 2024).

La Red de Instituciones Financieras del Ecuador (RFD, 2024) publicó que “No está bien pagar la comida del supermercado con tarjeta de crédito y a 6 o 12 meses, porque es algo que consumimos enseguida y todos los días”, en Ecuador, de acuerdo a un análisis de la RFD a inicios de este año, reveló que los ecuatorianos cada vez pagan la comida del supermercado con tarjeta de crédito y a plazos cada vez más largos.

El uso desmedido de las tarjetas de crédito, junto con la falta de conocimiento sobre su manejo, puede perjudicar el historial crediticio de una persona y su capacidad de cumplir con pagos, lo que restringe el acceso a otros beneficios financieros, como la obtención de créditos en instituciones bancarias y el progreso económico. Con un perfil de este tipo, resulta complicado acceder a financiamiento para proyectos empresariales o emprendimientos (Correa, 2024). Con estos antecedentes, se presenta la figura 9 el árbol del problema del presente caso de estudio.

Figura 9. Caracterización de la influencia de la alfabetización financiera en el uso de tarjetas de crédito en la economía del hogar.



Elaborado por: La autora.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

En 1920, Estados Unidos presentó la idea del “dinero de plástico”, conocido hoy como tarjetas de crédito. La iniciativa de estas tarjetas surgió entre compañías petroleras y cadenas hoteleras que las emitían a sus clientes favoritos. Con el paso del tiempo y la aparición de la producción en masa, la idea de las tarjetas de crédito fue bien recibida y alcanzó su auge en 1950, cuando el *Bank of America* se dio cuenta de que la emisión y el uso de tarjetas de crédito podía considerarse como un tipo de negocio de mercado masivo (AlShishanya y AlBashraha, 2020). De ahí en adelante se han transformado en un recurso financiero indispensable para muchas personas y hogares, su uso se ha extendido tanto como un reemplazo del dinero en efectivo como una herramienta para gestionar mejor los gastos. Esto se debe, a que a veces, el sistema genera incentivos para que las personas utilicen sus tarjetas de crédito aprovechando todas las comodidades

que se les ofrecen, como permitir que los consumidores compren productos y servicios a crédito, con la posibilidad de pagar en un futuro.

Al involucrar al emisor y al titular, se facilita el acceso a bienes y servicios sin la necesidad de tener el dinero disponible en ese momento, posteriormente, los consumidores se encuentran con decisiones sobre cómo optimizar el uso de sus tarjetas, como la elección de cuánto pagar el saldo pendiente y cuándo utilizar funciones potencialmente costosas como los adelantos en efectivo, estas decisiones conllevan compromisos entre la disponibilidad de fondos para compras inmediatas y la deuda a largo plazo, así como la calificación crediticia y la satisfacción financiera (Atlas, et al., 2019, p.175). Con el auge de las tecnologías digitales y el crecimiento del comercio electrónico, el uso de las tarjetas de crédito ha experimentado una transformación significativa en la última década. La digitalización de los servicios financieros ha facilitado el acceso al crédito de una manera sin precedentes, hoy en día, es posible solicitar y obtener una tarjeta de crédito en línea en cuestión de minutos, y cada vez más personas prefieren realizar sus compras a través de plataformas digitales que aceptan pagos con tarjeta (Awanis y Cui, 2014).

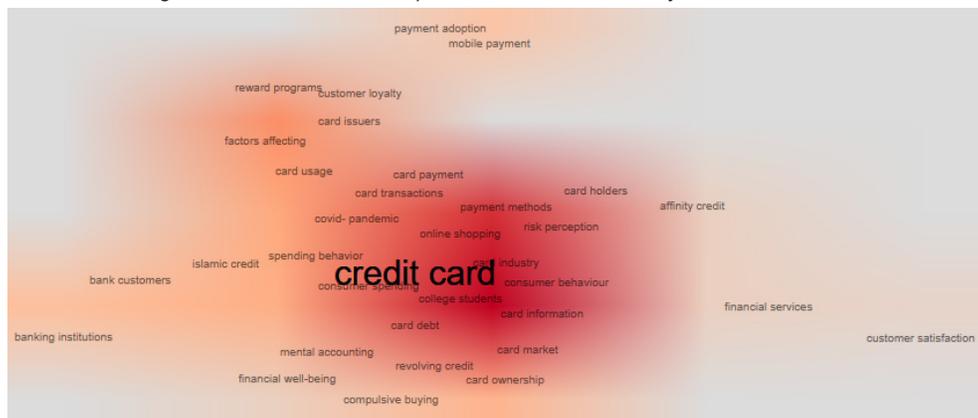
La facilidad de uso y la conveniencia de las tarjetas de crédito en el mundo digital ha llevado a que las familias las utilicen no solo para compras ocasionales, sino también para transacciones cotidianas, como la compra de alimentos, el pago de servicios públicos y otros gastos regulares, esta dependencia creciente de las tarjetas de crédito ha transformado las economías domésticas, haciendo que el crédito sea una parte esencial de la planificación financiera diaria. La teoría del costo de las transacciones respalda el atractivo de las tarjetas de crédito al señalar que simplifican el proceso de compra, reduciendo el esfuerzo y tiempo necesarios, además de esta ventaja operativa, ofrecen una capa de seguridad al consumidor, ya que les permite reconsiderar su compra o incluso solicitar un reembolso si es necesario (AISHishanya y AlBashraha, 2020, p. 409). Por tanto, las tarjetas de crédito se han convertido en una opción preferida no solo por su conveniencia, sino también por las protecciones que ofrecen, lo que hace que llamen la atención tanto desde el punto de vista económico como psicológico (Banthia y Dey, 2022).

Como parte del ejercicio exploratorio para contextualizar las dinámicas asociadas al uso de tarjetas de crédito desde una perspectiva de economía conductual, se realizó un análisis de coocurrencia de bigrams (pares de palabras consecutivas) extraídos de resúmenes de artículos científicos indexados en la base de datos Scopus. La visualización obtenida – bajo la forma de un mapa de densidad semántica – permite identificar los principales conceptos articulados en torno al término central *credit card*, así como los patrones de relación temática con variables conductuales, tecnológicas

y de inclusión financiera. Esta herramienta bibliométrica ofrece una visión estructural del campo, permitiendo ubicar no solo los ejes conceptuales dominantes, sino también los focos emergentes y las zonas temáticas periféricas que pueden representar oportunidades de investigación.

Desde el punto de vista metodológico, la red se generó a partir de una búsqueda avanzada con los términos “credit card” AND “consumer behavior”, filtrando artículos de los últimos 15 años, en áreas de economía, finanzas, psicología del consumidor y ciencias sociales. Se procesaron 194 registros con resúmenes disponibles, utilizando el paquete Bibliometrix sobre RStudio, que permite calcular la frecuencia y fuerza de aparición conjunta de términos. La figura generada muestra en rojo las zonas de mayor densidad semántica – esto es, donde las combinaciones de palabras clave aparecen con mayor frecuencia y conectividad –, mientras que los tonos grises representan menor intensidad temática. En la figura 10 se muestra la red de coocurrencia resultante.

Figura 10. Red de coocurrencia para los términos credit card y consumer behavior.



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

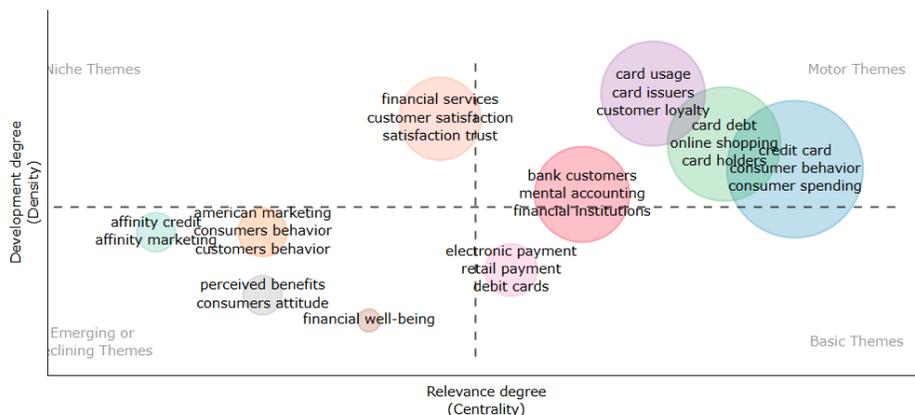
El análisis revela que el término *credit card* ocupa el nodo central del mapa, con fuerte coocurrencia con bigrams como *consumer behavior*, *online shopping*, *card usage*, *card debt*, y *payment methods*, lo cual confirma que el campo académico ha centrado su atención en el análisis del gasto, las decisiones de pago y el uso digital de las tarjetas en contextos de consumo. La presencia destacada de términos como *self-control*, *consumer spending*, *college students* y *mobile payment* sugiere un enfoque cada vez más orientado al estudio de los factores psicológicos y generacionales que influyen en el comportamiento financiero, especialmente en entornos de creciente digitalización.

En los bordes del mapa se visualizan temáticas menos frecuentes, pero conceptualmente significativas, como *islamic credit*, *bank customers*, *financial services*, y

customer satisfaction, lo cual indica una expansión temática que incorpora preocupaciones por la inclusión financiera, la diversidad cultural y la calidad de los servicios financieros. Asimismo, la aparición de bigrams como COVID 19 y *mobile phone* refleja el interés reciente por estudiar cómo los shocks externos y los cambios tecnológicos acelerados inciden sobre el comportamiento crediticio. En conjunto, el mapa de densidad permite observar que el campo se estructura alrededor de tres ejes temáticos principales: (i) las decisiones individuales de uso y gasto con tarjetas de crédito, (ii) la incorporación de nuevas tecnologías y canales digitales de pago, y (iii) los factores de bienestar financiero, inclusión y regulación que modulan estas prácticas. Esta caracterización es clave para entender la evolución del crédito al consumo y su vínculo con la transformación de los hábitos financieros de los hogares.

A modo de complementar el análisis de densidad semántica presentado anteriormente y profundizar en la comprensión estructural del campo, se recurrió a la construcción de un mapa temático cuadripolar que clasifica los principales conceptos en función de su centralidad (relevancia dentro de la red general) y su densidad (grado de desarrollo interno). Esta herramienta, basada en el modelo de Callon et al. (1991) y procesada mediante el paquete Bibliometrix en R, permite visualizar la posición estratégica de cada subtema dentro del corpus de literatura. A diferencia del mapa de densidad que representa la frecuencia y concentración de coocurrencias, el mapa temático aporta una visión más relacional y dinámica del campo, al situar cada clúster en uno de los cuatro cuadrantes analíticos. Esta clasificación ofrece una lectura más estratégica de la evolución y madurez de los temas, permitiendo identificar no solo qué áreas dominan la literatura, sino también cuáles presentan oportunidades para futuras investigaciones o requieren consolidación conceptual.

Figura 11. Mapa temático para los términos credit card y consumer behavior.



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

El análisis del mapa temático revela una estructura compuesta por cuatro cuadrantes diferenciados. En el cuadrante superior derecho, correspondiente a los temas motores, se ubican clústeres como *card usage*, *card issuers* y *customer loyalty*, que combinan alta centralidad con una densidad temática desarrollada. Estos temas no solo son fundamentales dentro del campo, sino que muestran una evolución conceptual sostenida, lo que los convierte en pilares teóricos y empíricos consolidados. En contraste, el cuadrante inferior derecho agrupa los temas básicos, donde se encuentran nociones clave como *credit card*, *consumer behavior*, *card debt*, *online shopping* y *consumer spending*. Estos conceptos son altamente relevantes, pero aún presentan márgenes para un mayor desarrollo teórico, lo que los convierte en fundamentos esenciales del campo, susceptibles de ser enriquecidos mediante nuevas perspectivas interdisciplinarias. Por otro lado, el cuadrante superior izquierdo alberga los temas especializados o nicho, como *customer satisfaction* y *financial services*, que, si bien han alcanzado una madurez conceptual, mantienen una baja conexión con el resto de la red. Finalmente, el cuadrante inferior izquierdo presenta los temas emergentes o declinantes, entre los que destacan *financial well-being*, *perceived benefits* y *consumers attitude*. Aunque actualmente marginales, estos tópicos podrían representar oportunidades para investigaciones futuras, particularmente desde enfoques conductuales o de bienestar financiero que aún no han sido plenamente integrados al núcleo temático del campo.

La literatura internacional ha profundizado en la comprensión del comportamiento individual relacionado con el uso y gasto a través de tarjetas de crédito, revelando una complejidad creciente en los factores que motivan estas decisiones. Estudios recientes han resaltado la influencia de variables psicológicas como la conciencia de imagen, el materialismo y el locus de control en la propensión al uso del crédito, particularmente entre jóvenes consumidores (Nga et al., 2011). Asimismo, la literatura ha abordado las diferencias entre el impulso de compra y el comportamiento impulsivo propiamente dicho, destacando que aunque relacionados, ambos constructos operan con mecanismos distintos y tienen implicaciones diferenciadas en el uso del crédito (Badgaiyan y Verma, 2015). Por otro lado, investigaciones como la de Ali et al. (2025) sugieren que incluso en contextos aparentemente ajenos al crédito, como el comportamiento en propinas, los patrones de gasto pueden estar mediados por factores temporales, lo que invita a explorar la dimensión situacional del endeudamiento. En conjunto, estos estudios permiten concluir que el uso de tarjetas de crédito está estrechamente ligado a patrones de consumo influenciados tanto por rasgos personales como por estímulos contextuales, lo que refuerza la necesidad de integrar modelos de economía conductual y psicología del consumidor en el análisis del crédito al consumo.

La digitalización ha transformado radicalmente las formas de interacción financiera, y la literatura académica ha comenzado a capturar esta transición en el ámbito del crédito. Por ejemplo, Alaeddin et al. (2018) exploran el paso de medios físicos a digitales en el consumo y evidencian cómo esta transición no solo modifica el canal de pago, sino también los hábitos y motivaciones del consumidor. A su vez, Jahankhani (2009) advierte que la confianza en las transacciones electrónicas, la percepción de seguridad y la facilidad de uso siguen siendo barreras clave para la adopción de pagos digitales entre consumidores con poca alfabetización tecnológica. Más recientemente, Lupşa-Tătaru et al. (2023) analizan el fenómeno del *Buy Now, Pay Later* como una tendencia creciente en contextos digitales, destacando que, aunque ofrece acceso más flexible al crédito, también incrementa los riesgos de sobreendeudamiento en grupos jóvenes y vulnerables. Estas contribuciones sugieren que la incorporación de nuevas tecnologías de pago no solo amplía las posibilidades de transacción, sino que también plantea desafíos regulatorios y pedagógicos vinculados al manejo responsable del crédito en entornos digitales.

Una tercera línea de investigación relevante se refiere a los factores estructurales que condicionan el acceso y el uso adecuado de las tarjetas de crédito, con énfasis en la inclusión financiera, la percepción de los servicios y la regulación institucional. En este sentido, Hsieh et al. (2013) destacan diferencias significativas entre consumidores urbanos y rurales en el acceso a servicios financieros, mostrando cómo las disparidades territoriales afectan el bienestar financiero y la apropiación del crédito. Desde una perspectiva más relacional, Koritos et al. (2014) analizan cómo los beneficios funcionales y relacionales percibidos por los clientes influyen en su fidelidad y satisfacción con los emisores de crédito, lo cual tiene implicaciones en el diseño de políticas públicas centradas en el consumidor. Por su parte, Benchimol et al. (2022) vinculan el crédito al consumo con dinámicas macroeconómicas, argumentando que la percepción de inflación y la capacidad de ajuste del gasto doméstico están condicionadas por el acceso y manejo de líneas de crédito. Estos estudios reafirman que el uso de tarjetas de crédito no puede comprenderse aisladamente, sino que debe analizarse en relación con los marcos institucionales, las condiciones económicas y las capacidades financieras de los usuarios, especialmente en contextos emergentes donde persisten brechas de inclusión.

3. BENEFICIOS PSICOLÓGICOS Y SOCIALES DEL USO DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO

Desde un punto de vista psicológico, las tarjetas de crédito proporcionan a los consumidores una sensación de control sobre sus finanzas, ya que permiten posponer el

pago de una compra. Este factor psicológico, combinado con la sensación de seguridad que ofrecen las tarjetas en caso de errores o fraudes en las transacciones, ha sido fundamental en la popularización de este medio de pago, la posibilidad de dividir los pagos en cuotas o financiar compras grandes también otorga a los consumidores flexibilidad financiera, algo que es difícil de obtener con otros métodos de pago, como el efectivo (Rai, Dua y Yadav, 2019).

Por otro lado, la comodidad que ofrecen las tarjetas de crédito en términos de no tener que llevar grandes sumas de dinero en efectivo es otro de sus principales beneficios. Esto es particularmente relevante en sociedades modernas donde la mayoría de las transacciones ocurren de manera digital o en línea. Según Huntera y Heathb (2017), los avances tecnológicos que facilitaron la adopción de las tarjetas de crédito también han impulsado su uso como una opción de pago para las compras en internet, la protección adicional que ofrecen en términos de seguridad ha hecho que cada vez más personas opten por este método en lugar de otros como son las transferencias o pagos en efectivo.

Además de ofrecer conveniencias y seguridad, el uso de tarjetas de crédito también está asociado con beneficios sociales, en muchas culturas, el hecho de poseer y utilizar una tarjeta de crédito puede ser visto como un símbolo de estatus o una señal de que dicha persona tiene acceso a crédito y confianza por parte de las instituciones financieras, para algunos, tener una tarjeta de crédito representa una señal de responsabilidad financiera y estabilidad (Bhargava et al., 2022).

4. RIESGOS QUE CONLLEVA USO DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO

El uso de las tarjetas de crédito no está exento de riesgos. Se advierte que los hogares que gastan más de lo que ingresan tienen más probabilidades de experimentar problemas financieros, las deudas elevadas generadas por el uso de las tarjetas de crédito han sido vinculadas a una disminución del bienestar personal, lo que resalta la importancia de un manejo adecuado del crédito. Según el modelo del ciclo de vida, muchas familias optan por utilizar el crédito para financiar el consumo presente con la esperanza de poder saldar la deuda con ingresos futuros (Huntera y Heathb, 2017).

Un aspecto clave a considerar es el impacto del endeudamiento en la salud mental de los consumidores. Las personas con altos niveles de deuda de tarjeta de crédito a menudo experimentan ansiedad y estrés relacionados con su capacidad para cumplir con los pagos, investigaciones han demostrado que la deuda excesiva puede afectar no solo el bienestar financiero de los individuos, sino también su bienestar emocional y psicológico (Saria, Nugrohoa y Rahmiyati, 2023).

5. LA ALFABETIZACIÓN FINANCIERA Y EL CORRECTO USO DEL CRÉDITO

Para utilizar las tarjetas de crédito de manera responsable, la alfabetización financiera se ha convertido en un factor fundamental. La falta de conocimientos financieros es una de las principales causas de endeudamiento excesivo, esta falta de educación financiera está estrechamente relacionada con el uso irresponsable del crédito y el aumento del endeudamiento (Santos et al. 2016). Muchos consumidores no entienden del todo cómo funcionan sus tarjetas, lo que puede llevar a errores al calcular los pagos mensuales y a una acumulación de deuda (Hadianto et al., 2023). Esta falta de educación financiera está estrechamente relacionada con el uso irresponsable del crédito y el aumento del endeudamiento (Santos et al. 2016).

El concepto de alfabetización financiera no solo implica conocer cómo funcionan los productos financieros, como las tarjetas de crédito, sino también comprender cómo las decisiones relacionadas con el crédito afectan el bienestar financiero a largo plazo. Estudios han demostrado que las personas con mayor conocimiento financiero tienen menos probabilidades de acumular deudas y más probabilidades de tomar decisiones responsables en relación con su crédito (Morris et al., 2022). Esto se debe a que son más conscientes de las implicaciones de sus acciones financieras y están mejor preparadas para evitar las trampas del endeudamiento, sin embargo, el nivel de alfabetización financiera sigue siendo preocupante en muchas partes del mundo.

La falta de educación financiera formal en las escuelas y la complejidad de los productos financieros han contribuido a que muchos consumidores no estén adecuadamente preparados para manejar el crédito de manera responsable (Aristei y Gallo, 2021). Como resultado, es común que las personas se encuentren con dificultades financieras debido al uso indebido de tarjetas de crédito, lo que refuerza la necesidad de implementar programas de educación financiera más accesibles y efectivos.

6. FACTORES PSICOLÓGICOS Y SU INFLUENCIA EN EL ENDEUDAMIENTO

Además de la educación financiera, los factores psicológicos juegan un papel clave en el uso de las tarjetas de crédito. Investigaciones han demostrado que una actitud más liberal hacia el uso del crédito, junto con la impulsividad y la falta de gratificación instantánea, está asociada a un mayor nivel de endeudamiento (Santos et al., 2016). La psicología del consumidor puede influir en gran medida en la forma en que las personas utilizan el crédito, la facilidad con la que se puede acceder al crédito y la posibilidad de posponer el pago crean un entorno propicio para decisiones impulsivas que a menudo llevan al endeudamiento.

El concepto de gratificación instantánea también juega un papel importante en el uso del crédito, muchas personas utilizan tarjetas de crédito para satisfacer deseos inmediatos, sin considerar completamente las implicaciones a largo plazo de estas decisiones, esto es especialmente problemático cuando los consumidores utilizan el crédito para financiar compras no esenciales, como artículos de lujo o entretenimiento, lo que puede llevar rápidamente a la acumulación de deudas difíciles de manejar (Chen, Yu y Sun, 2022).

El materialismo también se ha vinculado con un uso irresponsable de las tarjetas, especialmente en consumidores con bajos ingresos que buscan mejorar su autoimagen a través de la compra de bienes materiales, este comportamiento puede ser perjudicial, ya que las personas con una alta necesidad de aprobación social pueden sentirse impulsadas a gastar más de lo que pueden permitirse, acumulando deudas para mantener una imagen social favorable (Matos, et al.2019). Además, este patrón de gasto puede crear un ciclo de endeudamiento difícil de romper, ya que las personas buscan constantemente mejorar su estatus a través del consumo.

7. PROGRAMAS DE RECOMPENSAS Y SU IMPACTO EN EL CONSUMO FAMILIAR

Una de las estrategias más utilizadas por las instituciones financieras para fomentar el uso de las tarjetas de crédito ha sido la introducción de programas de recompensas, estos programas ofrecen incentivos a los usuarios en forma de puntos, millas de viajero frecuente o devolución de dinero (*cashback*) cada vez que utilizan su tarjeta para realizar una compra, para muchas familias, estos beneficios se han convertido en un factor decisivo a la hora de elegir una tarjeta de crédito y en un estímulo para aumentar el gasto con tarjeta.

Los programas de recompensas han influido en el comportamiento de consumo de los hogares de diversas maneras, por un lado, han motivado a muchas familias a utilizar sus tarjetas para la mayoría de sus compras, con el objetivo de acumular puntos o recompensas. Esto ha llevado a una mayor frecuencia de uso de las tarjetas, incluso para compras que antes se habrían hecho con efectivo o con otros métodos de pago, al mismo tiempo, estos programas han creado una relación más estrecha entre los consumidores y las instituciones financieras, que pueden utilizar estos beneficios para incentivar el uso continuado de sus productos de crédito (Santos et al. 2016).

No obstante, si bien los programas de recompensas pueden ofrecer ventajas tangibles, también han sido objeto de críticas por su potencial para fomentar el gasto excesivo, muchos consumidores, atraídos por la promesa de recompensas adicionales,

terminan gastando más de lo que habrían gastado sin la tarjeta de crédito, lo que puede llevar a un aumento del endeudamiento si no se gestionan adecuadamente los saldos.

8. EL IMPACTO DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO EN DIFERENTES GRUPOS DEMOGRÁFICOS

Según Matos et al, (2019), el comportamiento de las mujeres en el uso de tarjetas de crédito también ha sido objeto de estudio, las mujeres tienden a utilizar las tarjetas con mayor frecuencia que los hombres, y sus decisiones de compra a menudo están influenciadas por factores emocionales y de identidad. Aunque esto puede llevarlas a un mayor endeudamiento, las mujeres también pueden influir positivamente en la gestión de las tarjetas si se emplea un enfoque responsable, basado en el autocontrol y la alfabetización financiera, por ejemplo, estudios sugieren que las mujeres son más propensas a buscar asesoramiento financiero profesional en comparación con los hombres, lo que puede ayudarlas a evitar problemas financieros graves.

Por otro lado, las personas jóvenes también son especialmente vulnerables al endeudamiento excesivo debido a la falta de experiencia en la gestión del crédito, muchos jóvenes obtienen tarjetas de crédito sin una comprensión adecuada de cómo funcionan los intereses o los cargos por pagos tardíos, lo que puede llevar a problemas financieros tempranos en su vida adulta, para este grupo demográfico, la educación financiera temprana es clave para fomentar un uso responsable del crédito (Dubyna et al., 2022).

9. FUTURO DEL USO DE TARJETAS DE CRÉDITO

A pesar de estos retos, las tarjetas de crédito siguen siendo una herramienta clave en la vida financiera de muchos consumidores, su uso no solo permite realizar compras cotidianas, como las de bienes duraderos, sino que también otorgan recompensas y beneficios que han incrementado su popularidad (Hadianto et al., 2023). Las tarjetas de crédito ofrecen una variedad de incentivos, como puntos de recompensa, millas de viajero frecuente y devolución de dinero, lo que las hace atractivas para los consumidores que buscan maximizar el valor de sus compras, sin embargo, estos beneficios pueden llevar a un gasto excesivo si no se manejan con cuidado.

El futuro de las tarjetas de crédito también está marcado por avances tecnológicos, como el uso de tarjetas sin contacto, además, el uso de las billeteras digitales o *wallets* como *Apple Pay*, *Google Pay* y *Samsung Pay*, también representa un avance significativo en el sector financiero, estas plataformas permiten a los usuarios almacenar sus tarjetas de crédito en sus dispositivos móviles y realizar pagos sin necesidad de portar una

tarjeta física. Como señala un informe de Capgemini (2020), el pago sin contacto está transformando las transacciones diarias y es probable que continúe siendo el medio preferido en un mundo luego de la pandemia, donde el contacto físico se minimiza en pro de la seguridad sanitaria.

A lo largo de su evolución, las tarjetas de crédito han pasado de ser un medio de pago conveniente a convertirse en un componente esencial en la gestión financiera de los hogares modernos, la facilidad con la que los consumidores pueden acceder al crédito, realizar compras y manejar sus finanzas diarias ha contribuido a su popularidad, especialmente en un mundo donde el comercio electrónico y los pagos digitales se han vuelto predominantes. Al ofrecer una mayor flexibilidad financiera, las tarjetas de crédito han transformado la forma en que las personas manejan sus recursos económicos, permitiendo compras sin la necesidad de efectivo y ofreciendo protección en transacciones y contra fraudes.

Desde una perspectiva psicológica y social, las tarjetas de crédito proporcionan un sentido de control financiero, permitiendo a los consumidores posponer pagos y acceder a crédito cuando lo necesitan, además, los beneficios sociales, como el estatus asociado a poseer una tarjeta de crédito, han incentivado su adopción en diferentes segmentos de la población, sin embargo, estos beneficios vienen acompañados de ciertos riesgos, especialmente en lo que respecta al endeudamiento.

El uso inadecuado de las tarjetas de crédito, en especial cuando los consumidores no comprenden totalmente las implicaciones de sus decisiones financieras, puede generar una acumulación de deuda difícil de manejar, los altos niveles de deuda asociados a las tarjetas de crédito pueden tener efectos negativos tanto en el bienestar financiero como en el emocional y psicológico de los individuos, resaltando la importancia de una educación financiera adecuada.

La alfabetización financiera es, sin duda, un factor crucial para el uso responsable del crédito, los consumidores con un mayor conocimiento financiero son más propensos a tomar decisiones informadas que les permitan evitar trampas de endeudamiento y maximizar los beneficios de sus tarjetas de crédito, sin embargo, la falta de educación financiera formal en muchos países sigue siendo un obstáculo, lo que destaca la necesidad de implementar programas accesibles que ayuden a los consumidores a mejorar sus habilidades de gestión financiera.

El impacto psicológico, particularmente en relación con la gratificación instantánea y el materialismo, también desempeña un papel importante en el uso excesivo del crédito, los consumidores que no logran controlar estos impulsos corren el riesgo de caer en patrones de gasto irresponsable, lo que puede llevar a un ciclo

de endeudamiento difícil de romper. Además, ciertos grupos demográficos, como las mujeres y los jóvenes, pueden verse particularmente afectados, ya que sus decisiones de consumo a menudo están influenciadas por factores emocionales y una falta de experiencia en la gestión del crédito.

Por otro lado, los programas de recompensas han contribuido tanto a la popularización del uso de tarjetas de crédito como a los desafíos asociados con el gasto excesivo, aunque ofrecen beneficios tangibles a los consumidores, estos incentivos también pueden fomentar un aumento en el consumo que, si no se maneja con cuidado, puede llevar al endeudamiento; las instituciones financieras deben encontrar un equilibrio entre ofrecer estos incentivos y promover prácticas de gasto responsable entre sus clientes. En el futuro, el uso de las tarjetas de crédito estará mucho más arraigado por los avances tecnológicos como son las tarjetas sin contacto y las billeteras electrónicas, estos desarrollos probablemente facilitarán aún más el acceso al crédito, pero también plantearán nuevos desafíos en términos de control del gasto y educación financiera, en este contexto, es esencial que los consumidores mantengan un enfoque prudente y responsable en su uso del crédito para asegurar su estabilidad financiera a largo plazo.

10. EVALUACIÓN DEL USO DE LA TARJETA DE CRÉDITO

La figura 12 muestra los usos más frecuentes de tarjetas de crédito (TC) entre 2015 y 2021, divididos en varios sectores de consumo.

Figura 12. Usos más frecuentes con tarjeta de crédito de 2015 a 2021.



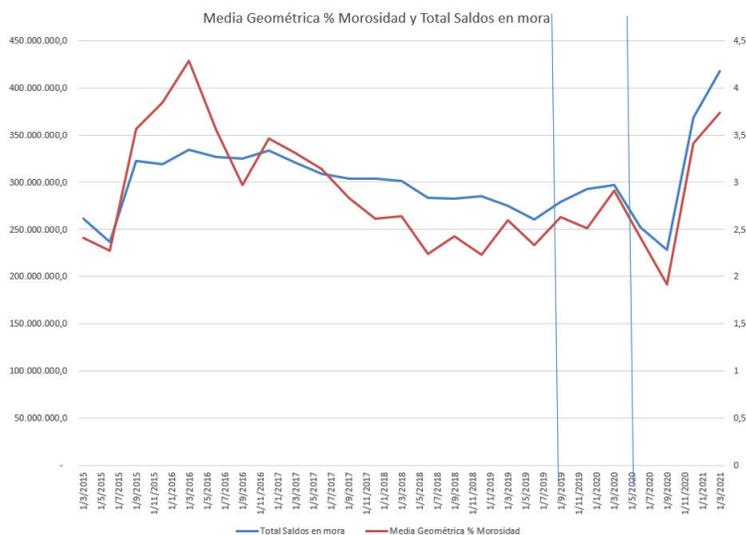
Fuente: A partir de datos de la Superintendencia de Bancos (2024).

- Supermercados (16,51%): Esta es la categoría más representativa ya que indica que una parte considerable de los gastos con tarjeta de crédito se destina a la compra de alimentos y productos básicos.
- Salud y afines (10,65%): Ocupa el segundo lugar porque refleja el uso extendido de tarjetas de crédito para servicios médicos, farmacias y otros gastos relacionados con la salud.
- Restaurantes (8,94%): Una proporción notable del gasto con tarjetas de crédito es destinado a comidas fuera de casa.
- Comunicaciones (8,45): Incluye pagos de servicios de telecomunicaciones como teléfonos, internet y posiblemente servicios de televisión.
- Servicios profesionales (5,73%): Incluye seguros y otros servicios como asesorías o servicios legales.
- Supermercados departamentales (5,18%): representa el uso de tarjetas en tiendas donde las compras son más diversas, desde ropa hasta productos electrónicos.
- Transporte aéreo (4,83%): Muestra el uso de tarjetas en la compra de boletos de avión, destacando la relación entre el uso del crédito y los viajes.
- Ferretería y herramientas (4,72%): Representa el uso de tarjetas de crédito para mejoras del hogar y compra de herramientas, lo que sugiere una inversión en proyectos personales o profesionales.
- Hotelería y alojamiento (4,04%): Indica el uso de las tarjetas de crédito para pagar estancias en hoteles y otros tipos de alojamiento relacionado al turismo.
- Vestidos y calzado (4,02%): Representa el uso de tarjetas de crédito para ropa y zapatos, reflejando así el gasto en la moda y necesidades personales.
- Educación (3,89%): Este uso incluye pagos por matrícula, materiales educativos o cursos, indicando la importancia de las tarjetas de crédito en la financiación de la educación.
- Vehículos y repuestos (3,89%): Refleja el uso de tarjetas para la compra o mantenimiento de vehículos y la adquisición de repuestos.
- Otros (19,49%): esta categoría agrupa otros gastos diversos que no caen en las categorías principales pero que son una variedad de transacciones menores con tarjeta de crédito.

Luego de caracterizar los sectores de consumo más representativos en el uso de tarjetas de crédito, resulta pertinente examinar la sostenibilidad financiera de dicho comportamiento mediante indicadores de morosidad. En este contexto, se incorporan

métricas como los saldos en mora y la media geométrica del porcentaje de morosidad, que permiten evaluar el grado de cumplimiento crediticio de los usuarios a lo largo del tiempo. Esta aproximación, sustentada en medidas estadísticas robustas, ofrece una visión integral sobre la evolución del riesgo de crédito en el sistema financiero ecuatoriano y su sensibilidad ante eventos disruptivos, como la pandemia. En la figura 13 se muestra el comportamiento de las variables; media geométrica de % de morosidad y Total saldos en mora. Se utiliza esta medida debido a que se analizan porcentajes, y utilizar la media aritmética devolvería un indicador no ajustable a la realidad que se pretende representar.

Figura 13. Comportamiento de la media geométrica de % de morosidad y total en saldos de mora.



Fuente: A partir de Datos de la Superintendencia de Bancos (2024).

Se puede apreciar el comportamiento variable tanto en el Total Saldos en mora (línea azul) y la Media Geométrica de la tasa de morosidad (línea roja). Para un mejor análisis, se procede a dividir la interpretación en comportamientos antes y posterior a la pandemia.

11. COMPORTAMIENTO ANTES DE LA PANDEMIA

En el tercer trimestre de 2019, los saldos en mora muestran una tendencia estable, con valores alrededor de los 300 millones de unidades monetarias. Desde principios de 2018, se observa una ligera disminución, pero en general, durante 2019 los saldos en mora permanecen dentro de un rango relativamente constante. Esta estabilidad significa que, previo a la pandemia, los niveles de deuda en mora estaban controlados, con fluctuaciones mínimas a lo largo del tiempo.

La media geométrica del porcentaje de morosidad, hacia el tercer trimestre de 2019, oscila cerca del 3%. Aunque se observan ligeras fluctuaciones, el comportamiento es también bastante estable durante este periodo. Esto indica que, previo a la pandemia, el porcentaje de morosidad mantenía un comportamiento relativamente bajo, sin grandes picos de incremento.

12. COMPORTAMIENTO LUEGO DE LA PANDEMIA

Después del tercer trimestre de 2020, se observa una drástica caída en los saldos en mora, cayendo a menos de 250 millones en su punto más bajo durante el último trimestre de 2020. Esto puede estar relacionado con medidas de alivio financiero, como moratorias en los pagos, que redujeron artificialmente los saldos en mora en ese periodo. Sin embargo, a partir de principios de 2021, se observa una fuerte recuperación de los saldos en mora, con un repunte significativo hasta superar los 400 millones en el segundo trimestre de 2021. Esta tendencia refleja el fin de las moratorias y el impacto acumulado de la crisis económica, con un aumento de personas y empresas que comenzaron a tener dificultades para cumplir con sus pagos una vez que las políticas de ayuda terminaron.

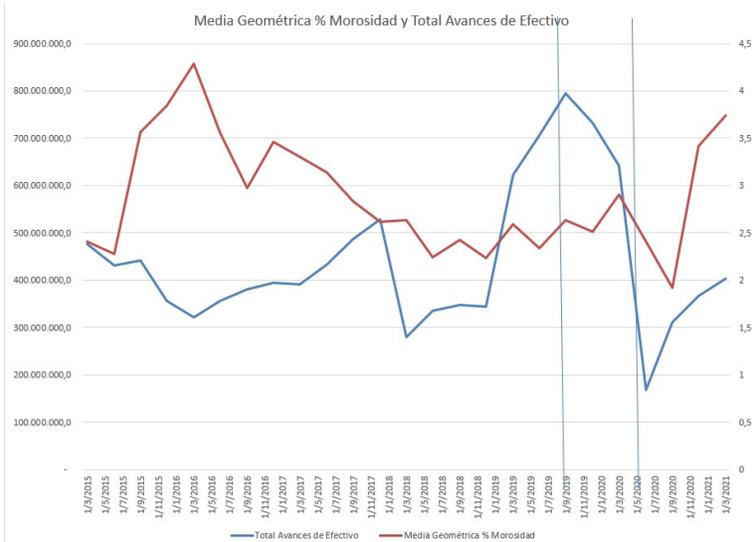
Similar al comportamiento de los saldos en mora, el porcentaje de morosidad cae bruscamente en el tercer trimestre de 2020, alcanzando un mínimo cercano al 2%. Este comportamiento podría explicarse también por las moratorias, ya que los deudores no estaban obligados a pagar sus créditos, lo que mantuvo baja la morosidad en términos porcentuales. A partir de principios de 2021, la morosidad vuelve a subir rápidamente, llegando a superar el 4%. Este incremento está alineado con el fin de las medidas de alivio y el impacto económico luego de la pandemia, que afectó a muchas personas y empresas, dificultando el cumplimiento de sus obligaciones crediticias.

Como se ha podido apreciar, el comportamiento de los saldos en mora y la tasa de morosidad estuvo directamente influenciado por la pandemia. Antes de la crisis sanitaria, ambas variables mostraban estabilidad. Con la llegada de la pandemia, la morosidad inicialmente disminuyó debido a medidas de alivio, pero a partir del tercer trimestre de 2020 en adelante, estas variables comenzaron a crecer nuevamente, reflejando el daño económico más profundo que la crisis dejó, especialmente una vez que las ayudas temporales terminaron y las empresas y personas enfrentaron las dificultades financieras.

Una dimensión clave en la comprensión del sobreendeudamiento asociado al uso de tarjetas de crédito corresponde a los avances en efectivo, un tipo de operación que implica una disposición inmediata de liquidez con condiciones usualmente menos favorables para el usuario. Al comparar estos avances con la media geométrica de la

morosidad, se puede inferir no solo la magnitud del uso de este instrumento, sino también su correlación con situaciones de estrés financiero. Este análisis permite identificar patrones de comportamiento previos y posteriores a la pandemia, aportando insumos clave para evaluar la salud financiera de los hogares. En la figura 14 se muestra el comportamiento de las variables: Total avances de Efectivo y media geométrica de la tasa de morosidad. Se utiliza esta medida debido a que se analizan porcentajes, y utilizar la media aritmética devolvería un indicador no ajustable a la realidad que se pretende representar.

Figura 14. Comportamiento de la media geométrica de % de morosidad y total de avances en efectivo.



Fuente: A partir de datos de la Superintendencia de Bancos (2024).

Se puede apreciar el comportamiento cíclico en ambas variables. Para un mejor análisis, se procede a dividir la interpretación en comportamientos antes y posterior a la pandemia.

13. COMPORTAMIENTO ANTES DE LA PANDEMIA

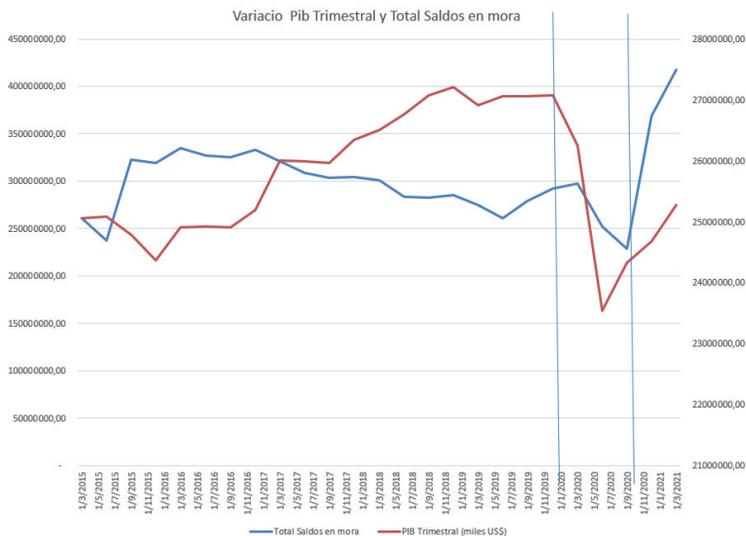
En el 3er trimestre de 2019, los avances de efectivo rondaban los 500 millones, mostrando un crecimiento continuo desde el 2017. Esto indica que, en el período previo a la pandemia, los usuarios seguían solicitando avances de efectivo de manera constante. La morosidad se mantenía estable alrededor del 2.5%, con ligeras fluctuaciones desde 2018, lo que sugiere que el nivel de incumplimiento de pagos no había sufrido grandes cambios justo antes de la pandemia.

14. COMPORTAMIENTO LUEGO DE LA PANDEMIA

En el 3er trimestre de 2020, los avances de efectivo cayeron drásticamente, pasando de aproximadamente 500 millones a poco más de 200 millones. Este fuerte descenso coincide con el impacto de la pandemia, lo que refleja una contracción en la demanda o la capacidad de los usuarios de acceder a efectivo. Curiosamente, la morosidad también disminuye en el 2020, pero en el 2021 se observa un rápido aumento que supera el 3.5%. Esto podría deberse a medidas de apoyo financiero temporal (como moratorias) implementadas durante la pandemia, que mantuvieron controlada la morosidad a corto plazo. Sin embargo, una vez finalizadas estas ayudas, la morosidad se disparó debido a las dificultades económicas prolongadas.

Con el objetivo de contextualizar el deterioro en los indicadores de morosidad dentro del ciclo económico, se procede a vincular el comportamiento de los saldos en mora con la evolución del Producto Interno Bruto (PIB) trimestral. Esta perspectiva macroeconómica permite interpretar la dinámica del incumplimiento crediticio no solo como un fenómeno financiero aislado, sino como una expresión de la capacidad agregada de los agentes económicos para afrontar sus obligaciones en distintos escenarios. Así, se logra evidenciar la interacción entre variables reales y financieras en períodos de estabilidad, contracción y recuperación. La figura 15 muestra la evolución de los saldos en mora y variación del PIB trimestral.

Figura 15. Variación PIB trimestral y total saldos en mora.



Fuente: A partir de datos de la Superintendencia de Bancos (2024).

Se puede apreciar el comportamiento cíclico en ambas variables. Para un mejor análisis, se procede a dividir la interpretación en comportamientos antes, durante y posterior a la pandemia.

15. ANTES DE LA PANDEMIA

El PIB muestra una tendencia relativamente estable, con un ligero crecimiento hasta mediados de 2019. Esto indica que, antes de la pandemia, la economía estaba en una fase de expansión moderada. Los saldos en mora también se mantienen estables durante este periodo, aunque con una ligera tendencia a la baja hacia finales de 2019. Esto sugiere que, con la estabilidad económica, las personas y empresas lograban mantener sus pagos al día, y la morosidad estaba controlada.

16. DURANTE LA PANDEMIA

Con el inicio de la pandemia en el primer trimestre de 2020, se observa una caída brusca del PIB en el segundo trimestre de 2020. Este comportamiento es un reflejo directo de los efectos del confinamiento, las restricciones de movilidad y la interrupción de las actividades económicas en todo el mundo. Muchas empresas cerraron o redujeron su producción, mientras que el consumo también cayó debido a la incertidumbre y el aumento del desempleo.

Aunque se mantiene estable en los primeros meses de 2020, los saldos en mora comienzan a aumentar en el tercer trimestre de 2020. Esto puede estar relacionado con el impacto directo de la recesión en los ingresos de las personas y las empresas, lo que aumentó la incapacidad de cumplir con las obligaciones financieras.

17. LUEGO DE LA PANDEMIA

Después de la caída histórica en el segundo trimestre de 2020, el PIB muestra una recuperación rápida en los trimestres siguientes, aunque no llega a los niveles previos a la pandemia. Esto refleja una fase de reactivación económica impulsada por las medidas de estímulo gubernamentales, la reapertura de muchas actividades económicas y la adaptación a las nuevas condiciones sanitarias. A pesar de la recuperación, la economía aún parece estar en proceso de ajuste, sin alcanzar la plena estabilidad.

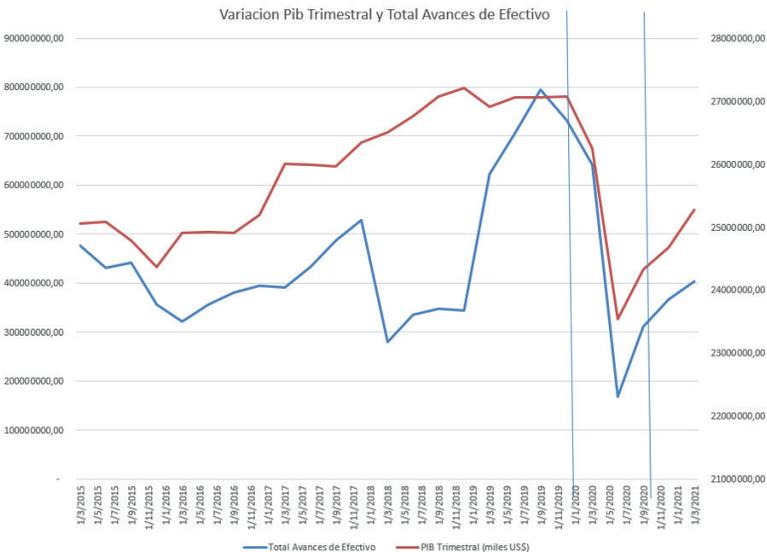
Los saldos en mora continúan aumentando notablemente a partir del tercer trimestre de 2020, lo cual es un efecto retardado de la crisis económica. Muchas empresas y personas que pudieron aplazar pagos durante los primeros meses de la pandemia enfrentaron dificultades financieras más profundas a medida que los efectos de la crisis

persistían. Además, es probable que las medidas de alivio, como moratorias y apoyos financieros, comenzaran a desaparecer, lo que resultó en un aumento de la morosidad.

Como se puede apreciar, antes de la pandemia el PIB estaba en una tendencia de crecimiento moderado y los saldos en mora eran estables, lo que indicaba un entorno económico relativamente saludable. Durante la pandemia el PIB sufrió una caída pronunciada en el segundo trimestre de 2020 debido a las medidas de confinamiento, y aunque los saldos en mora no aumentaron inmediatamente, comenzaron a subir a medida que la recesión profundizaba sus efectos. Luego de la pandemia el PIB mostró una recuperación importante, aunque no completa, mientras que los saldos en mora aumentaron de manera significativa, lo que refleja las dificultades persistentes en la capacidad de pago de los deudores tras el impacto inicial de la pandemia.

Complementando el análisis anterior, se contrasta el comportamiento de los avances de efectivo con la trayectoria del PIB, a fin de dilucidar si el recurso a este tipo de financiamiento guarda relación con las fases del ciclo económico. Dado que los avances de efectivo reflejan decisiones de consumo diferido y necesidades de liquidez inmediata, su evolución puede interpretarse como un termómetro de la resiliencia o fragilidad económica de los hogares. Esta comparación permite visualizar la elasticidad del crédito frente a variaciones del ingreso nacional, ofreciendo evidencia empírica sobre los mecanismos de ajuste financiero durante crisis y recuperaciones. La figura 16 muestra la evolución de los avances de efectivo y la variación del PIB trimestral.

Figura 16. Evolución de los saldos en avance de efectivo y el PIB trimestral.



Fuente: A partir la Superintendencia de Bancos (2024).

Se puede apreciar el comportamiento cíclico en ambas variables. Para un mejor análisis, se procede a dividir la interpretación en comportamientos antes, durante y posterior a la pandemia.

18. ANTES DE LA PANDEMIA

Hasta el tercer trimestre de 2019, la economía muestra una tendencia de crecimiento estable en el PIB. La línea roja evidencia una fase de expansión económica que fue sostenida durante los años previos, con un aumento constante en los valores del PIB trimestral. Los avances de efectivo también presentan una tendencia de crecimiento progresivo. Aunque la línea azul muestra algunos altibajos, desde 2017 se ve un crecimiento más marcado en los avances de efectivo, lo que sugiere que las personas y empresas estaban accediendo a este tipo de financiamiento de manera sostenida, posiblemente impulsados por la estabilidad económica.

19. DURANTE LA PANDEMIA

Con la llegada de la pandemia en 2020, se produce una caída drástica del PIB en el segundo trimestre de ese año. Esta contracción es resultado directo de los efectos del confinamiento, la interrupción de las actividades económicas, y la incertidumbre global que afectó tanto la oferta como la demanda. En el mismo periodo, los avances de efectivo también caen significativamente. La línea azul muestra que, a partir del primer trimestre de 2020, el uso de avances de efectivo se desploma. Esto puede reflejar tanto una contracción del consumo como una posible restricción en el crédito por parte de las entidades financieras durante el peor momento de la crisis económica.

20. LUEGO DE LA PANDEMIA

Después de la caída abrupta del PIB en el segundo trimestre de 2020, comienza una recuperación económica a partir del tercer trimestre de ese año, con un rebote significativo. Aunque se observa un crecimiento importante en los trimestres posteriores, el PIB aún no logra alcanzar los niveles de antes de la pandemia de forma inmediata. Similar al PIB, los avances de efectivo empiezan a recuperarse a partir del tercer trimestre de 2020. La tendencia ascendente en la línea azul indica una reactivación del acceso a estos productos financieros, posiblemente como una medida de las personas y empresas para cubrir gastos ante la lenta recuperación de los ingresos.

De esta manera, el PIB y los avances de efectivo antes de la pandemia mostraban crecimiento, pero la pandemia causó una caída significativa en ambos. Luego de la

pandemia, el PIB se ha recuperado rápidamente, mientras que los avances de efectivo, aunque en aumento, aún no alcanzan los niveles previos a la crisis. Esto refleja una recuperación económica desigual, donde el crecimiento macroeconómico es más rápido que la recuperación financiera de los consumidores. La tabla 23 muestra datos relacionados con la media geométrica del porcentaje de morosidad y la variación del PIB Trimestral.

Tabla 23. Análisis de correlación entre la media geométrica del porcentaje de morosidad y la variación del PIB trimestral.

MEDIA GEOMÉTRICA % MOROSIDAD	
Media Geométrica % Morosidad	1
Variación PIB Trimestral	0,150074153

Fuente: A partir de datos de la Superintendencia de Bancos (2024).

El coeficiente de correlación es 0.15, lo que indica una correlación positiva débil, esto significa que existe una leve tendencia a que cuando el PIB trimestral aumenta, también lo hace la morosidad, aunque este efecto es muy pequeño. La tabla 24 muestra datos relacionados con el logaritmo de los saldos en mora, avances de efectivo y el PIB trimestral, con el objetivo de evaluar la situación de las elasticidades en las variables presentadas.

Tabla 24. Análisis de correlación entre los logaritmos de saldos en mora, avances de efectivo y PIB trimestral.

	In Saldos en Mora	In PIB trimestral	In Avances en Efectivo
In Saldos en Mora	1		
In PIB trimestral	-0,109263421	1	
In Avances en Efectivo	-0,026727887	0,596251307	1

Fuente: A partir de los datos de la Superintendencia de Bancos (2024).

In Saldos en Mora y In PIB Trimestral: El coeficiente de correlación es -0.1093, lo que indica una correlación negativa débil. Esto significa que cuando el PIB trimestral aumenta, los saldos en mora tienden a disminuir ligeramente, aunque esta relación es muy débil.

In Saldos en Mora y In Avances de Efectivo: El coeficiente de correlación es -0.0267, lo que indica una correlación negativa extremadamente débil, prácticamente inexistente. Esto significa que no hay una relación significativa entre los saldos en mora y los avances de efectivo.

ln PIB Trimestral y ln Avances de Efectivo: El coeficiente de correlación es 0.5963, lo que indica una correlación positiva moderada. Esto sugiere que a medida que aumenta el PIB trimestral, también tienden a aumentar los avances de efectivo.

21. PRUEBA DE HIPÓTESIS

- ln Saldos en Mora vs ln PIB Trimestral: Valor $p = 0.822$ (no significativo)
- ln Saldos en Mora vs ln Avances de Efectivo: Valor $p = 0.968$ (no significativo)
- ln PIB Trimestral vs ln Avances de Efectivo: Valor $p = 0.942$ (no significativo)

Dado que todos los valores p son mayores que el nivel de significancia comúnmente utilizado (0.05), no se puede rechazar la hipótesis nula en ninguno de los casos.

21. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados evidencian que la tarjeta de crédito ha dejado de ser un instrumento limitado a consumos extraordinarios para convertirse en un mecanismo recurrente de financiamiento del consumo cotidiano. Esto se manifiesta en que un 27% del costo de la canasta básica familiar se cubre actualmente con tarjeta de crédito, particularmente en rubros como alimentos, salud y comunicaciones. Este comportamiento refleja lo que autores como Atlas et al. (2019) denominan la transición del crédito como soporte ocasional hacia su integración estructural en la economía doméstica. Además, los datos muestran que los avances de efectivo han crecido sostenidamente desde 2021, lo cual sugiere un uso extendido de la tarjeta como fuente de liquidez inmediata. Esta tendencia confirma hallazgos previos sobre el uso del crédito rotativo como *colchón financiero* (Al Shishanya y Al Bashraha, 2020), pero también alerta sobre una zona de riesgo, dado que estos avances suelen estar asociados a tasas de interés más altas y a un mayor deterioro del perfil crediticio, como lo ha documentado Farías (2017). En suma, el crédito ha sido instrumental para sostener el consumo familiar, pero su uso no siempre ha sido estratégico ni consciente, lo cual plantea retos importantes en términos de planificación y comportamiento financiero.

Una de las principales contribuciones del análisis empírico es la identificación de un punto de quiebre en la trayectoria de la morosidad tras la pandemia. Mientras que antes del COVID-19 el porcentaje de morosidad se mantenía relativamente estable, el fin de las moratorias evidenció una incapacidad generalizada para sostener los pagos, llevando la morosidad en cooperativas del 3.01% al 7.02% entre 2022 y 2024. Aunque los saldos en mora se redujeron temporalmente durante el confinamiento, posteriormente no solo se recuperaron, sino que sobrepasaron niveles prepandemia, lo que refleja una “normalización”

del riesgo de impago. Estos datos se alinean con lo que Benchimol, Caspi y Levin (2022) describieron como el efecto rezagado del shock macroeconómico, donde la percepción de recuperación en el PIB no se traduce inmediatamente en una mejora de la capacidad de pago de los hogares. De hecho, las correlaciones débiles entre el PIB y los saldos en mora ($r = -0.11$) revelan que la reactivación económica ha sido más favorable a nivel macro que en las finanzas personales. El endeudamiento, en este contexto, ha servido como mecanismo de supervivencia más que como palanca de inversión o movilidad social.

El análisis también confirma la hipótesis de que la morosidad no responde únicamente a causas coyunturales, sino que está anclada en vulnerabilidades estructurales como el bajo nivel de educación financiera, la impulsividad en el consumo y el acceso indiscriminado al crédito. El perfil de los grupos más endeudados – mayormente *millennials* y generación X– coincide con los segmentos de mayor actividad económica, lo cual sugiere que el problema no radica únicamente en la falta de ingresos, sino en el manejo de los mismos. El árbol de problemas presentado en el documento da cuenta de un entramado complejo de factores psicológicos, sociales e institucionales que explican el sobreendeudamiento, coincidiendo con lo planteado por Santos et al. (2016) y Chen, Yo y Su (2022) sobre la influencia de la gratificación instantánea, el materialismo y la falta de autorregulación. A pesar de las advertencias de organismos como la RFD, persiste un uso descontextualizado del crédito – como financiar alimentos a 12 meses – que distorsiona su función original. La débil relación estadística entre avances de efectivo y saldos en mora, sumada a la falta de correlación con el PIB, refuerza la idea de que la sostenibilidad del endeudamiento depende más de factores formativos y culturales que del ciclo económico per se.

22. CONCLUSIONES

El presente estudio evidencia que el uso de las tarjetas de crédito en Ecuador ha evolucionado de manera significativa, integrándose cada vez más en la vida financiera cotidiana de los hogares. Su uso se ha intensificado no solo como medio de pago, sino también como mecanismo de acceso a liquidez inmediata, especialmente a través de los avances en efectivo. Sin embargo, esta tendencia ha venido acompañada de un aumento sostenido en los niveles de morosidad, lo cual refleja una fragilidad estructural en la gestión del crédito personal, particularmente tras la finalización de las moratorias implementadas durante la pandemia.

Los datos muestran que el uso de la tarjeta de crédito no siempre responde a decisiones informadas o estratégicamente planificadas. Factores como la impulsividad, la gratificación instantánea, el desconocimiento de los costos asociados y la escasa

educación financiera influyen en la forma en que los consumidores manejan su endeudamiento. A esto se suman condiciones estructurales como la facilidad de acceso al crédito sin una evaluación rigurosa del perfil del usuario, y una débil cultura de planificación financiera. Esta combinación de elementos ha configurado un perfil de tarjetahabiente vulnerable, atrapado en dinámicas de sobreendeudamiento que afectan tanto su bienestar financiero como psicológico.

En este contexto, se ratifica la necesidad urgente de fortalecer la alfabetización financiera como estrategia transversal para mejorar la relación de los hogares con el crédito. Asimismo, se identifica la necesidad de una regulación más rigurosa de los productos crediticios, especialmente en lo referente a los avances en efectivo, así como una reformulación de los incentivos de consumo que actualmente promueven un uso excesivo de las tarjetas. El estudio concluye que el verdadero desafío no reside únicamente en el acceso al crédito, sino en su uso consciente, informado y sostenible.

Por tanto, se presentan las siguientes recomendaciones:

- Diseñar e implementar programas nacionales de educación financiera, orientados a diferentes grupos etarios, con énfasis en el uso responsable de tarjetas de crédito, la planificación del gasto y el manejo del endeudamiento. Estos programas deben incluir componentes conductuales que aborden la impulsividad y la toma de decisiones bajo presión financiera.
- Establecer regulaciones más estrictas sobre los avances de efectivo, promoviendo mayor transparencia en los costos asociados, límites más prudentes según el perfil de riesgo del usuario, y estrategias de prevención del sobreendeudamiento mediante alertas personalizadas y educación en el punto de servicio.
- Revisar los modelos de evaluación crediticia de las instituciones financieras, incorporando no solo la capacidad de pago basada en ingresos, sino también indicadores de comportamiento financiero y nivel de alfabetización financiera, de forma que se fortalezca la calidad del otorgamiento de crédito.
- Regular los programas de recompensas e incentivos al consumo, fomentando que estos estén alineados con el uso responsable del crédito. Las entidades emisoras pueden incluir criterios de cumplimiento responsable como condición para acceder a beneficios, evitando así que los programas fomenten el gasto desmedido.
- Fomentar la innovación en tecnologías financieras con enfoque educativo, como aplicaciones móviles de bancos y cooperativas que incluyan herramientas de presupuesto, alertas de endeudamiento, visualización del impacto de los pagos mínimos y simuladores de costos de interés acumulado.

REFERENCIAS

- Al Shishanya, A. y AlBashraha, M. (2020). Perceptual exploration of credit card's adoption: Customer perspective. *International Journal of Data and Network Science*, 4, 404-418. <http://dx.doi.org/10.5267/j.ijdns.2020.x.003>
- Alaeddin, O., Altounjy, R., Zainudin, Z., y Kamarudin, F. (2018). From physical to digital: Investigating consumer behaviour of switching to mobile wallet. *Polish Journal of Management Studies*, 17 (2), 18-30. <https://doi.org/10.17512/pjms.2018.17.2.02>
- Ali, F., Olson, C.C., Pantzalis, C., Park, J.C., Robinson, D. y Wang, P. (2025). Why are tipping rates lower on weekends?. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 37 (7), 2243-2263. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-05-2024-0691>
- 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>
- Aristei, D. y Gallo, M. (2021). Financial Knowledge, Confidence, and Sustainable Financial Behavior, *Sustainability*, 13 , 10926. <https://doi.org/10.3390/su131910926>
- Atlas, S., Lu, J., Micu, P., y Porto, N. (2019). Financial Knowledge, Confidence, Credit Use, and Financial Satisfaction 30(2), 175-190. <https://doi.org/10.1891/10523073.30.2.175>
- Awanis, S., y Chi-Cui, Ch. (2014). Consumer susceptibility to credit card misuse and indebtedness. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 26 (3), 408 – 429. <http://dx.doi.org/10.1108/APJML-09-2013-0110>
- Badgaiyan, A. J., yVerma, A. (2015). Does urge to buy impulsively differ from impulsive buying behaviour? Assessing the impact of situational factors. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 22, 145–157. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2014.10.002>
- Banthia, D. y Dey, S. (2022). Impacto of Financial Knowledge, Financial Attitude and Financial Behaviour on Financial Literacy: Structural Equation Modeling Approach. *Universal Journal of Accounting and Finance* 10(1), 327-337. <https://doi.org/10.13189/ujaf.2022.100133>
- Benchimol, J., Caspi, I., y Levin, Y. (2022). The COVID-19 inflation weighting in Israel. *Economists' Voice*, 19(1), 5–14. <https://doi.org/10.1515/ev-2021-0023>
- Bhargava, M., Sharma, A., Mohanty, B. y Lahiri, L. (2022). Moderating role of personality in relationship to Financial Attitude, Financial Behaviour, Financial Knowledge and Financial Capability. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, 17(6), 1997-2006. <http://iijeta.org/journals/ijsdp>
- Chen, F., Yu, D. y Sun, Z. (2022). Investigating the associations of consumer financial knowledge and financial behaviors of credit card use. *Heliyon*, e12713. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e12713>
- De Matos, CA, Vieira, V., Bonfanti, K. y Mette, FMB (2019). Antecedents of indebtedness for low-income consumers: the mediating role of materialism. *Journal of Consumer Marketing*. <https://doi.org/10.1016/j.jcm.2019.09.007>
- Dubyna, M., Unynets-Khodakivska, V., Lobko, O., Panchenko, O., Bazilinska, O. y Matskiv, V. (2022). Features of the formation and transformation of household credit behavior under macroeconomic instability. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, 17(7), 2075-2087. <http://iijeta.org/journals/ijsdp>
- Fariás, P. (2017). Los determinantes del conocimiento del costo total de los avances en efectivo. *El trimestre económico*, 84 (336), 847-868. <https://doi.org/10.20430/ete.v84i336.608>

Hadianto, B., Herlina, H., Mariana, A., Arlan, R. y Tjun Tjun, L. (2023). Financial literacy, self-control, self-esteem, and credit card utilization. *Humanities and Social Sciences Letters*, 11(3), 349-361. <https://doi.org/10.18488/73.v1i13.3515>

Hsieh, T., Yang, K., Yang, C. y Yang, C. (2013). Urban and rural differences: Multilevel latent class analysis of online activities and e-payment behavior patterns. *Internet Research*. 23 (2), 204-228. <https://doi.org/10.1108/10662241311313321>

Hunter, J. y Heath, C. (2017). The relationship between credit card use behavior and household well-being during the Great Recession: Implications for the Ethics of credit use. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 26(2), 213-224. <https://doi.org/10.1891/10523073.28.2.213>

Jahankhani, H. (2009). The Behaviour and Perceptions of On-Line Consumers: Risk, Risk Perception and Trust. *International Journal of Information Science and Technology, International Journal of Information Science and Management*. 7 (1), 79-90. <http://hdl.handle.net/10552/756>

Koritos, C., Koronios, K., y Stathakopoulos, V. (2013). Functional vs relational benefits: what matters most in affinity marketing?. *Journal of Services Marketing*, 28 (4). <http://dx.doi.org/10.1108/JSM-10-2012-0213>

Lupşa-Tătaru, D., Nichifor, E., Dovleac, L., Chiţu, I. B., Todor, R. D., y Brătucu, G. (2023). Buy Now Pay Later – A Fad or a Reality? A Perspective on Electronic Commerce. *Economies*, 11(8), 218. <https://doi.org/10.3390/economies11080218>

Morris, T., Maillet, S., y Koffi, V. (2022) Financial knowledge, financial confidence and learning capacity on financial behavior: a Canadian study. *Cogent Social Sciences*, 8(1), 1996919, <https://doi.org/10.1080/23311886.2021.1996919>

INEC (2024). Boletín Técnico No. 06-2024-IPC. Recuperado de: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2024/Junio/Boletin_tecnico_06-2024-IPC.pdf

Nga, J., Yong, L. y Sellappan, R. (2011), The influence of image consciousness, materialism and compulsive spending on credit card usage intentions among youth. *Young Consumers*, 12 (3), 243-253. <https://doi.org/10.1108/17473611111163296>

Rai, K., Dua, S. y Yadav, M. (2019). Association of financial attitude, financial behaviour and financial knowledge towards financial literacy: A structural equation modeling approach. *FIIB Business Review*, 1-10. <https://doi.org/10.1177/2319714519826651>

Santos, DB, Mendes-Da-Silva, W., Flores, E. y Norvilitis, JM (2016). Predictores del uso de tarjetas de crédito y del bienestar financiero percibido en estudiantes universitarios: Un estudio comparativo entre Brasil y Estados Unidos. *Revista Internacional de Estudios del Consumidor*, 40, 133-142.

Saria, YW, Nugroha, M. y Rahmiyati, N. (2023). El efecto del conocimiento financiero, el comportamiento financiero y las capacidades financieras digitales en la inclusión financiera, la preocupación financiera y el desempeño de las MIPYME en Java Oriental. *Gestión incierta de la cadena de suministro*, 11, 1745-1758. <https://doi.org/10.5267/j.uscm.2023.6.016>

Superintendencia de Bancos (2024). Portal Estadístico Servicios Financieros y Tarjetas. Recuperado de: <https://www.superbancos.gob.ec/estadisticas/portalestudios/servicios-financieros/>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2024). Portal Estadístico SEPS. Recuperado de: https://estadisticas.seps.gob.ec/index.php/estadisticas-sfyps/#cartera_credito

CAPÍTULO 4

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

Data de submissão: 16/06/2025

Data de aceite: 04/07/2025

Katia Saldaña-Hurtado

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

Odalys Burgo-Bencomo

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

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

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

PALABRAS CLAVES: cultura financiera; planificación financiera; ahorro.

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

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

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

KEYWORDS: financial culture; financial planned; savings.

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

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

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

1. INTRODUCCIÓN

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

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

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

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

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

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

3. FINANZAS PERSONALES

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

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

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

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

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

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

4. PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y COMPORTAMIENTO FINANCIERO

La planificación financiera en el hogar,

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5. METODOLOGÍA

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

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

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

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

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

El modelo especificado se como se muestra a continuación:

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

Donde:

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

β_0 es la constante o intercepto del modelo

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

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

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

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

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

Fase 1

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

Fase 2

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

Fase 3

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

6. RESULTADOS

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

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

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

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

a. La constante se incluye en el modelo.

b. El valor de corte es ,500

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

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

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

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

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

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

Tabla 28. Pruebas ómnibus de coeficientes de modelo.

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

Tabla 29. Indicadores de resumen del modelo.

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

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

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

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

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

Tabla 30. Prueba de Hosmer y Lemeshow.

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

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

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

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

a. El valor de corte es ,500

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

Tabla 32. Variables incluidas en paso 1 y 2.

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

a. Variables especificadas en el paso 1: Ingreso.

b. Variables especificadas en el paso 2: Edad.

En el paso 1, el modelo se especifica como:

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

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

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

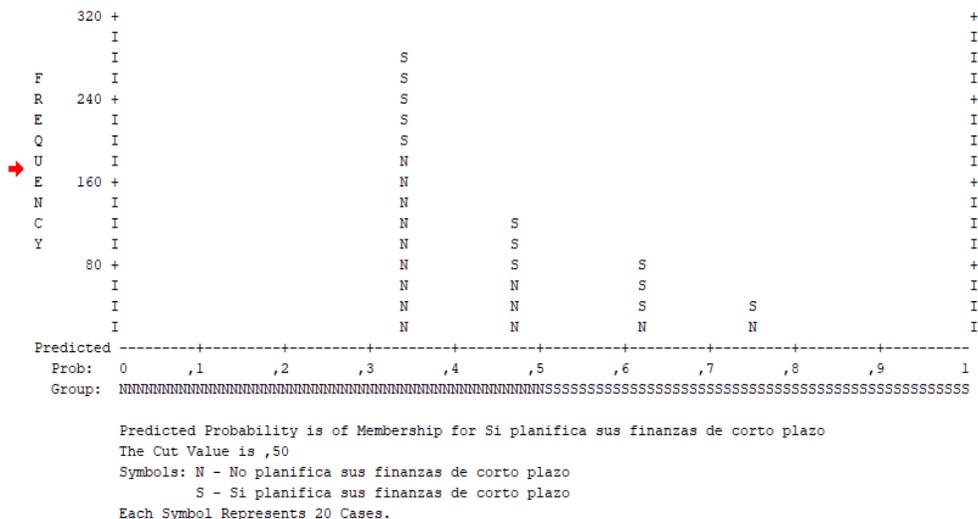
En el paso 2, el modelo se especifica como:

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

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

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

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



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

Cada símbolo representa 20 casos:

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

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

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

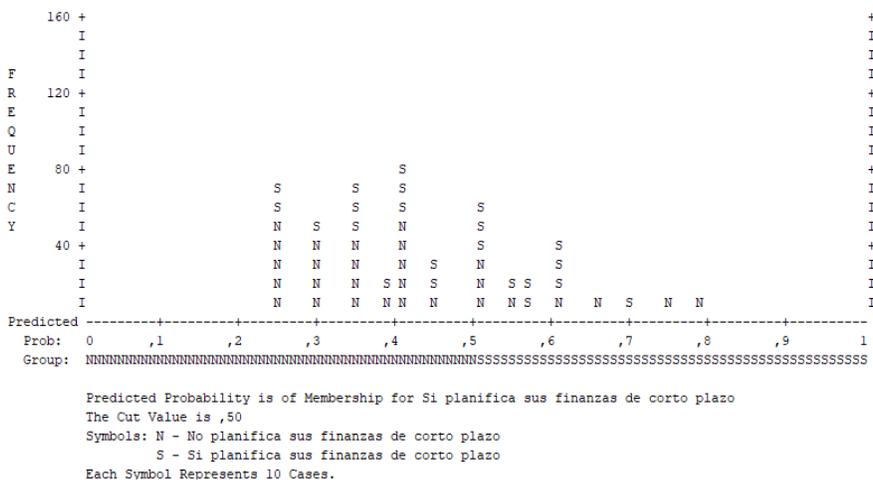
3. Intercalado entre N y S en los rangos 0.4 – 0.7: la presencia simultánea de ambos grupos en este rango intermedio indica una zona de ambigüedad predictiva, donde el modelo no distingue con claridad entre ambos comportamientos. Este fenómeno es común en modelos con variables limitadas o sin fuerte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

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

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

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

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



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

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

1. De manera que se observa lo siguiente:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

a. La constante se incluye en el modelo.

b. El valor de corte es ,500

Tabla 34. Variables de la ecuación en largo plazo.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tabla 38. Prueba de Hosmer y Lemeshow.

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

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

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

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

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

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

a. El valor de corte es ,500

Paso 1 (PFCP)

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

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

Paso 2 (Ingreso)

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

Paso 3 (Edad)

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

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

Paso 4 (Género)

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

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

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

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

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

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

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

a. Variables especificadas en el paso 1: PFCP.

b. Variables especificadas en el paso 2: Ingreso.

c. Variables especificadas en el paso 3: Edad.

d. Variables especificadas en el paso 4: Genero.

Paso 1: Planificación financiera de corto plazo (PFCP)

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

Paso 2: Ingreso

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

Paso 3: Edad

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

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

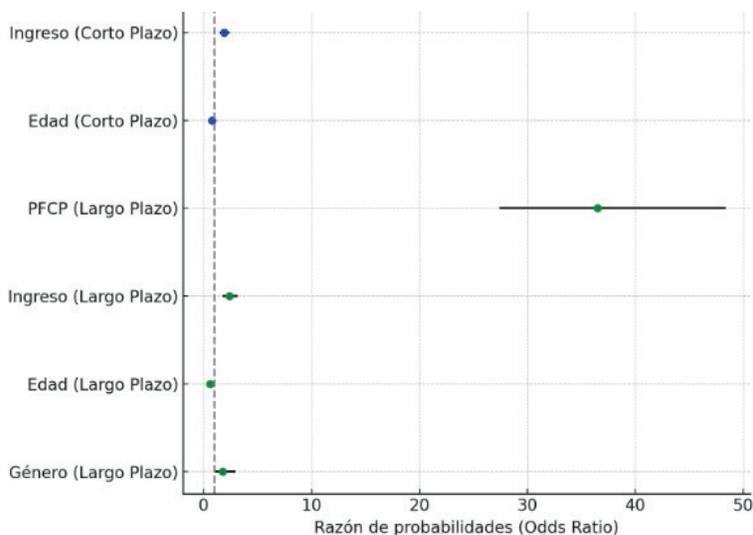
Paso 4: Género

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

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

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

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



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

7. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

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

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

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

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

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

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

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

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

8. CONCLUSIONES

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

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

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

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

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

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

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

REFERENCIAS

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

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

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

- Aria, M., y Cuccurullo, C. (2017). Bibliometrix: An R-tool for comprehensive science mapping analysis. *Journal of Informetrics*, 11(4), 959-975. <https://doi.org/10.1016/j.joi.2017.08.007>
- Boolaky, A., Mauree-Narrainen, D., y Padachi, K. (2021). Financial literacy of young professionals in the context of financial technology developments in Mauritius. *Journal of Social Economics Research*, 8 (2), 119-134. <https://doi.org/10.18488/journal.35.2021.82.119.134>
- Cahyono, D., Subiyani, A., Lestari, E., Fauziah, D., Qomariah, N., y Sri-Guntur, Y. (2025). Role of personal savings in financial tech impact on family planning in Indonesia. *APTISI Transactions on Tecnopreneurship*, 7 (1), 120-131. <https://doi.org/10.34306/att.v7i1.494>
- Campbell, J. (2006). Household finance. *The Journal of Finance*, 61 (4), 1553-1604. https://scholar.harvard.edu/files/campbell/files/householdfinance_jof_2006.pdf
- Csiszárík-Kocsir, A. (2023). The purposes and motivations of savings accumulation based on generational affiliation, financial education and financial literacy. *Acta Polytechnica Hungarica*, 20 (3), 195-210. https://acta.uni-obuda.hu/CsiszarikKocsir_132.pdf
- Damian, L., Negru-Subtirica, O., Domocus, I., y Friedlmeier, M. (2019). Healthy Financial Behaviors and Financial Satisfaction in Emerging Adulthood: A Parental Socialization Perspective. Rumania.
- Dietrich, A., Keuster, K., Muller, G., y Schoenle, R. (2020). News and uncertainty about Covid-19: Survey evidence and short-run economic impact. *Journal of Monetary Economics*, 129, 535-551. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2022.02.004>
- Gao, M., Liu, Y. y Shi, Y. (2020). Do people feel less at risk? Evidence from disaster experience. *Journal of Financial Economics*, 138 (3), 866-888. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.06.010>
- Gomes, F., Haliassos, M., y Ramadorai, T. (2020). Household Finance. Working Papers Series 138. <https://d-nb.info/1208291092/34>
- Haggag, K., Pope, D., Bryant-Lees, K., y Bos, M. (2019). Attribution Bias in Consumer Choice, *The Review of Economic Studies*, 86, (5), 2136-2183. <https://doi.org/10.1093/restud/rdy057>
- Khoirunnisaa, J. y Johan, I. R. (2020). The effects of financial literacy and self-control towards financial behavior among high school students in Bogor. *Journal of Consumer Sciences*, 5(2),73-86. <https://doi.org/10.29244/jcs.5.2.73-86>
- Loh, V., Hamilton, M., Baird, M., Zettina, N., Constantin, A., Andrei, D. M., Petery, G. A., y Parker, S. K. (2023). Money matters, but what else? Mature worker motives and the importance of gender, age, socioeconomic status and age-inclusive HR practices. *Australian Journal of Management*, 49(4), 790-811. <https://doi.org/10.1177/03128962231176322>
- Loaiza Marín, V., Usuga Giraldo, J., Correa Mejía, D. A., y Betancur Ramírez, Y. M. (2019). Determinantes del uso de herramientas financieras: análisis desde las finanzas personales. *Science of Human Action*.
- Lusardi, A. y Mitchell, O. (2011). Financial literacy around the world: an overview. *Journal of pension economics y finance*, 10(4), 497-508. <https://www.nber.org/papers/w17107>
- Luo, S., Sun, Y., Zhou, R. (2022). Can fintech innovation promote household consumption? Evidence form China family panel studies. *International Review of Financial Analysis*, 82. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2022.102137>
- Morina, F., Ahmeti, B., y Nikqi, L. (2023). The impact of financial education of young people on their financial planning behaviour. *Human Research in Rehabilitation*, 13 (2), 249-263. <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/1833568>

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

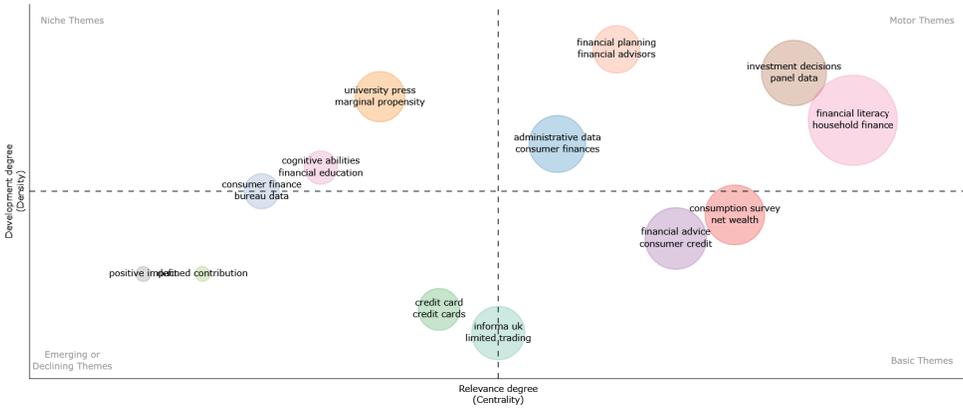
autodisciplina, pueden subestimar las consecuencias negativas futuras de no completar una tarea. A medida que las personas envejecen, la experiencia acumulada y las mejores habilidades de gestión del tiempo pueden reducir la procrastinación irracional. Los adultos mayores son más conscientes de las consecuencias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

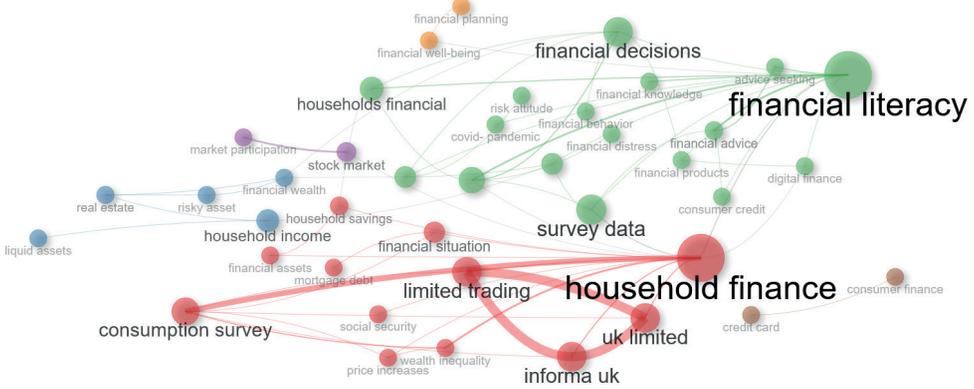


El mapa temático revela que “financial literacy” y “household finance” conforman el clúster motor más desarrollado y central del campo, lo que confirma su papel estructurante en la literatura reciente sobre comportamiento financiero. En el mismo cuadrante se ubican también “investment decisions” y “panel 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.

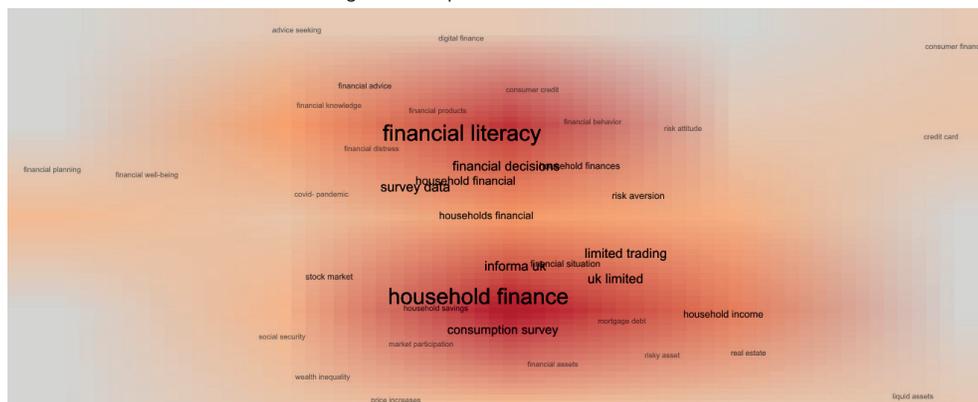


La red de coocurrencia revela dos macroestructuras dominantes en el campo: el clúster verde, centrado en “financial literacy”, y el clúster rojo, articulado en torno a “household finance”. Ambos nodos presentan alta frecuencia y múltiples conexiones, lo que confirma su rol estructurante en la literatura. “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.

Paso 0	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.

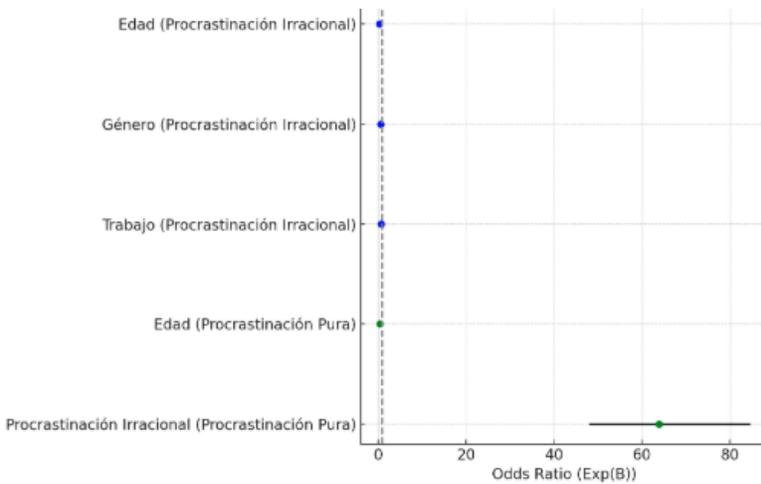
		Pronosticado			Porcentaje correcto
		PROCRASTINACIÓN PURA			
Observado		0	1		
Paso 1	PROCRASTINACIÓN PURA	0	350	32	91,6
		1	16	102	86,4
	Porcentaje global				90,4
Paso 2	PROCRASTINACIÓN PURA	0	350	32	91,6
		1	16	102	86,4
	Porcentaje global				90,4

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=S2218-36202020000300160yIngl=es&ytIngl=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>

CAPÍTULO 6

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

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>

Juan López-Vera

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

RESUMEN: Este capítulo examina la relación entre satisfacción con la vida, bienestar financiero subjetivo e identidad financiera en hogares urbanos de Machala, Ecuador, una ciudad caracterizada por altos niveles de informalidad laboral y restricciones en el acceso a servicios financieros. A partir de una revisión de literatura que articula perspectivas de la economía conductual, la psicología económica y la socialización financiera, se destacan factores como la percepción emocional del bienestar, la construcción de identidad financiera autónoma y el papel de las relaciones familiares en el comportamiento financiero. Metodológicamente, se aplicó un modelo logit binario sobre una muestra representativa, considerando como variable dependiente la satisfacción con la vida y

como predictores el bienestar financiero subjetivo, la identidad financiera, la edad y el estado civil. Los resultados muestran que tanto el bienestar financiero como la identidad financiera tienen una influencia positiva y significativa sobre la satisfacción vital, siendo el primero el factor más determinante. La discusión confirma la coherencia teórica de estos hallazgos, subraya el valor predictivo del modelo propuesto y destaca la necesidad de programas de educación financiera con enfoque contextual, emocional e identitario. Finalmente, se proponen nuevas líneas de investigación orientadas a explorar estos vínculos en otros territorios y bajo enfoques metodológicos mixtos.

PALABRAS CLAVE: bienestar financiero; identidad financiera; satisfacción con la vida.

LIFE SATISFACTION THROUGH SUBJECTIVE FINANCIAL WELL-BEING, FINANCIAL IDENTITY, AND DEMOGRAPHIC VARIABLES IN THE CITY OF MACHALA

ABSTRACT: This chapter examines the relationship between life satisfaction, subjective financial well-being, and financial identity among urban households in Machala, Ecuador – a city marked by high levels of labor informality and limited access to financial services. Drawing on a literature review that integrates perspectives from behavioral economics, economic psychology, and financial socialization, the chapter highlights

the role of emotional perceptions of well-being, the development of autonomous financial identity, and family relationships in shaping financial behavior. Methodologically, a binary logit model was applied to a representative sample, with life satisfaction as the dependent variable and subjective financial well-being, financial identity, age, and marital status as predictors. The results show that both financial well-being and financial identity have a positive and significant influence on life satisfaction, with the former being the most decisive factor. The discussion confirms the theoretical coherence of these findings, underscores the predictive value of the proposed model, and calls for financial education programs with a contextual, emotional, and identity-based approach. Finally, new lines of research are proposed to explore these relationships in other territories using mixed methodological frameworks.

KEYWORDS: financial well-being; financial identity; life satisfaction.

SATISFAÇÃO COM A VIDA POR MEIO DO BEM-ESTAR FINANCEIRO SUBJETIVO, IDENTIDADE FINANCEIRA E VARIÁVEIS DEMOGRÁFICAS NA CIDADE DE MACHALA

RESUMO: Este capítulo analisa a relação entre satisfação com a vida, bem-estar financeiro subjetivo e identidade financeira em domicílios urbanos de Machala, Equador – uma cidade marcada por altos níveis de informalidade no trabalho e acesso limitado a serviços financeiros. Com base em uma revisão de literatura que articula perspectivas da economia comportamental, psicologia econômica e socialização financeira, o texto destaca o papel das percepções emocionais sobre o bem-estar, a construção de uma identidade financeira autônoma e as relações familiares na formação do comportamento financeiro. Metodologicamente, aplicou-se um modelo logit binário sobre uma amostra representativa, considerando como variável dependente a satisfação com a vida, e como predictoras o bem-estar financeiro subjetivo, a identidade financeira, a idade e o estado civil. Os resultados demonstram que tanto o bem-estar financeiro quanto a identidade financeira exercem influência positiva e significativa sobre a satisfação com a vida, sendo o primeiro o fator mais determinante. A discussão confirma a coerência teórica dos achados, destaca o valor preditivo do modelo proposto e defende programas de educação financeira com enfoque contextual, emocional e identitário. Por fim, propõem-se novas linhas de pesquisa que explorem essas relações em outros territórios, com abordagens metodológicas mistas.

PALAVRAS-CHAVE: bem-estar financeiro; identidade financeira; satisfação com a vida.

1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL TEMA

De acuerdo con la Agenda Zonal de la Zona 7 (SENPLADES, 2023), donde se contextualiza al cantón Machala de acuerdo con las zonas de planificación nacional, existen problemas latentes para mejorar la calidad de vida de la población; particularmente la existencia de población en situación de pobreza y extrema pobreza por ingresos y NBI. Una forma de estudiar estas temáticas es a partir de la comparación entre las canastas de consumo versus los ingresos y la revisión de la composición del mercado laboral. A nivel estadístico el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) dispone de dos

tipos de canastas para evaluar el consumo a nivel nacional, regional y local: Canasta Básica Familiar (CBF) y Canasta Familiar Vital (CFV).

La CBF mide 359 artículos que se consideran necesarios para satisfacer las necesidades de un hogar; la CFV, en cambio, mide 75 artículos que se considera un conjunto de productos imprescindibles para satisfacer las necesidades básicas de un hogar. A su vez, un hogar se considera a un grupo de 4 miembros donde hay 1.6 perceptores de ingresos que ganan la remuneración básica unificada. En las tablas 56 y 57 se muestra un comparativo de la CBF y la CFV de la ciudad de Machala con respecto al indicador nacional y regional, y desglosado por las categorías de bienes que compone cada caso.

Tabla 56. Comparativo CBF Machala versus Región Costa y Nacional.

No. Orden	Grupos y Subgrupos de Consumo	Costo CBF Machala	Costo CBF Región Costa	Costo CBF Nacional
1	TOTAL	751,82	771,25	784,65
2	ALIMENTO Y BEBIDAS	248,14	252,61	260,55
3	Cereales y derivados	51,47	50,43	55,85
4	Carne y preparaciones	42,14	41,90	41,23
5	Pescados y mariscos	10,06	10,89	12,11
6	Grasas y aceites comestibles	13,39	12,92	13,11
7	Leche, productos lácteos y huevos	40,79	41,58	40,67
8	Verduras frescas	13,26	14,40	14,28
9	Tubérculos y derivados	20,26	18,48	19,60
10	Leguminosas y derivados	6,21	6,09	6,21
11	Frutas frescas	9,89	12,02	13,79
12	Azúcar, sal y condimentos	11,40	12,43	13,15
13	Café, té y bebidas gaseosas	7,94	8,08	8,04
14	Otros productos alimenticios	1,18	1,31	1,32
15	Alim. y beb. consumidas fuera del hogar	20,13	22,07	21,21
16	VIVIENDA	183,59	191,21	197,74
17	ALQUILER	143,24	153,89	161,58
18	Alumbrado y combustible	17,30	15,88	15,81
19	Lavado y mantenimiento	21,37	19,83	18,82
20	Otros artefactos del hogar	1,69	1,60	1,53
21	INDUMENTARIA	51,28	47,81	51,70
22	Telas, hechas y accesorios	4,97	5,08	5,52
23	Ropa confeccionada hombre	24,73	23,18	24,73
24	Ropa confeccionada mujer	18,13	16,89	18,61
25	Servicio de limpieza	3,44	2,66	2,84
26	MISCELÁNEOS	268,81	279,63	274,66
27	Cuidado de la salud	118,29	122,18	124,31
28	Cuidado y artículos personales	17,85	18,16	18,05
29	Recreo, material de lectura	30,52	30,38	31,96
30	Tobaco	37,30	36,59	36,05
31	Educación	24,16	31,86	25,89
32	Transporte	40,69	40,46	38,39

Fuente: INEC (2023). En el grupo alimentos y bebidas, vivienda y misceláneos el costo de la CBF es menor al de la región costa y a nivel nacional. Sólo en el grupo indumentaria el costo de la CBF en Machala es mayor al regional y ligeramente inferior al nacional. A nivel total, el costo de la CBF de Machala es menor al regional y al nacional.

Tabla 57. Comparativo CBF Machala versus Región Costa y Nacional.

No. Orden	Grupos y Subgrupos de Consumo	Costo CVF Machala	Costo CVF Región Costa	Costo CVF Nacional
1	TOTAL	549,24	556,00	552,02
2	ALIMENTOS Y BEBIDAS	226,56	232,25	237,84
3	Cereales y derivados	40,37	39,69	44,05
4	Carne y preparaciones	39,15	38,94	38,32
5	Pescados y mariscos	7,89	8,42	9,23
6	Grasas y aceites comestibles	12,44	12,00	12,19
7	Leche, productos lácteos y huevos	32,50	33,82	33,00
8	Verduras frescas	13,99	14,86	14,55
9	Tubérculos y derivados	17,08	15,60	16,59
10	Leguminosas y derivados	6,10	6,00	6,13
11	Frutas frescas	11,22	13,17	14,89
12	Azúcar, sal y condimentos	7,63	8,30	8,77
13	Café, té y bebidas gaseosas	7,23	7,42	7,37
14	Otros productos alimenticios	1,63	1,81	1,81
15	Alim. y beb. consumidas fuera del hogar	29,33	32,22	30,93
16	VIVIENDA	126,95	127,91	118,19
17	ALQUILER	82,66	86,75	78,17
18	Alumbrado y combustible	21,78	20,02	19,93
19	Lavado y mantenimiento	20,53	19,26	18,30
20	Otros artefactos del hogar	1,97	1,87	1,79
21	INDUMENTARIA	46,57	42,85	46,41
22	Telas, hechuras y accesorios	3,37	3,39	3,42
23	Ropa confeccionada hombre	21,58	20,09	21,67
24	Ropa confeccionada mujer	18,39	16,87	18,65
25	Servicio de limpieza	3,23	2,49	2,66
26	MISCELANEO	149,16	153,00	149,59
27	Cuidado de la salud	31,73	29,26	28,92
28	Cuidado y artículos personales	17,14	17,29	17,14
29	Recreo, material de lectura	17,73	18,37	21,68
30	Tabaco	14,50	14,23	14,02
31	Educación	25,24	31,26	27,43
32	Transporte	42,83	42,58	40,41

Fuente: INEC (2023). En el grupo alimentos y bebidas el costo de la CVF es menor al de la región costa y a nivel nacional. En vivienda el gasto es mayor al indicador nacional y menor al regional. En indumentaria el gasto es mayor al regional y ligeramente superior al nacional. Los gastos misceláneos en cambio son casi similares a los nacionales y menores con respecto al nivel regional. Con respecto al gasto total, el costo de la CVF es menor a la canasta nacional y regional.

Como se puede apreciar en ambas tablas, el comportamiento del costo de las canastas analíticas en términos agregados es menores al gasto que se hace a nivel de la región costa y a nivel nacional. Salvo ciertos productos como el transporte, los combustibles y los tubérculos y derivados (en caso de la CBF); y, el alquiler, cuidados de salud y transporte (en caso de la CVF), tienen un costo mayor en la ciudad de Machala. Sin embargo, no se puede dejar de lado que esos ítems corresponden a componentes fundamentales para la alimentación, el bienestar individual y la movilización; de ahí que llevan una parte importante dentro del presupuesto familiar.

A continuación, se procede a analizar la relación entre el nivel de ingresos de un hogar receptor y las canastas analíticas (CBF y CVF), esto permite a su vez determinar el nivel de ahorro o déficit -dependiendo del caso- con respecto al consumo. En la tabla 58 se muestran los componentes de determinación del ingreso familiar y la situación presupuestaria a partir de la CBF y CVF.

Tabla 58. Brecha salarial versus canastas analíticas.

Mediana de ingresos	446.20
(+) Décimo Tercer Sueldo mensualizado	37.18
(+) Décimo Cuarto Sueldo mensualizado	37.50
(=) Ingresos de un receptor	520.88
(x) Receptores	1.6
(=) Ingreso del hogar	833.41
Ingreso del hogar – CBF	81.59
Ingreso del Hogar - CVF	284.17

Fuente. INEC (2023).

No obstante, si se revisan las estadísticas laborales de la ciudad de Machala que se presentan en la tabla 59, se puede advertir que el empleo adecuado se encuentra por debajo del nivel previo a la pandemia y el subempleo casi se ha duplicado con respecto a las cifras de septiembre de 2019.

Tabla 59. Evolución mercado laboral de Machala.

Indicadores de Mercado Laboral	Septiembre 2023	Septiembre 2022	Septiembre 2021	Septiembre 2019
Empleo adecuado	46.60	44.27	43.53	55.52
Subempleo	21.43	23.90	22.55	11.91
Otro empleo no pleno	21.59	19.61	20.32	21.31
Desempleo	6.12	7.76	8.12	6.36

Fuente. Banco Central del Ecuador (2023).

De manera que esto sugiere que hay mayor prevalencia de un saldo de ahorro relacionado con el CBF, el cual es de \$ 81.59 mensuales y representa una participación del 9.7% de ahorros. Ahora bien, esta suposición es razonable partiendo de la autoobservación efectuada por los estudiantes de la asignatura prácticas preprofesionales 4 y 5, con respecto al flujo de gastos fijos y variables durante un período de 21 días; en los períodos académicos 60 y 61, respectivamente. Los resultados se muestran en la tabla 60.

Tabla 60. Gastos fijos y variables en 26 estudiantes durante 21 días.

Tipo de Gasto	Fijo	Variable	Total	Ponderación
Alimentación	488	1128	1616	21%
Vestimenta	183	1047	1230	16%
Diversión	165	1031	1196	15%
Pago T/C	168	641	809	10%
Mercancías para la venta	61	547	608	8%
Viaje		480	480	6%
Compras Supermercado	80	396	476	6%
Salud	2	377	379	5%
Gastos con la tenencia de vehículo		345	345	4%
Transporte	38	266	303	4%
Internet y telefonía	108	8	116	1%
Servicios Básicos	46	62	108	1%
Otros gastos	5	96	101	1%
Total de Gastos	1342	6423	7766	
Gasto per cápita	52	247	299	
Gasto per cápita/semana	17	82	10	

Fuente. Elaborado a partir de las fichas de control.

Para el análisis se ha exceptuado el gasto en pensiones educativas y la compra de activos. Se puede apreciar que el 80% de los gastos involucran las siete primeras líneas (desde alimentación hasta compras supermercado); sin embargo, el 83% de estos pagos corresponden a un componente variable, es decir, valores que surgieron de forma imprevista y que en condiciones normales no deberían tener una representación significativa en el presupuesto personal. Se aprecia que ninguno de los estudiantes señaló tener una asignación de ahorro frecuente, lo cual provee evidencia de que en poblaciones jóvenes no existe mayormente una conciencia de finanzas personales; y que de acuerdo a la teoría de la socialización financiera los miembros más jóvenes de una familia aprenden sobre actitudes, conocimientos y capacidades financieras a partir de lo que transmiten los adultos de forma oral, pero fundamentalmente, a partir de las acciones que perciben los menores, (LeBaron y Kelley, 2020; Lanz et al., 2019; López, 2016).

Finalmente, otro aspecto que debe evaluarse para sustentar la necesidad de proponer un programa de capacitación en educación financiera personal y familiar es el bienestar financiero subjetivo global (GSFW, por sus siglas en inglés), (Lanz et al., 2019) definieron al GSFW como la percepción emocional o cognitiva de los individuos sobre su condición financiera, siendo este una medida complementaria al bienestar financiero objetivo, el cual se mide por las posesiones materiales de los individuos. El GSFW es una medida apropiada para el contexto actual porque: (a) desde la crisis económica global del 2008 hay una fuerte incapacidad de creación de empleos estables, lo cual amenaza las posibilidades de planificación en jóvenes trabajadores que retrasan su entrada al mercado laboral, y en trabajadores más experimentados que demoran más su salida del mercado laboral; y (b) la dificultad laboral de conseguir un nuevo empleo en las generaciones actuales así como la etiqueta de sobre calificación en individuos mayores de 35 años que quedan en paro y no son atractivos para las empresas dada la expectativa salarial que tienen trabajadores con mayor cualificación, según (Lanz et al., 2019) esta situación de inestabilidad laboral es la que termina influyendo en los jóvenes-adultos y adultos para mantener una estabilidad económica y autosuficiencia.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

De acuerdo con (Rea, Danes, Serido, Borden, & Shim., 2018) en la década de los 70 la edad promedio de independencia de los jóvenes en Estados Unidos era de 21 años para las mujeres y 23 años para los hombres; sin embargo, dado las dificultades del entorno económico y laboral, esta se ha corrido hasta los 27 y 29 años, respectivamente. Este retraso consciente suele darse por la falta de maduración en al menos tres aspectos que definen la dinámica financiera familiar y el comportamiento financiero cuando se es cabeza de hogar: valores, autoeficacia y educación financiera. Esto crea un conjunto de auto creencias financieras que influyen en el reconocimiento de ser capaz de alcanzar la autonomía financiera, reconociéndose estar en posesión de conductas financieras peligrosas que provocan el aplazamiento de la independencia financiera. De ahí que la educación financiera debe incluir a la familia con material de apoyo como talleres para trabajar según la realidad financiera de cada familia, además de aprovechar etapas como el primer empleo o el ingreso a la universidad, para educar sobre cómo gestionar las finanzas con el fin de brindar seguridad y acompañamiento para lograr el bienestar financiero y la autosuficiencia de manera segura de los jóvenes.

En ese sentido, (Lanz, Sorgente, & Danes, 2019) plantearon la socialización financiera desde la perspectiva de la familia como núcleo de la sociedad, partiendo

desde la premisa que los patrones de conducta financiera son heredados de padres a hijos de manera implícita e intencional. Estos autores consideraron que la calidad de comunicación entre padres e hijos favorece la imitación de conductas financieras en los adultos emergentes dando como resultado bienestar financiero; sin embargo, se debe evitar los entramados económicos, ya que estos afectan negativamente ya que impiden que los jóvenes desarrollen su potencial financiero, también se sugiere que en futuras investigaciones se tome en cuenta la relación madre-hijo padre-hijo para realizar una comparativa de la calidad de comunicación en la familia y como esta influye en la conducta financiera. De ahí que la calidad de las relaciones familiares y de los modelos financieros asertivos de los adultos del entorno familiar influyen indirectamente en el bienestar financiero, especialmente en cuando a la comunicación, por el contrario, los enredos financieros familiares interfieren de manera negativa directa en los ingresos personales cuando alcanzan la adultez debido a la falta de modelos a seguir dentro de su círculo cercano.

La identidad financiera es parte del desarrollo de la personalidad y las habilidades únicas de las personas, habitualmente las personas a medida que llegan a la adultez tienden a explorar sus posibilidades hasta aprender a gestionar sus finanzas, este concepto de la identidad financiera se ha explorado desde hace varios años atrás sin embargo la literatura sobre este tema es limitada. (Erentaité, 2019) indicaron que la necesidad del individuo de independizarse de los padres y su apoyo financiero obliga a asumir responsabilidades financieras, esto implica la aplicación de un proceso que involucra factores: la identidad financiera, comportamientos financieros positivos, y niveles de bienestar financiero en la persona camino a la adultez. En general cuando se busca una identidad financiera se deben asumir compromisos, la única barrera en este periodo es la incertidumbre ya que esta crea una tensión financiera que puede extenderse y desmotivar a la persona si se sostiene por demasiado tiempo, creando inseguridad y cuestionamiento de la capacidad para administrarse por sí solos.

La realidad económica y el entorno cultural influyen mucho en esa sensación de inseguridad financiera. (Damian, Subtirica, & M., 2019) hicieron un análisis en Rumania donde los jóvenes en transición a la adultez al llegar a la universidad siguen dependiendo financieramente de sus padres debido a la inestabilidad de su país. Esta dependencia también proviene porque históricamente la población de Rumania tiene una orientación cultural colectivista lo cual refuerza la posición de dependencia de padres a hijos. No obstante, este rasgo cultural se puede emplear para que los padres intenten moldear las actitudes y comportamientos financieros de sus hijos; es así como la socialización

financiera genera una influencia positiva de los padres para promover hábitos conductuales saludables.

(Rai, Dua, & Yadav, 2019) sostuvieron que la educación financiera es un mecanismo para mediar entre el entorno ambiental, los rasgos culturales y la formación de buenos hábitos financieros, entre mejor sea la calidad de la educación menor será el riesgo de malas decisiones y optimizar el dinero. En su trabajo aplicado en India encontraron que las personas con problemas económicos o que carecen de educación financiera tienden a utilizar tarjetas de crédito que tienen intereses más altos. Otro hallazgo es que el analfabetismo financiero es una compleja realidad que esta sesgada por el género ya que las mujeres tienen un mínima o casi nula educación financiera, además que las mujeres jóvenes cuando se casan son dependientes económicamente de sus esposos y si tienen hijos o se divorcian, son abandonadas lo que las vuelve vulnerables a sufrir mayores dificultades financieras respecto al hombre quien además por el simple hecho de ser hombres tienen mejores oportunidades laborales. Entonces, aunque lleguen a tener una formación académica o un salario competente, no llegan a desarrollar la independencia económica; no obstante, en este mismo estudio refleja que la complejidad de recopilar datos reales sobre esta problemática es principalmente que existen lugares de la India donde el analfabetismo es absoluto, por otro lado, se evidenció que las mujeres de clase trabajadora tienen una actitud y comportamiento financieros positivos.

(LeBaron & Kelley, 2020) inicialmente, es decir en generaciones pasadas el adulto emergente era aquel que se ubicaba en una etapa de la vida donde aceptaba responsabilidades de sí mismo, tomaba decisiones y alcanzaba la independencia económica, no obstante, en la actualidad esto ya no es así, cada vez un número mayor de jóvenes permanece en casa siendo mantenidos por sus padres, además que desconocen el significado de conceptos como inflación, diversificación de riesgos, entre otros, creando un estado de alto estrés para muchos de estos adultos lo que puede deteriorar la salud mental y física, existen circunstancias que han favorecido esta problemática como es el caso de la pandemia por COVID- 19. Retomando la socialización familiar antes mencionada por otros autores, se muestra como en la vida cotidiana estos microsistemas empíricos financieros pasan de padres a hijos y es asimilado mediante la imitación, esto no es necesariamente algo asociado a conceptos difíciles sino a actividades que realizan los padres cada día como el pago de sus facturas, comprar cosas en el supermercado. Este comportamiento también esta reforzado por un sistema de motivación interna, que otros modelos no poseen, las relaciones familiares generan en el adulto emergente mayores índices de satisfacción y seguridad, por lo tanto, alcanzan

la satisfacción y comportamientos financieros saludable con facilidad, así como mejores aptitudes hacia las entidades financieras como los bancos, en conclusión es vital que los padres o cuidadores estén involucrados en la educación financiera en conjunto con los planificadores, educadores, terapeutas y profesionales capacitados en la socialización financiera para lograr mejores resultados y alcanzar el tan ansiado bienestar financiero en los adultos emergentes.

(Mahendru, Sharma, & Hawkins., 2020) señalaron que el bienestar financiero es indicador de la buena gestión interna de un país, por esto los gobiernos en los últimos años se han enfocado en reformular las políticas financieras y económicas, asimismo las grandes empresas se han enfocado en mejorar la experiencia del consumidor ya que en las últimas décadas el interés por el conocimiento personal en finanzas se ha incrementado obligando a reformular políticas, a las corporaciones y consumidores. Está demostrado que, en países desarrollados, la población ha alcanzado el bienestar financiero ya que hay mayor homogeneidad del desarrollo económico; no obstante, esto no puede ser replicado a los países subdesarrollados donde las diferencias de ingresos y la pobreza influye en la disparidad de oportunidades. Haciendo imposible que el bienestar financiero sea una realidad palpable en la mayor parte de la población ya que la desigualdad económica está directamente relacionada con la capacidad financiera, aunque los habitantes de países en vía de desarrollo tienen consciencia de sus necesidades futuras se enfocan en cubrir sus gastos en cuanto a necesidades inmediatas, teniendo siempre como meta cumplir con sus compromisos, algo que resulta interesante es que asocian el bienestar financiero al lujo y a tener las posibilidades para contribuir financieramente a la comunidad como indicador de una mayor calidad de vida.

El concepto de calidad de vida se ha asociado históricamente con la satisfacción con la vida teniendo como referencia que el dinero y la felicidad son proporcionales uno de otro (Masuda & Tallis, 2020) existen factores no monetarios personales que son necesarios para cada individuo para alcanzar el bienestar, como los hijos, la salud, entre otras, ya que si bien los ingresos económicos son importantes cuando se alcanza el nivel necesario para cubrir las necesidades básicas este pasa a segundo plano. Dentro de este estudio se evidenció que la relación entre falta de tiempo y dinero no solo afecta la calidad de vida, sino que también la salud cognitiva, lo cual se traduce en menos tiempo para realizar actividades de descanso, ocio, actividad física necesarios para mantenerse saludables. La falta de acceso a servicios o por el contrario la necesidad de recurrir a asociaciones o programas de ayuda contra la pobreza requiere de tiempo para los papeleos que acorta su tiempo discrecional, así mismo las personas en condiciones de

pobreza pasan más tiempo intentando conseguir ingresos para cubrir sus necesidades lo que les quita tiempo para estudiar o tener un emprendimiento propio perpetuando el ciclo de pobreza.

(Ngamaba, Armitage, Panagioti, & Hodkinson., 2020) señalaron que la satisfacción financiera y el bienestar subjetivo durante el paso del tiempo han tenido diferentes definiciones. Sin embargo, se ha tomado más en consideración la parte psicológica por encima de la parte económica objetiva, en la búsqueda sistemática que efectuaron entre trabajos publicados desde 1980 hasta 2019 encontraron que las personas casadas tienen mayores niveles de satisfacción financiera ya que el matrimonio es asociado a la estabilidad y soporte financiero además que en este grupo de personas los niveles de tensión financiera son bajos, entonces las personas que tienen pareja mostraron resultados más felices en cuanto a lo que finanzas se refiere. Además cuando hay dos ingresos esto se traduce en mayor presupuesto, lo que genera un bienestar financiero subjetivo, aunque este mismo estudio enfatiza que el bienestar financiero va mucho más allá de las utilidades que percibe un individuo o de sus ganancias, ya que estos deben ser coherentes y apegados a la realidad que vive, por el contrario basar sus finanzas en expectativas que no pueden alcanzar o cumplir es contraproducente y puede generar frustración y sentimientos negativos sobre su conducta financiera. Los autores concluyeron que bienestar financiero y la satisfacción financiera no son lo mismo, aunque están estrechamente relacionados entre sí.

(González, López, & Ares., 2020) abordaron el bienestar financiero desde una perspectiva publica es decir como contribuye a disminuir la dependencia económica de los individuos sobre el estado dado que entre mayor satisfacción financiera perciba la población de un país menos va a depender de subsidios públicos lo que deriva en un bienestar financiero no solo individual sino colectivo. Los autores aplicaron una investigación en España, que hace unos 10 años enfrentaba una crisis financiera que afecto la capacidad de ahorro de sus habitantes, deteriorando la calidad de vida en el país. No obstante, actualmente está en proceso de recuperación y la actitud de los habitantes es optimista. Utilizaron un enfoque empírico, donde el tipo de variables seleccionadas fueron latentes y observadas para fines prácticos dentro de los hallazgos de esta investigación se aprecia que la organización y planificación financiera de los españoles es congruente con sus ingresos, además tienen una actitud funcional hacia el dinero, el horizonte de planificación en cuanto a la toma de decisiones es corto, principalmente porque los españoles son realistas del dinero que poseen y basan su comportamiento financiero en ello lo que les permite mejorar su bienestar financiero de manera individual.

(Nanda & Banerjee., 2021) el bienestar financiero subjetivo ha tomado relevancia para entender cómo se puede alcanzarlo. Dentro de su revisión a 128 artículos que se publicaron entre 1970 hasta el 2020, encontraron que existen lagunas de investigación que dan paso a una brecha en varios ámbitos del consumo. Por esto para dar un enfoque integral se sugiere que las futuras investigaciones estén direccionadas a factores macro del consumidor, transparencia bancaria y ventas éticas, comportamiento del consumidor, educación financiera, inclusión financiera, el marketing expuesto a los consumidores, personalidad y autocontrol del gasto, resultados y consecuencias del bienestar financiero subjetivo. Con el fin de evitar riesgos de consumo innecesario que afecten las finanzas del consumidor, el concepto de obtener el beneficio máximo involucra el dinero gastado, el tiempo, el costo- oportunidad y la satisfacción del consumidos, en ámbitos como la hipoteca que son gastos grandes pero necesarios para la satisfacción e independencia económica; además de otros hábitos de consumo ajenos al ocio que son necesarios para alcanzar una plenitud en cuanto a salud, educación, bienes y servicios.

(Farida, Soesatyo, & Aji., 2021) retomando el rol de la educación financiera abordado al inicio de esta sección y su influencia sobre el bienestar financiero de las personas, encontraron que la educación financiera y el uso de la tecnología financiera impactan en el comportamiento financiero. El estudio demostró que, si bien la educación financiera por sí sola no afectaba directamente el comportamiento financiero, el uso de la tecnología financiera tenía un impacto significativo en el comportamiento financiero. Se demostró que la utilización de tecnología financiera influye directamente en la satisfacción financiera, y un mayor uso conduce a una mayor satisfacción. El estar alfabetizados financieramente provoca autoconfianza en la gestión del dinero y un grado mayor de satisfacción financiera a largo plazo, además de la correcta gestión del dinero, con el fin de cubrir todas las necesidades del individuo ya sean primarias, secundarias o terciarias.

(Madinga & Maziriri., 2022) abordaron la satisfacción financiera y su relevancia en los últimos años para el desarrollo de la planificación y toma de decisiones financieras personales, las cuales son esenciales para alcanzar la satisfacción financiera debido a su influencia en la formulación de políticas financieras. Estudios recientes han demostrado que esto es un proceso de toda la vida por lo tanto entre más pronto inicie este aprendizaje social mejores resultados se obtendrán a largo plazo. Entonces los beneficios objetivos de la educación financiera son evidentes y favorecen que el individuo se atreva a tomar riesgos financieros ya que tiene una actitud positiva al momento de elegir que inversiones tomar bajo un criterio propio en base a su nivel de conocimiento. Algo que destaca en este estudio es que las personas con escasos conocimientos financieros afrontan con mayor

sensibilidad las crisis financieras, y además son más susceptibles a los engaños, aunque el sistema de educación financiera propuesto tiene como eje principal la familia esto se puede replicar en el gobierno mismo que debe proveer a sus ciudadanos de educación financiera teniendo en cuenta que no todos los hogares tienen el nivel de conocimiento requerido para alcanzar una plenitud que les permita gozar de las oportunidades de una educación financiera. Solo así se puede garantizar la satisfacción financiera, misma que depende de la realidad donde la persona se desenvuelve, en países como Indonesia donde la economía se sostiene por la industria de la confección, que resulta de mano de obra barata de mujeres que cumplen varios roles al mismo tiempo como el ser esposas, madres, amas de casa y trabajadoras el alcanzar la satisfacción económica esta mayormente ligado a la percepción que estas tienen sobre satisfacción personal.

Ahondando un poco más sobre los rasgos de la educación financiera y las mujeres, (Erentaité, 2019) y (Pramesti M., 2022) Efectuaron estudios donde señalan que, aunque las mujeres casadas son las responsables del sustento del hogar, lo hacen en condiciones inhumanas, horarios extendidos de trabajo y remuneraciones muy por debajo de lo necesario para alcanzar un nivel de vida cómodo. No obstante, el miedo al desempleo y la falta de oportunidades hacen que se mantengan en estos empleos e incluso llegan a asociar estas condiciones con satisfacción financiera debido a que les permite sobrevivir. Estos autores concluyen que el bienestar y la satisfacción financiera es un estado psicológico que ya que a medida que su este aporte económico contribuye a satisfacer las necesidades básicas como: casa, vestido, alimento y refugio estas alcanzarán la satisfacción y bienestar financiero subjetivo, ya que como su nombre implícitamente lo sugiere esto está sujeto a una percepción personal.

Para (Riaz, y otros, 2022) la alfabetización financiera es el pilar para lograr individuos financieramente independientes, es este estudio se encontró que los universitarios que reciben educación financiera en los primeros ciclos de la carrera desarrollan habilidades y competencias que les permite ser autosuficientes, alcanzar la plenitud y éxito financiero en la vida adulta. Otro de sus hallazgos es que cuando los jóvenes recibieron educación financiera familiar asimilan mejor la educación financiera formal, ya que al tener como referente su entorno familiar mantienen una actitud positiva y segura hacia el dinero, logran invertir, tomar riesgos y autocontrol en sus gastos, generando ahorros. Por otro lado, los jóvenes cuya educación financiera familiar es nula y además no reciben educación financiera formal tienden a desarrollar conductas compulsivas con el dinero, no tienen la capacidad de ahorrar o invertir, lo que provoca que su independencia económica se aplace y no logren la satisfacción o un nivel de bienestar

financiero aceptable. Entonces este estudio sugiere el rediseño de políticas y programas de educación financiera para garantizar la alfabetización de todos los jóvenes que no tienen un entorno familiar con educación financiera y así dotarlo de herramientas para alcanzar el bienestar y la autonomía financiera en su edad adulta ya que esto contribuye con el desarrollo de la sociedad.

La revisión de literatura aplicada destaca cómo diversos autores han abordado los problemas relacionados con la independencia financiera, la comunicación familiar, la identidad financiera, la inseguridad económica y la importancia de la educación financiera. (Rea, Danes, Serido, Borden, & Shim., 2018) y (LeBaron & Kelley., 2020) muestran cómo las dificultades económicas y laborales han retrasado la independencia financiera de los jóvenes. (Lanz, Sorgente, & Danes, 2019) resaltan la influencia de la comunicación familiar en el desarrollo de conductas financieras saludables. (Erentaité, 2019) y (Primesti M., 2022) exploran la importancia de la identidad financiera y la realidad socioeconómica en la satisfacción financiera. (Damian, Subtirica, & M., 2019) y (González, López, & Ares., 2020) destacan cómo la realidad económica y cultural influye en la dependencia y el bienestar financieros individual. (Rai, Dua, & Yadav., 2019) y (Riaz, y otros, 2022) subrayan el papel crucial de la educación financiera en el desarrollo de habilidades financieras y la independencia económica. (Masuda & Tallis, 2020) señalan la relevancia de factores no monetarios en la calidad de vida. (Nanda & Banerjee., 2021) y (Farida, Soesatyo, & Aji., 2021) resaltan la necesidad de comprender factores macroeconómicos y el uso de tecnología financiera para promover el bienestar financiero subjetivo. En conjunto, estos hallazgos enfatizan la importancia de abordar la educación financiera, la comunicación familiar y las condiciones socioeconómicas para mejorar el bienestar financiero de los individuos y reducir la dependencia económica.

3. METODOLOGÍA

El instrumento aplicado lo componen 54 preguntas de las cuales 11 son variables sociodemográficas, 25 ítems abordan el bienestar financiero, 13 ítems para determinar la identidad financiera, y 5 ítems sobre la satisfacción con la vida. A continuación, en la Tabla 1 se detallan las características de las variables de estudio.

El fenómeno para estudiar es la Satisfacción con la vida, siendo esta la variable dependiente, por lo que se pretende explicar si puede verse afectada por el Bienestar financiero y/o la Identidad financiera, y, adicionalmente, determinar si existen factores sociodemográficos que influyan sobre esta.

Para ello, en primer lugar, se procede a convertir la variable dependiente, Satisfacción con la vida, de politómica a dicotómica. Este paso es necesario para modelar la relación con las covariables utilizando una función logística binaria, cuyo regresor corresponde al modelo LOGIT, (Medina, 2003) luego de codificar las respuestas de todos los ítems que evalúan la Satisfacción con la vida, se pueden obtener puntuaciones de entre 5 y 20 puntos. Las dos categorías de satisfacción con la vida son definidas por (Welcome et al., 2022) como valoración afectiva negativa (0) y valoración afectiva positiva (1). Se considera que las personas que puntuaron entre 5 y 13 puntos tienen una valoración afectiva negativa, caso contrario, esta es positiva para quienes puntuaron 14 o más puntos.

Como segundo paso, se definen las categorías de las covariables para su posterior tratamiento. Para diferenciar los niveles de Bienestar financiero se utilizó una escala de Likert de cinco puntos: bajo (1), medio-bajo (2), medio (3), medio-alto (4) y alto (5); mientras que (Lanz et al., 2019) manifiestan respecto a la Identidad financiera que esta es la forma en que una persona se aprecia como una entidad dependiente/fusionada como parte en una familia (1) o una entidad independiente/diferente dentro de la familia (2). Después de codificar y sumar las respuestas de los ítems de cada covariable se identificó que el Bienestar financiero puede adquirir entre 25 y 100 puntos, y la Identidad financiera puede adquirir entre 13 y 52 puntos. A continuación, en la tabla 61 se presenta la guía para categorizar las covariables de acuerdo con el rango de puntos que pueden adquirir:

Tabla 61. Categorización de las covariables.

Bienestar financiero	
Rango de puntos	Categoría
25 hasta 63 puntos	Estado financiero deplorable
64 hasta 100 puntos	Estado financiero saludable
Identidad financiera	
Rango de puntos	Categoría
13 hasta 33 puntos	Entidad fusionada como parte en una familia
34 hasta 56 puntos	Entidad diferente dentro de la familia

El tercer paso consiste en definir las relaciones entre los factores sociodemográficos con la satisfacción con la vida, y para ello las variables de tipo politómicas se convertirán en dicotómicas debido a que de esta manera será posible establecer si existe presencia o ausencia del efecto. El primer aspecto para diferenciar es la zona donde habita la población, pues (Ávila-Toscano et al., 2024) indican que las

diferencias económicas son marcadas entre la población urbana y rural, siendo esta última la que comúnmente es más afectada en Latinoamérica por, como ejemplo, la accesibilidad a servicios básicos u oportunidad de ingresar en mejores empleos. Por lo tanto, se utilizó el criterio de (León et al., 2012) para recategorizar las parroquias Machala, La Providencia, Jambelí, 9 de mayo, El Cambio y Jubones como urbanas (1) y El Retiro como rural (2).

En cuanto a la educación, (Núñez y Ramírez et al., 2021) sostienen que adquirir conocimientos y tener la oportunidad de interactuar en las universidades es un proceso enriquecedor que le permite a las personas aprender de sus pares y de manera teórica en qué forma usar su capital financiero, además que es un medio en donde surge oportunidades de asociarse o conocer posibles inversionistas. Desde un punto de vista económico, cursar un nivel de educación superior puede mejorar la satisfacción con la vida. Por otra parte, (Tejeda y Burgos, 2021) manifiestan que las personas desempleadas y quienes se dedican exclusivamente a los quehaceres del hogar sin percibir ingresos tienen más limitaciones para conseguir sus metas debido a la baja capacidad económica y menor esperanza de vida, caso contrario a quienes sí generan ingresos. A partir de esta afirmación se diferencian en la variable Situación laboral las categorías Desocupados/no perciben ingresos (0) y Ocupados/Sí perciben ingresos (1).

De acuerdo con (Castro y González et al., 2020) el bienestar financiero tiene un impacto positivo en la vida de las personas, tanto al nivel personal como social. Esta teoría permitió el planteamiento de la primera hipótesis:

$H1_0$: El bienestar financiero no influye el estado de satisfacción de una persona con la vida.

$H1_1$: El bienestar financiero influye el estado de satisfacción de una persona con la vida.

Por otra parte, Lanz et al. (2019) en su estudio concluyeron que la independencia financiera genera un mayor sentido de responsabilidad y direcciona el comportamiento financiero de una persona hacia el ahorro, por lo tanto, quienes se identifican como una entidad diferente dentro de sus familias, gozan de un mejor estado de satisfacción con la vida. De esta forma, se plantearon las siguientes hipótesis:

$H2_0$: La identidad financiera no influye el estado de satisfacción de una persona con la vida.

$H2_1$: La identidad financiera influye el estado de satisfacción de una persona con la vida.

A manera de contribución de este trabajo, se agregan dos variables sociodemográficas que emergen de la revisión de la literatura: edad (Erentaité, 2019) y estado civil (Pramesti, 2022) para los cuales se plantean las siguientes hipótesis:

H30: La edad influye en el estado de satisfacción de una persona con la vida.

H31: La edad influye en el estado de satisfacción de una persona con la vida.

H40: El estado civil no influye en el estado de satisfacción de una persona con la vida.

H41: El estado civil influye en el estado de satisfacción de una persona con la vida.

Tomando en cuenta las hipótesis planteadas, el modelo logit que se evalúa en esta pregunta se especifica como:

$$\log\left(\frac{p_i}{1-p_i}\right) = \beta_0 \pm \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \beta_4 X_{4i}$$

Donde:

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

X_{1i} = Bienestar financiero

X_{2i} = Identidad financiera

X_{3i} = Edad

X_{4i} = Estado Civil

4. RESULTADOS

Los resultados con respecto a la pertinencia de las variables planteadas se muestran en las tablas 62 y 63 que muestran el aporte marginal al modelo especificado de la constante y la variable. Como se podrá observar, la significancia en ambos casos es menor a un valor p de 0.05. Lo que lleva a concluir que tanto la constante y las variables independientes son pertinentes para estudiar la satisfacción financiera de las personas.

Tabla 62. Aporte marginal de la constante.

	B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Constante	0,306	0,103	8,879	1	0,003	1,358

Tabla 63. Aporte marginal de las variables independientes.

Variables	Puntuación	gl	Sig.
Bienestar financiero	101,156	1	0,000
Identidad financiera	73,250	1	0,000
Edad	9,270	1	0,002
Estado civil	4,462	1	0,035
Estadísticos globales	123,032	4	0,000

Otra prueba importante para evaluar la bondad de ajuste del modelo de regresión logística es el estadígrafo de Hosmer y Lemeshow. Esta prueba sugiere que un buen ajuste corresponde a un valor alto de la probabilidad predicha (p), mientras que un valor cercano a cero implica un mal ajuste. En la tabla 64 se muestra el resultado de la prueba y se obtiene un valor de 0.367; lo cual sugiere que si hay ajuste de las variables especificadas en el modelo propuesto anteriormente.

Tabla 64. Prueba de Hosmer y Lemeshow.

Chi-cuadrado	gl	Sig.
8,709	8	0,367

En la tabla 65 se muestra la prueba ómnibus que mide la significancia de las inclusiones de las variables especificadas junto a la constante de forma individual (paso), por aditividad (bloque) y por interacción entre ellas (modelo). En los tres casos, como se puede observar, el valor p es menor a 0.05; lo que implica una especificación significativa.

Tabla 65. Prueba ómnibus de coeficientes del modelo.

	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Paso	134,127	4	0,000
Bloque	134,127	4	0,000
Modelo	134,127	4	0,000

En la tabla 66 se muestra el grado de clasificación de las variables en la obtención de los valores proyectados con respecto a la satisfacción financiera: valoración afectiva negativa (0) y valoración afectiva positiva (1). Como se puede observar, en el primer caso pronostica a una tasa del 70.9% y en el segundo caso 78.6%; en términos globales el pronóstico llega al 75.3% de los casos estudiados, lo cual implica que el modelo es

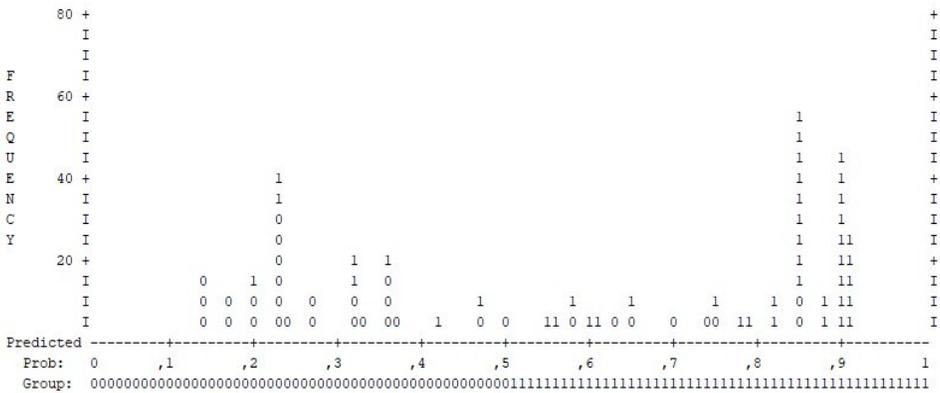
robusto para medir las relaciones de las variables independientes con la satisfacción con la vida.

Tabla 66. Clasificación de variables con respecto a la satisfacción con la vida.

Observado	Pronosticado			
	Satisfacción con la vida			
		Valoración afectiva negativa	Valoración afectiva positiva	Porcentaje correcto
Satisfacción con la vida	Valoración afectiva negativa (valor 0)	117	48	70,9
	Valoración afectiva positiva (valor 1)	48	176	78,6
Porcentaje global				75,3

La figura 24 muestra cómo se encuentran agrupadas las probabilidades relacionadas con las valoraciones sobre la satisfacción de vida. Se puede apreciar que hay un ajuste cercano al 80% en los valores dicotómicos de 0 y 1 definidos en la tabla 66.

Figura 24. Clasificación de probabilidades.



Dado que las regresiones logísticas emplean valores en escala nominal, no se puede aplicar el mismo criterio de una regresión cuantitativa, en la que el R2 expresa la porción de varianza explicada. En las regresiones logísticas se utilizan pseudo coeficientes de determinación que también se miden en escalas entre 0 y 1, los más utilizados con el de Cox, Snell y el Nagelkerke; los cuales se presentan en la tabla 67.

Tabla 67. Medidas de correlación del modelo.

Logaritmo de la verosimilitud -2	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
396,158 ^a	0,292	0,392

El R2 de Cox y Snell relaciona las funciones de verosimilitud del modelo nulo (sin inclusión de variables independientes) con el modelo ajustado (con inclusión de variables independientes); se interpreta que una mejor especificación es aquel donde su el R2 es menor. El R2 de Nagelkerke es una versión ajustada del estadígrafo propuesto por Cox y Snell, con el objetivo de presentar un R2 que se pueda igualar al análisis de las regresiones cuantitativas; sin embargo, si se consigue una buena pseudo correlación de Cox y Snell, se considera el R2 de Nagelkerke como válido. A partir de los resultados de la tabla 67 se aprecia que el estadígrafo de Cox y Snell muestra una baja relación entre el modelo nulo y el ajustado, de ahí que se concluye que hay un buen ajuste de la satisfacción de vida con las variables independientes seleccionadas.

En la tabla 68 se presentan los estadísticos del modelo logit especificado al inicio de esta sección. Como se podrá observar, todas las variables empleadas son significativas (valor p menor a 0.05); con lo cual se puede determinar que las variables elegidas son suficientes para evaluar la satisfacción con la vida.

Tabla 68. Variables de la ecuación logística.

	B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	95% C.I. para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Bienestar financiero	1,819	0,265	47,128	1	0,000	6,168	3,669	10,368
Identidad financiera	1,086	0,265	16,834	1	0,000	2,963	1,763	4,977
Edad	0,620	0,254	5,948	1	0,015	1,859	1,130	3,061
Estado civil	-0,203	0,091	4,974	1	0,026	0,816	0,683	0,976
Constante	-1,216	0,240	25,635	1	0,000	0,296		

Interpretando el sentido de las betas obtenidas, se puede indicar que el bienestar financiero, la identidad financiera y la edad tienen una relación directamente proporcional con la satisfacción de vida. Mientras que el estado civil y la constante tienen una relación inversamente proporcional; en el caso del estado civil, parece ser que una persona con estado civil diferente a soltero tiene una menor satisfacción con la vida que una persona

soltera. Este resultado novedoso podría deberse a que una persona con estado diferente a soltero al tener mayores responsabilidades financieras debe adaptar sus visiones a su nuevo grupo familiar y por tanto sentir algún tipo de insatisfacción.

Reemplazando el modelo por los valores obtenidos de la tabla 68 queda de la siguiente manera:

$$\log\left(\frac{p_i}{1-p_i}\right) = -1.216 \pm 1.819X_{1i} + 1.086X_{2i} + 0.620X_{3i} \pm 0.203X_{4i}$$

Donde:

X1 = Bienestar financiero

X2 = Identidad financiera

X3 = Edad

X4 = Estado Civil

5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados obtenidos en este estudio permiten establecer una serie de correspondencias robustas con los marcos teóricos revisados y, al mismo tiempo, aportan elementos novedosos para la comprensión de la satisfacción con la vida desde una perspectiva financiera subjetiva. En primer lugar, se confirma que el bienestar financiero subjetivo actúa como un determinante principal de la satisfacción vital, lo que se encuentra en plena consonancia con la literatura reciente. Estudios como los de Nanda y Banerjee (2021) y Ngamaba et al. (2020) ya habían advertido que, más allá del ingreso o patrimonio neto, lo que realmente impacta en la percepción de calidad de vida de las personas es cómo experimentan emocional y cognitivamente su situación financiera. Este hallazgo refuerza el enfoque de la economía conductual que sostiene que las personas no evalúan su bienestar en términos absolutos, sino desde marcos de referencia construidos con base en expectativas, comparaciones sociales y experiencias acumuladas. De esta forma, la evidencia empírica presentada aquí consolida el papel del bienestar financiero como una variable mediadora entre la economía objetiva y la satisfacción personal.

En segundo lugar, la identidad financiera, entendida como la forma en que los individuos se representan a sí mismos en términos de autonomía, diferenciación familiar y capacidad de agencia económica, mostró ser un predictor significativo y estadísticamente robusto. Este resultado se articula teóricamente con los planteamientos de Lanz et al. (2019) y de LeBaron-Black et al. (2021), quienes identifican que una identidad financiera bien definida fortalece la autoestima y la percepción de control, lo cual se traduce en una

mayor sensación de satisfacción y bienestar general. En el contexto específico de este estudio, los participantes que manifestaron tener una identidad financiera más autónoma –es decir, con menor dependencia o dilución respecto a la estructura familiar de origen– fueron más propensos a reportar niveles altos de satisfacción con la vida. Esto puede interpretarse como evidencia de que la consolidación de la identidad económica individual es un proceso clave para la madurez financiera y el bienestar psicológico, especialmente en entornos donde el rol de la familia en la toma de decisiones económicas es históricamente dominante.

El análisis de las variables sociodemográficas permite también matizar estos resultados. La edad mostró una asociación positiva con la satisfacción vital, lo cual resulta coherente con estudios previos (Ngamaba et al., 2020; Pramesti, 2022) que indican que el paso del tiempo se asocia con mayor aceptación de la situación financiera, menores niveles de ansiedad económica y una mejor comprensión de los ciclos de ingreso y gasto. Este hallazgo sugiere que la madurez – más allá de los ingresos o el nivel educativo – es un factor estabilizador que incide en la manera en que las personas interpretan su bienestar. En cambio, la variable estado civil arrojó un resultado más complejo: contrariamente a lo que sugieren modelos tradicionales que asocian el matrimonio con una mayor estabilidad y satisfacción, los participantes casados o en unión mostraron menores niveles de satisfacción con la vida. Este resultado podría explicarse, en parte, por las presiones que implica la gestión conjunta del dinero, la carga financiera de los hijos o los conflictos sobre prioridades económicas, todos ellos factores que tienden a intensificarse en el ámbito conyugal y que podrían deteriorar la percepción subjetiva del bienestar.

En términos de aporte empírico, el modelo logit construido alcanza una capacidad predictiva del 75.3%, lo cual resulta particularmente destacable considerando que se basa en variables de carácter subjetivo y sociodemográfico. El odds ratio del bienestar financiero subjetivo (OR = 6.168) indica que quienes perciben positivamente su situación financiera tienen más de seis veces la probabilidad de estar satisfechos con su vida en comparación con quienes no lo hacen. Este efecto es no solo estadísticamente significativo, sino también sustantivamente importante, posicionando al bienestar financiero subjetivo como un nodo central en la arquitectura del bienestar general. Por su parte, la identidad financiera (OR = 2.963) también presenta una influencia considerable, lo cual valida su inclusión como una dimensión explicativa novedosa y teóricamente relevante en la literatura sobre economía del hogar y bienestar subjetivo.

Este capítulo ofrece una contribución innovadora al campo del bienestar financiero subjetivo, al integrar en un solo modelo variables económicas, identitarias y

sociodemográficas, y al demostrar que los factores subjetivos – como la percepción y la autorrepresentación financiera – tienen un peso explicativo mayor que los indicadores objetivos tradicionales. Además, este trabajo permite visibilizar cómo estas dinámicas operan en contextos territoriales específicos como Machala, una ciudad intermedia de la costa ecuatoriana, caracterizada por la informalidad laboral, el rol extendido de la familia en las decisiones económicas y el limitado acceso a mecanismos formales de planificación financiera. Así, los hallazgos aquí presentados no solo robustecen las teorías conductuales aplicadas al bienestar, sino que también abren nuevas líneas para el diseño de políticas públicas y programas de educación financiera con enfoque contextual, identitario y emocional.

El modelo logit elaborado exhibe una precisión predictiva del 75.3%, un resultado que llama la atención si consideramos que se fundamenta en variables subjetivas y sociodemográficas. El odds ratio asociado al bienestar financiero subjetivo (OR = 6.168) revela que aquellos con una visión favorable de sus finanzas multiplican por seis su probabilidad de sentirse satisfechos con la vida, en comparación con quienes tienen una visión negativa. Este efecto, además de ser estadísticamente significativo, es sustancialmente relevante, lo que consolida al bienestar financiero subjetivo como un pilar fundamental del bienestar general. Asimismo, la identidad financiera (OR = 2.963) muestra una influencia notoria, lo que justifica su incorporación como una dimensión explicativa innovadora y teóricamente relevante en la investigación sobre economía del hogar y bienestar subjetivo.

Este capítulo representa un aporte al ámbito del bienestar financiero subjetivo, al fusionar en un único modelo variables económicas, identitarias y sociodemográficas, demostrando que los factores subjetivos – como la percepción y la autorrepresentación financiera – poseen un peso explicativo superior a los indicadores objetivos convencionales. Adicionalmente, este trabajo hace visible cómo estas dinámicas se manifiestan en contextos territoriales particulares como Machala, una ciudad intermedia de la costa ecuatoriana, marcada por la informalidad laboral, la importancia de la familia en las decisiones económicas y el acceso limitado a herramientas formales de planificación financiera. Por ende, los resultados que se han presentado no solo refuerzan las teorías conductuales aplicadas al bienestar, sino que también proponen nuevas vías para el desarrollo de políticas públicas y programas de educación financiera con un enfoque contextual, identitario y emocional.

6. CONCLUSIONES

En este capítulo, se ha explorado cómo se conectan la satisfacción vital, el bienestar financiero percibido y la identidad financiera, todo ello en hogares urbanos de Machala, Ecuador. Dada la desigualdad, el trabajo informal y el acceso limitado a servicios financieros, entender cómo la gente piensa y siente sobre su bienestar es vital para estudiar el tema y crear programas sociales. Tras revisar muchos estudios, se ha encontrado que fijarse solo en cosas objetivas, como ingresos o empleo formal, no basta para entender el bienestar de una persona. La economía conductual, la psicología económica y la sociología del consumo muestran que las opiniones, las elecciones a futuro y la autopercepción influye mucho en el estado de ánimo. Este trabajo, basado en un modelo de regresión logística binaria, demostró que el bienestar financiero subjetivo es clave para la satisfacción vital en este contexto, con un peso importante y estadísticamente significativo. Esto concuerda con estudios de otros países (Nanda y Banerjee, 2021; Ngamaba et al. , 2020), que resaltan que cómo vemos y valoramos nuestra situación económica diaria afecta más a nuestro bienestar que lo material en sí.

Asimismo, el estudio encontró que la identidad financiera diferenciada – aquella que se construye de forma autónoma respecto a la familia de origen – también se asocia positivamente con mayores niveles de satisfacción, con una razón de probabilidad cercana a 3. Este resultado confirma la importancia de considerar las dimensiones simbólicas y relacionales del comportamiento financiero, tal como lo han sugerido Lanz et al. (2019) y LeBaron-Black et al. (2021), quienes argumentan que la consolidación de una identidad económica individual fortalece la agencia personal y la percepción de eficacia, elementos claves para el bienestar subjetivo. En contextos donde la dependencia financiera de la familia es común, como ocurre en muchas zonas urbanas del Ecuador, la capacidad de tomar decisiones financieras propias puede constituirse en un eje de diferenciación social y emocional relevante.

Desde el punto de vista sociodemográfico, los resultados indican que la edad tiene un efecto positivo sobre la satisfacción con la vida, probablemente asociado al aprendizaje acumulado, la resignificación de expectativas y el fortalecimiento de estrategias de adaptación financiera. En cambio, el estado civil mostró una relación inversa, donde las personas casadas o en unión libre reportaron menores niveles de satisfacción. Este hallazgo, si bien contrasta con ciertas tendencias de la literatura internacional, puede explicarse en función de las tensiones que emergen en la gestión compartida de recursos, la presión por el cumplimiento de roles familiares y la ampliación

de responsabilidades económicas en el marco de la vida conyugal, especialmente en entornos con estructuras de protección social débiles.

Este estudio no solo respalda la firmeza de los esquemas conceptuales sobre conducta, cuando se trata de examinar el confort personal, sino que además expande el campo de estudio al añadir elementos aclaratorios inéditos, tal como la noción de la propia situación económica, y al comprobar su potencial para anticipar resultados en panoramas escasamente analizados. Aparte, suministra datos clave para reconsiderar los planes de formación en finanzas: aparte del conocimiento especializado, se necesita un planteamiento que impulse el crecimiento de aptitudes para elegir con independencia, la edificación de una imagen económica fuerte y la consolidación de la capacidad de discernimiento frente a los apuros monetarios habituales. Por último, este texto anima a próximos análisis a escudriñar con más detalle los vínculos entre el armazón social, la apreciación subjetiva y la concepción de uno mismo, combinando sistemas de investigación variados y perspectivas geográficas que valoren la pluralidad de caminos económicos y existenciales en la realidad latinoamericana.

REFERENCIAS

Damian, L. E., Subtirica, O. N., y M., D. y. (2019). *Healthy Financial Behaviors and Financial Satisfaction in Emerging Adulthood: A Parental Socialization Perspective*. Obtenido de SageJournals: https://www.researchgate.net/publication/332422097_Healthy_Financial_Behaviors_and_Financial_Satisfaction_in_Emerging_Adulthood_A_Parental_Socialization_Perspective

Erentaité, R. (2019). *Linking Family Financial Socialization With Its Proximal and Distal Outcomes: Which Socialization Dimensions Matter Most for Emerging Adults' Financial Identity, Financial Behaviors, and Financial Anxiety?* Obtenido de Sage journals: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/2167696819856763>

Farida, M. N., Soesatyo, Y., y Aji., T. S. (2021). *Influence of Financial Literacy and Use of Financial Technology on Financial Satisfaction through Financial Behavior*. Obtenido de IJELS: <https://journals.iaic.org.au/index.php/IJELS/article/view/6478>

Fu, J. (2020). *Ability or opportunity to act: What shapes financial well-being?* Obtenido de ELSEVIER: World Development 128 (2020) 104843.

González, S. C., López, S. F., y Ares., L. R. (2020). *La influencia de la actitud hacia el dinero en el bienestar financiero de las personas*. Obtenido de Springer Link: <https://doi.org/10.1007/s11205-019-02219-4>

Heo, W., y Lee, J. M. (2020). *Financial-related psychological factors affect life satisfaction of farmers*. Obtenido de ELSEVIER: <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2020.08.053>

Hu, J., Quan, L., Wu, Y., Zhu, J., Deng, M., y Zhang., S. T. (2021). *Financial Self-Efficacy and General Life Satisfaction: The Sequential Mediating Role of High Standards Tendency and Investment Satisfaction*. Obtenido de Frontiers: 10.3389/fpsyg.2021.545508

Lanz, M., Sorgente, A., y Danes, S. M. (2019). *Implicit Family Financial Socialization and Emerging Adults' Financial Well-Being: A Multi-Informant Approach*. Obtenido de Empirical Paper: 10.1177/2167696819876752

LeBaron, A. B., y Kelley., H. H. (2020). *Financial Socialization: A Decade in Review*. Obtenido de SpringerLink: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10834-020-09736-2>

Madinga, N. W., y Maziriri., E. T. (2022). *An Investigation of the Impact of Financial Literacy and Financial Socialization on Financial Satisfaction: Mediating Role of Financial Risk Attitude*. Obtenido de Sage Journals: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/09749101211070952>

Mahendru, M., Sharma, G. D., y Hawkins., M. (2020). *Toward a new conceptualization of financial well-being*. Obtenido de WILEY: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/pa.2505>

Masuda, Y. J., y Tallis, J. R. (2020). *Does Life Satisfaction Vary with Time and Income? Investigating the Relationship Among Free Time, Income, and Life Satisfaction*. Obtenido de Springer Link: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10902-020-00307-8>

Nanda, A. P., y Banerjee., R. (2021). *Consumer's subjective financial well-being: A systematic review and research agenda*. Obtenido de WILEY: <https://doi.org/10.1111/ijcs.12668>

Ngamaba, K. H., Armitage, C., Panagioti, M., y Hodkinson., A. (2020). *How closely related are financial satisfaction and subjective well-being? Systematic review and meta-analysis*. Obtenido de ELSEVIER: Journal of Behavioral and Experimental Economics 85 (2020) 101522

Pramesti M., A. I. (2022). *HOW DOES FINANCIAL SATISFACTION DETERMINE FEMALE LABOURERS' LIFE SATISFACTION DURING COVID-19 PANDEMIC*. Obtenido de INDEX COPERNICUS: 10.17512/pjms.2022.25.1.21

Rai, K., Dua, S., y Yadav., M. (2019). *Association of Financial Attitude, Financial Behaviour and Financial Knowledge Towards Financial Literacy: A Structural Equation Modeling Approach*. Obtenido de Sage Journals: <https://doi.org/10.1177/2319714519826651>

Rea, J. K., Danes, S. M., Serido, J., Borden, L. M., y Shim., S. (2018). *"Being Able to Support Yourself": Young Adults' Meaning of Financial Well-Being Through Family Financial Socialization*. Obtenido de Springer Link: <https://doi.org/10.1007/s10834-018-9602-7>

Riaz, S., Khan, H. H., Sarwar, B., Ahmed, W., Muhammad, N., y Nabeel., S. R. (2022). *Influence of Financial Social Agents and Attitude Toward Money on Financial Literacy: The Mediating Role of Financial Self-Efficacy and Moderating Role of Mindfulness*. Obtenido de SAGE Journals: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/21582440221117140>

CAPÍTULO 7

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

Data de submissão: 16/06/2025

Data de aceite: 04/07/2025

Camila Luna-Bustamante

Universidad Metropolitana del Ecuador
<https://orcid.org/0009-0008-9213-4132>

Andy Rogel-Gallardo

Universidad Metropolitana del Ecuador
<https://orcid.org/0009-0003-5757-614X>

Odalys Burgo-Bencomo

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

RESUMEN: La economía de las familias influye en la economía nacional, por lo cual, es importante que tengan educación financiera para una distribución estratégica de los recursos mediante la planificación familiar y establecer medidas basadas en la sostenibilidad. Sin embargo, muchas de las familias desconocen de los temas financieros y, por ende, el impacto positivo que puede tener en la economía familiar. Es por ello que, hemos planteado fortalecer las finanzas familiares mediante ocho asesorías durante un mes que fomenten la educación financiera y la planificación familiar en el hogar para mejorar la situación económica mediante la toma de decisiones responsables

y eficientes. Para lo cual, se aplicarán métodos como cualitativo, descriptivo e inductivo que permitirán el análisis de los acontecimientos y los datos. Previo a las asesorías, los estudiantes serán capacitados para brindar la información propicia a los beneficiarios. Para las asesorías se escogerá dos familias de la comunidad, las cuales tendrán conocimiento sobre el empleo de la información facilitada y el contexto sobre el cual se ejecuta la presente investigación. Además, cada asesoría se encuentra debidamente respalda mediante bitácoras, grabaciones de audio y fotografías. En las asesorías se definió que el problema es la escasa información acerca de economía familiar influyendo en la toma de malas decisiones financieras, para lo cual, fue necesario analizar los gastos e ingresos, mismos que, sirvieron de base para plantear y adaptar estrategias para dar solución a la problemática.

PALABRAS CLAVES: educación financiera; economía familiar; asesoría; presupuesto.

FINANCIAL EDUCATION EXPERIENCES IN THE OUTREACH PROJECT OF THE UMET ECONOMICS PROGRAM: A CASE STUDY

ABSTRACT: The economy of families influences the national economy, so it is important that they have financial education for a strategic distribution of resources through family planning and establish measures based on sustainability. However, many of the families are unaware of financial issues and,

therefore, the positive impact it can have on the family economy. That is why we have proposed strengthening family finances through eight consultancies during a month that promote financial education and family planning at home to improve the economic situation through responsible and efficient decision-making. To this end, methods such as qualitative, descriptive and inductive will be applied that will allow the analysis of events and data. Prior to the assessments, the students will be trained to provide the appropriate information to the beneficiaries. For the consultancies, two families from the community will be chosen, who will have knowledge about the use of the information provided and the context in which this research is carried out. In addition, each consultancy is duly supported by logs, audio recordings and photographs. In the consultancies, it was defined that the problem is the scarce information about family finances, influencing the making of bad financial decisions, for which it was necessary to analyze the expenses and income, which served as a basis for proposing and adapting strategies to solve the problem.

KEYWORDS: financial education; family economy; advisory; budget.

EXPERIÊNCIAS DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO PROJETO DE EXTENSÃO DO CURSO DE ECONOMIA DA UMET: ESTUDO DE CASO

RESUMO: A economia das famílias influencia diretamente a economia nacional, razão pela qual é fundamental que estas disponham de educação financeira para realizar uma distribuição estratégica dos recursos por meio do planejamento familiar e estabelecer medidas orientadas pela sustentabilidade. No entanto, muitas famílias desconhecem os temas financeiros e, conseqüentemente, o impacto positivo que estes podem gerar sobre a economia doméstica. Por esse motivo, propõe-se o fortalecimento das finanças familiares por meio de oito sessões de assessoria ao longo de um mês, com o objetivo de promover a educação financeira e o planejamento familiar no ambiente doméstico, melhorando assim a situação econômica mediante decisões responsáveis e eficientes. Para tanto, serão empregados métodos qualitativo, descritivo e indutivo, os quais permitirão a análise dos acontecimentos e dos dados obtidos. Antes das assessorias, os estudantes serão capacitados para fornecer informações adequadas aos beneficiários. Serão selecionadas duas famílias da comunidade para participar das assessorias, as quais serão devidamente informadas sobre o uso das informações compartilhadas e o contexto em que se insere esta pesquisa. Ademais, cada sessão será registrada por meio de diários de campo, gravações de áudio e registros fotográficos. Durante as assessorias, identificou-se como principal problema a escassez de informação sobre economia familiar, fator que contribui para decisões financeiras inadequadas. Nesse sentido, foi necessário analisar detalhadamente os gastos e rendimentos das famílias, os quais serviram de base para propor e adaptar estratégias destinadas à resolução da problemática identificada.

PALAVRAS-CHAVE: educação financeira; economia familiar; assessoria; orçamento.

1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL TEMA

La economía familiar en el Ecuador, no es una fortaleza, ya que, según la encuesta aplicada en el año 2018 por el Banco Central del Ecuador, nueve de cada 10 personas no han recibido capacitaciones sobre educación financiera. Lo cual, influye de manera negativa

en la economía y las finanzas de las familias ecuatorianas que son componentes cruciales para el desarrollo económico del Ecuador. Por lo cual, es importante entender cómo las familias gestionan sus recursos; enfrentan desafíos, y aprovechan oportunidades para diseñar políticas efectivas que promuevan el bienestar económico.

En consecuencia, es fundamental considerar el impacto de factores macroeconómicos en las finanzas familiares. La inflación, el desempleo y la volatilidad económica pueden afectar la capacidad de las familias para mantener su nivel de vida y planificar su futuro financiero. Un estudio realizado por la Universidad de las Américas (UDLA) encontró que la inflación y el desempleo son dos de las principales preocupaciones económicas de las familias ecuatorianas (UDLA, 2018). Estos hallazgos subrayan la importancia de políticas económicas que fomenten la estabilidad y el crecimiento sostenible para mejorar el bienestar de las familias en el país.

La economía y las finanzas de las familias ecuatorianas son áreas complejas que requieren un enfoque integral para abordar sus desafíos y aprovechar oportunidades con el propósito de alcanzar la estabilidad financiera. Ahora bien, específicamente al analizar la economía y finanzas de las familias de la ciudad de Machala, se encuentra un entorno productivo y comercial pese a que los ciudadanos enfrentan desafíos y factores limitantes para alcanzar la prosperidad en sus hogares. No obstante, los ciudadanos buscan se replantean e innovan constantemente para lograr tener una economía estable y sólida.

Sin embargo, la planificación familiar es un tema desconocido para la gran mayoría de familias, lo que, actúa como principal factor limitante para alcanzar las metas y objetivos planteados a nivel personal, individual o familiar. A razón de ello, toma fuerza el tema de la educación financiera, mismo que ha sido impulsado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria mediante el “Proyecto de Inclusión Económica USAID-WOCCU en alianza con COONECTA e ICORED” (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2023) el cual “facilita el acceso a servicios financieros, desarrolla habilidades para la toma de decisiones financieras, permite la comprensión de sus derechos, fomenta la independencia económica y el poder de negociación” (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2023).

La educación financiera también juega un papel crucial en la capacidad de las familias ecuatorianas para distribuir de manera estratégica los recursos y tomar decisiones financieras informadas. Un estudio realizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (SBS) encontró que existe una brecha significativa en los niveles de educación financiera en el país, con muchos ecuatorianos careciendo de los conocimientos necesarios para gestionar sus finanzas de manera adecuada (SBS, 2020).

Por ejemplo, Navickas, Gudaitis y Krajnakova (2014) examinaron el nivel de alfabetización financiera y sus efectos sobre la gestión de las finanzas personales en jóvenes, con énfasis en los procesos de presupuestación, endeudamiento e inversión. Aunque el trabajo no se ancla en una teoría conductual explícita, incorpora referencias a enfoques sobre el ciclo de vida financiero (Charupat et al., 2012) y al papel del conocimiento en la toma de decisiones financieras (Lusardi y Mitchell, 2010), lo que permite analizar la relación entre educación financiera, ahorro e inversión desde una perspectiva integradora. Esta aproximación resulta adecuada para abordar la complejidad de las decisiones financieras cotidianas, considerando tanto factores estructurales como cognitivos. Mediante una encuesta aplicada a 437 personas entre 18 y 30 años, los autores evalúan habilidades financieras básicas como el cálculo de intereses simples y compuestos, la comprensión de la inflación y la identificación de instrumentos de inversión. Los resultados revelan un nivel general de alfabetización financiera preocupantemente bajo: solo el 43% respondió correctamente una pregunta sobre interés compuesto y apenas el 44% distinguió entre acciones y bonos. Además, aunque más del 70% de los encuestados tenía ingresos regulares, una gran proporción no elaboraba presupuestos ni invertía sus excedentes. Las implicaciones del estudio apuntan a la necesidad urgente de incorporar programas de educación financiera desde etapas escolares, con el fin de dotar a los jóvenes de herramientas que les permitan tomar decisiones informadas y sostenibles, tanto para su bienestar individual como para la estabilidad económica nacional a largo plazo.

En términos de acceso a servicios financieros, existen desafíos persistentes que afectan a la ejecución de proyectos o ideas de crecimiento económico de muchas familias ecuatorianas. A pesar de los avances en la inclusión financiera en los últimos años, aún hay sectores de la población que enfrentan barreras para acceder a servicios bancarios y otros productos financieros. Según datos del BCE, la bancarización en Ecuador ha aumentado en los últimos años, pero aún queda trabajo por hacer para garantizar un acceso equitativo a servicios financieros para todas las familias (BCE, 2021).

En consecuencia, se propuso brindar asesorías técnicas y seguimiento durante un mes a dos familias machaleñas, específicamente de la comunidad. Al aplicar esta técnica permite conocer directamente la situación económica familiar y la asignación de los recursos. Además, como los factores externos tanto sociales como las decisiones gubernamentales pueden incidir en la economía de las familias.

Es importante destacar la importancia de los orígenes de la generación de ingresos, ya que en el principio de los tiempos se realizaban trueques de productos entre las familias para satisfacer las necesidades fundamentales para el desarrollo y

estabilidad de salud de sus familias, mientras que “en América Latina desde la primera década del siglo XXI ha demostrado hallazgos sobre el nivel de bienestar económico de las economías que lo conforman” (Serrano, Plaza, y Morocho, 2021), misma que, permite identificar las problemáticas o falencias en las políticas públicas y monetarias aplicadas por los gobiernos de turno, definiendo además que los indicadores como el PIB per cápita; Inflación; Niveles de precios de productos de primera necesidad, juegan un papel protagónico en la identificación y descripción del comportamiento de los niveles de ingresos y capacidad de cobertura de las necesidades de los hogares.

Este capítulo brinda ayuda mediante asesorías técnicas a dos familias de la ciudad de Machala con el propósito de contribuir con conocimiento en la educación financiera para que las familias asesoradas desarrollen habilidades y apliquen técnicas y/o estrategias enfocándose en mejorar la economía familiar. Para un mejor manejo de las finanzas familiares se dio seguimiento de los egresos e ingresos, y se aplicaron ocho asesorías personalizadas durante un mes en función de la situación social y económica de cada asesorado, proyectándose a una mejor situación económica generando conocimientos sólidos y aplicables. Se realizó una entrevista inicial, a través de la cual se diagnosticó el estado de la situación económica y en la última asesoría se realizó una entrevista y evaluación para medir los conocimientos adquiridos.

2. REVISIÓN DE LITERATURA

Según Meza y Guachamín (2022) menciona que pesar de que las entidades financieras ecuatorianas en los últimos años han creado ciertos recursos para capacitar en educación financiera a sus clientes, no existe evidencia cuantitativa sobre este alcance. Para una correcta ejecución de las asesorías, como estudiantes de la carrera de economía en la UMET, se realizaron las coordinaciones con instituciones financieras como la Cooperativa de Ahorro y Crédito Once de Junio obteniendo conocimientos más sobre finanzas, a través de la plataforma de educación financiera brindada por la cooperativa antes mencionada, misma cuyo objetivo es llegar a más personas de la sociedad.

Ahora bien, el análisis de los indicadores económicos desde la microeconomía con la finalidad de determinar el impacto en la macroeconomía y sostenibilidad del país, es imprescindible que sean observados los factores que afectan la capacidad de ahorro e inversión en las familias ecuatorianas. Además, se definió las necesidades y posibles errores que las personas jefe de hogar realizan por falta de conocimiento en el área económica, en temas como el ahorro, inversión segura, deuda y presupuesto, analizando de esta manera los posibles riesgos a los que podría ser sujeto.

Además, destacar la influencia de los conocimientos básicos en la cultura del ahorro, nivel de endeudamiento y presupuesto familiar, llegando a ser los ejes en base a los cuales se desarrollan los conocimientos sobre inversiones, superávit o déficit y demás responsabilidades financieras que podrían sin problema alguno ser parte de la solución de situaciones de extremo endeudamiento o mal manejo de productos financieros como lo son los créditos o tarjeta de crédito (Tandazo y Ochoa, 2023). Por lo cual, se plantean soluciones estratégicas para las problemáticas según el nivel de ingresos mensuales e incidencia de los factores económicos a nivel nacional.

En ese sentido, Kundid-Novokmet y Vuković (2024), investigaron el efecto del locus de control sobre los resultados financieros individuales en la población croata, con el objetivo de determinar en qué medida la percepción del control interno o externo incide sobre la conducta financiera cotidiana. El marco teórico adoptado por los autores se basa exclusivamente en la teoría del *Locus of Control* de Rotter (1966), conceptualizada como la creencia que tienen las personas sobre su capacidad para controlar los acontecimientos que les afectan. Esta teoría distingue entre un locus interno, cuando los individuos atribuyen los resultados a sus propias acciones; y un locus externo, cuando los atribuyen a factores como la suerte o el destino (Hoffmann y Risse, 2020; Hair et al., 2019). Su inclusión en el análisis es pertinente, dado que permite comprender cómo las creencias subjetivas moldean las decisiones económicas, más allá de las condiciones objetivas del entorno. Los resultados empíricos muestran que un locus de control interno tiene una relación positiva y significativa con una mayor propensión al ahorro, una menor probabilidad de incurrir en deuda y una mayor planificación financiera. Las implicaciones de estos hallazgos destacan la importancia de intervenciones que fortalezcan la autoeficacia percibida en los individuos, pues la creencia en la capacidad propia para controlar las finanzas personales podría ser tan determinante como el conocimiento técnico en materia financiera.

Destacando el hecho de que “la familia es el principal escenario donde se realiza el proceso educativo de los miembros que la conforman, principalmente el de los hijos. En el contexto familiar se adquieren valores, principios, costumbres y hábitos. Es precisamente, en el hogar donde se adquieren las enseñanzas más fundamentales que acompañarán a las personas a lo largo de sus vidas” (Rosales, 2016). En consecuencia, las estrategias financieras que se explican en el presente artículo son direccionadas a identificar los retos financieros que tiene las familias ecuatorianas, partiendo del hecho de “tener el control sobre tus propias finanzas es clave para vivir tranquilo y aprovechar oportunidades” (ContabilidadFinanzas.com, 2024). Es por ello que se debe propiciar métodos correctivos

para reducir los denominados gastos hormiga o gastos innecesarios que entorpecen el progreso del mejoramiento de estilo de vida de las familias.

Continuando con el procedimiento de las asesorías aplicadas a personas de la sociedad civil, mismas que previamente presentaron problemas financieros tanto a nivel organizacional o falta de conocimiento con respecto a buenas prácticas financieras, motivo por el cual se aplican charlas cuya temática es impartir tópicos sobre conceptos básicos de educación financiera, además de explicar de manera más detallada sobre la identificación de gastos, reducción de gastos; objetivos en el corto y mediano plazo e identificar el nivel de riesgo al momento de realizar una inversión, independientemente del monto que pretenda invertir el beneficiario, partiendo de la base del análisis del impacto que ejerce la situación financiera que cursa el país, con respecto a temas de delincuencia organizada, niveles de precios de la canasta básica, inflación y niveles de educación, mismos que tienen influencia directa con el crecimiento y desarrollo económico de las familias a nivel nacional (ContabilidadFinanzas.com, 2024).

3. METODOLOGÍA

Con el propósito de cumplir con los objetivos planteados, en la presente investigación se han aplicado métodos cualitativo, descriptivo e inductivo. De forma general, estos métodos se aplican con el propósito de conocer, comprender, examinar, analizar y determinar la situación económica de las familias mediante las asesorías semanales y el seguimiento de las medidas económicas de las familias asesoradas.

En consecuencia, de manera específica el método cualitativo permite conocer directamente cómo se manejan las finanzas en los hogares, cuáles son las fortalezas y debilidades, y las medidas o estrategias planteadas para tener una economía familiar estable. En cuanto al método descriptivo permite conocer las finanzas familiares al interactuar directamente con la persona cabeza de hogar y conocer a profundidad los acontecimientos y desembolsos económicos que se realizan de carácter semanal para determinar si tiene superávit o déficit en la economía del hogar. Por último, el método inductivo mediante el seguimiento y asesorías semanales permite conocer de forma concreta cuales son los ingresos y egresos, analizar las transacciones económicas y determinar cuál es el problema latente en las familias. Además, permitió ver las decisiones y el nivel de conciencias de las familias que conlleva las finanzas.

Para la etapa de asesorías se escogieron dos familias de la comunidad de Cuba Libre. Las familias fueron previamente seleccionadas por afinidad y tras explicar lo que conlleva la investigación universitaria y la disponibilidad de tiempo, responsabilidad

y compromiso. Para las asesorías, se requería de la presencia del estudiante que esta responsable de la asesoría y la persona cabeza de hogar dispuesta a brindar información específica y detallada en el ámbito económico.

4. MATERIALES/INSTRUMENTOS/HERRAMIENTAS

Para empezar el proceso de asesoramiento se requirió de una computadora con el programa utilitario de Word para diseñar las entrevistas, elaborar el material didáctico como talleres y los formatos de bitácora. Se aplicó una entrevista diagnóstica, la cual contiene 7 preguntas abiertas que permiten conocer la situación inicial y se envió un taller que consistía en realizar la tabla de ingresos y los gastos o desembolsos que sea realizan semanalmente. Para el análisis de los resultados y datos obtenidos durante las asesorías se requirió de la bitácora de actividades para sesión presencial. Para estas actividades se requirieron materiales como hojas, lapiceros, celular para tomar fotos y grabar mediante audio cada asesoría y recurso humano que se constituyó por los estudiantes.

5. PROCEDIMIENTO

Es importante definir y describir las actividades de cada una de las fases de la presente investigación en las cuales se aplicaron diversas técnicas y métodos para llevar a cabo las asesorías personalizadas para las dos familias de la comunidad, dicho proceso se planifico y ejecuto de la siguiente manera:

- **Fase de determinación:** Se planteó el tema del artículo “**EDUCACION FINANCIERA: DISTRIBUCIÓN ESTRATÉGICA DE RECURSOS**” donde se diagnosticó y examino las problemáticas en las familias ecuatorianas.
- **Fase de investigación bibliográfica:** Se indago y analizo referencias bibliográficas e investigaciones que aportaron a la presente investigación en el ámbito de la educación financiera y la responsabilidad que conlleva, y así dar crédito a lo analizado con argumentos.
- **Fase de capacitación de los estudiantes asesores:** Los estudiantes asesores asistieron a una capacitación de educación financiera brindada por la “Cooperativa Once de Junio”, además de investigar sobre el proceso y lo que implica el asesoramiento a una persona jefe de hogar.
- **Fase de planificación de asesorías personalizadas:** Se planifico las actividades que se realizarían dentro de las asesorías personalizadas estableciendo los tiempos de duración (30-45 minutos aproximadamente),

estableciendo un total de 8 asesorías (2 entrevistas semanales) y los recursos y/o materiales que se necesarios.

- **Fase de elaboración de material didáctico:** Elaboración del material didáctico e interactivo para la capacitación a los ciudadanos.
- **Fase de selección del beneficiario:** Se realizó un análisis de las familias con el propósito de establecer un compromiso y lograr brindar información personal para uso académico. Seguidamente, se firmó dos copias del Consentimiento Informado para Participantes de la Investigación por parte de los estudiantes asesores y por parte de los representantes de las familias junto con dos copias de cédula de los representantes de las familias beneficiarias. Se establecieron los días y la hora de la asesoría.
- **Fase de planificación:** Se elaboró una planificación de las actividades a realizar definiendo plazos y recursos para cada actividad.
- **Fase de aplicación de entrevista inicial:** La entrevista inicial y diagnóstico se dio en la primera asesoría con el propósito de conocer y examinar cuales han sido los acontecimientos que marcaron un antes y después en la situación económica. Además, se determinó el grado de conocimiento inicial en cuanto a temas financieros.
- **Fase de definición de la problemática:** En base a la primera asesoría se envió de tarea realizar una tabla de los ingresos y egresos del hogar, mismos datos que se revisaron en la segunda asesoría, determinando si existe déficit o superávit económico.
- **Fase de seguimiento:** Durante las siguientes asesorías se identificó las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Además de orientar tareas enfocadas en el entorno y condiciones para mejorar la economía. Seguidamente, en base al problema se fortaleció las habilidades y el conocimiento del área financiera enfocada en el ahorro, inversión, derechos financieros, tasas de interés y los tipos de créditos; aspectos que deben ser analizados al momento de aplicar las estrategias en la distribución de recursos.
- **Fase de asesoría final:** En la última asesoría se realizó una evaluación para el beneficiario con el propósito de medir el nivel de satisfacción de la asesoría en los diferentes tópicos, los conocimientos y beneficios adquiridos durante las entrevistas de asesorías brindadas. Se recordó todos los temas tratados y se puntualizó las recomendaciones generales para fortalecer la economía familiar.

- **Fase de presentación de documentos:** Para este proceso se revisaron todos los documentos y se ordenaron por semanas donde la semana 1 corresponde a la asesoría 1 y 2 la cual contiene el Consentimiento Informado para Participantes de Investigación; datos del beneficiario de la consultoría; copia de cedula; entrevista de apertura de la consultoría; la bitácora de apertura de la consultoría, y la bitácora de actividades para sesión presencial con sus respectivos anexos fotográficos. Con respecto a la semana 2 que corresponde a la asesoría 3 y 4 y la semana 3 que corresponde a la asesoría 5 y 6 se entregaron la bitácora de actividades para sesión presencial y la evidencia fotográfica en el orden correspondiente. Por último, en la semana 4 que corresponde a la asesoría 7 y 8 se adjunta la bitácora de actividades para sesión presencial, la evidencia fotográfica en el orden correspondiente y al final la encuesta de capacitación financiera familiar; entrevista de capacitación financiera familiar, y una hoja que contiene el link de una carpeta en drive donde está los documentos y la información digital (audios).

6. RESULTADOS

Los resultados permiten analizar el nivel de educación financiera de las familias beneficiadas y cómo las asesorías personalizadas han permitido mejorar su conocimiento financiero aplicado a la situación económica de las mismas. Dichas asesorías, tendrán un total de ocho asesorías que se dividirán en dos por cada semana, completando así el mes con evidencia fotográfica, grabaciones de audio y registro de bitácoras.

El análisis de los resultados se basa en los datos obtenidos en las 8 asesorías donde también se aplicó una encuesta evaluativa y entrevista inicial que permitió conocer los acontecimientos y la situación financiera por la que ha atravesado las familias a partir de la pandemia, mientras que, la entrevista final estaba compuesta de preguntas abiertas y cerradas que permitieron conocer cómo ha mejorado la educación financiera y la toma de decisiones informadas.

En consecuencia, en las asesorías se pudo observar que las familias desconocen en gran parte de temas financieros y lo que implica la educación financiera. A partir de la primera asesoría, se conoció que los beneficiarios han aplicado a distintos negocios y ámbitos comerciales donde la pandemia marco un antes y después. En el caso de la primera familia aplicó otra actividad económica, mientras que, la segunda familia obtuvo un trabajo fijo con un sueldo que le permitía cubrir deudas y gastos.

Triangulando estos resultados con los referentes teóricos y empíricos se puede establecer las siguientes relaciones entre las unidades analizadas en este capítulo y los antecedentes. En primer lugar, los hallazgos sobre la escasa cultura presupuestaria, el predominio de gastos hormiga y la débil capacidad de planificación financiera en las familias intervenidas se corresponden con las observaciones realizadas por Navickas, Gudaitis y Krajinakova (2014), quienes encontraron que la alfabetización financiera básica entre los jóvenes europeos era insuficiente incluso en poblaciones con ingresos regulares. En ambos casos, el desconocimiento de conceptos elementales como el interés compuesto, el valor del dinero en el tiempo o la diferenciación entre tipos de crédito genera comportamientos subóptimos, afectando tanto el bienestar inmediato como la capacidad de ahorro e inversión futura. Esta coincidencia refuerza la validez de los resultados obtenidos mediante las entrevistas, ya que demuestra que el problema no es exclusivo de un contexto local, sino que forma parte de un fenómeno global de insuficiencia estructural en educación financiera básica, con impactos significativos en la organización de la economía familiar.

En segundo lugar, los cambios observados en las decisiones de consumo, el establecimiento de metas financieras y la mayor conciencia sobre el endeudamiento responsable luego del ciclo de asesorías encuentran respaldo en el estudio de Mustač, Majić y Radetić (2023), quienes evidencian que la presencia de un locus de control interno se relaciona positivamente con comportamientos financieros saludables como el ahorro y la planificación. Aunque el presente estudio no midió de forma directa el locus de control de los beneficiarios, se pudo constatar un cambio progresivo en sus actitudes, pasando de una postura reactiva frente a las finanzas – centrada en la supervivencia del día a día – a una disposición más proactiva, en la cual se reconocen como agentes capaces de regular sus ingresos y egresos con autonomía. Este cambio se manifiesta en la apropiación de conceptos financieros, la elaboración de presupuestos semanales y la evaluación crítica de alternativas crediticias, como se explica a continuación.

A partir de, la asesoría 2 se definió que los ingresos no eran los suficientes para cumplir las necesidades básicas, por lo cual existe un déficit económico y que de los dos integrantes de familia solo uno puede trabajar. En la segunda familia existe un superávit pero que en reiteradas ocasiones ha inclinado a gastos hormiga; como se muestra en la tabla 69.

Tabla 69. Comparativo de gastos.

FAMILIA A		FAMILIA B	
Cuadro semanal		Cuadro semanal	
Ingresos	80	Ingresos	500
Gastos		Gastos	
Alimentación	50	Alimentación	150
Servicios Básicos	15	Servicios Básicos	40
Deudas	40	Deudas	150
Gastos hormiga	10	Gastos hormiga	60
Total de Gastos	115	Total de Gastos	400

A razón de ello, se explicaron temas como la planificación familiar donde deben plantearse objetivos medibles y alcanzables, la importancia de tener un seguro y un ahorro o fondo para emergencias. También se explicó de la importancia de planificar y generar un presupuesto para las diversas actividades como la compra de la comida para casa y con ello se examinó los desembolsos para evitar realizar gastos innecesarios o que generan un contrapeso al momento de cumplir con las obligaciones financieras y necesidades básicas. Se manifestó que realizara un detalle de todos los movimientos tanto ingresos como egresos para que exista mayor control y organización, permitió conocer de manera precisa cuales eran los ingresos y las ganancias que obtenían de las ventas.

En el ámbito de las entidades financieras se enfatizó en los derechos que tienen como usuarios para evitar inconvenientes o desembolsos por actividades que el no solicito y la importancia de analizar que al momento de solicitar un crédito se debe previamente analizar para que se requiere el crédito, consultar con varias entidades financieras y ver la que tiene la tasa de interés más bajo y realizar un presupuesto de cuánto va a necesitar para evitar que el dinero sobre y pagar interés por un dinero que es utilizado.

Se logró concientizar en el ámbito del ahorro evitando el sobreendeudamiento, planificación de metas familiares en el corto y largo plazo; analizar antes de tomar decisiones para que estas sean oportunas y efectivas, evitar los gastos hormiga mientras no se tenga una situación económica favorable y crear presupuesto para las diversas actividades y evitar compras innecesarias.

Estas intervenciones efectuadas muestran el impacto alcanzado con las unidades de observación con respecto a mejora de habilidades en cuanto al manejo de sus recursos económicos. En la figura 25 se muestra las relaciones y hallazgos expuestos en esta sección.

Figura 25. Triangulación metodológica de resultados cualitativos.



7. CONCLUSIONES

Para concluir el tema sobre las asesorías brindadas a las personas beneficiarias, debemos en primer lugar resaltar la influencia que tiene contar con conocimientos sobre las situaciones en las que se desarrolla la economía de una familia, tomando en cuenta los factores internos y externos que influyen en las familias, resaltando además el efecto positivo que tiene los conocimientos básicos y estrategias para mejorar la organización de las finanzas del hogar, ejerciendo un efecto positivo en las condiciones bajo las cuales los ciudadanos les sea permitido establecer y fortalecer una economía familiar, fundamentada en la toma de decisiones informada, realizar inversiones y ahorro analizando más a profundidad los riesgos a los que se encuentra sujetas las transacciones de esta naturaleza, manteniendo de esta manera un equilibrio en la distribución estratégica de los recursos en las familias.

Para el efecto del presente es importante destacar que las problemáticas presentadas en las dos familias beneficiarias han sido de diversas naturalezas, radicando su causal en la toma de decisiones sin fundamento en los principios básicos de las finanzas familiares o educación financiera como tal, llevando a cabo acciones que con el paso del tiempo han calado en lo más profundo de la economía a nivel nacional.

Obteniendo de esta manera a través de las entrevistas y sesiones de asesorías coordinadas con los beneficiarios, un apego a la realidad de las finanzas del hogar de las familias ecuatorianas, mediante el análisis de transacciones como gastos e ingresos obtenidos de manera periódica, definiendo de esta manera las problemáticas que van

más allá de un ahorro o manejo de gastos denominados hormiga, haciendo referencia a la abundante falta de conocimientos y cultura financiera con respecto a la responsabilidad de una mayor organización y responsabilidad financiera que se ha llevado a cabo durante varios años o incluso décadas en las familias beneficiadas, influyendo en estos resultados gran parte el avance o escaso desarrollo a nivel nacional que ha tenido el Ecuador en relación a varios países de Latinoamérica, mismos que han destacado en varios campos como el automotriz, confección de ropa o incluso exportación de productos que han tenido mayor porcentaje de participación en las economías de países latinoamericanos.

REFERENCIAS

Álvarez, R. J. (2020). *repositorio flacso*. Recuperado el Abril de 2024, de repositorio flacso: <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/17021/3/TFLACSO-2020RJAG.pdf>

Aguilar, V., y Briozzo, A. (2020). Empresas familiares: estructura de capital y riqueza socioemocional. *Investigación Administrativa*, 49(125), 1-18. Recuperado el 16 de 11 de 2022, de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=456061607011>

Aquino, H. E. (2021). *repositorio ucsg*. Recuperado el 20 de Abril de 2024, de repositorio ucsg: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/16187/1/T-UCSG-PRE-ECO-MD-CICA-71.pdf>

BBVA México, S.A. (2024). *bbva*. Recuperado el 2024, de bbva: <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/blog/que-es-el-desarrollo-economico.html>

Briceño, M., Monasterio, J., y Moreno, G. (2022). INCLUSIÓN DE CONTENIDOS DE EDUCACIÓN FINANCIERA EN LOS PROGRAMAS ACADÉMICOS DEL SISTEMA EDUCATIVO VENEZOLANO. *Investigación y Postgrado*, 37(1), 37-65. Recuperado el 9 de noviembre de 2022, de file:///C:/Users/usuario/Downloads/10092-26497-1-SM.pdf

De la Torre, A. G. (2021). *repositorio uleam*. Recuperado el 2024, de repositorio uleam: <https://repositorio.uleam.edu.ec/bitstream/123456789/4266/1/ULEAM-POSG-CF.FFT-0066.pdf>

Delfín, C., Cano, R., y Peña, E. (2020). Funcionabilidad familiar como estrategia para la generación del emprendimiento social en México. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(89), 78-88. Recuperado el 15 de 11 de 2022, de HYPERLINK "<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29062641007>" <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29062641007>

Dueñas, G. (2019). El Nivel de Ingresos de las Familias del Ecuador: Factor de Equidad para el Consumo y el Ahorro. *Revista Ciencias Sociales y Económicas*, 3(2), 1-14. doi: HYPERLINK "<https://doi.org/10.18779/csye.v3i2.293>" <https://doi.org/10.18779/csye.v3i2.293>

Encalada, A. C., Morocho, D. P., Cabrera, V. C., y Morocho, V. A. (2022). Una mirada a la educación financiera. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(5), 137-151. doi: HYPERLINK "https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i5.3065" https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i5.3065

Enríquez, M. H. (2021). *repositorio uasb*. Recuperado el Abril de 2024, de repositorio uasb: <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/8054/1/T3510-MAE-Enr%C3%ADquez-Propuesta.pdf>

Hair, J., Risher, J., Sarstedt, M., y Ringle, C. (2019), When to use and how to report the results of PLS-SEM, *European Business Review*, 31 (1), 2-24. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203>

Hoffmann, A. y, Risse, L. (2020), Do good things come in pairs? How personality traits help explain individuals' simultaneous pursuit of a healthy lifestyle and financially responsible behaviour. *The Journal of Consumer Affairs*, 54 (3), 1082-1120. <https://doi.org/10.1111/joca.12317>

Kundid-Novokmet, A., y Vukovic, M. (2024). Financial outcomes of the locus of control: PLS-SEM Evidence from Croatia. *Studies in business and economics*, 19 (2), 138-154. <https://doi.org/10.2478/sbe-2024-0030>

Márquez, L., Cuétara, L., Cartay, R., y Labarca, N. (2020). redalyc. *Revista de Ciencias Sociales*, XXVI(1), 233-253. Recuperado el Febrero de 2024, de redalyc: <https://www.redalyc.org/journal/280/28063104020/html/>

Mera, A. D. (07 de Enero de 2022). *repositorio puce*. Recuperado el Abril de 2024, de repositorio puce: <https://repositorio.puce.edu.ec/items/c124a678-7f40-4916-865b-afaa47afcab1>

Montero, Y., y Gallardo, J. (07 de Julio de 2022). Fortalecimiento de la educación financiera y administrativa en las familias de Latacunga. *Revista Investigación, Tecnología e Innovación*, 14(16). Recuperado el Abril de 2024, de <http://portal.amelica.org/ameli/journal/593/59333300004/html/>

Morán, J. A. (2019). *repositorio unesum*. Recuperado el Abril de 2024, de repositorio unesum: <https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/1878/1/UNESUM-ECUADOR-ECONOMIA-2019-22.pdf>

Navarro, K., Chuga, M., y Sandoval, D. (05 de Agosto de 2022). Las finanzas familiares en socios de cooperativas de colectivos. *Revista Ciencia Matria*. doi:DOI 10.35381/cm.v8i4.886

Navickas, M., Gudaitis, T., y Krajinakova, E. (2014). Influence of financial literacy on management of personal finances in a young household. *Business: Theory and Practice*, 15(1), 32-40. <https://doi.org/10.3846/btp.2014.04>

Núñez, S., Palacio, L., y Vargas, M. (septiembre de 2021). EDUCACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA EN EL SISTEMA EDUCATIVO COLOMBIANO A PARTIR LA SISTEMA EDUCATIVO COLOMBIANO A PARTIR DE LA EXPERIENCIA DE LOS ESTUDIANTES Y LOS PROFESORES DE EDUCACIÓN MEDIA EN SANTANDER*. *REVISTA BOLETÍN REDIPE*, 10(9), 138-157. Recuperado el 07 de 11 de 2022, de [ile:///C:/Users/usuario/Downloads/dialnet.uniroja>EducacionEconomicaYFinancieraEnElSistemaEducativoC-8114558.pdf](file:///C:/Users/usuario/Downloads/dialnet.uniroja>EducacionEconomicaYFinancieraEnElSistemaEducativoC-8114558.pdf)

Placencia, A. E. (2017). *repositorio uasb*. Recuperado el Abril de 2024, de repositorio uasb: <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5845/1/T2415-MBA-Placencia-Characterizacion.pdf>

Quinde, V., Bucaram, M., Arrata, V., y Bueno, M. (2020). Evidencia empírica de la relación causal entre ingresos y el gasto público. Caso Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(92), 1452-1459. Recuperado el 16 de 11 de 2022, de HYPERLINK "<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29065286011>" <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29065286011>

Salazar, F., González, J., Sánchez, P., y Sanmartín, J. (2019). EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN: AGENTES POTENCIADORES DE LA EMPRESA FAMILIAR.

Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill Education.

Sandoval, D. M., y Chugá, P. A. (Marzo de 2019). *dspace*. Recuperado el Abril de 2024, de dspace: <https://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/9792>

Torres, N., Fierro, P., y Alonso, A. (enero-junio de 2017). Balance de la economía popular y solidaria en Ecuador. *Economía y Desarrollo*, 158(1), 180-196. Recuperado el 15 de 11 de 2022, de HYPERLINK "<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425553381014>" <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425553381014>

Valbuena, S., Marín, K., y De la Hoz, A. (2020). Desarrollo de competencias en educación económica y financiera para la toma de decisiones informadas del ciudadano común. *Logos Ciencia y Tecnología*, 12(1), 1-22. doi:10.22335/rfct.v12i1.1103

Vallejo, J. B. (2023). La importancia de la educación financiera en las familias ecuatorianas. *LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 4(1), 4121–4135. Recuperado el Marzo de 2024, de <https://latam.redilat.org/index.php/lt/article/view/553>

Villada, F., López, J., y Muñoz, N. (2017). El Papel de la Educación Financiera en la Formación de Profesionales de la Ingeniería. *Formación Universitaria*, 10(2), 13-22. Recuperado el 15 de 11 de 2022, de HYPERLINK "<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=373550473003>" <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=373550473003>

Vinza, M. M. (2021). *repositorio ucsg*. Recuperado el Abril de 2024, de repositorio ucsg: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/15866/1/T-UCSG-POS-MFEE-233.pdf>

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