

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES



**ANÁLISIS DEL AHORRO DE LAS MADRES SOLAS DE LA CIUDAD DE
ENSENADA, BAJA CALIFORNIA, MÉXICO**

**TESIS QUE PARA OBTENER EL GRADO DE: MAESTRO EN
ADMINISTRACIÓN**

PRESENTA

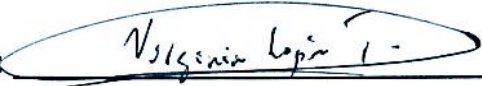
MELINA ORTEGA PÉREZ TEJADA

Ensenada, B.C.

Mayo de 2013

CONSTANCIA DE APROBACIÓN

Director de la Tesis:



Dra. Virginia Guadalupe López Torres

Aprobado por los Integrantes del Sinodo:

1.-



Dra. Sonia Elizabeth Maldonado Radillo

2.-



Dr. Vicente Arámbaro Vizcarra

A Dios, por la Vida y todas las Bendiciones que me da.

A mi Esposo, por su incomparable apoyo, su infinita paciencia y los constantes ánimos para seguir adelante, todo fue gracias a Ti.

A mis Maravillosos Hijos, por Ser mi principal motor e inspiración; confío en que algún día leerán este trabajo y sabrán en qué se fue tanto de mi tiempo, ausente para ellos.

A mis Padres, que son mis Mejores Maestros y mi ejemplo de vida, por todo su amor, su apoyo incondicional en mi existencia y en esta maravillosa aventura.

A mis Suegros y a toda mi Familia, que de una y mil maneras siempre estuvieron aquí para ayudarme en lo que fuera necesario.

A todas las Madres Solas que día a día buscan valientemente sacar adelante a sus hijos y no se dan por vencidas *jamás*.

Agradecimientos

**Gracias a CONACYT por apoyarme con una beca, sin ella esto no
hubiera sido posible.**

**Gracias a mi querida Alma Mater, la UABC, por permitirme estudiar
este Posgrado, por confiar en mí y alentarme a pensar en grandes proyectos.**

**Gracias a mi Directora, por su total apoyo y su completa disposición,
su guía fue fundamental para hacer realidad este trabajo.**

**Gracias a mis Sinodales, por su disposición para ayudarme en la
revisión crítica y constructiva de este trabajo.**

**Gracias a las Coordinadoras del Posgrado, por todas sus atenciones e
incomparable apoyo.**

**Gracias a los Maestros que compartieron su tiempo, su conocimiento
y su experiencia, a lo largo de este periodo.**

**Gracias a mis compañeros, por su apoyo y el tiempo que trabajamos
juntos, fue un placer compartir experiencias y aprender juntos.**

**Gracias a todas las Madres Solas que tuvieron la disposición de
contestar mis preguntas, Ustedes me permitieron hacer de este proyecto,
una realidad.**

Resumen

Este trabajo busca caracterizar el ahorro de las madres solas y determinar si éste depende del ingreso, el nivel educativo y la cultura del ahorro.

Las madres solas conforman la tercera parte de la población económicamente activa de las madres trabajadoras del municipio de Ensenada, B.C. (INEGI, 2010).

El instrumento de investigación fue un cuestionario con 64 ítems, su confiabilidad fue “alta” de acuerdo a Ruiz (1998, p.55, citado en De Pelekais 2007, p.89), la validez de constructo mostrada en tabla anexa refleja la equivalencia del marco teórico y las variables; la muestra tomada por métodos no probabilísticos con el método de conveniencia logrando contar con 88 participantes.

Entre los principales hallazgos se encontró que en realidad el ahorro no está en función del ingreso o del nivel educativo, pero sí tiene una correlación sugerida con la cultura del ahorro.

Se concluye que en términos relativos, hay ahorradoras potenciales que no contando con grandes niveles de ingreso o educación, tienen altos niveles de ahorro; se encontró evidencia de la aplicación de la Teoría de la Acumulación de Activos y el papel del ahorro en ella, sugiriendo el rompimiento del paradigma económico tradicional.

Palabras clave: ahorro, madres solas, acumulación de activos.

Tabla de Contenido

Introducción.....	1
Capítulo 1: Marco Teórico	5
1.1 Definiciones del Ahorro y su evolución histórica	6
1.1.1 El Costo del Ahorro	8
1.1.2 La concepción del consumo futuro en el Ahorro	9
1.2 Las Teorías sobre el ahorro	10
1.2.1 Hipótesis del Ingreso Absoluto (HIA)	10
1.2.2 Hipótesis del Ciclo de Vida (HCV).....	11
1.2.3 Hipótesis del Ingreso Relativo (HIR)	11
1.2.4 Hipótesis del Ingreso Permanente (HIP).....	12
1.2.5 Teoría de la Acumulación de Activos (TAA).....	12
1.2.6 Otras Teorías del Ahorro: Teorías Psicológicas.....	12
1.3 Los motivos del Ahorro.....	21
1.4 Ingreso, Ahorro y su papel en la acumulación de activos.....	21
1.5 Tipos de Ahorro	24
1.5.1 El Ahorro Formal	25
1.5.1.1 Cuentas de Ahorro	25
1.5.1.2 Cuentas de Nómina	26
1.5.1.3 Cajas y Fondos de Ahorro Salariales.....	26
1.5.1.4 Cuentas Individuales de Ahorro para el Retiro (Afores).....	28
1.5.1.5 El crédito en como instrumento de ahorro	31
1.5.2 El Ahorro Informal	34
1.5.2.1 Alcancías	35

1.5.2.2 Animales, Granos y Material de Construcción	35
1.5.2.3 Compra de Oro, Plata, dólares y otros activos.....	35
1.5.2.4 Tanda o Cundina	36
1.6 Estudios del Ahorro en México con enfoques y perspectivas.....	37
1.6.1 Estudios Económicos.....	37
1.6.2 Estudios Institucionalistas	39
1.6.3 Estudios Multidisciplinarios	40
1.7 La Mujer y el Ahorro	41
1.7.1 Jefaturas Femeninas y Madres Solas	41
1.7.2 Los números rosas en México y Baja California: las mujeres en cifras	43
1.7.3 Estudios sobre el ahorro de las madres solteras	47
1.8 La Cultura del Ahorro	51
1.8.1 Teorías Psicológicas y Pedagógicas sobre el Comportamiento Aprendido	52
1.8.1.1 Prácticas de Crianza y Competencia Social	52
1.8.1.2 El círculo social como detonador de procesos de enseñanza- aprendizaje	53
1.8.2 El ahorro como una característica social: La formación, el hábito y la relación de estos en la cultura para el ser humano	55
1.8.2.1 El micro ambiente de las personas	59
1.8.2.1.1. Influencias Primarias.....	61
1.8.2.1.2 Influencias Secundarias.....	62
1.8.2.2. El macro ambiente	67
1.8.2.2.1 Una experiencia extranjera: El caso de Estados Unidos de Norteamérica	67

1.8.2.2.2 El caso de México y la Política relacionada al ahorro	73
1.9 La Educación y el Ahorro	79
1.9.1 La Teoría del Capital Humano	81
1.9.2 La Teoría de la Señalización	82
1.9.3 La relación educación-ingreso-ahorro	83
1.9.4 La educación como factor detonante del ahorro	88
1.9.5 La educación y el ahorro: el caso de México	90
1.9.6 La Educación Financiera.....	93
1.9.6.1 Definición de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)	93
1.9.6.2 Definición de la Comisión de Educación Financiera de Estados Unidos	93
1.9.6.3 Definición de la Autoridad de Servicios Financieros del Reino Unido	93
1.9.6.4 Definición de BANSEFI	94
1.9.6.5 Relevancia de la educación financiera en México	94
1.9.7 El currículo educativo en México: Estado del Arte	95
Capítulo 2: Metodología	102
2.1 Lugar de la investigación.....	102
2.2 Enfoque de investigación	103
2.3 Paradigma de investigación	104
2.4 Alcance de la investigación	104
2.5 Método de estudio.....	104
2.6 El problema y objetivos de investigación.....	104
2.7 Diseño de la investigación.....	105
2.8 Descripción del instrumento de investigación.....	107

2.9 Definición conceptual de las variables.....	112
2.9.1 Variable Dependiente: El Ahorro Total.....	112
2.9.2 Variables Independientes.....	116
2.9.2.1 Ingreso Disponible	116
2.9.2.2 Cultura del Ahorro.....	117
2.9.2.3 Nivel de Educación	121
2.9.3 Variables Contextuales	123
2.9.3.1 “Perfil socioeconómico”.....	123
2.9.3.2 “Nivel educativo generacional”.....	123
2.9.3.3 “Patrones de ahorro”.....	123
2.9.3.4 “Patrones de Gastos”.....	123
2.9.3.5 “Ayuda Externa”.....	124
2.9.3.6 “Crédito1”.....	124
2.9.3.7 “Prioridades1”.....	125
2.9.3.8 “Hábitos1”.....	125
2.10 Población y determinación de la muestra.....	129
2.11 Muestreo	133
2.12 Análisis de datos	134
Capítulo 3. Resultados	137
3.1 Análisis Descriptivo	137
3.1.1 Hallazgos contextuales sobre sus hijos	138
3.1.2 Hallazgos contextuales sobre su hogar	139
3.1.3 Hallazgos contextuales sobre su empleo y actividad económica.	141
3.1.4 Hallazgos contextuales sobre los ingresos	142
3.2 Sobre la variable “Ingreso”	143

3.2.1 Hallazgos contextuales sobre la ayuda que tiene su ingreso.....	145
3.2.2 Hallazgos contextuales sobre sus gastos	146
3.3 Hallazgos contextuales del Nivel educativo.....	149
3.3.1 Sobre la variable “Nivel de Escolaridad”	150
3.4 Hallazgos relativos a la cultura del ahorro.....	151
3.4.1. Cultura del Ahorro tipo 1 (CA1)	151
3.4.2. Cultura del Ahorro tipo 2 (CA2)	152
3.4.3. Cultura del Ahorro tipo 3 (CA3)	154
3.4.4. Cultura del Ahorro tipo 4 (CA4)	154
3.4.5. Cultura del Ahorro tipo 5 (CA5)	155
3.4.6. Cultura del Ahorro Heredándose a los Hijos (CAH)	156
3.4.7. Cultura del Ahorro Total (CAT).....	157
3.5 Hallazgos contextuales sobre el ahorro, el crédito y la acumulación de activos.....	161
3.6 Hallazgos relativos al ahorro	162
3.6.1. Sobre el concepto del ahorro	162
3.6.2. Los motivos del ahorro.....	163
3.6.3. El instrumento de ahorro.....	165
3.6.4. Sobre el método de ahorro.....	165
3.6.5. Sobre el nivel de ahorro	166
3.7 Hallazgos sobre las Variables Construidas del Ahorro.....	167
3.7.1. Variable Ahorro Monetario (AM).....	167
3.7.2. Variable Ahorro No Monetario (ANM)	168
3.7.3. Variable Ahorro Total.	172
3.8 Análisis de Correlaciones	174

3.8.1 Con el coeficiente Taub de Kendall.....	177
3.8.2 Con el coeficiente Rho de Spearman.....	177
Capítulo 4. Conclusiones y Recomendaciones	179
4.1 Del objetivo general.....	179
4.2 De los objetivos específicos	182
4.3 De los principales hallazgos con respecto a otras investigaciones	182
4.3.1 Sobre la Relación del Ingreso con el Ahorro.	182
4.3.2 Sobre la Relación del Nivel Educativo con el Ahorro.	183
4.3.3 Sobre la Cultura del Ahorro y el Ahorro.	184
4.3.4 Sobre el contexto socioeconómico y demográfico de los agentes económicos y su nivel de ahorro	185
4.3.5 Sobre el crédito y la acumulación de activos en el ahorro.	189
4.3.6 Sobre los motivos del ahorro.....	196
4.3.7 Sobre los instrumentos de ahorro	196
4.4 Conclusiones Generales respecto a la importancia del ahorro	197
4.5 Aportaciones relevantes de esta investigación.....	200
4.6 Recomendaciones para estudios posteriores.....	207
Referencias	209
Anexos	221

Lista de Tablas

Número		Página
1.1	Población femenina de 12 años o más económicamente activa 2010	46
2.1	Relación de congruencia en variables e instrumento	113
2.2	Coeficientes Alfa de Cronbach	127
2.3	Significado de Coeficientes de Confiabilidad	128
2.4	Confiabilidad del instrumento	129
3.1	Manutención del hogar	140
3.2	Tipo de vivienda	141
3.3	Estadísticos de variable nivel de ingreso	144
3.4	Solicitudes de ayuda	148
3.5	Estadísticos de variable nivel educativo	151
3.6	Niveles de Cultura del Ahorro 1 (CA1)	152
3.7	Niveles de Cultura del Ahorro 2 (CA2)	153
3.8	Niveles de Cultura del Ahorro 3 (CA3)	154
3.9	Niveles de Cultura del Ahorro 4 (CA4)	155
3.10	Niveles de Cultura del Ahorro 5 (CA5)	155
3.11	Niveles de Cultura del Ahorro Heredándose a los Hijos (CAHH)	156
3.12	Niveles de Cultura del Ahorro Total (CAT)	158
3.13	Concepto del ahorro	163
3.14	Motivos del ahorro	164
3.15	Instrumentos de ahorro	165
3.16	Ahorro de ingresos inesperados	167
3.17	Ahorro Monetario (AM)	168
3.18	Ahorro No Monetario (ANM)	170
3.19	Estadísticos de la Variable ANM.	170
3.20	Ahorro Total en Niveles	173
3.21	Matriz de Correlaciones Paramétricas	175

3.22	Matriz de Correlaciones No Paramétricas	176
3.23	Estadísticos descriptivos de las Matrices de Correlaciones	178
3.24	Resúmenes de casos agrupados por variable Ahorro Total (AT), Nivel de Escolaridad, Nivel de Ingresos y Cultura del Ahorro Total (CAT)	228

Lista de Gráficas

Número		Página
3.1	Distribución por edad de las encuestadas	137
3.2	Estado civil	138
3.2	Hijos	138
3.4	Tipo de hogar de procedencia	139
3.5	Frecuencia de ingresos	142
3.6	Distribución del ingreso por niveles	143
3.7	Ayudas recibidas	145
3.8	Padres ahorradores	153
3.9	Ahorro en etapa de dependencia económica	159
3.10	Ahorro en el primer empleo	160
3.10	Ahorro en etapa de dependencia económica	159
3.11	Quiénes sí ahorran y quiénes no.	160
3.12	Ahorro declarado en porcentajes mensuales	166
3.13	Niveles de Ahorro No Monetario	169
3.14	Ahorro de las No Ahorradoras	171
3.15	Distribución del Ahorro Total	172
3.16	Esquema de Construcción de la Cultura del Ahorro Total en un Individuo	222

Introducción

El ahorro representa, sin duda alguna, la diferencia entre adquirir una deuda o tener los recursos suficientes para los planes de vida y las emergencias que surjan en el día a día. Estudiarlo es, por lo tanto, el primer paso para tratar de explicarlo desde un enfoque positivista en el cuál se busquen respuestas a las interrogantes básicas como el concepto que se tenga de éste recurso, los métodos para llevarlo a cabo y los instrumentos que suelen usar las personas que lo hacen.

Aunque existe un paradigma económico que lo define como el sobrante de los ingresos luego de realizar el consumo (Sierra, 2000); han surgido nuevas concepciones que no solamente son válidas sino que resultan aplicables en la vida cotidiana y que pueden derivar en la explicación más acertada sobre el origen de la riqueza de una parte de la población, al definir al ahorro como el conjunto de decisiones tomadas para poder prevenir necesidades de consumo futuras (Conde, 2001) y como una acumulación de diferentes tipos de activos que van más allá de solo guardar dinero (Mansell, 1995).

Con estas nuevas concepciones, también han surgido nuevos componentes que se integran a lo que tradicionalmente constituía el ahorro: ahora se reconoce que no solo existe un ahorro monetario sino que debe considerarse aquel ahorro hecho a través de la adquisición de bienes y activos que, en su acumulamiento, permiten construir una sólida base sobre la cual se puede superar la línea de pobreza y comenzar una etapa de bienestar que puede heredarse generacionalmente (Bernal, 2007).

Estudiar el ahorro de un grupo de la población que va en considerable aumento, representa la oportunidad de obtener información que sirva para poder tomar grandes decisiones respecto a políticas de apoyo y programas de estímulo necesarios para protegerlo, sobre todo cuando este grupo se ha demostrado “vulnerable” en su mayoría. En este sentido, las madres solas representan un

grupo bastante vulnerable respecto a las familias tradicionales que tienen las figuras paterna y materna, no solo para la crianza de los hijos sino para lograr juntos, un sustento económico que permita mayor nivel de bienestar para toda la familia (Unidad Mujer y Desarrollo, 2004).

Como se podrá conocer en este trabajo, numerosas investigaciones a nivel mundial han sugerido y demostrado que las familias integradas solo por la madre y sus hijos, son sustancialmente más vulnerables y propensas a ser víctimas de la pobreza generalizada (en sus tres niveles de profundidad), comparadas incluso con las familias integradas solo por el padre y sus hijos (Acosta et al, 1994; ONU, 1995; Unidad Mujer y Desarrollo, 2004; Villareal, 2009; ONU, 2011).

En México, de acuerdo a cifras oficiales del Consejo Nacional de Población (en adelante, CONAPO), en 2000 una de cada cinco madres primerizas, dio a luz a sus hijos siendo solteras; y en términos de hogares, de acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (en adelante, INEGI), en 2010 uno de cada cuatro hogares mexicanos tenía jefatura femenina; y nueve de cada diez madres solas mexicanas, tienen hijos menores de edad cuyo único sustento es el ingreso que ella tiene.

En Baja California, la cifra de hogares con jefatura femenina en el año 2000 era del 21.4% y para el 2010 alcanzó 26% (INEGI, 2010).

El objetivo general de este trabajo es caracterizar el ahorro de las madres solas de la ciudad de Ensenada, Baja California, México; y los objetivos específicos son i) determinar si a mayor nivel de ingreso, hay un mayor nivel de ahorro; ii) determinar si a mayor nivel de cultura del ahorro, se tiene mayor nivel de ahorro y iii) determinar si a mayor nivel educativo, existe mayor nivel de ahorro.

El alcance de este estudio incluye dos tipos: i) descriptivo, porque intenta describir un aspecto o fenómeno de la población de estudio y ii) correlacional, porque busca determinar si existe correlación entre el nivel de ahorro y las otras variables planteadas (nivel de ingreso, nivel de cultura del ahorro y nivel educativo).

Entre las delimitaciones del estudio, se tiene en primer lugar la determinación de la muestra por métodos probabilísticos, ya que al no contar con datos exactos (o aproximaciones reales) de grupos de la población de estudio, no se pudo acotar numéricamente el número de madres solas a entrevistar.

En segundo lugar, existe una delimitación sobre la ubicación de grupos de la población y muestra para encuestar, como se explicará a detalle en el capítulo 2, no se pudo acceder a lugares de trabajo donde se tenía la sospecha de que había gran número de madres solas empleadas, y la delimitación del tiempo para entrega de este trabajo de investigación también fue un factor determinante para la toma de decisiones con respecto a las otras delimitaciones que había.

Esta investigación es de tipo cuantitativo, porque intenta medir el grado de relación existente entre ciertas variables a través de un instrumento de investigación estadístico y de corte transeccional ya que la encuesta usada recolecta datos en un solo momento de estudio (Hernández et al, 2010).

Como se justifica en el marco teórico, se decidió usar el término “madre sola” para englobar en un solo grupo, a las madres que se encuentran manteniendo a sus hijos sin tener una pareja que viva con ellas; y dentro de este grupo se encuentran las madres viudas, divorciadas, separadas (que son las que se separaron de su esposo, pero no se han divorciado oficialmente) y las madres solteras, que son aquellas que en realidad nunca se casaron.

En el capítulo 1, esta investigación inicia con un marco teórico respecto a investigaciones hechas sobre el ahorro en lo general, hasta llegar al único estudio que se encontró sobre el ahorro de las madres solas; se incorporan estudios que sustentan los objetivos de investigación respecto a lo que se ha llamado “cultura del ahorro” desde un enfoque social y sobre el nivel educativo, desde el punto de vista de la acumulación de activos, lo que permite encontrar argumentos válidos para poder construir las variables usadas en la investigación.

En el capítulo 2, se determina la metodología a usar para lograr alcanzar los objetivos específicos y el objetivo general; mientras que el capítulo 3 contiene el

análisis de los resultados con gráficas y figuras adjuntas, así como los hallazgos encontrados.

Finalmente, en el capítulo 4 se lanzan las conclusiones a la luz de los hallazgos, se realizan contrastes respecto a los resultados de las investigaciones mencionadas sobre el ahorro en la experiencia nacional e internacional; y una vez discutido todo esto, se emiten algunas recomendaciones para estudios posteriores.

Capítulo 1: Marco Teórico

En este capítulo se exponen las definiciones que se le han dado al ahorro a través del tiempo, las implicaciones que tiene y las diferentes teorías que han surgido para explicarlo, desde la economía clásica al estado del arte.

Se mencionan los principales motivos del ahorro hallados por algunos autores y la relación de éste con el ingreso, el futuro y la acumulación de activos; se definen los tipos de ahorro encontrados en los estudios hechos en México, desde diferentes enfoques y perspectivas.

Enseguida se explica el concepto de jefatura femenina y sus implicaciones en los estudios del ahorro hechos sobre las mujeres, las cifras que en la actualidad representan la realidad de las madres solas en México y en la región donde se hace el estudio; luego se discuten las teorías psicológicas que pretenden dar sustento al concepto de cultura del ahorro, dentro de la formación de hábitos personales y a través de la convivencia con otras personas dentro de los micro y macro ambientes existentes en la sociedad.

Planteado esto, y dentro de la discusión de la aplicación de la Teoría de la Acumulación de Activos, se prosigue con una exposición del papel del ahorro en la educación escolar, así como otras teorías de las cuales se puede concluir que el ahorro representa una oportunidad para contar con educación profesional y especializada, que a su vez, puede permitir mayores conocimientos financieros logrando fomentar la capacidad de ahorrar para entrar en el círculo virtuoso de la acumulación de activos. Se finaliza el marco teórico con la discusión sobre el concepto de educación financiera de distintas instituciones internacionales y mexicanas, para llegar a mencionar la situación actual del currículo educativo en México y los esfuerzos de distintas instituciones públicas y privadas, relativos al ahorro.

1.1 Definiciones del Ahorro y su evolución histórica

Hablando en términos de macroeconomía, el ahorro es la porción del ingreso que no se consume, es lo que no se gasta (Sierra, 2000). Dado que el ingreso les sirve a los agentes económicos para consumir y demandar productos y bienes del mercado, se puede entonces decir que el ingreso se gasta o se guarda, aunque en los modelos económicos se le da un papel de residuo a la parte del ingreso que no se consumió, y que recibe el nombre de ahorro.

Durante años, en la literatura económica clásica y aún hoy todavía en modelos macroeconómicos estudiados bajo teorías auspiciadas por autores como Adam Smith en 1776 y David Ricardo en 1817, ha predominado la idea de que el ahorro es un residuo resultante de la diferencia entre el ingreso y el consumo, determinado por la tasa de interés del mercado que se encarga de igualar tanto al ahorro como a la inversión para mantener el equilibrio en la economía.

Dado que más allá de empresas, hay familias y dentro de éstas, hay personas tomando decisiones; bien se puede llevar el enfoque a partir de la definición de una persona como unidad económica básica a través de la cual se sustenta todo lo demás.

Estudiar el ahorro desde una perspectiva microeconómica podría colocar las bases sólidas necesarias para entender los motivos que tiene cada persona para ahorrar, que se traducen en decisiones personales de consumo o inversión y que al final del día, afectan o benefician a la familia, trasladando el efecto multiplicador hacia la sociedad en la que vive (Campos, 2005).

Por el lado de la microeconomía, recientemente se ha denostado este concepto para dar pie a un nuevo significado del ahorro, en el cual, éste no es un residuo, puesto que los residuos son lo que se desecha de algo, lo que ya no se quiere y en este caso, el dinero no es un bien que las personas desechen sino al contrario, se debe partir de la premisa de que, como lo explica Greenspan (1966), el dinero es el bien que más cuidan los agentes económicos puesto que se usa como medio

de cambio universalmente aceptable para obtener otros bienes necesarios para poder vivir.

Con este principio, es que la nueva redefinición microeconómica plantea que el ahorro implica una prevención desde antes de gastar el ingreso que se tiene, incluso tal vez antes de recibir el ingreso en sí, los agentes económicos ya tengan previsto apartar una cantidad de ese ingreso para destinarlo al ahorro:

El ahorro familiar no puede ser pensado o medido como un residuo sino que debe ser conceptuado como el conjunto de decisiones que toman premeditadamente los integrantes de un hogar para: i) homogeneizar su consumo a lo largo del tiempo (ante percepciones irregulares en montos y plazos); ii) asegurar la disponibilidad de un cierto ingreso (y, por tanto, un determinado nivel de vida) en un momento posterior, o iii) incrementar su riqueza (incluyendo el acervo de bienes y la formación de capital humano) y su bienestar futuro (Conde, 2001, p. 395).

Como lo explica la autora, este concepto implica, una decisión en términos microeconómicos que permite y puede incluso estimar, el ahorro fuera del sistema financiero, lo que puede entonces abarcar a la mayor parte de la población (en especial a la de bajos ingresos) a diferencia del concepto del ahorro monetario tradicional (Conde, 2001).

Por su parte, Campos (2005), menciona que el ahorro popular es aquel que realiza todo un sector de la población que no tiene acceso a los mercados financieros internacionales y por lo general, tampoco a los instrumentos más atractivos y seguros del sistema financiero formal de sus países.

Numerosos autores nacionales y extranjeros como Mansell (1995), Conde (2001), Sherraden (2001), Robinson (2001), Campos (2005) y Bernal (2007), afirman que el ahorro y el movimiento de este recurso en las finanzas populares es la llave que puede detonar el desarrollo de un país, abatir la pobreza y conducirlo hacia otros niveles de vida.

El ahorro es un multiplicador para el ahorrador, pues se vuelve un recurso propio con el cual hacer frente a emergencias sin tener que endeudarse, aprovechar oportunidades que se le presenten para poner un negocio o bien, invertirlo en alguna oferta de capacitación de capital humano –lo cual se traduce en mayores oportunidades de obtener un mejor empleo y por lo tanto, mejores ingresos- y por supuesto, la posibilidad de acumularlo para poder adquirir activos y bienes duraderos que se aprecien con el tiempo como las propiedades de bienes raíces y además, la posibilidad de ganar dinero con ese dinero, a través de los rendimientos que paga una cuenta de ahorro e inversión (Campos, 2005).

Desde el punto de vista de los captadores de recursos, el ahorro es el elemento clave para la obtención de liquidez necesaria para invertir en proyectos mayores, ya sea la banca privada, una organización civil, o bien el mismo gobierno quien lo capte, es una importante fuente de recursos para poder mover la economía de cada organización, y además de los empleos que genera en las empresas privadas; en el sector público puede convertirse en recursos para poder dotar de infraestructura algún lugar, haciendo posible que se generen las condiciones óptimas para otro tipo de escenarios como parques industriales, carreteras, muelles y puertos, entre otros (Campos, 2005).

1.1.1 El Costo del Ahorro

El ahorro tiene un costo de oportunidad en los ahorradores, pues al tener el dinero guardado, ellos se privan de un consumo en el presente que muchas veces representa inversiones que bien podrían dejarles atractivos retornos, aunque en el caso de los más pobres, el costo de oportunidad no se traduce en perder inversiones sino en reducir sus alimentos y contraer su gasto en otras necesidades del día a día como por ejemplo, caminar en lugar de tomar el transporte público, haciendo verdaderos sacrificios para poder contar con un ahorro (Campos, 2005).

Desde la perspectiva del ahorro no monetario, el costo de acumular bienes a través de créditos representa un pago de interés por parte de quienes compran a través de este sistema para hacerse de activos, y como lo menciona Campos

(2005), en el caso de las micro financieras, los intereses que se pagan son mucho más altos que en cualquier otra institución de la banca formal, de modo que ahorrar a través de este sistema, para los más pobres resulta una opción que aunque no es la más deseable, probablemente sea la única posibilidad que tienen para hacerse de bienes.

Respecto al costo del ahorro no formal, este varía de acuerdo a los bienes que se estén acumulando o el instrumento que se use para ello; como se explica más adelante en los tipos de ahorro que se distinguen para el caso de esta investigación.

Resulta pertinente aclarar en este punto, que aunque el grupo de estudio de esta investigación no está enfocado en las personas consideradas como pobres, que de acuerdo a la Organización de Naciones Unidas (en adelante, ONU), son aquellas que viven con menos de \$2 dólares por día; no se puede apartar el término del discurso dado que al estudiarse a las madres solas, y al ser ellas un grupo considerado como vulnerable, la característica de vulnerabilidad viene de la mano junto la pobreza, pues aunque no todas las madres solas viven en la pobreza, de acuerdo a cifras de la ONU, el 75% de los pobres en el mundo son mujeres madres de familia (ONU, 2010).

1.1.2 La concepción del consumo futuro en el Ahorro

Conde (2001), refiere que ahorrar implica tomar una decisión respecto a consumir en el presente o consumir en el futuro. Esta esencia temporal parte de la premisa de que las necesidades deben ser satisfechas con bienes duraderos y no duraderos; entre los primeros, se encuentran bienes que aunque pueden comprarse en el presente, no necesariamente deben agotarse al momento de su primer uso, como por ejemplo un par de zapatos; en este sentido, tales bienes pueden representar una necesidad considerada de primera categoría (puesto que las personas necesitan zapatos para protegerse los pies), pero no necesariamente se anteponen a las necesidades que en un orden lógico, se satisfacen con los bienes no duraderos de primera categoría, como la comida, medicinas, y las necesidades fisiológicas que deben ser satisfechas para poder vivir.

Resulta importante mencionar esta convencionalidad de las decisiones sobre el ahorro respecto a consumo presente y consumo futuro porque como lo explica la misma autora, el consumo futuro –que es al que llamamos ahorro-, se puede lograr o asegurar de otras formas que no necesariamente son monetarias: un crédito en una empresa que venda muebles, ropa y aparatos electrónicos, puede representar una buena opción de consumo futuro para quien tenga acceso a los bienes que en ella se vendan, mediante pagos “chiquitos”; lo cual desde este punto de vista, representa una forma de ahorro al asegurar un consumo futuro.

De este modo, el ahorro no solo es la acumulación de recursos para consumo futuro en forma monetaria, sino que también debe incluirse la adquisición y conservación de bienes no monetarios, que en un futuro puedan ser usados para su beneficio (Conde, 2001).

1.2 Las Teorías sobre el ahorro

Una vez definido el término del ahorro, en esta sección se abordan las teorías existentes sobre el ahorro, sin embargo no de una manera exhaustiva, solo ilustrativa para sentar las bases cada cual desde sus perspectivas. Sierra (2000), hace un recuento muy bien explicado sobre las teorías económicas del ahorro que han sido postuladas, de manera que son las siguientes:

1.2.1 Hipótesis del Ingreso Absoluto (HIA)

Como parte de la Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero, de John Maynard Keynes en 1936 (explicado en Sierra, 2000); y su función consumo, se establece que el ahorro depende del ingreso de las personas y en la medida en que estas reciben un aumento en el ingreso, puede aumentar una porción de su consumo, pero no en la misma magnitud, a esto se le llamó la propensión marginal a consumir; visto desde otro modo, lo que no se consume, se ahorra. Y ese sobrante es la propensión marginal al ahorro, que siempre será menor que el aumento en el ingreso.

Si esta teoría es cierta, entonces a un ingreso mayor el nivel de ahorro debe de ser mayor y cuando las personas perciben un ingreso extra, deberían de ahorrar una parte también.

1.2.2 Hipótesis del Ciclo de Vida (HCV)

En 1954, Franco Modigliani y Richard Brumberg (mencionados en Sierra, 2000), postularon esta hipótesis basada en su observación de que las personas tienen un ciclo económico de la mano de su ciclo de vida, ahorrando o gastando de acuerdo a su nivel de ingresos y productividad, por lo cual deben de ajustar su ahorro en cada periodo para poder guardar para épocas de desahorro y estabilizar así su consumo a lo largo de la vida.

Si esta teoría es cierta, todos deberían de ahorrar en la etapa productiva de su vida, o bien cuando tienen un empleo, con el primer objetivo de guardar para etapas de desempleo, la vejez o la jubilación; de hecho “el ahorro para el retiro” que se hace por Ley en México, tiene su fundamento en esta hipótesis.

1.2.3 Hipótesis del Ingreso Relativo (HIR)

De acuerdo a Sierra (2000), en esta teoría, se resume lo que James Duesenberry, (1948) y Franco Modigliani, (1949) quienes por separado, llegaron a la conclusión de que el consumo y el ingreso depende de dos factores clave: la tendencia a no variar los hábitos de consumo en la vida ante los cambios en el ingreso; y de la tendencia a imitar los hábitos de los sectores de la sociedad con ingresos más altos.

Aquí, es el ahorro el factor ajuste al tratar de imitar a aquellos que admiramos social y culturalmente. En ambos casos, el ahorro de las personas no está determinado por su ingreso absoluto, sino por su ingreso relativo. Esta teoría tiene tintes psicológicos, al tocar la tendencia del consumidor para mantenerse con el mismo nivel de vida de quienes admira.

En esta teoría, es el ahorro y no el consumo lo que se ve afectado, pues parece que las personas están más dispuestas a desahorrar ante una caída importante en el ingreso en lugar de disminuir su consumo.

1.2.4 Hipótesis del Ingreso Permanente (HIP)

Formulada por Milton Friedman en 1957, basa su idea en que el consumo y el ahorro no son determinados por el ingreso corriente, sino por dos tipos de ingreso: el ingreso permanente y el ingreso transitorio no esperado. Ante un incremento en el ingreso, la persona discernirá si se trata de algo permanente o inesperado, si es algo transitorio, entonces no se afectara el consumo por lo que según esta teoría, debería de ahorrarse en su totalidad (Sierra, 2000).

A diferencia de la HIA, esta teoría distingue que el ingreso extra solo es temporal y que el individuo toma la decisión de sus expectativas sobre el futuro, probablemente basándose en situaciones pasadas, o su propia experiencia ante otros ingresos extra recibidos con anterioridad.

1.2.5 Teoría de la Acumulación de Activos (TAA).

También llamada Teoría de los *Buffer Stocks* (TBB), nace con la obra de Michael Sherraden en 1991, "*Assets and the poor: a new American welfare policy*"; en ella, el autor propone que con el fin de superar la pobreza y crearse un patrimonio propio es que se van acumulando ahorros o bien activos comprados de poco a poco con los ahorros (Sierra, 2000).

Recientes estudios han avalado la certeza de esta hipótesis, tanto en el extranjero como en el caso de México, en la que se ha tomado la teoría de Sherraden como base para elaborar investigaciones muy interesantes sobre la pobreza y su relación con la tasa de ahorro, particularmente para el área de las microfinanzas.

De hecho, el único estudio hallado sobre el ahorro de las madres solas se basó en esta teoría para poder comprobar su hipótesis, que más adelante se discutirá con mayor detalle.

1.2.6 Otras Teorías del Ahorro: Teorías Psicológicas.

Para Bernal (2007), la existencia de otras explicaciones sobre el ahorro, implica dos cosas: el hecho de que los modelos económicos no se han podido adaptar en su totalidad a toda la población; y la importancia de encontrar alguna que se adapte a los individuos, particularmente los de escasos recursos.

Como lo explica Bernal (2007), estas teorías a diferencia de las hipótesis económicas, no presuponen preferencias expectativas y determinaciones fijas, sino que buscan explicarlas bajo la influencia de estímulos más allá de lo económico, entrando en el bienestar social de las personas.

En este apartado, se mencionan las dos principales obras que tienen postulados psicológicos para el ahorro; sin embargo, se profundiza más en la propuesta de Juup (1997), porque su estudio tiene en parte, algunos planteamientos que también se hacen en esta investigación; y que resultan de importancia en el contexto de marcarlos como antecedentes de investigaciones con alguna similitud, aunque no iguales, a lo que está planteado en el presente estudio; como se podrá dar cuenta el lector una vez que haya concluido su lectura del marco teórico.

Bernal (2007) menciona que Katona (1975), intenta conceptualizar el ahorro como una decisión personal en la que influyen dos grandes factores: la capacidad y la voluntad, que a continuación se explican:

La capacidad, está relacionada con la disposición financiera que tengan las personas respecto a su límite de ingreso y su propia reducción de consumo, en este sentido, la limitada capacidad de los ingresos puede estar relacionada con necesidades de consumo especiales, como por ejemplo, las personas que tienen alguna discapacidad física y requieren de tratamientos médicos o dietas especiales.

La voluntad, se presenta cuando las personas están dispuestas a posponer su consumo presente, para poder recibir retribuciones futuras. En este sentido, el modelo argumenta que las expectativas personales sobre la situación económica de su hogar y de su país, influyen en gran medida para que se fijen metas de ahorro específicas en base a su capacidad y su voluntad. Bernal (2007) explica que, con este principio, se esperaría que las personas ahorren más si tienen perspectivas pesimistas sobre el futuro.

Bernal (2007), comenta que Jupp (1997), expone que el ahorro está basado en cuatro grandes influencias psicológicas que son:

i) La fuerza de voluntad para digerir gratificaciones, que argumenta que las personas ahorradoras tienen menor preferencia por el consumo que las personas que no ahorran; en ese sentido, las personas que planean con anticipación son más propensas a ahorrar.

ii) Los hábitos personales, de acuerdo con Jupp (1997), las personas que tienen el hábito de ahorrar, lo mantienen a pesar de las variaciones en sus ingresos.

iii) Las normas culturales, que se pueden imponer en un momento dado, por ejemplo, la localidad e incluso el género del ahorrador;

iv) Los cálculos irregulares sobre las necesidades y el ahorro; se refiere a que puede existir un “sesgo” por parte de quienes deciden mantener un ahorro en base a sus expectativas sobre el futuro.

El estudio de Jupp (1997), argumenta que la mayor parte de las personas en Gran Bretaña tienen un nivel de ahorro muy bajo, puesto que el 57% de los adultos británicos tienen menos de £500 (libras esterlinas) en cualquier banco o sociedad de crédito o ahorro; y que las tasas de ahorro son particularmente bajas para los grupos de personas de ingresos más bajos y aunque los grupos en edades de retiro tienen niveles de ahorro más altos que los demás, el 41% de ellos tiene menos de £1000 (libras esterlinas) en su cuenta de ahorro para retirarse.

Además, para estos grupos de edad, el porcentaje de aportación a su ahorro para retirarse es menor a £50 libras por mes, lo que probablemente resulte en una etapa de pobreza durante la vejez. Jupp (1997) expone que en comparación con otros países desarrollados, Gran Bretaña es una nación de bajos ahorradores: en los últimos 40 años, se ha mantenido por debajo de Italia, Francia, Alemania y Japón.

La encuesta realizada por Jupp (1997), encontró que el 60% de los británicos pensionados entrevistados manifestaron arrepentirse de su bajo nivel de ahorro durante su juventud. Además, menciona que cuatro millones de británicos se ven

en la necesidad de pedir dinero prestado a prestamistas, cuyos intereses van desde 100 y hasta el 500 por ciento de intereses.

El estudio en general, habla del ahorro para la vejez y la falta de precaución de la población británica, expone las carencias y la disminución de consumo a la que se ven cuando se jubilan, e incluso menciona que, incentivar el ahorro con exenciones fiscales o bien, con mayores rendimientos, puede conllevar a la disminución del ahorro en las personas, puesto que entonces tendrían que ahorrar menos para conseguir una meta fijada para su jubilación; y por ello, propone que todo incentivo fiscal debería ser eliminado (Jupp, 1997).

El autor argumenta que un sistema universal de ahorro obligatorio podría resultar contraproducente para que los individuos ahorren en la sociedad británica, puesto cada persona es diferente y aquí juega un papel muy importante la cultura a la que pertenece, como ejemplo menciona que para algunas etnias podría tomarse como una obligación para ahorrar más de lo que verdaderamente necesitan, pues confían deliberadamente en sus hijos para la manutención de su vejez (Jupp, 1997).

En cambio otras personas, en particular aquellas que no tienen hijos (que en Gran Bretaña son cada vez más, de acuerdo al autor), puede resultar muy apropiado; mientras que otros individuos pueden considerarlo innecesario, puesto que algunas profesiones no se delimitan con la edad para seguirse ejerciendo; particularmente el caso de quienes derivan sus ingresos basados en su nivel de conocimientos, capaces de mantener su trabajo y por ende, su nivel de ingresos, aún a edades superiores a los setenta años (Jupp, 1997).

Además, también se tiene que tener en cuenta los patrones de ingresos, que varían en cada persona, dependiendo no solo de su trabajo, sino de su nivel de estudios y la temporalidad que puedan tener. Jupp (1997) argumenta que algunas personas con trabajo por temporadas y niveles altos de ingresos pueden aportar hasta un 30% de sus ingresos en periodos de auge, mientras que podrían reducirlo hasta llegar al 0% en periodos donde no tengan ingresos.

Por otro lado, al no obligar a las personas a ahorrar, se les da la opción de invertir ese dinero en un negocio, lo que para algunos podría representar una buena oportunidad y una inversión, puesto que al llegar a la vejez pueden venderlo para poder retirarse (Jupp, 1997).

Jupp (1997), manifiesta que el ahorro obligatorio no puede ser una alternativa viable de ningún modo, que la opción más acertada sería alentar a la gente para que ahorre voluntariamente en la medida de sus necesidades y sus posibilidades, para que no se les corte el funcionamiento de su vida productiva, a través del endeudamiento excesivo por la disminución de sus ingresos vía descuento obligatorio del ahorro para la vejez. En ese sentido, a la luz del fracaso del incentivo fiscal se debería trabajar en promover esquemas adecuados de retiro para cada persona, con una política que enfatice la importancia de ahorrar diseñada para motivar a las personas, no para obligarlas.

Por todo esto, es que Jupp (1997), expone que la economía como ciencia ha fallado para poder explicar lo que verdaderamente motiva al ahorrador, puesto que estas razones varían de persona a persona, de una cultura a otra y de un periodo de tiempo a otro. Menciona como ejemplo, que una persona puede decidir si gastar £2 libras en una pinta de cerveza con sus amigos, guardarlo para hacer una fiesta de cumpleaños para su hija o bien, depositarlo en su ahorro para el retiro; pero entonces se debe tener en cuenta la presión social de su grupo de amigos para poder tomarse ese trago, y que la persona puede ser buena o mala para negarse, en el caso de que haya decidido guardar ese dinero para ahorrarlo. Estas características varían de persona a persona y de cultura a cultura.

En ese sentido, una persona puede ser fatalista para confiar su dinero ahorrado en una institución y preferir guardarlo en su casa; por eso Jupp (1997), argumenta que la propensión marginal a ahorrar varía en cada individuo.

Para Jupp (1997), los cálculos que debe hacer cada persona respecto a sus expectativas del corto y largo plazo no siempre son bien estimados, además, aunque se fijen metas, siempre puede incidir algún hábito o costumbre relacionada

con el consumo, que resulta difícil de romper aun cuando se tienen variaciones en el ingreso; y que incluso en algunos casos, conlleva romper las normas sociales de comportamiento en su propia cultura.

Incluso argumenta que en general, la gente no es capaz de controlar su comportamiento para la salvación de sus necesidades, es decir, una renuencia al cambio de consumo que conlleve a lograr sus propias metas; puesto que de acuerdo a Jupp (1997), la gente solo piensa esporádicamente en su ahorro para la vejez cuando se encuentran en determinados momentos críticos de su vida como la pérdida de un empleo, el nacimiento de un hijo o la muerte de algún conocido.

Jupp (1997), explica que el comportamiento de las personas está influido por sus creencias culturales; y contrario a lo que encontró Campos (2005), para el caso de México; el autor asegura que en Gran Bretaña el ahorro de las personas que viven en la zona rural es sustancialmente mayor que el de aquellas que viven en zonas industrializadas; pues éstas últimas tienden a gastar parte de su ahorro en consumo conspicuo (es aquel que se realiza sin necesitar verdaderamente lo que se está consumiendo), como por ejemplo, automóviles nuevos.

Además Jupp (1997), menciona que las culturas en grupos, también influyen poderosamente en las decisiones de algunas personas, explica como ejemplo que si un grupo de trabajadores acostumbra comprar billetes de lotería cada cierto periodo de tiempo, entonces una persona que se integre a trabajar con ellos puede contagiarse de este hábito.

El autor argumenta que existen diferentes niveles de ahorro para diferentes grupos sociales, en diferentes lugares donde se encuentren; menciona que la encuesta de Recursos Familiares realizada en Gran Bretaña en 1994-1995, encontró que el grupo étnico de población indígena posee mucho más propiedades que ningún otro grupo británico. Además, que los patrones de ahorro varían de acuerdo a generaciones y las circunstancias que les ha tocado vivir, explicando que en Estados Unidos de Norteamérica, la generación que le tocó vivir la “gran

depresión” tenía las tasas de ahorro más altas de la población para el periodo comprendido entre 1950 y 1980 (Jupp, 1997).

Para culminar la parte de cultura y normas sociales, Jupp (1997) menciona que una encuesta en los Países Bajos, reveló que las personas que tienen amigos ahorradores tienden a ahorrar más; por ello sostiene que más que modelos económicos, se debe tener en cuenta las diferencias culturales y las normas sociales de cada individuo; desde un punto de vista psicológico más que económico.

Jupp (1997), explica que con estos argumentos, los gobiernos deben encontrar un panorama optimista porque en realidad, el ahorro se puede estimular a través de mecanismos diferentes a los estímulos fiscales; concluye su obra sosteniendo que con la medidas correctas, se puede construir una “cultura del ahorro”, resumiendo cuatro propuestas para poder lograr este entendido:

- 1) El gobierno debe aumentar la conciencia en la población sobre la necesidad de ahorrar y fomentar el ahorro como un compromiso personal.
- 2) El gobierno debe apoyar el ahorro como una norma social.
- 3) El gobierno debe fomentar el desarrollo de la fuerza de voluntad para ahorrar y mantenerlo como un hábito.
- 4) El gobierno debe eliminar las barreras para ahorrar, en este sentido, debe quitarle la complejidad a los sistemas de pensiones y disminuir la desconfianza de las personas en las instituciones de ahorro.

Juup (1997), pone como ejemplo a Japón, que desde 1946 estableció un Banco de Promoción al Ahorro, así como el Consejo Central para la Promoción del Ahorro, en 1952; el resultado es claro: los hogares japoneses tienen una tasa de ahorro mayor al doble que la de los hogares británicos.

El autor menciona la importancia de estimular el ahorro no solo en el trabajo, sino en el sistema escolar, con los niños. Se basa en la teoría de la Inteligencia

Emocional, sosteniendo que existen habilidades emocionales que se pueden controlar y otras que se pueden adquirir; haciendo alusión al comportamiento individual respecto a consumir y ahorrar (Juup, 1997).

Juup (1997), comenta que un estudio realizado en niños de cuatro años intentó medir la comprensión de la gratificación futura mediante un experimento con malvaviscos. Los niños podían comerse un malvavisco frente a ellos inmediatamente cuando se los daban o bien, esperar 15 minutos y obtener otro malvavisco más, para poder comerse los dos. Si se lo comían al momento, no recibían el otro dulce; y aunque no menciona el porcentaje de niños que logró tener éxito obteniendo dos malvaviscos, el autor expone que la mayor parte de los niños que pudieron lograr el reto, fue a través de un intermedio de juegos, dinámicas y otros distractores, que les permitieron olvidarse momentáneamente del malvavisco frente a ellos.

Con esto Jupp (1997), expone que para los infantes, resulta más fácil controlar sus impulsos mediante la ayuda externa, como sería en este caso, la de los propios padres para lograr ahorrar y no gastarse su dinero guardado, en espera de obtener una recompensa por ello. Por eso el autor sostiene que la mejor manera de enseñar a los niños es con el método de recompensas.

El autor propone la creación de un ahorro escolar que tenga por principio una recompensa: las aportaciones deberían ser semanales en pequeñas cantidades con la finalidad de obtener un bono mayor al final del año; básicamente, la propuesta de Juup (1997), para un ahorro escolar en Gran Bretaña, resulta idéntico al sistema de ahorro escolar que teníamos en México en 1952, incluso el autor propone que el ahorro de los estudiantes de secundaria debe ser canalizado directamente a instrumentos de inversión; mientras que para el caso de México, se obtenía un Bono del Ahorro Nacional que tenía todas las características de la inversión, como se explicará a mayor detalle más adelante.

Además, Juup (1997) sugiere en sus conclusiones otras propuestas para el sistema de pensiones británico, como los descuentos vía nómina y una flexibilidad

en cuanto a las aportaciones voluntarias de los ahorradores; algo que ya tenemos en México, precisamente desde 1997, año en que Juup lanzó su obra; fue el año en que en la República Mexicana se aprobó la Ley del Sistema de Ahorro para el Retiro, lo que marcó el nacimiento de las Afores (que se explicarán a detalle entre los instrumentos de ahorro usados en México).

Resulta muy importante destacar que a pesar de Juup (1997), menciona dos veces en su obra el término “cultura del ahorro”, el autor no expone, de manera explícita, una definición concreta para éste término, ni abunda en una descripción sobre lo que para Él, o para los autores referidos en su publicación; significa literalmente este tipo de cultura, de manera que no sienta bases suficientes para poder considerar alguna definición que sirva para esta investigación; sin embargo, se incluye su postulado al ser una obra considerada en la investigación sobre el ahorro hecha por Bernal (2007), y porque enriquece las posturas planteadas en este estudio.

Para Bernal (2007), ninguna de las teorías expuestas en las diferentes corrientes y ciencias sociales, puede adaptarse del todo al ahorro de las personas de bajos ingresos, porque la pobreza misma genera muchas características que distinguen a quienes la viven de quienes tienen altos ingresos.

Para sostener este argumento, menciona algunos estudios cualitativos como los de Finn et al.(1993), que diferencian la visión de bienestar en el largo plazo que subyace a las decisiones de ahorro de quienes tienen altos ingresos, respecto a quienes viven en la pobreza; puesto que para éstos últimos, la decisión de ahorrar recae en el “arreglárselas sin” (*managing without*) los bienes necesarios para vivir al día, y conlleva estrategias de sobrevivencia en el corto plazo (Bernal, 2007, p.25).

Bernal (2007), argumenta que las teorías psicológicas y sociales pueden complementar a las teorías económicas y sus modelos; pues las teorías sociológicas permiten incorporar la influencia del medio ambiente de los individuos.

1.3 Los motivos del Ahorro

Según Conde (2005), las decisiones respecto al ahorro (y su manifestación específica en el tipo de erogaciones realizadas) dependen de las preferencias intertemporales de los miembros del hogar; sus flujos de ingreso (concebido como ingreso permanente), las condiciones del entorno macroeconómico y las expectativas que se forman al respecto; el acceso a instrumentos de ahorro apropiados a sus necesidades y a fuentes de financiamiento; el nivel de las tasas de interés activas y pasivas; la existencia y cercanía de instituciones financieras, prebendarias y comerciales; los costos de transacción que implican las diferentes opciones; y las características sociodemográficas (numero, edad, sexo, ocupación, escolaridad, etc.) y culturales (e incluso étnicas) de los individuos que lo integran, es decir, desde una perspectiva institucional como base.

Para Sierra (2000), los factores que pueden afectar el ahorro son las características demográficas y socioeconómicas, como la tasa de dependencia poblacional; el tamaño de la familia; la edad y el sexo de los miembros del hogar; la tasa de fecundidad; la edad, el sexo, nivel educativo, ocupación y sector económico en que se desempeña el jefe del hogar; el alcance de la familia extendida, el estatus marital, la situación de la propiedad de la vivienda en que se habita, la incorporación al mercado de trabajo de las mujeres o su salida para cuidar a los hijos; las características ocupacionales y educativas de los miembros que se encuentran en el mercado laboral; la disponibilidad de capital humano; la distribución de la riqueza de la población; la riqueza del hogar; la cultura del ahorro en la población.

1.4 Ingreso, Ahorro y su papel en la acumulación de activos

Como ya se mencionó en el apartado de las teorías del ahorro, la teoría de la acumulación de activos (TAA) explica la necesidad de contar con un nivel de activos mínimo, posesiones personales que incluyen tres tipos de bienes: activos humanos, físicos, financieros o sociales (Sherraden, 2001).

Hablar de niveles de pobreza y bienestar son términos que van ligados en el discurso de cada autor que se ha dado a la investigación del ahorro bajo la perspectiva de la acumulación de activos. Esta investigación no está exenta de ello, y es que existen tres principales razones para poder justificar el uso de esta teoría en el estudio del ahorro:

En primer lugar, porque la TAA tiene implícita en su formulación base a la Teoría del Capital Humano -la cual se discute más adelante al conceptualizar la educación como variable para medir el nivel de ahorro de las personas-, puesto que los activos de los que puede disponer una persona incluyen aquellos considerados hasta cierto punto intangibles, como lo es la educación, la experiencia, y las redes sociales de las que puede depender, en algún momento dado, que una persona se coloque en un puesto de trabajo por el cual pueda disponer de un sueldo o salario acorde a este activo.

En segundo lugar, porque de acuerdo al Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo en México (en adelante, CONEVAL), la clasificación por niveles de la pobreza en México, se distinguen tres grandes vertientes, a saber: i) Pobreza Alimentaria, ii) pobreza de capacidades y, iii) pobreza de patrimonio.

El 25.1% de la población en México tenía pobreza de capacidades en 2008, mientras que el 47.4% tenía pobreza de patrimonio (CONEVAL, 2010).

En este sentido, la TAA tiene que ver con activos de los niveles II y III de la pobreza, al considerarse que si una persona cuenta con educación profesional cuenta con un activo del cual disponer para lograr tener ingresos más altos que una persona que no la tiene; y lo mismo va con el patrimonio de las personas.

En tercer lugar, derivado de los dos primeros aspectos mencionados, la TAA hace referencia a que existe un nivel peligroso de pobreza en el cual difícilmente se puede romper con la situación precaria, en este sentido se puede relacionar a esta trampa de la pobreza con el nivel I de la clasificación: la pobreza alimentaria.

Bernal (2007) comenta que debido principalmente a que la pobreza es considerada como una carencia de capital financiero para remediar situaciones de pobreza relativas a la supervivencia diaria, los programas sociales se han enfocado en subsanar estas necesidades haciendo transferencias monetarias a los hogares pobres, lo cual probablemente les ayudará con sus problemas del día a día, pero no resuelven la situación de fondo porque estas transferencias no aumentan la base de los activos de sus posesiones, y no ofrecen cambiar su condición de pobreza.

Bajo este contexto, Bernal (2007) discute y justifica los argumentos de otros autores sobre lo peligroso que resulta no contar con una base mínima de activos que les garantice poder tener seguridad en sus necesidades más básicas y entonces comenzar con la acumulación, si no se dispone de programas y políticas que enfatizan en ello, la trampa o el círculo de pobreza resultan imposibles de romper.

De acuerdo a Bernal (2007), resulta pertinente estudiar la acumulación de activos en los hogares pobres por tres razones fundamentales: i) porque estos activos permiten incursionar en la vida económica y en el mercado; ii) porque si la distribución de estos activos no es pareja, ni los mecanismos para acceder a ellos son equitativos, las condiciones de pobreza se vuelven perpetuas; y iii) porque la posesión de esta clase de activos tiene efectos en el bienestar, la seguridad económica y hasta en el comportamiento de los miembros del hogar.

Bernal (2007), ejemplifica esta teoría explicando que los hogares obtienen su ingreso a través de un portafolios de activos que pueden ser: i) físicos, como viviendas, terrenos, autos, maquinaria, herramientas, animales de granja, entre otros.; ii) financieros, tales como cuentas de ahorro, de crédito, inversiones, entre otros.; iii) humanos y sociales, principalmente la educación, pero que también concibe a las transferencias y donaciones recibidas, refiriéndose a programas sociales gubernamentales y de ONG.

Así entonces una persona o un hogar puede generar sus ingresos a través de la movilización de estos activos, la cual retribuirá en la medida que sea utilizada y el precio que tenga en el mercado cada uno; presentándose una acumulación cuando se obtienen ingresos suficientes para adquirir más activos de los que originalmente se tenían, los cuales proveerán de más ingresos adicionales, entrando entonces en un círculo virtuoso de acumulación (Bernal, 2007).

Respecto a las transferencias y donaciones recibidas, para el caso de las personas en extrema situación de pobreza que son beneficiadas de algún programa social, podría pensarse que si apenas tienen para subsistir diariamente, estas personas no tendrían posibilidad de ahorrar, sin embargo, ante la llegada de ingresos y la necesidad vivida; hay evidencia que sugiere lo contrario; como Campos (2005), quien encontró que hay casos de beneficiarios del programa Oportunidades de la Secretaría de Desarrollo Social (en adelante, SEDESOL), que hacen transferencias de estos ingresos hacia una caja solidaria para planear y administrar mejor sus gastos, lo que implicaría una forma de ahorro.

De modo que de todas las teorías existentes sobre el ahorro, la TAA es la única que permite considerar mucho más aspectos tangibles e intangibles que intervienen en la formación de capital financiero, como por ejemplo, el capital humano.

1.5 Tipos de Ahorro

Es importante establecer que existen diferentes tipos y modalidades del ahorro familiar y personal identificados en México por autores como Mansell (1995), Conde (2001) y Campos (2005); entre los cuales se puede hacer una clasificación de acuerdo al destino que se le dará al ahorro, el tiempo y la forma en que se decide guardar el recurso, si se hace en liquido o en especie, dónde se guarda y si este se encuentra de manera formal o informal, incluso se pueden establecer tipos de ahorro de acuerdo a la zona donde se vive, porque el ahorro que se hace en las zonas rurales es distinto al que se usa en las zonas urbanas.

Este estudio se enfocará en caracterizar el ahorro de las madres solas, se investiga el principal motivo que tienen para ahorrar, sus mecanismos y los instrumentos usados, bajo el supuesto de que cada quién ahorra como puede hacerlo; tal vez no lo hagan como desean hacerlo, pero el modo en que lo hacen puede ser técnicamente funcional para cada quién o bien, ser la única manera en que pueden permitirse acumular parte de sus ingresos.

Considerando que el ahorro es “la acumulación de activos financieros y no financieros para la disposición o uso futuro” (Mansell, 1995, p. 60) y que existe una variedad en las alternativas de ahorro de las personas, pero que no todas usan el ahorro monetario debido a diversos factores, para efectos de este trabajo y por fines prácticos, se distinguen dos grandes clasificaciones del ahorro, siendo éstos el ahorro formal y el ahorro informal, los que a continuación se detallan.

1.5.1 El Ahorro Formal

El ahorro formal se integra por todas las formas y medios de ahorro que se encuentran dentro del sistema financiero legal, como lo son las cuentas en bancos, cajas de ahorro y otras instituciones financieras públicas o privadas (Campos, 2005).

1.5.1.1 Cuentas de Ahorro

Estas cuentas generalmente pagan rendimientos o intereses, por el uso que hace la institución con el dinero del ahorrador y que finalmente, es como se captan los grandes capitales, gracias a estas cuentas de ahorro se obtienen fondos para hacer inversiones en todos los mercados de la economía (Campos, 2005).

Este sistema de ahorro implica costos que van más allá de la comisión por manejo de cuenta o por retiros de cajeros: en el caso de las personas vulnerables, éstos merman su economía del día a día como por ejemplo, el hecho de transportarse hasta la institución bancaria para pedir informes, regresar con los documentos para abrir la cuenta, ir y disponer del efectivo cuando se necesite (Campos, 2005); y en el caso de la madres solas, este desplazamiento de un lugar a otro representa costos como el pago de transporte público para ella y para sus hijos (si

no tiene con quién dejarlos mientras acude a hacer sus movimientos bancarios), o incluso tener que pagar para que otra persona los cuide mientras ella se encuentra haciendo estas operaciones financieras.

Y si se trata de personas que viven en las zonas rurales o en el caso de este estudio, las zonas marginadas en la periferia de la ciudad, aquellas alejadas de la mancha urbana, (que es donde generalmente se localizan las instituciones financieras); el costo del traslado es más alto y en este caso también implica más tiempo, que en algunas ocasiones no pueden hacer por estar laborando.

1.5.1.2 Cuentas de Nómina

Son las cuentas bancarias de débito, y a través de éstas, una empresa hace transferencias del sueldo o salario a sus empleados, es importante mencionar que su objetivo no es el ahorro en sí, por ese motivo éstas cuentas no pagan intereses al mantener dinero guardado, de modo que “ahorrar” dinero en este instrumento no les genera ningún beneficio financiero por sí mismo; salvo el hecho de que representan un buen medio de contacto de las personas con la banca formal, el inicio de un historial financiero y un mecanismo para que se les pueda ofrecer otro tipo de beneficios como un crédito de la misma institución que emite la tarjeta de nómina, o alguna otra entidad dedicada al crédito.

En esta investigación no se discute si contar con este instrumento realmente favorece o estimula a que las personas ahorren, simplemente se enuncia la diferencia entre una cuenta de la otra, porque existe una diferencia marcada entre los objetivos de cada una, que tienen que ver con lo que se busca caracterizar en el estudio.

1.5.1.3 Cajas y Fondos de Ahorro Salariales

De acuerdo a la Ley Federal del Trabajo vigente en México al 2012, en la cual se regula tanto el trabajo como el salario de los trabajadores mexicanos y extranjeros en México; las cajas y fondos de ahorro que se tenga en una empresa como parte de las prestaciones no forman parte del salario del trabajador, puesto que no es una obligación de todo patrón contar con un sistema de ahorro como éstos, toda

vez que estas cajas y fondos son creadas a petición y voluntad de los mismos trabajadores; y quienes forman parte de estos sistemas se adhieren voluntariamente a su funcionamiento el cual consiste en ir descontando vía nómina al trabajador una cantidad monetaria previamente estipulada y autorizada por cada trabajador (Ley Federal del Trabajo, 2012).

En el capítulo VII, artículo 110 de esta misma Ley, se establece que los descuentos a los salarios están prohibidos salvo en los casos que se mencionan específicamente, y entre éstos se encuentra el pago de cuotas para la constitución de sociedades cooperativas y cajas de ahorro, siempre que los trabajadores manifiesten expresa y libremente su conformidad con éstos descuentos; y que estas deducciones no sean mayores del treinta por ciento del excedente del salario mínimo (Ley Federal del Trabajo, 2012).

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de Usuarios de Servicios Financieros (en adelante, Condusef) explica que los fondos de ahorro son oportunidades adicionales que algunas empresas otorgan a sus empleados, constituyendo una prestación no obligatoria que ayuda a los trabajadores a ahorrar dinero con la ventaja de que la cantidad que ellos guarden, se verá duplicada por la empresa o patrón, y se entrega al trabajador en el mes de diciembre, generalmente con el pago del aguinaldo (Condusef, 2012).

La Condusef también aclara que las aportaciones patronales al fondo de ahorro pueden ser menor, igual o mayores que las que hace el propio empleado a su fondo; pero que en general suele aportarse la misma cantidad que los trabajadores porque al patrón se le permite deducir de impuesto el monto total de su aportación, siempre que no se exceda del 13% del salario del trabajador. La administración de estos fondos puede hacerlo la misma empresa que da trabajo al empleado o bien se puede contratar a otra empresa financiera que se dedique a esto, todo depende de los términos bajo los cuales se forme la sociedad cooperativa de ahorro y esta información debe quedar plasmada claramente en el contrato de los trabajadores (Condusef, 2012).

Contar con un programa de ahorro como éstos, representa una verdadera oportunidad para que las personas ahorren cuantiosamente, pues en ningún otro fondo de ahorro institucional del sistema financiero formal se ofrecen rendimientos del 100% del monto ahorrado, así que quienes gocen de esta prestación tienen realmente un buen estímulo para ahorrar.

1.5.1.4 Cuentas Individuales de Ahorro para el Retiro (Afores)

El 23 de mayo de 1996, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, dando inicio al Sistema de Ahorro para el Retiro (en adelante, SAR) y con este sistema, nacieron las “Afores” (Ley SAR, 2012).

Las Administradoras de Ahorro para el Retiro (en adelante, AFORES), son las instituciones financieras privadas que administran los recursos para el retiro de los trabajadores (CONSAR, 2012).

Es importante mencionar, que el término “Afore” ha sido usado coloquialmente para denominar a las cuentas individuales de ahorro para el retiro, ya que popularmente a éstas se les conoce como “Afores”, cuando en realidad, como se explicó en el párrafo anterior, “Afore” son las siglas para las entidades encargadas de manejar estas cuentas, pero así es como la población en general las conoce.

El SAR ha madurado conforme ha pasado el tiempo, puliendo su funcionamiento y mejorando en su alcance, pues en sus inicios; las cuentas individuales de ahorro para el retiro solo eran exclusivas para quienes tuvieran afiliación al Instituto Mexicano del Seguro Social (en adelante, IMSS); no incorporaba a quienes se encontraban en otros sistemas de seguridad de social como el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (en adelante, ISSSTE) y los diferentes sistemas del ISSSTE para cada entidad federativa, que para el caso de Baja California, se llama ISSSTECALI, y es para los trabajadores del Gobierno Estatal y los Gobiernos Municipales.

Como lo detalla el Plan Nacional de Desarrollo para el sexenio 2006-2012 en México, el SAR tenía que ser modificado para poder resolver los problemas

relativos a las pensiones: el no tener portabilidad en los diferentes sistemas de pensión, implicaba que cuando un trabajador se incorporaba a otro empleador distinto, sin haber cotizado cierto número de años en el otro sistema donde estaba afiliado; perdía sus aportaciones hechas, los sistemas no tenían en cuenta las cotizaciones hechas en otros, los trabajadores perdían sus puntos para créditos en vivienda, entre otros problemas; y para sus beneficios pensionarios, tenían que volver a empezar su conteo del tiempo para la jubilación; por lo que un sistema como este, generaba grandes inequidades, al no permitir unificar en una sola cuenta de ahorro, todas las aportaciones hechas en los distintos sistemas de pensión existentes (PND, 2007).

Para poder resolver este problema, se buscó la unificación de todas las cotizaciones en uno solo sistema, en una sola cuenta individual; de este modo, nació el llamado “Sistema Nacional de Pensiones”, puesto en marcha desde el 2007, y que también ha tenido que pasar por una serie de ajustes con el fin de incorporar a todos los trabajadores de México bajo un solo esquema pensionario, que intenta integrar no solo a quienes gozan de IMSS, ISSSTE y las otras modalidades de éste; sino que también hace incluyentes a los trabajadores independientes (buscando a su vez incrementar y convertir en la formalidad a la economía informal en México), y la transformación de los sistemas de reparto públicos; todos ellos en cuentas individuales de ahorro para la vejez (PND, 2007).

De acuerdo a las modificaciones hechas a la Ley del Seguro Social y a la Ley SAR (que entraron en vigor en agosto de 2005), ahora cualquier persona puede abrir una cuenta de ahorro para el retiro sin haber de por medio una relación obrero patronal que le otorgue una afiliación al seguro social (Ley del Seguro Social, 2012, Ley SAR, 2012).

En este entendido, y luego de investigar previamente en diversas instituciones financieras que administran Afores, se constató que desde cualquier ama de casa hasta un trabajador de oficio puede acudir a solicitar una cuenta individual de ahorro para retirarse, bajo la modalidad de “trabajador independiente”.

Un trabajador independiente, es aquel que trabaja por cuenta propia, sin tener una afiliación al seguro social de los trabajadores como puede ser IMSS, ISSSTE o en el caso de Baja California, ISSSTECALI (CONSAR, 2012).

La Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (en adelante, CONSAR), explica en su sitio web que estas Afores para trabajadores independientes tienen las siguientes características:

- 1) El ahorro guardado en estas cuentas, se invierte en distintos productos financieros, generando rendimientos que varían dependiendo de la institución donde se tenga la cuenta (cada entidad ofrece sus propias tasas y comisiones).
- 2) Se puede ahorrar en la medida de las posibilidades de cada persona, no hay un monto mínimo y tampoco un monto máximo (flexibilidad en el instrumento).
- 3) Este ahorro puede llegar a ser deducible de impuestos, dependiendo de la modalidad en que se tenga.
- 4) Como todo ahorro, ofrece una buena opción para constituir una base de bienestar, que es totalmente heredable.

Dado que no todas las instituciones financieras que manejan Afores tienen esta opción de cuenta para trabajadores independientes (algunas solamente trabajan con quienes tienen una afiliación al IMSS); se deben investigar cuáles Afores ofrecen este servicio y comparar los rendimientos ofrecidos, así como las cuotas de comisiones por manejo de cuenta (CONSAR, 2012).

Los requisitos para abrir una cuenta de ahorro para el retiro en la modalidad de trabajador independiente, de acuerdo a CONSAR (2012) son los siguientes:

- 1) Clave Única de Registro de Población (CURP).
- 2) Acta de nacimiento o bien, documento migratorio (carta de naturalización, o certificado de nacionalidad mexicana) en caso de ser extranjero.
- 3) Identificación oficial (emitida por el Instituto Federal Electoral).

4) Comprobante de domicilio con antigüedad no mayor a 3 meses a la fecha de solicitud de apertura de cuenta.

Esta información sobre las Afores, se hizo inclusiva en esta investigación porque además de ser un instrumento de ahorro monetario formal, ahora es posible que cualquier persona pueda abrir su propia cuenta de ahorro para el retiro; sin embargo, en el instrumento de investigación diseñado se incluyó solo una pregunta que hace mención a la Afore, el cuestionamiento sobre si la encuestada sabe cuánto dinero tiene guardado en su cuenta de ahorro para el retiro; y el hecho de que no todas tengan una Afore, se debe precisamente a que esta información de que cualquier persona puede tener una cuenta, no es un conocimiento popular, es preciso mencionar en este punto, que le ha hecho falta promoción y publicidad a esta modalidad de trabajador independiente de las Afores, para que la información sea conocida por toda la población.

1.5.1.5 El crédito en como instrumento de ahorro

Autores como Mansell (1995), Sherraden ((2001), Campos (2005) y Bernal (2007), argumentan la obligación que permea en las instituciones públicas y privadas, para darles acceso a los sectores más pobres para que ahorren en la formalidad, los números muestran la realidad del sector bancario y el papel de las microfinanzas se ha vuelto relevante, pues atienden a la parte de la población que los bancos antes menospreciaban, comprobándose que sí ahorran, por mencionar un ejemplo:

“[...] Banco Azteca informa que a la fecha ha captado 44 mil millones de pesos de ahorro del público y que su cartera vencida es solo del 5.5 por ciento. Banamex, el segundo banco más grande de México —ahora unido a Citigroup— actualmente impulsa programas como Crédito Familiar, que opera en 127 ciudades del país orientado a sectores de bajos recursos. El banco HSBC compró acciones en Financiera Independencia, la cual opera en la bolsa y ofrece préstamos al consumo con intereses elevados [...]. Es significativo que, en este período de crisis global que ha castigado severamente a grandes instituciones financieras, Banco Azteca, Financiera Independencia y Compartamos siguen registrando ganancias.

Las utilidades de éste último crecieron en 29%, Banco Azteca aumentó sus cuentas de crédito en 21 por ciento, y Financiera Independencia declara que su ingreso neto de enero a septiembre del 2008 se incrementó en 23.4% con respecto al mismo período del 2007 (Villareal, 2009, p. 7).

De este modo, las microfinanzas se han tornado indispensables en la vida económica de los que no pueden acceder a las instituciones financieras tradicionales, pero que definitivamente cuentan con actividad financiera en su vida personal, sobre todo en el caso de las mujeres, pues “aunque las microfinanzas a menudo se dirigen a las mujeres, y aunque las mujeres a menudo utilizan las microfinanzas” (Vonderlack & Schreiner, 2001, p.2), resultaría interesante comprobar en esta investigación si efectivamente las madres solas suelen usar a las microfinancieras como un instrumento de ahorro formal en la vida cotidiana.

Para Bernal (2007), resulta evidente que el círculo de la pobreza origina dos grandes grupos que se dispersan en sentidos opuestos:

Por un lado, están aquellos que logran acumular activos y que el rendimiento generado por ese portafolio de activos de toda clase les genera más ingresos, con lo cual pueden gozar de un nivel de vida con más calidad y bienestar; mientras que por el lado opuesto, están aquellos que al no contar con una base mínima de activos de su propiedad tienen que lograr que sus ingresos subsanen apenas sus necesidades básicas, pudiendo referirse al nivel grado 1 de pobreza “alimenticia” y a las necesidades fisiológicas básicas como el cuidado de su salud; este grupo de personas que no acumulan activos se encuentra en situaciones de gran necesidad en las cuales apenas alcanzan sus ingresos disponibles, panorama que en lugar de procurar bienestar les trae desmotivación y la perpetuidad de la pobreza (Bernal, 2007).

Aplicado este razonamiento a la población de estudio de esta investigación, se considerará a las madres solas de las que dependen sus hijos, y tal vez algún miembro más de su familia; las que está más expuestas a padecer necesidades al

no contar con una pareja que le ayude a subsanar los gastos, las que se ven mucho más vulnerables cuando su portafolio de activos no incluye una educación profesional, las que se ven en la necesidad de tener un segundo empleo o actividad extra para lograr ingresos que les permitan hacer frente a la situación, las que si viven en una situación de inseguridad en su empleo corren mucho más riesgo de padecer situaciones de “pobreza momentánea”, que para Bernal (2007), es aquella en la que no se ven con recursos disponibles para pagar la renta de su vivienda, sus recibos de agua o electricidad, o incluso su medio de transporte para trasladarse a su empleo o a la búsqueda de uno cuando se queda sin trabajo.

En otras palabras, de acuerdo a esta teoría, aquellos que sí tienen activos acumulados tienden a tener más; y aquellos que no tienen activos acumulados, siguen una tendencia a tener cada vez menos, porque son aquellos quienes verdaderamente recienten los efectos de la inflación generalizada de precios en su minado ingreso.

Por esta tendencia del grupo más pobre es que Bernal (2007) sugiere que ante este panorama, estos hogares tienen solo dos opciones: i) ahorrar, o ii) endeudarse buscando un crédito para adquirir los activos que los ayuden a llegar al nivel de riqueza acumulada suficiente para entrar al “círculo virtuoso de la riqueza”; aunque autores como Carter & Barrett (2005), mencionados en Bernal (2007), explican que como éstos hogares no suelen ser candidatos a programas de créditos, no les queda otro camino más que la “estrategia autárquica de acumulación”, es decir, el ahorro propio; como se he estado planteando a lo largo de esta investigación.

La cuestión planteada entonces, es que si los pobres no suelen tener créditos para disponer, y no les queda otro camino más que el ahorro en sí, ¿podrían éstos apartar un poco de sus escasos ingresos para lograr ahorrar? Evidencia de estudios como el Campos (2005) podría sugerir que sí.

El grado uso de instrumentos informales de ahorro ante quienes no tienen acceso a programas de crédito así lo demuestra, aunque tampoco se descarta que exista

un cierto porcentaje de la población en la que, los ingresos sean tan insatisfactorios respecto a sus necesidades particulares, que literalmente “vivan endeudados”, incapaces de salir adelante y atrapados en el círculo de pobreza del que difícilmente saldrán sin contar con ahorro para empezar a acumular activos (Bernal, 2007).

Queda de manifiesto entonces, que ante una falta de ingresos suficientes para poder hacerse de un ahorro monetario, existen personas que pueden optar por usar un crédito para hacerse de activos, los denominados “pagos chiquitos” con los cuales ellos acceden a su propia acumulación para solventar necesidades, pero que también implican un costo financiero al pagar intereses que la mayoría de las veces son tasas más caras que los créditos de una institución bancaria clásica, y que ponen en evidencia que no hay dinero más caro que aquel que no se tiene, esto es a lo que Campos (2005), se refiere cuando dice que la capacidad de los pobres para pagar un crédito resulta mucho más grande que la de los que no son pobres, pues su necesidad los orilla a buscar soluciones financieras que resultan mucho más caras en el largo plazo.

Por esta razón, en esta investigación se considera al crédito como una forma de ahorro; en la que en lugar de generar intereses al ahorrador, éste paga los intereses por ahorrar (o consumir en el presente y el futuro) al comprar en abonos para acumular activos; y está dentro de la clasificación de ahorro formal e informal porque así como se da a través de instituciones micro financieras, también una persona que se dedique a vender por su cuenta puede otorgar algún tipo de crédito a sus clientes.

1.5.2 El Ahorro Informal

En esta categoría del sector informal entran los mecanismos de ahorro que no se encuentran dentro de institución financiera alguna; este tipo de ahorro es aparentemente el más usado por las personas de situación vulnerable, que no pueden acceder a medios formales del sistema financiero por su misma condición.

Sin embargo, como lo explica Campos (2005), estos sistemas informales también representan un costo de transacción, mantenimiento y protección. Algunos implican costos por su tenencia, y no todos son fácilmente convertibles en liquidez, sin embargo en muchos casos representan la única manera en la que ciertas personas en determinadas zonas pueden ahorrar. Estos son:

1.5.2.1 Alcancías

Usadas desde hace mucho tiempo, son el primer sistema de ahorro conocido y que todavía suele usarse por algunas personas. Se depositan cantidades de efectivo en ellas y no generan rendimientos pero tienen la ventaja de que se puede disponer de él inmediatamente. Además, las alcancías tienen son tan sencillas de usar, que cualquier persona puede tener una.

1.5.2.2 Animales, Granos y Material de Construcción

De acuerdo a Campos (2005), la compra de ganado, granos alimenticios o materiales de construcción también se ha convertido en una manera de ahorrar, usada comúnmente en las zonas rurales.

En el caso del ahorro con animales y ganado, este implica costos de seguridad, alimentación y salud de los ejemplares; en el caso de los granos, semillas y el material de construcción (que no se utilice cuando se compra), también se debe considerar un costo por inventario ya que implica tener un lugar donde almacenarlos para protegerlos de los embates del clima y de la delincuencia.

1.5.2.3 Compra de Oro, Plata, dólares y otros activos

Es la inversión (también considerada ahorro, al permitirles a los dueños revenderla o empeñarla en caso de necesidad) que se hace mediante la compra de joyería, accesorios y monedas de oro y plata; también en esta clasificación se mencionan otros debido a que bien se pueden comprar relojes, teléfonos, computadoras y todo tipo de productos que después puedan revenderse en el futuro y no necesariamente deben de ser de metales o piedras preciosas (Campos, 2005).

Dado que la Ciudad de Ensenada, Baja California, lugar donde se realiza la presente investigación, se encuentra en la zona fronteriza con Estados Unidos, y

es común que sus ciudadanos manejen la divisa americana en sus transacciones económicas diarias, se ha incluido a ésta moneda, el dólar americano, como un instrumento de ahorro; a sabiendas de que el tipo de cambio fluctúa diariamente entre alzas y bajas (comúnmente a la alza), y que para una persona que posea su ahorro en esta moneda represente en sí, una ganancia el hecho de poder contemplar un aumento significativo de centavos por cada dólar que posea guardado.

De hecho es pertinente mencionar en este punto, que existen diferentes instrumentos financieros destinados al ahorro, en particular el ahorro para la educación de los hijos, de compañías como MetLife, en los cuales estando en México se ahorra en dólares americanos; y también resulta muy posible aunque no tan común, que algunas personas tengan una cuenta en algún banco estadounidense, dada la cercanía con este país; demostrando con estos ejemplos la importancia que posee en la población fronteriza el ahorro en la moneda extranjera americana, tan comúnmente usada en el estado de Baja California.

1.5.2.4 Tanda o Cundina

Es un sistema de ahorro en el cual varias personas se juntan en grupo para lograr un objetivo en común que es recibir cierta cantidad de dinero, siendo el mismo monto a recibir por todos, pero que repartido en números o letras del mismo monto pagaderos en periodos iguales, se les va entregando a cada uno del grupo el monto total en una determinada fecha (Campos, 2005).

Si se analiza con cuidado, este sistema es en realidad de “ahorro-crédito” ya que el primer número a entregar siempre representara un préstamo para quien lo irá pagando en cómodas mensualidades y sin que le cueste el pago de un interés; mientras que el ahorro en su forma más pura solo se da para el último del grupo en cobrar el dinero, ya que el habrá sido quien verdaderamente estuvo ahorrando en todo el tiempo que dure la tanda.

1.6 Estudios del Ahorro en México con enfoques y perspectivas

En este apartado se expondrán los estudios del ahorro hechos en México visto desde enfoques y perspectivas de acuerdo a la clara y excelente clasificación que Bernal (2007) hizo al respecto.

1.6.1 Estudios Económicos

De acuerdo a Bernal (2007), los estudios realizados en México sobre el ahorro desde la perspectiva económica han sido en su mayoría descriptivos y se basan principalmente en datos construidos por los investigadores a partir de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares (en adelante, ENIGH) , llevada a cabo por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (en adelante, INEGI) desde 1992 y consecutivamente cada dos años, bajo un mismo esquema metodológico y conceptual, que si bien ha incluido mejoras en cada ocasión, estas no han impedido el uso de las mismas variables como medición a través del tiempo, lo que ha permitido la comparación de resultados entre un periodo y otro.

De acuerdo a la página web del INEGI (2013), esta encuesta ha sido aplicada en zonas rurales y urbanas que permiten obtener datos relevantes sobre el nivel y estructura de los ingresos y gastos de los hogares mexicanos.

Así, variables construidas a partir de datos obtenidos de estas encuestas han permitido a investigadores poder estimar el ahorro desde un punto de vista monetario, más no sustancial, ya que como se mencionó anteriormente, las personas no solo ahorran en efectivo, también hay otros instrumentos de ahorro no monetarios que suponen una inversión en el corto o largo plazo.

A pesar del sesgo que para esta investigación representa el hecho de que no se contempla el ahorro no monetario de estos estudios, sus conclusiones sirven como referencia para contrastar los resultados que de esta investigación deriven, y que resultan interesantes al ser congruentes con el paradigma popular de que “no todos pueden ahorrar” en especial los que menos tienen.

Como lo menciona Bernal (2007), los estudios de Atanasio & Székely (1998), y Székely (1998); concluyeron que la correlación entre la tasa de ahorro y el nivel de

educación en el hogar es muy fuerte, que el ahorro se concentra en la zona urbana y además, encontraron que tres cuartas partes del ahorro nacional se concentran el 10% de la población del país (la más rica o la de mayores ingresos).

Según lo demostró Székely (1996) y lo confirmó Calderón (1996), en los hogares con jefes de familia jóvenes entre 25 y 44 años de edad, se ahorra menos que en aquellos con jefe de familia entre los 45 y 64 años. Székely (1996), no encontró evidencias de comprobación de la HCV, ya que en los hogares en donde el jefe de familia era mayor a 65 años no se observó una conducta desahorradora, lo que sugirió entonces como el deseo de dejar una herencia para sus familiares (Bernal, 2007).

Bernal (2007), explica que la investigación de Fitzgerald y Calderón (1999) dejó por fuera casi al 40% de su población objetivo debido que encontraron tasa de ahorro negativas en ella; lo mismo encontraron Fuentes y Villagómez (2001) en su estudio sobre la población de más bajos ingresos, y al tratar de demostrar la teoría del ciclo de vida (HCV) en su investigación, dejan por fuera el hecho del desahorro sin entrar en mayor explicación del factor.

Bernal (2007) afirma que si la economía es vista como un mercado en el que pobres, ricos y personas de nivel medio interactúan para ofrecer y demandar productos y servicios, se puede distinguir que cada estrato posee recursos propios para moverse en el sistema capitalista; y en este sentido, autores como Székely y Atanasio (1999) señalan que los hogares distribuyen su ingreso en una gama de opciones y combinaciones de inversión que pueden consistir en activos físicos como bienes raíces, herramientas, maquinaria o equipo de transporte; en activos monetarios o financieros como guardar dinero en casa, cuentas en instituciones bancarias; y en activos humanos como la educación propia o de algún miembro de la familia; y el hecho de contar con estos activos representa para ellos un ingreso en el futuro que dependerá del grado de utilización que se le dé y por supuesto, del precio que tenga cada uno.

Como lo explica Bernal (2007), la acumulación de activos para superar la pobreza, se da entonces, cuando estos bienes permiten que sus propietarios (empleados o desempleados) puedan obtener ingresos de ellos, como el rentar o vender una propiedad, herramienta o equipo; sin embargo, en el caso de las personas pobres (o las que social y económicamente se encuentran vulnerables como los son las madres solas), esta situación resulta difícil de lograr, pues aun cuando se puede suponer que por lo menos cuentan con el recurso de su fuerza de trabajo, al existir condiciones que impliquen carencias alimenticias, sanitarias, de vestido y de vivienda, no se tiene el estado emocional y físico para poder siquiera ofrecer su recurso humano; o lo que es peor, el hogar podría quedar marginado completamente del mercado y así continuar con el círculo de pobreza del que no se podrá salir a menos que se les otorguen los elementos necesarios para poder hacerlo.

El papel del Gobierno es entonces requerido como promotor de políticas y programas que doten a estos segmentos de la población de recursos suficientes para poder romper con el ciclo de pobreza; y es aquí donde entran los estudios del ahorro con perspectiva institucional.

1.6.2 Estudios Institucionalistas

Para Bernal (2007) estos estudios han mostrado la importancia que tiene el brindarles acceso a los sistemas de microfinanciamiento y ahorro a los más vulnerables. Se apoyan en experiencias como el Banco de los Pobres en la India, y de hecho, el trabajo de Conde (2001) está basado en datos aportados por algunas instituciones microfinancieras de México como Compartamos Banco y FinComun, de los cuales hace un análisis cuantitativo sobre sus índices de crédito, ahorro y cartera vencida, para demostrar que el sector microfinancieras aún se encuentra en situación desatendida y desprotegida, y que pese a ello los pobres si ahorran, cuando se les facilitan los medios y el acceso para hacerlo.

Aportela (1999, citado en Bernal, 2007) demuestra con su análisis cuantitativo que en zonas donde antes no existían los micro financiamientos y ya se han establecido, la tasa de ahorro de los pobres aumento de un 3% a un 5%.

1.6.3 Estudios Multidisciplinarios

Mansell (1995, explicada en Bernal, 2007), hizo un trabajo descriptivo sorprendente al analizar de facto, el panorama de las finanzas populares en México, lo que motiva a los ahorradores de bajos recursos, que instrumentos utilizan y que barreras encuentran para incorporarse al sistema financiero tradicional.

Como lo menciona Bernal (2007), con gran influencia por parte de la Teoría Institucional de Beverly y Sherraden (1999), y apoyado por argumentos de Rutherford (2000), el estudio de Campos (2005) en México plantea el tema desde otra perspectiva: las formas de ahorro que se tienen en una región coinciden con sus características socioeconómicas y demográficas, y que en la medida en que el gobierno y las instituciones financieras ofrecen acceso al mercado, la población de bajos ingresos se incorpora a este de manera voluntaria, siempre y cuando se les dé la oportunidad de hacerlo.

Campos (2005) demuestra con su estudio la existencia de tres “Méxicos” diferentes en cuanto al tipo de ahorro que predomina en cada región, la zona norte (que es donde se concentran más unidades bancarias por habitante) es donde más se ahorra con instrumentos financieros formales vía cuentas de banco; en la zona del “bajío” se ahorra principalmente en tandas y la presencia de bancos no es tan numerosa como en el norte del país; mientras que en la zona sur de México, donde existe mayor marginación y carencia de servicios públicos en general, las personas mostraban mayormente el uso del ahorro con la compra de animales, granos y materiales de construcción; los resultados del estudio mostraron que en la medida en que las zonas son más rurales y más pobres, los hogares cuentan con instrumentos de ahorro más inseguros, menos rentables y con menor poder de liquidez, lo que reproduce el ciclo de pobreza en el que se encuentran; que concuerda con las explicaciones acerca del desarrollo regional y la presencia instituciones financieras como un determinante poderoso en la decisión de ahorro de la población de la zona.

1.7 La Mujer y el Ahorro

Hilar el concepto del ahorro con el género femenino, es de suma importancia para el contexto de este trabajo, por esa razón en este apartado se discuten los términos más importantes relacionados con la literatura existente y las estadísticas oficiales de las que se disponen. Como se ha visto a lo largo de este estudio, la feminización de la pobreza no puede apartarse del tema respecto a la vulnerabilidad de las madres solas, y es un hecho que tampoco se puede apartar de esta investigación, para establecerlo en el panorama estadístico, basta con conocer los términos y las cifras reales que a continuación se discutirán.

1.7.1 Jefaturas Femeninas y Madres Solas

Para efectos de este trabajo se establecen primero las definiciones de hogar y enseguida su ligue con el término de “jefatura femenina”; y pese a que en los trabajos de investigación existentes, los sujetos de estudio más que ser solo las madres solas, fueron los hogares con jefatura femenina, parece muy pertinente mencionar cada concepto, para poder saber de qué hablan las cifras oficiales al referirse con hogares de jefatura femenina y cuando en ésta investigación, se encuestará solamente sobre los hábitos de ahorro de las madres solas, como jefas de familia en el caso que aplique; pero sin indagar en el resto de las personas que componen su hogar.

Así las cifras estadísticas de hogares con jefatura femenina quedan como una marco de referencia para dar paso a las cifras personales, las de “madres solas” que tienen hijos dependientes económicamente de ellas, como se encontraron propiamente para el caso específico de Ensenada, Baja California y que se verán en el siguiente apartado.

De acuerdo al INEGI (2010), “el hogar es la unidad de organización doméstica donde ocurren los procesos que permiten la reproducción cotidiana y generacional de la población, en general, los hogares reconocen a un hombre como jefe del grupo doméstico una vez que se unen conyugalmente y forman su propia familia, conservando el estatus a lo largo del tiempo; en las mujeres es común que su reconocimiento como autoridad del grupo se dé con mayor frecuencia en edades

avanzadas” (CONAPO Mujer, 2010, p.10), esto aunado a los múltiples conceptos en la literatura existente de los hogares con jefatura femenina, hacen difícil poder conciliar en un solo término las diferentes connotaciones que tiene ser “jefe” del hogar.

Como lo discute Ochoa (2007), a pesar de que se ha reconocido la existencia de los hogares con jefatura femenina, el término de jefatura en sí no se ha establecido de manera oficial debido a factores culturales de las diferentes regiones donde se haga el estudio.

El término de jefatura del hogar va ligado con la jefatura declarada, por lo menos en cuanto a los datos oficiales de censos para América Latina –en donde México no es la excepción- y consiste en que se le atribuye la jefatura del hogar a la persona que así obtiene su autoridad declarada por parte del resto de los miembros del hogar; después de todo, como dicen García y Oliveira (2005, mencionados en Ochoa, 2007), es difícil dado el marco de desigualdad de género que ha venido caracterizando a México, poder señalar a la mujer como la jefa del hogar estando la figura masculina presente, aun cuando sea la mujer quien aporte la mayor parte o incluso la totalidad de la manutención del hogar.

Este es el principal motivo por el cual para realizar esta investigación se decidió no usar el término de “jefa de hogar” sino el de “madre sola”, porque así se pueden incluir a todas aquellas madres que se encuentran sin pareja –ya sea por cuestiones de viudez, de divorcio o por propia voluntad-, y que aun cuando no sean denominadas “jefas de hogar” al vivir en un hogar en el cual no sean ellas las jefas de hogar –en el caso de que vivan con sus padres, por ejemplo- o la presencia de la autoridad moral recaiga en otra persona, esto no deja por fuera su aportación económica respecto a la manutención de sus hijos.

Cabe mencionar que se buscó en el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, el término de “madre soltera” sin encontrar resultado alguno. En cambio, en la definición de “madre” hay un apartado que dice “de familia” en el

cual se especifica “mujer casada o viuda, cabeza de su casa” (Real Academia de la Lengua Española, 2011).

1.7.2 Los números rosas en México y Baja California: las mujeres en cifras

Para la ONU (2011), las mujeres constituyen la mayoría de los pobres del mundo y como lo ha venido discutiendo en las cuatro Conferencias Mundiales sobre la Mujer, no se puede negar que las mujeres corren un riesgo mucho mayor que los hombres de caer bajo la línea de la pobreza, sobre todo cuando se trata de las madres solas. Para entender el contexto de las mujeres en México se deben revisar un poco las cifras.

Según las estadísticas oficiales del INEGI, en 2011 se registraron 91 mil 285 divorcios, es decir, por cada 100 enlaces matrimoniales se dieron 16 divorcios; esta relación muestra una tendencia creciente en los últimos años, en la que su punto más bajo se registró en 1993 (4.9 por cada cien), a partir de este año se observa un aumento paulatino que se debe a un efecto doble entre el incremento de los divorcios y la disminución de los matrimonios; de 2000 a 2011 el monto de matrimonios se redujo en 19.3% y el de los divorcios aumentó en 74.3% (INEGI, 2013). Estas cifras sobre divorcios no especifican las separaciones no oficiales.

En cuanto a la duración en el matrimonio, 27.2% estuvieron casadas cinco años o menos, 17.4% permanecieron unidas de seis a nueve años y poco más de la mitad (54.4%), proviene de un matrimonio con una duración social de 10 años o más. La duración media de los matrimonios que disolvieron su vínculo de manera legal es de 13.4 años, esto es 2.6 años más que en el año 2000 cuando las parejas que se divorciaron duraron casadas aproximadamente 10.8 años (INEGI, 2013).

Si se habla de hogares, en México existen 28.1 millones de hogares censales. De esta cifra, alrededor del 75% son dirigidos por hombres, lo que significa que la cuarta parte de los hogares mexicanos censales son dirigidos por una mujer (INEGI, 2010).

De 1995 a 2010, la proporción de hogares encabezados por una mujer aumentó casi el doble, ya que en 1995 ascendía a 17.8 por ciento. Las entidades con las proporciones más altas de hogares dirigidos por una mujer son el Distrito Federal (31.4%), Morelos (27.4%), Guerrero (26.9%), Veracruz (26.6%) y Baja California (26%). Además, la proporción de hogares en los que la única fuentes de ingresos es la madre, aumentó de 9.9 en 1992 a 15.2% en 2005 es decir, 4.2 millones de hogares con jefatura femenina (INEGI, 2010).

Para el 2010 había 6.9 millones de jefas de hogar, de las cuales 4.5 millones eran madres trabajadoras quienes representaban el único ingreso para mantener a sus hijos. De este grupo, había un 4% de madres solteras, 6.2% separadas, 1.6% divorciadas y 8.5% viudas. Además dentro de este grupo, 9 de cada 10 madres tenían hijos menores de 18 años (INEGI, 2010).

Hablando de personas, de acuerdo con el último Censo de Población y Vivienda, en México hay 57.5 millones de mujeres y 54.9 millones de hombres, es decir, más de la mitad de la población son mujeres (51.17%); lo anterior lleva a una relación de 95 hombres por cada 100 mujeres (INEGI, 2010).

De acuerdo a INEGI (2010), las entidades con la mayor presencia relativa de mujeres (y en consecuencia la menor relación hombres-mujeres) son el Distrito Federal, Oaxaca y Puebla con 92 hombres por cada 100 mujeres respectivamente; por su parte, los estados con la mayor relación hombres-mujeres son Baja California Sur (104), Quintana Roo (103) y Baja California (102). Resulta importante contrastar que a pesar de ser una de las entidades federativas con mayor relación de hombres-mujeres, Baja California sea uno de los 5 estados con mayor presencia de hogares con jefatura femenina (INEGI, 2010).

El 14% de las madres solas mexicanas, no tienen ingreso monetario por ninguna vía, situación que se agudiza entre las madres solteras, ya que el 15% no cuenta con ingreso monetario, mientras que el resto recibe algunas transferencias de gobierno o apoyos familiares (INEGI, 2010).

Del total de madres solas con hijos, 35% recibe alguna transferencia (en el caso de las madres solteras este porcentaje es del 25%). Estas transferencias provienen de programas sociales o becas gubernamentales (625 mil madres solas beneficiadas); donaciones o apoyos de otros hogares (975 mil reciben ayuda de este tipo) lo que representa el 18%, pero entre las mujeres madres solteras es de 12 por ciento (INEGI, 2010).

El 60% de las jefas de hogar no tiene estudios más allá de la educación básica. En cuanto a los servicios a su vivienda: el 5% tiene piso de tierra, el 1% carece de luz y un 9% no tiene agua entubada, esto último implica usar tiempo y esfuerzo para el acarreo (INEGI, 2010). En cuanto al equipamiento de sus viviendas, la mitad no tiene ni lavadora ni teléfono y un 16% no cuenta con refrigeradores (INEGI, 2010). A nivel estatal, el número de hogares en Baja California con Jefatura Femenina en el año 2000 era de 121,505 mientras que para el 2005, era de 168,913; es decir aumentó 39 por ciento (INEGI, 2010) y para el caso en específico de Ensenada, Baja California, se encontraron suficientes datos para elaborar tabla 1.1.

Como se aprecia en la tabla 1.1, “Población Femenina de 12 años y más Económicamente Activa 2010” para la ciudad de Ensenada, Baja California, México; se muestran los datos de las mujeres madres que pertenecen a la población económicamente activa, y entre los diferentes apartados para cada estado civil, están los cuatro en los que se agrupan las madres solas: las solteras, las separadas, las divorciadas y las viudas. Para ser una ciudad de menos de medio millón de habitantes, se puede decir que en Ensenada si existen suficientes unidades de estudio en cada una de las cuatro subclasificaciones de los diferentes estados civiles para las madres solas. Todas las categorías entran en el término coloquialmente usado de “madre soltera” debido a que esto generalmente significa que carece de pareja, sin embargo al ser más específicos respecto al estado civil, se encontró que las madres verdaderamente solteras, son aquellas que nunca se han casado, de acuerdo al INEGI (2010).

Tabla 1.1 “ Población Femenina de 12 años y más Económicamente Activa 2010 Ensenada, B.C.”						
<i>Número de hijos nacidos vivos</i>	<i>Soltera</i>	<i>Casada</i>	<i>Unión libre</i>	<i>Separada</i>	<i>Divorciada</i>	<i>Viuda</i>
1	2,801	4,104	3,433	1,417	770	220
2	1,402	8,440	3,997	2,057	1,370	534
3	694	6,437	3,278	1,733	939	605
4	285	2,458	1,606	874	347	394
5	132	1,001	793	495	127	243
6	73	574	452	291	58	178
7	35	309	251	159	25	122
8	21	211	135	104	20	108
9	12	118	70	47	8	70
10	10	68	52	32	2	49
11	3	41	22	22	3	18
12	2	24	15	16	3	23
13+	2	30	18	17	4	44
Totales de cada grupo	5,472	23,815	14,122	7,264	3,676	2,608
Población Total de Ensenada 2010	466,814	Totalidad de Madres de la PEA	56,957	Totalidad de Madres Solos de la PEA		19,020
El 12% de la población ensenadense, son madres económicamente activas. De estas mamás trabajadoras, el 33% son madres solas.						

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI (2010).

En el caso de las madres que nunca se han casado, es válido mencionar que en México, de acuerdo al Consejo Nacional de Población (en adelante, CONAPO), una de cada cinco mujeres de las generaciones menores de 30 años, tiene a su primer hijo siendo soltera, lo cual pinta mejor el panorama real de la situación: en otras palabras, una de cada cinco madres mexicanas jóvenes ha sido “madre soltera” por lo menos alguna vez desde que empezó a tener hijos (CONAPO, 2000).

Después de calcular los porcentajes con los datos del INEGI (2010), de manera estadística se puede afirmar que el 33.39% de la población de madres económicamente activas en la ciudad de Ensenada, son madres solas o bien, una tercera parte de las madres trabajadoras ensenadenses son mamás solas.

1.7.3 Estudios sobre el ahorro de las madres solteras

En México, se han experimentado cambios muy importantes políticamente hablando, sobre programas dedicados a las mujeres, que han repercutido internacionalmente.

México fue de hecho, el país bajo el cual se dio el inicio a la primer Conferencia Mundial sobre la Mujer, coincidiendo con el primer año internacional de la mujer, declarado por la ONU en 1975. Dicha conferencia, marcó también el decenio de las Naciones Unidas para la Mujer (1975-1985) declarado oficialmente 5 meses luego del encuentro en la capital mexicana; promulgando el nacimiento de una nueva era en lo que a la defensa de los derechos de la mujer se refiere y la lucha internacional por la equidad de género (ONU, 2011).

Además de todos los logros emanados de aquel encuentro a nivel internacional, en 1980 se creó en México el Programa Nacional de Integración de la Mujer al Desarrollo, el cual propuso un conjunto de iniciativas específicas orientadas a promover el mejoramiento de la condición social de las mujeres mexicanas. En 1985, se instaló una Comisión para coordinar las actividades y los proyectos sectoriales en la materia y preparar la participación de México en la Tercera Conferencia Mundial sobre la Mujer (Instituto Nacional de las Mujeres, 2012).

Por iniciativa de varios partidos políticos y aprobados por mayoría por todas las fracciones parlamentarias representadas por el Congreso de la Unión, el 12 de enero de 2001 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Ley del Instituto Nacional de las Mujeres (en adelante, INMUJERES). Es mediante esta ley que se crea una instancia para el adelanto de las mujeres mexicanas, como un organismo público descentralizado de la administración pública federal, con personalidad jurídica, patrimonio propio y autonomía técnica y de gestión para el cumplimiento de sus atribuciones, objetivos y fines (INMUJERES, 2013).

Actualmente, el INMUJERES, opera con el Programa Nacional para la Igualdad entre Mujeres y Hombres 2009-2012 (en adelante, Proigualdad), programa especial que engloba las acciones de la Administración Pública Federal y establece una plataforma de líneas básicas de acción y objetivos para garantizar los derechos humanos de las mujeres, la no discriminación, el acceso a la justicia y a la seguridad, así como fortalecer las capacidades de las mujeres para potenciar su agencia económica a favor de mayores oportunidades para su bienestar y desarrollo (INMUJERES, 2013).

Además, en México se creó el Observatorio de Género y Pobreza (en adelante, OGP) proyecto conjunto entre el Instituto para el Desarrollo Social (en adelante, INDESOL), el Colegio de México (en adelante, Colmex) y la Organización de las Naciones Unidas para la Mujer (en adelante, ONU Mujer), a través del Fondo de las Naciones Unidas para la Mujer (en adelante, UNIFEM), cuyo objetivo se orienta en recoger y analizar información sobre las condiciones de vida y las dinámicas intrafamiliares en los hogares mexicanos que viven en situación de pobreza, en comunidades urbanas en zonas de marginación alta y muy alta (INMUJERES, 2013).

A pesar de que se cuenta con la existencia de un organismo como el OGP, el INMUJERES y el apoyo de distintas organizaciones no gubernamentales, todavía no existe ninguna investigación en México que tenga como tema central el ahorro de las madres solas, aunque hay ciertas aproximaciones que toman el tema de la pobreza, vista desde una perspectiva de género como los trabajos de Acosta

(1993), Acosta et al (1994), López y Salle (2004), Damian (2006), Ochoa (2007), y más autores (que lo abordan de manera complementaria), mencionando el grupo como vulnerable y con amplias investigaciones de las condiciones de pobreza, pero ninguno de ellos toca el tema del ahorro de las madres solas.

Fue en Estados Unidos en donde se localizó la única investigación relativa al ahorro de las madres solteras y fue realizada por Min Zhan (2003). En su trabajo titulado “*Saving Outcomes of Single Mothers in Individual Development Accounts*”, argumenta que la creciente población de madres solteras se ve amenazada mucho más que los hogares en donde se cuenta con el apoyo de una pareja, y pone sobre la mesa una vez más, como lo hizo en su momento Sherraden (2001), el peligro que representa para los grupos vulnerables, en este caso, las madres solteras, el no contar con una acumulación de activos, más que de ingresos, para poder superar las condiciones de pobreza en las que viven; y tratando de determinar si las madres solteras pueden ahorrar y bajo qué circunstancias pueden hacerlo, toma un estudio general realizado a un programa estructurado para fomentar el ahorro de los pobres, las cuentas de desarrollo individual (IDA's por sus siglas en inglés), del cual extrae los datos sobre las madres solteras mayores de edad con al menos un hijo menor de 18 años dependiente de ella.

Estos programas IDA's proporcionan bonificaciones al ahorro que se hace para determinados fines como comprar una casa, estudiar, poner un negocio, entre otros; cuyo objetivo es promover el bienestar en el largo plazo. Así, en este estudio, Zhan (2003) se propuso determinar si la teoría de Beverly y Sherraden (1999) sobre la institucionalización del ahorro –que plantea el papel fundamental del gobierno para fomentar el ahorro de los que menos tienen-, puede comprobarse con los resultados aislados para el grupo de madres solteras de las cuentas IDA's.

Zhan (2003), tomó los cuatro determinantes institucionales del ahorro de Beverly y Sherraden (1999), que son: i) mecanismos institucionalizados de ahorro, como los planes de pensiones; ii) educación financiera dirigida, iii) incentivos atractivos del ahorro como la bonificación que ofrece la cuenta IDA, y iv) la facilitación de este,

como descontar el ahorro vía nómina; y aplicó una serie de regresiones en una muestra de más de 1200 mujeres que no estaban casadas, que tenían más de 18 años y que contaban por lo menos con un hijo menor de 18 años dependiente de ella.

Los resultados que encontró son muy alentadores: el 62% de las madres solteras ahorradoras, estaban destinado ese dinero para comprar una casa, es decir, a la acumulación de activos, lo que confirma la hipótesis de Beverly y Sherraden (1999); el 15% de las ahorradoras lo quería para poner su propio negocio, mientras que un 13% dijo que era para financiarse la continuación de los estudios superiores y el resto era para reparación de sus hogares o para su jubilación.

Estos resultados sugieren la afirmación de la Teoría de la Acumulación de Activos, no solo porque el grupo de estudio demostró las intenciones de destinar su ahorro bonificado hacia la compra de activos, sino porque también en esas decisiones viene implícito el conocimiento de las madres solteras sobre la importancia de contar con un nivel de activos mínimos para lograr su propio bienestar, como el caso como el caso de las que quieren comprar su propia vivienda, o las que quieren comprar educación para superarse; lo que representa un activo para uso perpetuo a lo largo de su vida (Zhan, 2003).

Además Zhan (2003) comprobó que a mayor tasa de estimulación más aumentaba el porcentaje de ahorro, pese al esfuerzo que para este grupo representa no disponer de esa parte de sus ingresos, y como dentro del programa de los IDA's se les imparte educación financiera, se pudo establecer que por cada hora de educación financiera que recibían las madres solteras, su ahorro aumentaba en promedio hasta \$2,23 USD dólares, sin embargo, como toda curva de rendimiento, se observó que a partir de la séptima hora de educación, el ahorro ya no subía más, incluso comenzaba a decaer.

Estableció entonces que recibir más de 7 horas de educación financiera era perjudicial para el grupo, ya que encontraban demasiado complicado absolver los conocimientos para llevarlos a la práctica (Zhan, 2003).

Zhan (2003), concluyó su estudio resaltando un dato curioso: los ingresos de las madres solteras estaban vinculados de manera inversa con su tasa de ahorro, lo cual, según el autor, contradice a la teoría económica. En resumen, sus hallazgos sugieren que el apoyo institucional realmente incide de manera positiva en el ahorro de las madres solteras, de manera que propone que los Gobiernos Federal y Estatales deben lanzarse en una amplitud de cobertura del programa, ya que al momento del estudio, tenía una población reducida de apoyo, limitada solo a 29 Estados de los 50 que tiene Estados Unidos de América del Norte.

1.8 La Cultura del Ahorro

Como lo menciona Bernal (2007), existe una gran cantidad de factores y motivaciones que inciden sobre las decisiones de administración de cada persona respecto a los ingresos que percibe a lo largo de su vida, y de hecho, una misma persona puede tener diferentes motivos para ahorrar en diferentes circunstancias de ésta, razón por la cual todavía no existe una teoría del ahorro que logre ser universalmente aplicable a todas las personas.

Este apartado intenta mostrar la relación existente entre los hábitos que tienen las personas en la adultez, resultantes de aprendizajes y experiencias vividas a lo largo de su vida, iniciando desde su temprana infancia hasta llegar a su etapa productiva y laboral; con el objetivo de construir una variable de investigación relacionada con lo que se ha denominado, la “cultura del ahorro” (en adelante, CA) formada a través de la vida y los círculos sociales, y que finalmente repercute en las decisiones de ahorro de las personas.

Para ello, primeramente se mencionan algunas teorías psicológicas y pedagógicas que sostienen el argumento de la formación del individuo a través de prácticas de crianza y competencia social, influencias educadoras y socializadoras, que resultan en un comportamiento construido a base de estas experiencias vividas, y que definen a una persona en su vida adulta, como lo mencionan Jaramillo (2007), Pichardo, Justicia y Fernández (2009) y Webster-Stratton & Taylor (2001).

Enseguida, se retoman los postulados que diversas investigaciones han hecho sobre la educación económica en la escuela.

Finalmente, se exponen las definiciones de educación financiera de diversas instituciones internacionales y las que tienen algunas instituciones mexicanas, privadas y gubernamentales, para lograr un mejor contexto se incluye información obtenida de eventos referentes a la educación financiera para llegar a una conclusión personal sobre la cultura financiera y una definición propia para esta investigación.

1.8.1 Teorías Psicológicas y Pedagógicas sobre el Comportamiento Aprendido

1.8.1.1 Prácticas de Crianza y Competencia Social

De acuerdo a Jaramillo (2007), existen dos grandes periodos repartidos desde el nacimiento hasta los 5 años de edad denominados “primera infancia” y otro periodo comprendido de los 6 los 10 años de edad al que denomina “segunda infancia”. En ambos periodos, ocurren cambios fundamentales respecto a las concepciones mismas de la vida que reflejarán su conducta posterior.

Al respecto, Jaramillo (2007) manifiesta que estos periodos y la educación básica recibida en ellos, juegan un papel muy importante para que los niños desarrollen sus potencialidades heredadas o adquiridas, y los capacita para integrarse a la comunidad con un sentido constructivo, mediante un proceso de sociabilización secundaria de contenidos culturales y de responsabilidad para la sociedad.

De este periodo viene la importancia y el reconocimiento de conciencia social, transmitida a través de los principales agentes socializadores que son, la familia en primer lugar; y la escuela en segundo (Jaramillo, 2007).

Así, de acuerdo a este autor se entiende que el periodo de la infancia esta fundamentalmente reservado para la preparación del infante en su vida adulta; y el papel de la familia en este trayecto es indiscutiblemente protagónico: a través de ella es como el infante concibe sus propias relaciones con los individuos, se

conceptualiza distinto o similar a ellos; percibiendo los valores y normas sociales que adaptará como propios y que al final, resultarán la base para desarrollar su personalidad; por eso es que la familia resulta responsable de la introducción del individuo a través de distintas normas, reglas, costumbres y pautas; que más tarde le permitirán vivir en la sociedad, y que incluso en la familia se aprenden conductas de género que pueden incidir en su comportamiento futuro, lo que significa que el infante aprende a ser niño o a ser niña (Jaramillo, 2007).

Como lo explica Jaramillo (2007), un infante en edad preescolar pasa la mayor parte de su tiempo en casa y el resto en la escuela, y puesto que los adultos funcionan como modelos a seguir para los infantes; éstos pueden percibir conductas de ellos que luego formarán una pauta para su vida posterior, reproduciendo en la mayoría de las veces, lo que han visto de los padres o su propia interpretación de las memorias de este periodo infantil.

En este aspecto, es importante mencionar que uno de los grandes cambios que ha sufrido el entorno familiar es la incorporación de la madre en la vida laboral, y que la función de la madre dentro de la formación de los hijos en el seno familiar resulta históricamente limitada a la vida en el hogar; sin embargo, al discutir los hallazgos de estudios realizados en hogares con jefas de familia trabajadoras, se hace énfasis en que la vida laboral de la madre no está peleada con el beneficio de los infantes, sino que es en aquellos casos en que la madre trabaja más de ocho horas fuera de casa y cuando esta figura emocional no se encuentra sustituida de alguna manera con otra persona con la cual establecer el afecto, los infantes presentan efectos negativos, que repercuten no solo en su rendimiento escolar sino en su desarrollo afectivo, cognitivo y conductual, incidiendo la mayor parte del tiempo, en una deserción escolar temprana (Jaramillo, 2007).

1.8.1.2 El círculo social como detonador de procesos de enseñanza-aprendizaje

La influencia que tiene el círculo social por el que se desenvuelve cada quien lo largo de su vida, tiene consecuencias que pueden determinar el comportamiento basado en decisiones personales; pero con particular grado de importancia, la

influencia recibida en la infancia de las personas, que es la etapa donde se inicia el proceso de aprendizaje y sociabilización; pues de acuerdo a Pichardo, Justicia y Fernández (2009, p. 3), “Las personas que rodean a un niño van moldeando de forma progresiva, sus habilidades y características sociales”.

Esto quiere decir que independientemente del lugar donde nazca, se desarrolle y viva una persona, siempre existe una cultura implícita a su alrededor, formada en gran parte por la sociedad que le rodea y las adaptaciones que el individuo haga en su propio código de conducta.

Como lo explican Pichardo, Justicia y Fernández (2009), una compleja red social se extiende desde la familia hasta la comunidad y lugar donde se ubique el individuo, y éste debe aprender un conjunto de habilidades individuales y sociales para poder adaptarse; la mayoría de los infantes se convierten en adultos bien adaptados como consecuencia de la educación y la atención que reciben, sin embargo también se dan casos en los que un adulto puede demostrar inadaptación social respecto a ciertos aspectos, lo que también es resultado de situaciones vividas, sentimientos y valores creados en torno al problema que se esté presentando.

Webster-Stratton y Taylor (2001) establecieron un modelo de factores de riesgo asociados con conductas problemáticas en niños adolescentes, con antecedentes presentados durante los primeros años de vida o en la educación infantil, estableciendo tres ámbitos de influencia directa en el comportamiento de los niños: i) las prácticas de crianza de los padres, ii) los factores individuales y iii) los factores contextuales.

Bajo estas condiciones, se puede interpretar que la primera influencia recibida se transmite en el seno del hogar familiar a través de los padres y las normas, conductas, usos y costumbres que practiquen en la casa, mismas que son percibidas por los infantes, quienes desarrollan su propia tabla de conducta y de valores, adaptándolas a sus características individuales y su concepción como ser único e irreplicable, todo ello bajo un conjunto de factores que marcan el contexto

de lo que será el niño o niña en su vida adulta; en otras palabras, los hijos imitan lo que ven hacer a sus padres, pues es a través del ejemplo de ellos, como se estimula o incluso se inhibe conductas que posteriormente desencadenan comportamientos sociales en los hijos.

Para Pichardo, Justicia y Fernández (2009), la familia, la escuela y el círculo de amistades son tan importantes en la sociabilización y aprendizaje, que constituyen marcos muy amplios para la formación de características y reglas implícitas o explícitas llevando la socialización del niño en determinada dirección; y estos agentes socializadores están condicionados a su vez, por el marco y la estructura de otras instituciones.

En este contexto se puede empezar a hablar de influencias micro y macro ambientales en las personas en todos los sentidos; pero para el caso de esta investigación, particularmente aplicado al hábito de ahorrar; y estas influencias se pueden clasificar por el orden en el que cronológicamente una persona recibe educación y cultura, desde su nacimiento hasta su vida adulta.

Para ello, primeramente se plantean algunos argumentos sobre el concepto de formación, hábito y cultura de tal modo que quede asentada la diferencia y las relaciones entre estos términos, para hilarlo con el concepto del ahorro.

1.8.2 El ahorro como una característica social: La formación, el hábito y la relación de estos en la cultura para el ser humano

Resulta preciso comenzar este argumento haciendo notar la diferencia que existe entre saber y hacer, que es la misma diferencia entre tener la teoría y haber llevado la práctica. En lo que se refiere a procesos de aprendizaje, aprender en la teoría no es lo mismo que aprender en la práctica, y ambos procesos no deben estar enfrentados sino que deben ser complementos que se unen para dar lugar entonces a un proceso de formación como tal, es decir, “saber hacer” (Nieto, 1995).

Como lo explica Nieto (1995), una verdadera formación no puede llamarse tal si no se complementa la teoría con la práctica, y por ello se debe partir de la diferencia

entre formación y hábito, que al complementarse, dan lugar a la formación de hábitos, tan necesarios para el proceso de enseñanza.

Por ejemplo, una persona que se encuentre estudiando para piloto aviador, puede saber toda la teoría sobre el despegue, manejo de la nave y el aterrizaje; pero si no recibe en su educación la parte práctica de la misma, aun en un programa de simulador de vuelo, entonces no puede decirse que tiene su formación completa.

Pese a que el término “formación” no está delimitado al ámbito educativo, puesto que la palabra implica la realización de una tarea como la evaluación de un rendimiento; el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española define el término como “acción y efecto de formar o formarse” (Real Academia Española, 2012).

En la misma fuente, la palabra “formar” se define como dar forma a algo, entendido como algo que antes no era, mediante al supuesto de que un hubo un proceso de transformación de por medio. Además, entre los sinónimos que integran la definición, se encuentran los términos “criar, educar o adiestrar”, sin embargo, si se profundiza ampliamente en cada uno de ellos, se encontrará que estos varían significativamente, dependiendo del contexto en el que se usen y como todo, de la cosa referida; no se educa del mismo modo a una persona que a un animal, pues aunque pareciera lo mismo, a uno se le forma recibiendo educación y al segundo se le adiestra con entrenamiento (Real Academia Española, 2012).

Nieto (1995) hace referencia a numerosos autores que han dado su propia definición del término “formación” a través de la historia, sin embargo, es el concepto de Hillebrand (1969), el que destaca al estudiar el término en base a su raíz etimológica, pues en su lengua natal, el alemán, la palabra “formación” es “*bildung*” y su significado se traduce en “tallar, pulir, configurar, dar forma”. (Hillebrand, 1969, citado en Nieto, 1995, p.3)

Así, del mismo modo que los diamantes no están hechos como tales por naturaleza, sino que resultan de un proceso de transformación a través del pulido

de un pedazo de carbón, la formación de una persona depende de una serie de procesos transformantes a través de los cuales ésta pueda lograr un resultado, en mayor o menor grado, dependiendo del mismo proceso en sí, y si se llevó una adecuada combinación entre teoría y práctica, en la cual se puedan enfrentar los conocimientos adquiridos, a través de diferentes situaciones, lo que da lugar a la aparición de hábitos.

La palabra “hábito” proviene del latín “habere”, y hace referencia a tener algo con lo que no se contaba antes; asimismo es un modo de conducta adquirido, una reacción aprendida, que implica la tendencia a repetir o reproducir una acción o reacción en la misma forma bajo ciertas condiciones, en la mismas situaciones y siempre con similares resultados o perfectos cuadros de reproducción (Nieto, 1995).

Nieto (1995) también menciona que Bode (1983), define al hábito como “una acción fluida, efectiva y eficiente, que surge por la actuación de una persona fundándose en los conocimientos que posee”, aunque bajo su propia concepción, define que un hábito “implica facilidad en la realización de una acción, combinada con una persistente inclinación hacia la repetición de la mismo. Todas las actividades mentales y físicas está sujetas a las leyes del hábito, incluyendo todos los aspectos de la vida humana” (Bode, 1983; citado en Nieto, 1995, p. 6).

Al respecto, medita sobre la importancia del hábito en la vida del ser humano, y que probablemente no se le ha dado el valor que verdaderamente tiene en la formación y en el progreso de las personas, pues todo lo que se hace en el presente depende de lo que ya se hizo en el pasado, lo que supone tendencias notables que son claves para poder sacar provecho de las situaciones vividas y que dan lugar a la experiencia (Nieto, 1995).

En ese sentido, es a través de los hábitos como se adquieren habilidades formativas y la adaptación a las situaciones que se encuentren a lo largo de la vida, incluyendo las etapas profesionales en las que se debe tener por ejemplo, el hábito de la puntualidad en el trabajo.

Una vida satisfactoria proviene del éxito obtenido que a su vez es resultado de la formación de hábitos positivos en las personas; de hecho, si todo lo que hacemos repetidamente es un hábito, entonces tiene validez comparar desde un nivel fisiológico la acción de caminar como un hábito aprendido, en el que intervinieron diferentes cualidades para crear el escenario en el cual poder desarrollarlo; como el hecho de tener piernas, pies y poder moverse en una primer instancia, y luego, aprender a ponerse de pie, sostenerse equilibrando el peso al hacerlo, dar el primer paso, luego el segundo; en este proceso la persona puede caerse para volver a incorporarse; y empezar de nuevo, haciéndolo una y otra y otra vez, hasta desarrollar bien el proceso (Nieto, 1995).

Desde un nivel psicológico, el ejemplo aplica para la capacidad de lectura y escritura; comparando a un niño cuyos primeros trazos pueden resultar ilegibles, pero que a fuerza de constancia, práctica y paciencia; puede llegar a escribir con la letra más hermosa que pudo haber soñado.

De este modo, la diferencia entre una persona que dio su primer paso y una que ya puede correr, o entre una persona que apenas empieza a escribir y una que escribe perfectamente; es una serie de transformaciones ocurridas entre cada fase de intento y resultado, y la historia de esos cambios es la formación de un hábito (Nieto, 1995).

La palabra “cultura” se deriva como tal del latín, y tiene distintos significados para la Real Academia de la Lengua Española: i) cultivo, ii) crianza, iii) conjunto de conocimientos que permite a alguien desarrollar su juicio crítico; iv) conjunto de modos, vida y costumbres, conocimientos y grado de desarrollo artístico, científico, industrial, en una época, grupo social, entre otros; y v) culto religioso (Real Academia Española, 2012).

Con esta riqueza de definiciones, se puede entender que se use el término “cultura” para denominar el conjunto de características económicas, ideológicas, laborales y hasta religiosas que definen a una persona, una organización, un pueblo o una nación.

Si se enfatiza en los modos de vida, costumbres, y grados de desarrollo diversos entonces, claramente puede diferenciarse entre la cultura de una persona respecto a otra, bajo el supuesto de que esa persona pudo haber tenido una formación de hábitos distinta que la otra, formación en la cual influyeron en mayor o menor medida todo lo vivido anteriormente para resultar en la persona que se es el día de hoy.

De lo anterior se desprende, bajo el marco que se está construyendo para definir “cultura del ahorro” en esta investigación, que se considera entonces al ahorro como un hábito en el cual las personas tienen la capacidad de apartar parte de sus ingresos en diversas formas (que pueden ser monetarias, en especie a través de la adquisición de bienes y servicios, y en inversión de capital humano o especialización de algún tipo), para su uso o la retribución futura, esto es independientemente del motivo principal por el cual decidan hacerlo; y que la cultura del ahorro es entonces, el conjunto de conocimientos obtenidos mediante la formación de hábitos adquiridos de las diversas influencias sociales que tiene una persona a lo largo de su vida.

Este grado de influencias para la cultura del ahorro de cada persona intenta medirse en los siguientes apartados.

1.8.2.1 El micro ambiente de las personas

Basado en los postulados anteriores sobre la ruta y el proceso de socialización de las personas, y puesto que estudios pertinentes como el de Webster-Stratton y Taylor (2001), demuestran la importancia de los círculos sociales para la adquisición de características sociales personales, se desarrolla una clasificación de influencias en grado a su contacto cronológico y la medida en que van tomando contacto, para influir en la cultura del ahorro de las personas.

Así, las influencias clasificadas en este estudio toman su base en el argumento psicológico y social expuesto anteriormente, de acuerdo al grado de afectación en la construcción del ser social, que va de la mano del proceso de formación de hábitos personales; pero se ha tenido la necesidad de separar cada factor por

niveles o tipos, de acuerdo al orden cronológico de aparición en la vida de las personas.

Entonces, bajo el supuesto de que una persona en México:

1) Nace y crece dentro de una familia (o grupo social, en el caso de aquellos que se encuentran bajo la tutela de personas ajenas a ésta, como un orfanato, por ejemplo) al menos en su etapa básica antes de emanciparse;

2) Al tener 4 años cumplidos inicia su etapa escolar, en la que permanecerá los siguientes 14 años de su vida, recibiendo educación formal como derecho y obligación establecidos en el artículo 3ero Constitucional (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Título I, Capítulo I, Art.3º, reformado mediante decreto publicado el 9 de febrero de 2012 en el Diario Oficial de la Federación).

3) A lo largo de su vida crea relaciones sociales con otras personas ajenas a su círculo familiar; entre las que se distinguen compañerismos, amistades y relaciones con vínculos más fuertes como el matrimonio.

4) Pasado el tiempo de formación básica escolar obligatoria y aun cuando este ciclo puede que no se encuentre terminado al concluir la preparatoria, una persona que tiene 16 años cumplidos puede trabajar sin autorización de sus padres o tutores (Ley Federal del Trabajo, Título II, Capítulo I, art. 23); y de este modo, se incorpora a su etapa productiva, formando relaciones laborales que incluyen un patrón, y una inmersión a una cultura empresarial o institucional, nuevas reglas, nuevos aprendizajes, o especializaciones.

Bajo los supuestos anteriores, se ha concebido la siguiente clasificación de influencias en la cultura del ahorro personal (para una visualización general, ver Anexo 1: Figura 3.16 “Construcción de la Cultura del Ahorro Total en un Individuo”):

1.8.2.1.1. Influencias Primarias

1.8.2.1.1.1 La cultura del ahorro tipo 1 (CA1)

Es la influencia que recibe una persona con la familia. Al ser base de la sociedad y como agente formador en primer lugar; en el seno materno se desarrollan las vivencias que las personas usan para crear su propia tabla de valores, y sus códigos de conducta individual como ser humano, como ya se argumentó anteriormente.

En otras palabras, la educación recibida en los primeros años de vida al lado de la familia en los que un infante es técnicamente un libro en blanco, no se recuperan a lo largo de su vida escolar; pues la formación recibida en la escuela solo se incorpora a lo que ya tiene conceptualizado en su tabla de valores, pero no recicla la formación recibida, de manera que como los cimientos de un edificio, las influencias del hogar cimbran y preparan lo que después reciba con la formación escolar.

Esta cultura del ahorro es la más importante y como todo proceso de formación, debe tener una parte teórica, una de ejemplo y una parte que involucre la práctica, es decir, idealmente primero se debería de hablar sobre el ahorro al infante (dar la teoría), luego se le debería mostrar cómo se hace (que el niño vea que sus padres ahorran, poniendo el ejemplo), y posteriormente, darle los medios y el instrumento para para que el niño lo lleve a la práctica, lo que incluye una mesada o domingo, y proporcionarle una alcancía (su primer instrumento de ahorro) para que empiece su propia experiencia.

1.8.2.1.1.2 La cultura del ahorro tipo 2 (CA2)

Se recibe en la escuela, en donde aprende a desarrollar otras capacidades y se adquieren habilidades que le serán útiles para incorporarse al sistema en donde vive, desarrollando aptitudes que le permiten ser socialmente aceptable como parte de una comunidad o grupo, regido por leyes, normas, usos y costumbres; en este contexto, la escuela queda como una gran influencia porque el infante pasará

los siguientes 14 años de su vida, considerando la obligatoriedad de la educación básica hasta la preparatoria en el caso de México.

Con estas condiciones, se aplicaría el mismo proceso de formación que en el hogar: teoría y práctica; solo que en este círculo social no será el docente quien le proporcione el dinero y la alcancía a los educandos, sino que se debe pedir el apoyo de los padres de familia para llevar a cabo tal proceso.

Como se discute en el apartado de educación y ahorro, para el caso de México hubo un periodo en el cual la política (macro ambiente, del que se habla más adelante) estaba alineada para que en la formación del educando de nivel básico se incluyera este proceso en su vida escolar; y a pesar de que dejó de hacerse hace algunas décadas, todavía suele usarse el ahorro escolar en algunas ocasiones con motivos de graduaciones y eventos especiales, lo cual si no es una formación propia del ahorro en sí, representa un roce con el concepto, aunque sea esporádicamente.

1.8.2.1.2 Influencias Secundarias

1.8.2.1.2.1 La cultura del ahorro tipo 3 (CA3)

Durante este trayecto cronológico en el que el infante se incorpora a la educación formal a través de la escuela, aparecen las primeras amistades; y si bien es cierto que a lo largo de su vida conservará, cambiará y añadirá nuevas relaciones interpersonales (Webster-Stratton y Taylor, 2001), también es cierto que conocerá a más personas dentro y fuera de la escuela; es decir, aún en los casos en los que una persona no se encuentre acudiendo a recibir educación formal, el contacto social a través de amistades no estará ajeno a su vida, en esta circunstancia es que a las amistades se les considera como tipo III, ya que aparecen después del contacto con la familia y la escuela.

Una persona puede recibir esta cultura cuando se da cuenta o vive de espectador cercano las recompensas que puede tener otra persona que sí ahorre, cercana a él, en este caso en su círculo de amigos.

Por ejemplo, suponga que Pedro y Juan, son niños que quieren un mismo video juego, pero Pedro no puede obtenerlo porque sus padres no pueden comprarlo, mientras que Juan, al recibir un domingo y tener una alcancía en la cual ya tiene el hábito de ahorrar, al cabo de un tiempo obtiene su deseado artículo; ante esto, Pedro le pregunta a Juan cómo lo obtuvo. La respuesta de Juan, es sencillamente “ahorrando”.

Este hecho podría desencadenar en Pedro una serie de inquietudes acerca del ahorro, si Pedro no sabe lo que es, porque en su casa no tienen esa cultura del ahorro, probablemente le preguntará a Juan lo que significa, y de esta manera, Pedro puede iniciar sus pensamientos económicos y financieros, de tal modo que probablemente comprenda en poco tiempo, lo útil que resulta contar con un ahorro personal, para disponer de bienes y servicios usando el recurso propio guardado.

Para el caso de las personas en edades productivas, es decir, aquellas que ya se encuentran trabajando, también puede darse el caso de que ésta sea invitada a participar en una tanda o cundina, en la cual pueda ahorrar con otro grupo de personas interesadas en el mismo objetivo.

1.8.2.1.2.2 La cultura del ahorro tipo 4 (CA4)

Pasado el periodo de formación básica, y aun cuando este no se encuentre concluido; en México una persona puede incorporarse legalmente a trabajar cuando tiene 16 años cumplidos, sin necesitar la autorización de sus padres o tutores (Ley Federal del Trabajo, 2013); de hecho, estadísticamente el INEGI (2010) sólo considera como dependientes económicos a los menores que tengan 15 años o menos, puesto que al cumplir 16 años pueden acceder al mercado de trabajo legalmente y conseguir sus propios ingresos.

La relación laboral con la empresa o lugar de trabajo marca el inicio de su etapa productiva en la vida, e independientemente de que se quede trabajando en un solo lugar o en varios a lo largo de ella; lo cierto es que el contacto y la relación obrero-patronal con la empresa donde trabaje representa otro agente de influencia en su vida, en la que el individuo debe adaptarse a la cultura del lugar donde

trabaje, y si en ese lugar se cuenta con programas establecidos para el ahorro de los empleados, como las cajas de ahorro, los fondos de ahorro, o cualquier otro que tenga el patrón dedicado exclusivamente para que los empleados puedan ahorrar; entonces aún puede ser que aquellas personas que no han ahorrado en toda su vida, adquieran este hábito y aprendan lo que representa.

Todo esto independientemente de que un trabajador que goce de las prestaciones de Ley en su empleo, en este caso, una afiliación al IMSS, ISSSTE o ISSSTECALI, tiene derecho una Afore en la cual el Estado, el patrón y el trabajador hacen aportaciones bimestrales de acuerdo al salario que reciba el trabajador, y que con las reformas hechas a las leyes pertinentes, ahora también los trabajadores pueden hacer aportaciones voluntarias directamente, para aumentar su ahorro para el retiro (Ley del Seguro Social, 2012; Ley SAR, 2012).

Resulta pertinente aclarar que en este estudio se incluye como instrumento de ahorro a las Afores, porque como ya se explicó anteriormente, gracias a las reformas hechas a la Ley del Seguro Social (2012) y a la Ley SAR (2012); ahora cualquier persona puede abrir su propia cuenta de ahorro para el retiro sin tener una afiliación a una institución de seguridad social, bajo la modalidad de “trabajador independiente” (aunque esta modalidad no tenga las aportaciones hechas por un patrón y por el Gobierno, pues tiene características distintas, basadas puramente en aportaciones hechas por el propio ahorrador); pero este esquema de ahorro no es de conocimiento popular; tan es así que de las encuestadas solo tienen Afore quienes mantienen un trabajo con una relación obrero patronal de por medio con prestaciones de Ley, al momento de la encuesta.

Se incluyó en el instrumento de investigación una pregunta respecto al conocimiento de la encuestada, sobre si conoce el monto que tiene guardado en su Afore, mostrando no solo quienes cuentan con una cuenta individual de este tipo, sino la referencia para determinar el grado de conocimiento e interés de la encuestada sobre el tema del ahorro, considerado en todos los aspectos y en este caso, el ahorro para el retiro; y en la que queda también establecido de facto con

una opción de respuesta “no tengo este tipo de prestaciones” la situación de aquellas mujeres que no tienen con una cuenta como ésta o bien, su conocimiento sobre la modificación hecha a la Ley SAR (2012).

1.8.2.1.2.3. La cultura del ahorro tipo 5 (CA5)

Es la influencia que se obtiene a través de la pareja con la que se vive o se tienen hijos, pues la convivencia íntima al vivir o haber vivido juntos, forma parte importante del círculo de agentes transmisores de normas, conductas, usos y costumbres que conforman una cultura mutua en su relación de pareja; independientemente de que luego de un tiempo se separen, se divorcien o incluso que la pareja muera; siempre pueden quedar hábitos adquiridos de uno hacia el otro y viceversa.

1.8.2.1.2.4 La cultura del ahorro heredándose a los Hijos (CAHH)

Esta cultura es la que se hereda a los hijos, comenzando con el ciclo nuevamente de la cultura del ahorro tipo 1 en ellos.

Aquí se trata en primer lugar del ahorro, como instrumento de previsión ante un futuro incierto, pero si se toma como base la TAA (Sherraden, 1991), incluso podría considerarse el hecho de que una educación profesional para los hijos, como deseo y objetivo de los padres, representa una especie de ahorro, tomando como supuesto, la inversión que se hace en capital humano esperando obtener mejoras al ingreso y nivel de vida propio y de los hijos, de la descendencia.

Como lo explicaron Sherraden y Zhan (2002), en un estudio sobre las implicaciones de la educación profesional y la acumulación de activos en los hogares de madres solteras de los Estados Unidos de Norteamérica; los logros educativos de los hijos, contribuyen de manera significativa en la generación de bienestar de las familias cuyos hijos tienen una educación profesional, porque les abre puertas a trabajos mejor remunerados, en los cuales se desempeñan con capital intelectual y no con mano de obra en bruto; especialmente hablando en el caso de los hijos de madres solas.

Se toma en cuenta en el instrumento de investigación, porque se intenta medir el grado de transmisión, salto y mutación de esta cultura entre una generación y otra, buscando evidencia de que si una persona que no tuvo CA1, pero tuvo alguna otra CA, tal vez rompa con el patrón de la imprevisión financiera que tuvo su propia formación en la familia, y que recibió de otros círculos sociales en otra etapa de su vida adulta, e inicie una nueva formación con sus propios hijos.

Al respecto, bien podría mencionarse en este argumento a la teoría darwiniana de la evolución de las especies, que postula la sobrevivencia de aquellas más aptas, o las que mejor se adaptan al cambio; en este contexto, el proceso de adaptación incluye siempre una mejora, por eso Charles Darwin en su obra “El Origen de las Especies”(1859), llamó a este proceso de adaptación “descendencia con modificación” en la lucha de las especies por sobrevivir con los recursos existentes (ILCE, 2013).

En este caso, y hablando de la evolución en la vida económica y financiera de las personas, de la cual depende el resto de su calidad de vida al convivir en un grupo o población; este cambio de formación de los padres hacia sus hijos, diferente de la formación que recibieron de los abuelos, también puede constituir una forma de adaptación social que es meramente eso: para sobrevivir hay que adaptarse como individuo a un sistema y una sociedad que tiene una vida económica en la cual cada quién se mueve bajo su propio egoísmo personal y con sus propios medios, que tiene un mercado en el cual existen leyes de oferta y demanda, con información imperfecta, y con periodos de auges y crisis económicas en las cuales, solo sobrevive aquel que tenga la capacidad de hacerlo.

De este modo, ante la falta de capital humano que permita obtener un trabajo mejor remunerado entre una generación y otra; la CAHH puede representar la gran diferencia entre padres pobres e hijos no pobres (aun cuando los hijos tampoco tengan una educación profesional), así también podría explicarse el por qué no todos los hogares de madres solas son pobres, ni todos los hogares de madres solas permanecen pobres durante mucho tiempo, y la perspectiva de que tanto el ahorro, como la acumulación de activos puede hacer una gran diferencia

en el bienestar generacional, como lo ha venido planteando Sherraden desde 1991.

1.8.2.2. El macro ambiente

Todo lo anteriormente expuesto, se encontrará siempre bajo un marco envolvente a nivel macro ambiente que también influye en determinado grado a la socialización, particularmente hablando de leyes y normas que de éste emanan; y es por supuesto, el sistema de gobierno y la política pública que esté vigente mientras eso sucede. Al respecto, en este estudio solo se analizarán los casos de experiencias en sistemas capitalistas, que es el que se tiene en México; sin entrar en los casos de otros sistemas como el comunista.

1.8.2.2.1 Una experiencia extranjera: El caso de Estados Unidos de Norteamérica

En la experiencia internacional, destaca la situación de Estados Unidos de Norteamérica y de Bangladesh, al contar con modelos, programas y metodologías para estimular, captar y aumentar el ahorro de personas de bajos recursos, como lo refiere Campos (2005); sin embargo, en esta investigación se analizará solo el caso de los Estados Unidos, porque se tuvo acceso a diferentes estudios e informes hechos sobre estos programas; de manera que se pudo conocer mejor la situación de éste país respecto al tema de interés, que es el fomento al ahorro de las personas de bajos recursos, consideradas como vulnerables por vivir en riesgo económico.

Estas políticas involucran al gobierno federal junto a otras instituciones de carácter privado, con el objetivo primordial de la superación de la pobreza a través del ahorro para la acumulación de activos, en un sistema capitalista de libre mercado (Campos, 2005).

Desde que en 1988, Michael Sherraden publicó su artículo “*Rethinking Social Welfare; Toward Assets*”, y puso énfasis en mencionar el papel del gobierno y las instituciones como agentes responsables y detonadores de políticas que se enfoquen en establecer programas de ahorro bonificado en los sectores pobres de

la población, han surgido muchos estudios que muestran evidencia de ello, en el Centro para el Desarrollo Social de la Universidad Washington de Estados Unidos de América (CDS, por sus siglas en inglés).

Fueron Beverly y Sherraden (1999), quienes propusieron la creación de estos programas, dando origen a la idea que posteriormente se convirtió en los *IDA* (por sus siglas en inglés, *Individual Development Account*, y en español, cuenta individual de desarrollo), que son cuentas de ahorro bonificado en donde las personas de bajos ingresos pueden ahorrar con el objetivo de comprar activos para su hogar (en el caso de adquisición de propiedades específicamente su primer vivienda, no se apoya la compra de segundos bienes inmuebles), poner un negocio o seguir estudiando.

Los IDA se establecieron como una opción para cada entidad a través de la Ley de Bienestar promulgada en 1996, pero la inscripción al programa comenzó para el público a partir del mes de Julio de 1997; y poco a poco han ido extendiéndose cada vez a más estados de la Unión Americana (Zhan y Grinstein-Weiss, 2005).

Las Cuentas de Desarrollo Individual (IDA), son cuentas especiales de ahorro para captar recursos de las personas de bajos ingresos y de ingreso medio. Son consideradas socialmente innovadoras para fomentar la oportunidad de acumulación e incremento de activos en hogares de escasos recursos (CFED, 2013).

Parte de este programa incluye una formación financiera para los ahorradores inscritos en el, para seguir fomentando el ahorro entre las personas una vez que culmine su ciclo de participación en el programa, que puede extenderse hasta 4 años (CFED, 2013).

Los fondos provienen de diversas fuentes como el mismo gobierno, organizaciones de la sociedad civil, algunas empresas e incluso cualquier persona puede hacer una donación a través de la página de internet del programa (CFED, 2013).

En un informe sobre los IDA, Sherraden (2002), comenta los resultados de 298 encuestados respecto a cómo lograron ahorrar en las cuentas IDA; las respuestas se dividieron en las siguientes categorías:

i) Reducción de consumo. El 70% manifestó haber sido más cuidadosos a la hora de hacer las compras en la comida; el 68% dijo que comía con menos frecuencia y el 64% redujo sus gastos en ocio.

ii) Aumento de ingresos. El 29% dijeron haber trabajado más horas para generar ingresos adicionales destinados al ahorro en los IDA.

iii) Aumento de la deuda. El 7% dice haber pedido prestado a sus familiares y amigos para poder ahorrar en IDA, mientras que el 3% manifestaron haber usado préstamos de tarjetas de crédito para destinarlos al ahorro en este programa. Ante esto último, Sherraden (2002) comenta que este número pudiera estar sesgado porque existe la posibilidad de que algunas personas solo contestaran “la respuesta correcta”, en el sentido de la honestidad, es decir, que si los incentivos de los IDA son realmente muy buenos, para algunas personas representan costes menores endeudarse por fuera para poder obtener el beneficio del IDA.

El análisis de Sherraden (2002), concluye diciendo que los estímulos del IDA realmente cumplen su función para que las personas hagan esfuerzos por ahorrar, pero que reducir el consumo en comida o en otros aspectos vitales, puede conllevar a situaciones desfavorables para los ahorradores ya que, el 15% dijo haber pospuesto una consulta médica con el fin de destinar ese dinero al IDA.

Posteriormente, en 2005, se publica otro informe en el que ya se cuenta oficialmente con un sistema de información del IDA (MIS IDA, por sus siglas en inglés), y entre los datos publicados, destaca el hecho de que 4 de cada 5 participantes del IDA, son mujeres; y de estas, 1 de cada 2, es madre soltera. Al respecto, Sherraden y Schreiner (2005) comentan que esto demuestra que las mujeres y en particular, las madres solteras tienen mayor probabilidad de ser ahorradoras que los hombres, aún en el caso de aquellas que no tienen hijos.

Respecto a la edad, encontraron que no se tiene una determinada edad que influya para el ahorro, y concluyeron que esto coincide con el hecho de que los motivos del ahorro son diferentes para todas las edades (Sherraden y Schreiner, 2005).

Sobre los motivos para ahorrar en los IDA, sigue estando en primer lugar la compra de una casa (que coincide con la parte de la población del IDA que arrendaban su vivienda), seguido del establecimiento de una microempresa, las reparaciones del hogar, la educación post secundaria, ahorros para la jubilación y la capacitación laboral (Sherraden y Schreiner, 2005).

En este sentido, la participación para la compra de una casa fue más prolongada y en términos monetarios más amplia comparada con los otros fines, como por ejemplo, los ahorros para la reparación del hogar eran más pequeños y se retiraban más rápido, pero en general, los usos del ahorro dependían de la edad y de los activos existentes al momento de ser participante de un IDA (Sherraden y Schreiner, 2005).

Desde 2007, cada año se realiza una encuesta entre los participantes del IDA a nivel nacional, para poder determinar los alcances obtenidos y establecer nuevas metas, así como la detección de posibles focos de mejora, los resultados suelen comunicarse a todos los ahorradores del programa y además, se realiza un informe para la comunidad en general, así como un desglose detallado para el Congreso (CFED, 2013).

Desde su puesta en marcha en 1996 y hasta el 2011, los IDA's han ayudado a más de 115,000 familias de bajos ingresos a través del ahorro y la adquisición de activos, a la fecha del último informe (2010-2011), se logró la implementación de 350 programas con algún tipo de IDA para los ahorradores (CFED,2013).

Como se determina en este informe (2010-2011), el objetivo más frecuente para los ahorradores del IDA fue la compra de una casa propia (35,5%), seguido del financiamiento para la educación post secundaria (25,9%) y para expandir una pequeña empresa (23,0%); el resto estuvo repartido en la adquisición de otros

activos como automóviles, reparaciones del hogar y la capacitación para el trabajo (CFED, 2013).

Algunos de los IDA no son para todo el público, sino que están dirigidos a grupos vulnerables de la población; de hecho un 8,2% de los programas encuestados para este último informe, revelan que atienden solo a población inmigrante; 10,9% exclusivamente a personas con algún tipo de discapacidad, 15,5% atiende específicamente a mujeres, y un 10% atiende solamente a jóvenes menores de 18 años y niños. Otros grupos atienden específicamente a indigentes y familias sin hogar, ex convictos y sobrevivientes de violencia doméstica, a familias de trabajadores agrícolas migrantes, a refugiados, y a los residentes de albergues públicos, pero el informe no especifica el porcentaje de cada uno (CFED, 2013).

Algunos de los programas de los IDA (50% de los que se encuestaron para este informe), dan seguimiento a sus participantes graduados, los periodos van desde los 6 meses hasta los 10 años; y además, cuatro de cada diez programas encuestados, les siguen brindando beneficios a sus graduados que incluyen asesoría, redes sociales para referencias, talleres diversos, educación continua y ayuda para la preparación de impuestos (CFED, 2013).

El 90% de los programas de IDA encuestados para el informe del periodo 2010-2011, reporta que ofrecen algún programa para la adquisición de vivienda; de éstos, 48% tiene restricciones sobre los titulares de la propiedad relativas a la compra, y éstas tienen que ver con políticas sobre la adquisición de viviendas de mayor calidad pero de menor costo; a través del uso de hipotecas en primer lugar y en última instancia, también de ayuda para evitar la ejecución de una hipoteca con un desalojo (CFED, 2013).

El 74% de los programas que respondieron la encuesta, ofrecen programas para la educación postsecundaria y la capacitación laboral. La mayor parte de estos programas tienen a sus beneficiarios estudiando la educación superior en colegios o universidades en periodos de 4 años (49,4%); seguidos por los que estudian en

colegios comunitarios (30,6%) y luego los que están en escuelas comerciales con un veinte por ciento (CFED, 2013).

El 75% de los programas encuestados (para el periodo comprendido entre 2010-2011), reporta tener apoyos para la micro y pequeña empresa, además se indica que gracias a estos programas, se crearon 2,757 empleos a través de empresas iniciadas por un IDA (CFED, 2013).

El 18% de los programas encuestados para este mismo periodo, indica que ofrece algún apoyo para hacer reparaciones en el hogar; un 22% ofrece apoyos para adquisición de automóviles, 4% ofrece un IDA para el retiro, otros ofrecen también la adquisición de computadoras, asistencia tecnológica, crédito para la construcción y reparación, para solventar deudas, electrodomésticos, gastos médicos y gastos relacionados con la consecución de la ciudadanía americana (CFED, 2013).

Aproximadamente un 82% de los programas que respondieron la encuesta para el periodo mencionado, recibieron algún apoyo de fondos federales, pero la mayoría de los recursos proviene de “Activos para la Independencia del Programa”, una cuenta en la que por cada dólar aportado por gobiernos estatales, organizaciones no gubernamentales (hasta donaciones hechas por personas a través de la página de internet del IDA), se recibe un dólar del gobierno federal; en ese sentido, aproximadamente un 10% de los programas encuestados reportaron que este periodo 2010-2011 recibieron menos recursos federales respecto al año anterior, mientras que el 7,5% dijo haber recibido más apoyo respecto al periodo anterior (CFED, 2013).

Aproximadamente un 42% de los que contestaron la encuesta para el periodo 2010-2011, reportaron recibir alguna forma de financiamiento local, de ellos, un 16% dijo que la financiación local disminuyó y un 2,5% indica que el financiamiento local aumentó con respecto al periodo anterior (CFED, 2013).

Alrededor de un 56% de los programas encuestados para el mismo periodo, estaba recibiendo financiamiento privado de organizaciones filantrópicas, pero de

ellas, el 17% reportó que había recibido menos recursos respecto al periodo anterior, y un 8% informó que éste había aumentado (CFED, 2013).

Casi el 58% de los programas que se encuestaron para este informe del periodo 2010-2011, reportó estar recibiendo fondos de alguna institución financiera privada, estas fuentes incluían bancos locales, nacionales y cooperativas de ahorro; un 17% dijo que el monto de apoyo había disminuido respecto al periodo anterior mientras que un 10,5% aseguró que el financiamiento se había incrementado (CFED, 2013).

A estos programas encuestados en el periodo 2010-2011 que tienen algún IDA, se les pidió que mencionaran en orden, cuáles serían los cuatro recursos necesarios para poder considerarse exitosos. El 49% de las organizaciones dijeron en primer lugar, el recurso federal “No Match” (que consiste en la aportación del dólar por dólar, cuando el gobierno federal responde ante la filantropía y caridad de otras personalidades diferentes, pudiendo ser ONG, gobiernos estatales o personas físicas), mientras que un 20,4% respondió que es necesario tener más personal como recurso para poder volverse un éxito (CFED, 2013).

1.8.2.2.2 El caso de México y la Política relacionada al ahorro

Para el caso de México, se toma la evidencia de política gubernamental enfocada al ahorro, que nació con el extinto Patronato del Ahorro Nacional (en adelante, PAHNAL) creado mediante decreto presidencial publicado el 31 de diciembre de 1949, con el objetivo de promover el hábito del ahorro entre la población mexicana, y que dejó de operar el 31 de diciembre de 2001 para convertirse el 1º de enero de 2002 en lo que hoy es el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (en adelante, BANSEFI), de acuerdo a la historia contada en el sitio web oficial (BANSEFI, 2012).

Para cumplir con su objetivo, el PAHNAL emitía “Bonos del Ahorro Nacional”, establecía planes de ahorro y recibía depósitos en administración, custodia o garantía por cuenta de terceros de los títulos emitidos (BANSEFI, 2012).

Los bonos del ahorro nacional, fueron creados con la misión de proporcionar un instrumento seguro y flexible a los pequeños ahorradores, que también les generase atractivos rendimientos. Además, estos bonos eran pagables a la vista por el PAHNAL, no perdían valor ni siquiera en el monte de piedad, no estaban sujetos a ningún impuesto y los plazos de la inversión eran de 5 a 20 años o de duración indefinida (BANSEFI, 2012).

Entre los diferentes instrumentos que puso a disposición el PAHNAL para el ahorro de los mexicanos, destaca el sistema “prestahorro” lanzado en 1990, que permitía al ahorrador acceder a un crédito previa formación de un capital de ahorro durante uno o dos años. Estos créditos podían ser para la adquisición de bienes de consumo duradero o préstamos hipotecarios, es decir, se destinaban exclusivamente para la creación y acumulación de activos de los mexicanos (BANSEFI, 2012).

Posteriormente, en 1991 se lanzó al mercado la “Cuentahorro”, y en 1992 la “Tandahorro”, instrumento que hoy en día se usa también de manera informal en grupos de personas (véase tipos de ahorro informal) y más tarde, los instrumentos que conforman la oferta actual (BANSEFI, 2012).

Los Bonos del Ahorro Nacional contaban, entre otras, con las siguientes garantías:

- i) incondicional del Gobierno Federal de pagar en efectivo el valor nominal de los bonos a la fecha de su vencimiento, tratándose de valores de interés creciente; ii) incondicional del Gobierno Federal de pagar en cualquier momento, en efectivo, los valores de rescate contenidos en los bonos; iii) incondicional del Gobierno Federal de pagar en efectivo el valor nominal de los bonos, más intereses vencidos, en cualquier fecha posterior a la de su venta, tratándose de valores de interés constante (BANSEFI, 2012).

Para cumplir con los compromisos del Gobierno Federal, en el sentido de pagar el valor de los bonos, el Banco de México, por cuenta del PAHNAL, atendía el pago de los bonos vencidos y sus intereses (BANSEFI, 2012).

Los Bonos del Ahorro Nacional dejaron de colocarse en 1992, y para atender los requerimientos del público usuario de este producto se siguen ofreciendo los Contratos de Depósito de Títulos en Custodia y Administración (CODES), aun cuando entre el público en general se siguen conociendo como Bonos del Ahorro Nacional (BANSEFI, 2012).

Es lamentable que en el sitio de internet de BANSEFI (2013), no se pueda acceder a las estadísticas sobre el número de mexicanos que lograron obtener un patrimonio o los beneficios que derivaron del uso de estos instrumentos de ahorro en su tiempo; pero resulta muy interesante que, al analizar algunos de ellos, se puede ver que el objetivo de la acumulación de activos ya se encontraba de trasfondo en estos programas de gobierno, y que 50 años antes que Michael Sherraden propusiera la creación de los IDA en los Estados Unidos de Norteamérica, en México ya se contaba con programas similares para la población.

Hoy en día, el BANSEFI es quien se encarga de darle continuidad al objetivo del PAHNAL, pero algunos de los instrumentos que en aquel entonces beneficiaron a la población mexicana, dejaron de existir mucho antes de que el PAHNAL se convirtiera en BANSEFI, como los bonos de ahorro escolar, de los que se hablará en el apartado de la educación y el ahorro (BANSEFI, 2012).

El Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, tiene por objeto promover el ahorro, el financiamiento y la inversión entre los integrantes del Sector, ofrecer instrumentos y servicios financieros entre los mismos, así como canalizar apoyos financieros y técnicos necesarios para fomentar el hábito del ahorro y el sano desarrollo del Sector y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país (BANSEFI, 2012).

Para ello, entre sus servicios y productos se destacan aquellos dirigidos a las personas como las cuentas de ahorro, ahorro previo para la vivienda, los CODES que títulos de garantía (como una versión actualizada de los bonos), los

instrumentos de inversión, la promoción de la educación financiera y la red financiera llamada “L@Red de la Gente”, la cual se comenta a continuación debido a que contiene datos relevantes para el marco de esta investigación (BANSEFI, 2012):

L@Red de la Gente, es un programa para llegar a los municipios más alejados del país, y se considera la primera red financiera de su tipo en México, cuenta con 2,391 sucursales ubicadas en 984 municipios en toda la República Mexicana, brindando servicios financieros para que los usuarios puedan enviar y recibir dinero, realizar pagos de servicios, abrir cuentas de ahorros y obtener préstamos (BANSEFI, 2012).

De acuerdo a datos de esta red, en la actualidad, más de una tercera parte de los mexicanos no cuentan con servicios financieros en sus localidades, por eso se creó con la finalidad de incorporados al sistema financiero nacional y que aprovechen las ventajas que dichos servicios les ofrecen. Para ello, este programa tiene una alianza comercial entre 287 sociedades de Ahorro y Crédito Popular entre las que se encuentran cajas de Ahorro, cooperativas y sociedades financieras populares (BANSEFI, 2012).

Además, entre sus beneficios destacan i) ser una alternativa eficiente para acercar servicios financieros a sectores de la población excluidos del sistema financiero formal (26% de la PEA), ii) generar riqueza local a través del aumento en el ahorro, financiamiento, principalmente para actividades productivas, y otros servicios financieros que mejoran la calidad de vida de los usuarios, iii) mejorar las condiciones de acceso y tarifas a los usuarios de servicios financieros, iv) crear sinergias, aumentando la oferta de servicios y consecuentemente, generando ingresos adicionales a las sociedades de ahorro y crédito popular, v) promover economías de escala para los intermediarios financieros, estimulando su crecimiento y vi) fomentar mayor penetración en la diversidad geográfica del país (BANSEFI, 2012).

En su sitio de internet, esta red argumenta ser un herramienta que fomenta la cadena de valor, pues se puede usar entre los proveedores, con el acceso a puntos de distribución para atender sus poblaciones objetivo; entre los intermediarios financieros no bancarios, con el acceso a una gama de productos que permitan la generación de ingresos adicionales por la intermediación y atención a nuevos nichos de clientes; y entre los usuarios finales de los servicios financieros del sector y segmentos poblacionales desprovistos de servicios financieros formales: el acceso a servicios financieros integrales que fortalezcan su bienestar social y económico, en apoyo al desarrollo local y regional (BANSEFI, 2012).

En lo que respecta a educación financiera, BANSEFI tiene material considerable haciendo esfuerzos por llevar el conocimiento a todos los sectores, especialmente aquellos de bajos recursos, sin embargo, esta información se comenta en el apartado de educación y ahorro (BANSEFI, 2012).

Respecto a informes de estos productos, BANSEFI cuenta con el Seguimiento de las Matrices por Resultados (en adelante, Seguimiento MIR), que contiene los resultados divididos periódicamente en trimestres, y en diferentes rubros de los que destacan: i) Productos y Servicios para Fortalecer el Sector y Fomentar la Inclusión Financiera, en su informe trimestral; ii) Apoyos para la Inclusión Financiera y el Fortalecimiento del SACP y iii) Fomentar la Capacitación del Ahorro y los Servicios Financieros (BANSEFI, 2012) .

Sin embargo, estos resultados realmente no arrojan datos que puedan servir para evaluar el desempeño, pues solo se comentan por metas cumplidas en cada trimestre, pero al no compararse respecto a otros indicadores o esos mismos, en otros periodos de tiempo realmente no muestran el grado de penetración que han tenido en la población mexicana. De hecho, la mayor parte de estos informes presentan espacios en blanco o con la leyenda “no disponible” en donde se supone que debería de haber alguna cifra (BANSEFI, 2012).

Por otro lado, en la sección de estudios e investigaciones, BANSEFI publica algunas investigaciones hechas para poder determinar entre otros aspectos, el grado de beneficio o la diferencia existente entre los hogares que tienen acceso al SACP y aquellos que no forman parte de sus beneficiarios. De estas destaca un estudio cualitativo hecho para explorar y establecer patrones de comportamiento de los hogares mexicanos con relación al ahorro y al crédito, así como determinar el impacto de los servicios financieros, llevado a cabo en 2003 (BANSEFI, 2012).

Del universo de estudio y las unidades entrevistadas, se tuvo como requisitos los criterios de tener unidades con ingresos de los tres niveles siendo estos alto, medio y bajo ingreso; nivel de uso de servicios financieros igualmente formales e informales, contar con hogares distribuidos en las tres zonas geográficas del país siendo estas norte, centro y sur de México; asimismo, que la naturaleza del hogar fuera urbana y rural distribuidas equitativamente; y se buscó incluir hogares receptores del Programa Oportunidades a través de cuentas bancarias (BANSEFI, 2012).

Debido a esta cantidad de criterios para cubrir la muestra de la encuesta, esta cifra tuvo que reacomodarse varias veces, sin embargo, los resultados que se muestran incluyeron el análisis de todos los requisitos y, como se comenta en el estudio, se buscó a propósito el hecho de que los hogares fueran tan disímiles entre sí para poder encontrar diferencias entre las decisiones de ahorro y crédito que marcaran el beneficio del programa en unos y otros (BANSEFI, 2012).

Al final se levantaron 116 encuestas. Entre los datos recopilados destacan los siguientes hallazgos: el 62.06% usa al menos un tipo de servicio financiero formal; 50.86% se ha incorporado por lo menos una vez en una cooperativa o caja de ahorro y crédito; y al menos 34.48% tuvo o mantiene una cuenta bancaria abierta (BANSEFI, 2012).

Mostrando el roce de la actividad y experiencias financieras informales, se encontró que el 68.96% de estos hogares han recibido crédito de un familiar o amigo; un 25% ha recibido crédito de prestamistas, 9.48% ha pedido prestado a

su patrón en el trabajo, 16.37% ha pedido a la empresa en donde trabajan, 12.06% ha recurrido a pedir fiado para los alimentos, 25.86% ha comprado a crédito con aboneros (BANSEFI, 2012).

Mientras que un 56.03% compra por sistema de abonos en tiendas, 13.79% ha pedido crédito a sus proveedores, 13.79% acude a casas de empeño y un 2.58% ha solicitado préstamos a sus propios clientes (BANSEFI, 2012).

Referente al ahorro, se encontró que un 54.31% guarda el dinero en su casa, 50.86% usa alguna caja de ahorro o cooperativa, 34.48% ahorra en una cuenta de banco, 44.82% usan tandas o cundinas, y solo el 3% ahorran en su trabajo a través de algún programa especial para ello (BANSEFI, 2012).

Respecto a transferencias financieras, un 48.27% recibe apoyos de un Programa Social, 34.48% recibe donaciones y otras ayudas, un 21.55% usa remesas provenientes del extranjero y 11.20% recibe remesas nacionales (BANSEFI, 2012).

Todo lo expuesto anteriormente queda sentado como el marco institucional gubernamental sobre el cual se desarrolla el ahorro en México, en donde se manifiesta la existencia de condiciones básicas y esfuerzos considerables para poder desarrollar esquemas de ahorro personales formales e informales en la población.

Si bien ningún programa discrimina, la especialización de algunos dirigidos a ciertos estratos, particularmente la población vulnerable como las madres solas, no permite hacer distinción de posición privilegiada en cuanto cifras financieras de ellas en México.

1.9 La Educación y el Ahorro

En esta sección se pretende argumentar la importancia de la educación como una variable desde diferentes aspectos y bajo diferentes supuestos, siendo estos:

i) Demostrar que la educación se considera una inversión y por lo tanto un activo en poder de la persona que la posea; de este modo, al ser un activo intangible capaz de producir beneficios tangibles, se toma el argumento bajo el supuesto de ser un bien deseable para las personas y por lo tanto, también puede incluirse como objetivo a perseguir, es decir, un bien a obtener o un bien a usar para elevar ingresos;

ii) Se enfatiza el hecho de que el nivel de escolaridad influye en el ahorro de dos maneras: primeramente lo hace a través del nivel de conocimientos adquiridos conforme se va adquiriendo mayor educación; y en segundo lugar lo hace influyendo en el nivel de ingreso que tenga la persona, dado el supuesto de que mientras más educación se tenga, se aspira a tener un salario más alto.

Para ello, primero se mencionarán las principales teorías relativas a la relación del ingreso salarial en función de la escolaridad de las personas; luego se muestran estos argumentos incrustados en la Teoría de la Acumulación de Activos (TAA); enseguida, se exponen los hallazgos de investigaciones hechas en torno a la educación económica en la escuela y los esfuerzos que se han hecho en el caso de México en materia de educación y ahorro hasta el día de hoy, esta información se incluye con el fin de compararla con los resultados de la investigación y poder emitir las respectivas conclusiones en el capítulo 4.

La educación es considerada como un activo dentro de los bienes que pueda tener una persona (Sherraden & Zhan, 2002), puesto que una persona que sabe leer y escribir tiene más posibilidades de encontrar un mejor empleo respecto a una que no sabe; y así en este orden, una persona que tenga educación profesional posee una ventaja competitiva respecto a quien no la tenga.

Aunque casi nadie se detiene a pensar en ello, “la mayoría de las personas toman sus decisiones basadas en su propia educación y solo excepcionalmente se medita sobre las variables que realmente influyen en ellas” (Castellar y Uribe, 2004, p.3).

De hecho existen dos teorías que tradicionalmente se ocupan de explicar la relación entre los ingresos por unidad de tiempo y el nivel de escolaridad de las personas, estas son la teoría del capital humano y la teoría de la señalización, resumidas a continuación.

1.9.1 La Teoría del Capital Humano

Básicamente esta teoría propone que los salarios están en función de la educación y la experiencia; según Castellar y Uribe (2004), el término capital humano se refiere a la concepción de que las personas gastan o invierten recursos en sí mismas aun sin obtener satisfacciones actuales, pero con la intención de obtener retribuciones financieras y no financieras en un futuro. En este sentido, la inversión en educación debe analizarse como cualquier otra inversión financiera, con la que se espera obtener rendimientos en algún momento dado y que por ello, también tiene costos, valor presente neto, utilidad marginal, entre otros aspectos de análisis financiero.

De acuerdo a esta corriente teórica, las personas tienen la opción de escoger entre gastar su dinero en educación propia, para sus hijos o bien gastarlo en otro tipo de consumo; la decisión dependerá de la rentabilidad esperada, en cuyos cálculos y fórmula no se entrará a fondo de discusión, pero es importante mencionarla puesto que es el beneficio esperado ante la decisión de invertir en educación; y para el caso de México, se habla de la educación profesional o especializada, porque de acuerdo a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la educación básica y media superior son obligatorias y proporcionadas de forma gratuita por el gobierno, de manera que no deben suponer un gasto considerable como el de estudiar una educación profesional.

Sin embargo, es de destacar que entre los beneficios que otorga tener una educación se encuentra el hecho de que las personas más educadas, tienen menor propensión al delito, participan y toman decisiones políticas más adecuadas, y tienen normas de comportamiento que benefician más a la sociedad (Castellar y Uribe, 2004).

Entre los aspectos que se deben analizar de la teoría del capital humano, resalta que los mercados de trabajo son imperfectos, y por lo tanto no hay garantía de que el educado realmente reciba una remuneración que le pague la utilidad marginal que supone la inversión de haber estudiado (Castellar y Uribe, 2004).

Además, la rentabilidad de la educación pierde valor cuando el costo de oportunidad es mucho más cuantioso que estar en la escuela; Castellar y Uribe (2004), encontraron evidencia empírica de que en periodos de auge económico, disminuye la matrícula escolar mientras que en periodos de crisis, esta aumenta.

En resumen, toda educación que haga más productivo al trabajador, debe ser considerada como una inversión en capital humano; y particularmente hablando en la educación de los adultos, se enfatiza el hecho de que quién acude a educarse lo hace voluntariamente, conociendo perfectamente los costos que implican estar estudiando y asimismo, dentro de su especialización se llega a conocer las retribuciones que le traerá esa educación cuando acceda al mercado laboral (Castellar y Uribe, 2004).

1.9.2 La Teoría de la Señalización

Cuando existen igualdad de condiciones respecto a nivel educativo y experiencia de los trabajadores, se puede presentar una diferencia en los salarios de ellos relativa a factores que no se encuentran a la vista; como la actitud, la motivación, entre otras. Para explicar estas diferencias o señales, la teoría más usada es la de señalización.

Castellar y Uribe (2004) explican que de acuerdo a esta teoría, la educación de los más capacitados les genera mayores probabilidades de ganancia en su trabajo, no tanto porque la educación los haga más productivos, si no por las capacidades innatas, pero que aun así, la educación es una buena señal para encontrar a los mejores trabajadores, puesto que han pasado por el proceso de educación voluntariamente.

Comentan que la educación puede ser considerada económicamente una inversión, pero que hay muchos aspectos tomados en cuenta por los empleadores

para elegir un trabajador, y la mayoría de ellos no se aprenden en la escuela, sino que se forman con carácter, como la puntualidad, la honestidad, la perseverancia, la responsabilidad, la cooperación, la atención, entre otras; lo cual podría ser más bien una cuestión de actitud y no de aptitud (Castellar y Uribe, 2004).

1.9.3 La relación educación-ingreso-ahorro

La teoría económica clásica (véase Teorías del ahorro, pág. 7), sugiere y ha encontrado evidencia de que el ahorro depende principalmente del ingreso de las unidades económicas (Sierra, 2000), debido a esto, y al hecho de que con el capital humano obtenido a través de la educación sobreviene una serie de posibilidades futuras para ampliar la capacidad de ingreso de las personas (Sherraden & Zhan, 2002); resulta válido tratar de extender una perspectiva del ahorro, desde el punto de vista del nivel de escolaridad del ahorrador.

Este señalamiento de la relación del ingreso con el ahorro, conlleva a suponer que mientras más ingreso tenga una persona, entonces debería de ahorrar más; sin embargo, como lo explican Zhan & Grinstein-Weiss (2005), en ese mismo sentido también podría suponerse que una persona con ingresos escasos, tenga un ahorro escaso o incluso nulo; pero aquí entrarían en el debate otros factores que puedan determinar si verdaderamente se ahorra más o menos en relación de proporciones con el ingreso, hablando específicamente de porcentajes destinados al ahorro en términos absolutos o relativos (por ejemplo, ¿una persona que gana \$1000 y ahorra el 10%, ahorra menos que una que gana \$5000 y ahorra solo el 5%?); y específicamente hablando, la influencia que la educación financiera pueda tener en cada persona a la hora de tomar sus decisiones de administración financiera.

Zhan & Grinstein-Weiss (2005) hablan de la educación financiera porque dentro del programa de IDA se brinda educación financiera a los participantes, a pesar de que la mayor parte de ellos no cuenta con una formación postsecundaria (CFED, 2013).

De este modo según los autores, la educación puede jugar un papel fundamental para influir en las decisiones de ahorro de una persona, pero aún a determinados niveles educativos similares, existe la posibilidad de que se tomen decisiones de ahorro distintas, y es exactamente eso lo que se buscó encontrar con este análisis en 2005.

Los autores resumen las principales causas para que el ahorro pueda ser influido con la educación: i) porque la educación se relaciona con un ingreso superior, ii) porque las personas mejor educadas tienden a pensar más hacia futuro, motivo por el cual se decida ahorrar más, iii) porque las personas con educación superior tienen mejores concepciones financieras como la inversión y el rendimiento (educación financiera) y iv) porque la educación proporciona mejores redes sociales respecto a contactos que les ofrezcan inversiones más eficientes y con mayores rendimientos (Zhan & Grinstein-Weiss, 2005).

Dentro de su marco teórico los autores mencionan que desde el punto de vista institucional, la participación de éstas se limita en lo que a opciones de ahorro para el retiro se refiere; al respecto explican que una persona pobre en Estados Unidos de Norteamérica tiene menores posibilidades de encontrar un empleo que le brinde prestaciones de jubilación, por lo que sus oportunidades de ahorrar para la vejez son muy limitadas y que por el contrario, las personas con mayor nivel de educación tienen más probabilidades de encontrar estas prestaciones en su empleo, motivo por el cual probablemente, las personas educadas tienden a ahorrar más para su jubilación.

Paréntesis necesario: Para el caso de México, sería muy difícil poder afirmar esto, por tres razones principales:

En primer lugar, porque México ha tenido una política laboral enfocada en atraer inversiones que si bien requieren mano de obra especializada para determinados puestos, lo cierto es que la mayoría de los empleos generados son de tipo no especializado; es decir, hay muchas vacantes de obreros en maquiladoras, en las que no se les pide ni siquiera la educación básica, lo que representa una

oportunidad de empleo para quienes por cualquier circunstancia no tuvieron la oportunidad de terminar sus estudios básicos; y particularmente en la Ciudad de Ensenada, Baja California; que es donde se realiza esta investigación, hay muchos empleos en los cuales se paga el salario mínimo y que en la mayor parte de los casos –aquellas empresas establecidas debidamente ante la leyes correspondientes- sí incluyen las prestaciones de Ley; entre las que se encuentra el tener derecho a una cuenta individual de ahorro para el retiro (AFORE) en la que no solo hacen aportaciones ellos sino que reciben otras del patrón y del Gobierno, motivo por el cual, los trabajadores de bajos ingresos que se encuentren en este tipo de empleos sí cuentan con un ahorro para la vejez, en el que pueden hacer también aportaciones voluntarias.

Segundo, porque paradójicamente, son las personas con mayor nivel de educación las que se encuentran ante la situación de tener empleo en el cual no gocen de un ahorro para la vejez (al menos no a través de prestaciones en su empleo); puesto que desde hace algunos años en México ya no se usa hacer contratos de trabajo formales para graduados universitarios o técnicos especializados; y la tendencia sigue creciendo, ahora un profesional es contratado bajo el esquema de “honorarios” y sin prestaciones de Ley, de manera que cada quién es responsable de administrarse como pueda, entonces una persona que se encuentre bajo estas condiciones, tiene que tener la capacidad de previsión bien entendida desde su formación profesional, pero lamentablemente esto no es tema tratado en los currículos educativos.

Tercero, porque México es un país que mantiene su economía basada en las microempresas; pues de acuerdo al INEGI (2011) se estima que el 99% de las unidades económicas son esos pequeños negocios de la esquina que alimentan a muchas familias, generando más del 70% de los empleos y representando alrededor del 50% del Producto Interno Bruto; pero en condiciones que, es debido decirlo, no siempre son formales y al no serlo no ofrecen las prestaciones de Ley; pues de acuerdo una investigación hecha por el Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la Cámara de Diputados (2003), para el 2002 la producción del

sector informal de la economía mexicana representaba el 85% de toda la producción de la industria manufacturera y producía más del triple de lo producido por el sector agropecuario, silvicultura y pesca. Ante tales condiciones, habría que ver si esta población mantiene un ahorro para su vejez por cuenta propia o si ya acudieron a abrir su Afore como trabajador independiente, tanto las micro empresas formales como las informales, puesto que el ingreso mediano calculado por hora en 2003 de este último estudio mencionado, para los trabajadores informales era de \$12.42 pesos y en el caso de las mujeres, fue 46% menor que el de los hombres.

El caso de México respecto a la educación y el ahorro se analiza a detalle más adelante; ahora bien, retomando el análisis de los resultados para la investigación de Zhan & Grinstein-Weiss (2005) respecto al ahorro y el nivel educativo, se encontró que sí hay una diferencia significativa respecto a las personas que tienen mayor educación, en especial las que tienen un título universitario; respecto de aquellas que solo tienen la secundaria, con un 48% que deja claro en primera instancia, los beneficios que incluyen tener mayor educación y mayor conocimiento financiero.

Paradójicamente, al añadir la variable de ingreso en el análisis estadístico, los autores encontraron que el ahorro no variaba significativamente entre quienes estudiaron una carrera universitaria y quienes no tienen un título de secundaria, lo que indica que realmente el ingreso no fue determinante para influir tanto en el ahorro, como lo fue el tener mayor nivel de escolaridad (Zhan & Grinstein-Weiss, 2005, p.12).

Respecto al uso previsto para el ahorro, es decir, el motivo para ahorrar; encontraron que los ahorradores con motivos de jubilación y reparaciones del hogar ahorraban casi \$5 dólares más en promedio respecto a los que ahorraban para comprar una casa, y cuando se le añade la variable "licenciatura" al análisis, apenas cambió, por lo que concluyen que el nivel educativo no influye en los motivos del ahorro significativamente (Zhan & Grinstein-Weiss, 2005).

Finalmente, y tal vez sea el hallazgo más importante del estudio; al incluir un análisis multivariable del ahorro, respecto al monto ahorrado mensualmente, la educación financiera y los depósitos directos; se encontró que los participantes con las tasas de educación más altas ahorran más seguido pero en menor monto; respecto a los participantes con menor educación y que ahorran menos frecuente, pero en mayor monto; lo que les indicó a los autores que la educación financiera que se otorga en el programa IDA, influye de manera significativa en los participantes, particularmente aquellos que no tienen más educación que la secundaria (Zhan & Grinstein-Weiss, 2005).

Zhan & Grinstein-Weiss (2005), concluyeron el estudio plasmando dos consecuencias importantes: primero, que efectivamente las personas con menor nivel educativo ahorran menos en términos absolutos que las que tienen mayor educación; pero que esto podría explicarse con el ingreso como medida de restricción ante quienes ganan menos, que coinciden ser aquellos con menor nivel de escolaridad; además habría que ver otros aspectos personales como por ejemplo, mayor número de dependientes económicos, situaciones de enfermedad y otras circunstancias; y esto se debe comparar también desde el punto de vista de las metas de ahorro personal, puesto que aquellos con mayor educación se fijaron metas más altas de ahorro mensual que aquellos con menor nivel de escolaridad, lo que probablemente muestre que las personas con mayor nivel educativo tengan una mejor visión sobre el futuro que sus contrapartes.

Segundo, que la evidencia hallada apoya la teoría de que una mayor educación repercute positivamente entre las personas de bajos ingresos para ahorrar más; esto debido a las horas de capacitación financiera que han recibido por el programa IDA, y que los estudios de educación superior son una necesidad marcada para ayudar a las personas a construir activos y proporcionarles mayores oportunidades; por lo tanto es importante que se les brinde acceso a la educación superior a los hijos de personas con bajos ingresos (Zhan & Grinstein-Weiss, 2005).

1.9.4 La educación como factor detonante del ahorro

La formación económica sistemática, sugiere la inmersión de temas relativos a un sistema económico determinado, y además considerando la tendencia existente de globalización, resulta complejo concebir una sola economía nacional como independiente del resto del mundo; en ese sentido, para Denegri et Al (2006) la mayoría de las agendas políticas nacionales difiere mucho de los esfuerzos hechos para poder permitirle a la población en general mayor participación económica y financiera, al no contar con un currículo educativo que los “alfabetece” económicamente preparándolos para incorporarse a este sistema.

Para poder lograr tal comprensión del mundo económico, es necesario que el individuo conozca el sistema o modelo económico al que pertenece, que genere su propia visión del mismo y en ese proceso, desarrollar actitudes; hábitos y conductas de consumo racionales y eficientes que lo posibiliten para usar adecuadamente sus propios recursos financieros (Denegri, 1998).

Numerosas son las investigaciones que sugieren como edad de inicio para la formación económica sistemática, la etapa de educación básica en la infancia, pues una serie de trabajos con niños de este periodo han demostrado que los estudiantes de educación primaria “son capaces de aprender conceptos económicos y que además, pueden aplicarlos a problemas reales de su entorno cotidiano”, de manera que lo percibido en esta etapa impacta para el resto de su vida, a través del desarrollo de competencias y habilidades fundamentales (Denegri et Al, 2006, p.3)

Además en dichos estudios, se aprecian tres hechos contundentes:

i) Que la constante reflexión de problemas y situaciones económicas por parte de los escolares, incrementa sus capacidades de razonamiento general, lo cual les ayuda a diferenciar diversos aspectos que resultan fundamentales para entender y comprender el mundo social; entre estos, la capacidad de diferenciar de entre las situaciones reales aquellas en las que el individuo no tiene absolutamente ninguna posibilidad de ejercer algún tipo de control, y aquellas situaciones en las cuales los

resultados sociales son consecuencias de haber tomado algún tipo de decisión, a través de elecciones optadas ya sea por individuos o grupos colectivos;

ii) Que los infantes demuestran haber tomado conciencia de que detrás de cada opción, existe una combinación de posibilidades que incluyen aspectos positivos y negativos, es decir, recompensas y castigos para alguno o varios miembros del conjunto involucrado, y que es mejor tratar de evaluar estas posibilidades antes de tomar una decisión; y

iii) Que los educandos logran comprender de manera lógica y pertinente aspectos tan cruciales como la ganancia y el papel del dinero como medio de intercambio y medida de valor (Denegri et Al, 2006).

Este despertar del ser ante el sistema en el que se encuentra sumergido, no es otra cosa más que el reforzamiento de otra escuela de la economía llamada “marginalismo”, que sostiene que es comportamiento natural de los individuos el maximizar sus utilidades o niveles de placer; y sus elecciones racionales son las que “maximizan” su felicidad, en un mundo de escasez:

“El rol de la economía es entonces asignar racionalmente (maximizando la felicidad) los recursos escasos de la sociedad. La preferencia individual, según este enfoque, es esencial para la elección racional. El concepto de racionalidad presupone una serie de elementos concurrentes en el proceso de decidir, se han de conocer “todas las alternativas posibles frente a un determinado estímulo, la existencia de una función de utilidad o preferencia que jerarquiza todos los conjuntos de consecuencias o el conocimiento perfecto de las consecuencias derivadas de cada una de las alternativas posibles a emprender” (March y Simon, 1987, en Coq, 2004, p.119; citados en Glaria, 2009, p.7)

Bajo este contexto, y sin necesidad de entrar a fondo en el campo de la psicología económica; resultaría obligatorio que el Estado se preocupe más por la preparación completa de los individuos para que puedan tomar decisiones personales más racionales, si de cualquier modo cada quién busca su propia satisfacción, entonces hay que fomentar un ambiente en el cual esas decisiones vayan enfocadas en maximizar sus beneficios administrando los escasos recursos

que existen; todo ello bajo el conflicto existente de los procesos cooperativos de la sociedad puesto que es un grupo y como grupo se toman decisiones colectivas que afectan a todos.

Además, si se analiza el comportamiento económico desde un punto de vista más amplio se puede notar que: “No todas las elecciones de los hombres pretenden maximizar beneficios. No siempre elegimos racionalmente. No elegimos solos, sino grandemente influidos por los grupos a los que pertenecemos” (Etzioni, 1980, p.194, citado en Glaria, 2009, p.7)

Respecto a la sociabilización económica en la familia y el impacto de esta en la alfabetización económica infantil, Denegri et Al (2006) concluyen que la socialización y la educación tienen importantes consecuencias en el proceso de comprensión de las actividades económicas y financiera de los niños y adolescentes:

“Así, los padres, quienes son los principales proveedores de dinero, son también los educadores primordiales de conductas económicas (Moore-Shay y Berchmans, 1996; Rose,1999), puesto que es en la familia donde los niños aprenden a desenvolverse, adquiriendo los hábitos, habilidades y actitudes que definen sus patrones futuros de consumo; sin embargo, sus prácticas educativas en esta área son limitadas. Tal como otros hábitos familiares, las prácticas de socialización económica son principalmente de tipo informal y no sistemáticas” (Lassarre, 1996; García, Ibáñez y Lara, 2004, citados en Denegri et Al 2006, p. 5)

Lo anterior sugiere en gran medida que la consecución de tal proceso de educación económica debe darse en la escuela, como un reforzamiento de otros procesos informales que se viven en la sociedad a la cual los educandos se van a incorporar en su etapa productiva, de manera que lo ideal sería, prepararlos para desenvolverse adecuadamente.

1.9.5 La educación y el ahorro: el caso de México

La educación económica en la escuela, particularmente en el caso de México, tiene sus orígenes en el año de 1944, cuando se presenta un proyecto de Ley

aplicable a la educación básica, a través del PAHNAL, institución que como ya se explicó anteriormente, fue creada con el objetivo de fomentar el ahorro en los mexicanos (BANSEFI, 2012).

Con la aprobación de la Ley del Ahorro Escolar en 1949, se crearon los llamados “Bonos del Ahorro Escolar”; se lanzaron al público en 1951 y promovían el ahorro entre los niños de educación básica con estampillas que tenían un valor de \$0.20 centavos cada una, mismas que el infante iba pegando en un cartilla especialmente creada para ello; al llenarla con 50 estampillas se cambiaba por un bono con valor de \$10.00 pesos y era entonces cuando empezaban a generar intereses a una tasa del 7.17% anual, con una vigencia de 10 años tras la cual duplicaban su valor (BANSEFI, 2012).

Entonces, cuando el ahorro escolar formaba parte de la formación del educando mexicano, había detrás de esa tarea toda una política social y económica sustentando la necesidad de contar con un fondo de previsión en todos los bolsillos mexicanos, como lo dijeron entonces los encargados de presentar la iniciativa de Ley del Ahorro Escolar que fue promulgada el 7 de septiembre de 1949:

“[...] Como lo asienta la iniciativa en su exposición de motivos que uno de los defectos que muchos males acarrearán a nuestro pueblo, es su absoluta falta de previsión. El presupuesto individual y aún el familiar, se ven con frecuencia seriamente afectados, particularmente entre las clases media y pobre de México, en virtud de que en vez de erogar sumas inferiores a las del ingreso normal de una familia, generalmente se vive con adelanto en lo que se refiere a esas erogaciones, lo que con lamentable frecuencia da por resultado que en casos de accidentes o hechos que repentinamente ocurren, el individuo y la familia se encuentran completamente desamparados y sin recursos de ninguna índole para hacer frente a esas situaciones.

"Por otra parte, es indudable, que a más de la ventaja grande que representa el tener siempre un fondo de reserva para lo que pueda sobrevenir, la educación que para el escolar constituye el estar sujeto a una ordenada disciplina de ahorro, repercutirá

seguramente de modo favorable en la conformación espiritual de los pequeños escolares y será ésta un factor valioso en su futura actuación en la vida.

"Es de señalarse también el hecho de que pueden apreciarse en la ley, normas que garantizan la seguridad de las sumas ahorradas dando al mismo tiempo movilidad al mecanismo del manejo del mismo, tal como se estipula en el artículo 5o. del proyecto de ley que dictaminamos. Un espíritu semejante informa al artículo 8o. del proyecto de ley al dar a los créditos provenientes del ahorro escolar la situación de singularmente privilegiados y preferentes para su pago [...]"

(Diario de los Debates de la Cámara de Diputados, 1944)

Como el discurso lo refiere, la mayor parte de la población mexicana vivía al día, trabajando para obtener un ingreso que ya debía, desde las históricas "tiendas de raya" que existían en el México de Porfirio Díaz (Kenneth, 1982), hasta parte de la población en el presente, lo cual se pudo constatar con algunos casos al levantar la encuesta de esta investigación; la necesidad apremiante de cambiar esta situación tomó forma con la creación del PAHNAL (BANSEFI, 2012).

Se ha considerado prudente incluir la Ley del ahorro escolar completa, porque dentro de ella se incluye todo un marco político que promovió, estimuló, fomentó y desarrolló el ahorro entre los alumnos de México, bajo un programa completo que no solo los benefició a ellos, como se podrá observar en el documento completo, adjunto en los anexos de este trabajo (ver anexo 2).

El ahorro de los escolares beneficiaba también a los profesores encargados de fomentarlo y a las escuelas en las que estudiaban; de manera que los frutos de estos depósitos debían de convertirse en un logro masivo de bienestar, con escuelas mejor habilitadas, y todos los beneficios que debieron surgir del programa. Se especula al respecto, pues los alcances solo se pueden imaginar debido que no existen archivos estadísticos que relaten los beneficios logrados entre todos los involucrados de este programa.

Lamentablemente, estos bonos se retiraron del mercado en 1968 (BANSEFI, 2013), pero dejaron tras de sí, a 17 generaciones de infantes en todo el país que

recibieron educación financiera para toda su vida y que muy probablemente, aún hoy en su adultez tengan el hábito de ahorrar gracias a este programa escolar, de hecho se encontraron 15 casos de personas que habían formado parte de este programa y que dicho sea de paso, tienen varias formas de ahorro, no solo una.

Ahora bien, así como no se conocen los alcances de este programa, tampoco se puede discutir el grado de educación financiera recibida en este, dado que solo fue un programa de ahorro escolar, mas no incluía, o por lo menos no se manifiesta en la Ley que lo concibió, una estrategia de formación económica completa, la cual no solo es relativa al ahorro, como se discute en el siguiente apartado.

1.9.6 La Educación Financiera

1.9.6.1 Definición de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)

“La educación financiera es el proceso mediante el cual los individuos adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros y desarrollan las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades financieras, y mejorar su bienestar” (OECD, Improving Financial Literacy, OECD, Paris, 2005, p.13, tomado de BANSEFI, 2012).

1.9.6.2 Definición de la Comisión de Educación Financiera de Estados Unidos

La educación financiera consiste en “proveer la información y los conocimientos, así como ayudar a desarrollar las habilidades necesarias para evaluar las opciones y tomar las mejores decisiones financieras” (The National Strategy for Financial Literacy, Financial Literacy and Education Commission, Washington D.C., 2006, V, tomado de BANSEFI, 2012).

1.9.6.3 Definición de la Autoridad de Servicios Financieros del Reino Unido

La educación financiera consiste en el desarrollo de “la capacidad para administrar tu dinero, dar seguimiento a tus finanzas, planear para el futuro, elegir productos financieros y mantenerte informado sobre asuntos financieros” (Financial Services Authority, tomado de BANSEFI, 2012).

1.9.6.4 Definición de BANSEFI

Para BANSEFI (2012), la educación financiera es un proceso de desarrollo de habilidades y actitudes que mediante la asimilación de información comprensible y herramientas básicas de administración de recursos y planeación, permiten a los individuos: a) tomar decisiones personales y sociales de carácter económico en su vida cotidiana, y b) utilizar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida bajo condiciones de certeza.

1.9.6.5 Relevancia de la educación financiera en México

Para BANSEFI (2012), producir un movimiento de gran alcance en favor de la educación financiera en México es una tarea urgente y necesaria por varias razones. En primer lugar, porque hay grandes lagunas en los conocimientos financieros de la gente, esto tiene una serie de consecuencias adversas para las personas, como el endeudamiento excesivo, la falta de ahorro para el futuro, el uso improductivo de las remesas y la poca claridad sobre los beneficios que ofrece la inversión en actividades productivas, la adquisición de activos, o la educación de los hijos.

En segundo lugar, la falta de información, aunada a la escasa penetración del sistema financiero, fomentan el uso de servicios financieros informales, con frecuencia desventajosos y a costos elevados. Por último, el número y la complejidad de los productos financieros han aumentado notablemente en años recientes, lo que dificulta que las personas tomen decisiones informadas que sirvan a sus propósitos (BANSEFI, 2012).

De acuerdo a BANSEFI (2012), los beneficios que ofrece la educación financiera son considerables, tanto para la economía de cada individuo como para la economía nacional. En el plano individual, la educación financiera contribuye a mejorar las condiciones de vida de las personas, ya que proporciona herramientas para la toma de decisiones relativas a la planeación para el futuro y a la administración de los recursos, así como información pertinente y clara que da lugar a un mayor y mejor uso de los productos y servicios financieros. Así, los usuarios con mayores niveles de educación financiera tienden a ahorrar más, lo

que normalmente se traduce en mayores niveles de inversión y crecimiento de la economía en su conjunto.

Adicionalmente, la educación financiera, más allá de contribuir a mejorar el desempeño de las instituciones debido a una clientela más responsable e informada, puede generar un intercambio de información de mayor calidad entre las instituciones financieras y sus clientes. Gracias a la educación financiera los usuarios demandan servicios adecuados a sus necesidades y los intermediarios financieros tienen un mejor conocimiento de las necesidades de los usuarios, lo que da lugar a una mayor oferta de productos y servicios financieros novedosos, aumentando la competitividad e innovación en el sistema financiero (BANSEFI, 2012).

Como se ha mencionado en todo este argumento respecto a los beneficios de contar con educación financiera, están el tener una mejor visión acerca del futuro, pero no desde el punto de vista de la incertidumbre sino mejor dicho, desde la perspectiva de las oportunidades de diversificación tanto del capital humano como financiero, así se puede suponer que una persona que cuenta con mayor nivel de educación, tiene mayores nociones de educación financiera; aunque ésta no se encuentre propiamente insertada en el currículo educativo del país a nivel general; como se discutirá enseguida, respecto al estado actual en México.

1.9.7 El currículo educativo en México: Estado del Arte

Cuarenta años después de que dejaron de emitirse los bonos del ahorro escolar en México, el tema del ahorro se retoma en 2008 como un propósito del programa de educación escolar de la Secretaría de Educación Pública (en adelante, SEP); pero esta vez, se plantea desde el punto de vista de la educación financiera integral.

Entre los antecedentes, se encuentra una prueba piloto del Programa de Educación Financiera (en adelante, PEF) por parte de la SEP, llevada a cabo en 900 primarias públicas de localidades urbanas; aplicada a 137,083 alumnos de 5to y 6to año, así como a 5,184 profesores sobre temas diversos en los que se

resume la participación de las personas respecto a la vida económica y financiera personal y del sistema (SEP, 2009).

El programa piloto consistió en la implementación del Programa de Formación Económica y Financiera; y para evaluar sus impactos se aplicó una encuesta única de conocimientos financieros antes y después de haber recibido éste (SEP, 2009).

Respecto al material distribuido al profesorado relativo a los temas, estaban divididos en los siguientes apartados: i) ahorro de dinero: inversión, previsión y crédito, qué es ahorro, para qué ahorrar, formas de ahorro y qué hacer con el dinero ahorrado; ii) relación del trabajo y el ahorro: qué es el trabajo, inversión, previsión, importancia del trabajo en el hogar y en el país, identificar como trabajo las tareas del hogar; iii) manejo del dinero: recursos personales materiales y no materiales, inversión, previsión, crédito y ahorro; iv) ingreso y gasto: presupuesto, inversión, previsión y crédito, ingreso, gasto y ahorro; v) ingreso y gasto: consumo-inversión-crédito, qué significa consumir de manera razonada y responsable, por qué consumir de manera racionada y responsable, ahorro y previsión; vi) plan de vida: tipos de ahorro, por qué es importante planear, inversión, crédito, previsión, qué es un plan, plan de vida y ahorro (SEP, 2009).

Entre los resultados de la evaluación antes y después, destaca mencionar que 43% identifica correctamente el concepto de inversión después de la aplicación del PEF, pero el 50% sigue confundiendo inversión con ahorro luego de su aplicación; el 55% de los alumnos sigue sin identificar el concepto de recursos personales no materiales aún luego de la aplicación del PEF, el 40% considera que otra forma de recibir dinero diferente al trabajo es la herencia y el 22% cree que lo es el pedir prestado, el 38% considera que planear las compras antes de llegar a la tienda es una manera de consumo responsable y el 38% considera importante planear para poder observar las necesidades personales y las de los demás, incluyendo el considerar dificultades y posibles soluciones (SEP, 2009).

Mientras se incubaba el proyecto de PEF en la SEP, en octubre de 2007 se realizaba el Primer Encuentro de Educación Financiera Banamex en la Ciudad de México, que incluía ponencias y mesas de trabajo relativas a los ámbitos familiar, social, educativo, empresarial, financiero y mediático.

Este encuentro derivó del programa “Saber Cuenta” de grupo financiero BANAMEX, en el cual se ha buscado promover una cultura financiera en todo el país a través de diversos medios y con la realización de estos encuentros que se siguen haciendo año con año, en cuyas mesas de trabajo y ponencias de diversas autoridades, instituciones y activistas nacionales e internacionales respecto al tema financiero, particularmente del ahorro (BANAMEX, 2012); tienen mucho material interesante que no se incluye en esta investigación para no salir del contexto y no abundar en temas que aunque son relativos al ahorro y las microfinanzas, ya estarían de más bajo el marco teórico que se ha desarrollado en esta investigación.

Esta información se incluye en la investigación porque constituyen esfuerzos sumados por parte de la iniciativa privada y las organizaciones no gubernamentales, que se han venido presentando en México para favorecer la inquietante realidad que precede a la formación del PEF de la SEP.

En 2008, Saber Cuenta BANAMEX realizó junto con la Universidad Nacional Autónoma de México (en adelante, UNAM), una encuesta de cultura financiera en la que se buscaba diagnosticar las necesidades de diversos grupos poblacionales en el ámbito nacional, respecto a temas financieros que derivan en instrumentos y decisiones del día a día (BANAMEX-UNAM, 2008).

Para ello, se encuestó a 2,049 personas en todo el país, y los resultados no pueden dejar de mencionarse en esta investigación, porque son realidades de la población que ha crecido sin contar con una política de fomento al ahorro en el currículo educativo y porque constituye la primer encuesta de su tipo realizada a nivel nacional sobre temas que todos manejan consciente o inconscientemente en su vida económica (BANAMEX-UNAM, 2008).

Respecto al concepto del ahorro, el 38% de los encuestados no asocia el ahorro con rentabilidad, lo concibe simplemente como tener dinero guardado, para el consumo futuro o para casos de imprevistos; en la pregunta sobre qué se hace en casa para enseñar a los niños a ahorrar, el 36% manifestó que no se hacía nada puesto que no ahorran, mientras que el 26% dijo que tenían una alcancía propia y que enseñaban con el ejemplo a los infantes, y solo el 1% contaba con una cuenta de ahorro infantil para sus hijos en alguna institución bancaria (BANAMEX-UNAM, 2008).

Solo el 18,5% de los encuestados lleva algún registro de sus deudas, gastos, ingresos y ahorro; y dentro de este grupo, el 22% lleva un registro de sus deudas, el 18% de sus gastos, el 17% de sus ingresos y otro 17% de sus ahorros (BANAMEX-UNAM, 2008).

En una pregunta sobre la distribución de sus ingresos, y la prioridad de gasto en 5 rubros principales a escoger; el 64% distribuye su ingreso solo en las necesidades más básicas como alimentos, salud, ropa y calzado; el 14% lo hace en educación, y en séptimo lugar como lista de principal prioridad se encuentra el ahorro con un 3% de los encuestados (BANAMEX-UNAM, 2008).

El 31% de los encuestados manifestó que los gastos realizados el mes anterior a la encuesta excedieron sus posibilidades económicas, esto sostiene el argumento de que todavía hay una buena parte de la población que acostumbra gastar el dinero que aún no recibe de su ingreso (BANAMEX-UNAM, 2008).

Cuando reciben algún ingreso extra o les llega a sobrar dinero, el 50% de los encuestados manifiesta tener la intención de ahorrarlo o guardarlo, respecto al principal motivo para ahorrar, empatados en primer lugar con el 15% cada uno, se encuentran la salud, las emergencias y los alimentos; el 11% lo destina para la compra, mantenimiento o conservación de la vivienda; el 10% ahorra para la educación, el 6% para cuando no tiene trabajo, otro 6% para su vejez, 3% para otros gastos personales y 3% solo para guardarlo, mientras que 14% lo tiene para otros motivos distintos a los mencionados (BANAMEX-UNAM, 2008).

El 69% manifestó nunca tener la costumbre de informarse respecto a instrumentos de ahorro, crédito, inversión y fondos para el retiro; el 29% dijo hacerlo ocasionalmente solo cuando lo necesitan, y solo un 2% dijo hacerlo siempre (BANAMEX-UNAM, 2008).

Solo el 14% dijo contar con un instrumento de ahorro formal, pero el 70% participa o ha participado en los últimos 12 meses en algún instrumento de ahorro informal, siendo estos: 26% en tandas, 22% guardadito en casa, 5% en cajas de ahorro familiares, vecinales o sociales, 5% le da a guardar el dinero a un familiar o conocido; y el 11% prestó dinero. Un 42% de la población han pedido crédito en los últimos 12 meses: 75% en crédito informales y 25% en créditos formales; mientras que en casos de urgencias económicas, el 74% pide dinero prestado a la familia (BANAMEX-UNAM, 2008).

Entre las conclusiones, se define que casi 1 de cada 5 hogares cuenta un registro de los gastos o con una planeación de los ingresos, deudas y ahorros del hogar; que tanto en el gasto familiar cotidiano, como en la motivación al ahorro en el caso de poder distribuir idealmente el presupuesto con el que se cuenta, las prioridades siempre se orientan a cubrir lo más inmediato y que los bancos no constituyen una opción prioritaria cuando se trata de inversiones, pues la población encuestada refiere mayor inclinación a invertir en su propio negocio o en la compra de bienes raíces (BANAMEX-UNAM, 2008).

Al momento del cierre de la revisión para el marco teórico y contextual de ésta investigación, la SEP ha formalizado el PEF; desde el ciclo escolar 2008-2009 se ha impulsado la puesta en marcha del Programa de Formación Económica y Financiera, elaborado en conjunto por la SEP y la Procuraduría Federal de Consumidor (PROFECO), así como la participación de diversos sectores académicos superiores en la realización de material concerniente a ello, todo con el fin de fomentar la comprensión de nociones fundamentales como valorar la importancia de la administración de los recursos, comprender la relación entre trabajo remunerado y satisfacción de necesidades, desarrollar un sentido de responsabilidad en el manejo de los ingresos y el gasto, lograr objetivos

financieros a cierto plazo para disfrutar de un bienestar económico, comprender el costo de oportunidad de las decisiones que toman constantemente con efectos en lo individual y lo colectivo, así como contribuir al cuidado del ambiente mediante hábitos y actitudes de consumo inteligente de los alumnos de educación básica en el país (SEP, 2012).

Sin embargo, ha quedado fuera de esta discusión el estado que guarda esta formación económica y financiera en la educación profesional, por tres razones básicas:

En primer lugar porque no todas las madres solas que se encuestan en esta investigación cuentan con esta preparación; de hecho, se buscó a propósito esta diferencia entre la muestra encuestada para poder encontrar si en efecto existen diferencias entre el ahorro de las madres solas que tienen un mayor nivel de educación respecto a quienes no la tienen.

En segundo lugar, porque la educación profesional infiere el hecho de especializarse en un área determinada y ello no implica que en el currículo educativo profesional se incluyan materias que coadyuven al futuro profesionista a tener conocimientos financieros básicos si no se trata de carreras relativas a las finanzas; lamentablemente muchos perfiles profesionales carecen de algún conocimiento relativo a la economía y las finanzas personales, cuando deberían tener por lo menos alguna materia en su formación que les muestre temas tan básicos como el ahorro, el crédito y las inversiones, además de aprender a valorar y ponerle un precio justo a su trabajo para la cuestión de la remuneración y el cobro que harán de éste cuando se encuentren desempeñándose profesionalmente bajo el régimen de “honorarios profesionales” en el mercado de trabajo; tan usado cada vez más frecuentemente en México.

En tercer lugar, porque se ha incluido a la variable nivel de escolaridad en la investigación bajo el argumento de que a mayor nivel de este, mayor nivel de ahorro debido a la visión más amplia del futuro en cuestión de oportunidades; no porque mientras más educación se tenga mayor especialización en educación

financiera, que es muy distinta de la educación profesional, ya que como se ha visto a lo largo del marco teórico, la educación financiera la puede recibir un niño en la educación básica o un adulto inscrito en algún programa de ahorro y crédito; sin necesidad de haber cursado una educación profesional con título universitario.

Capítulo 2: Metodología

El objetivo de este capítulo es describir la metodología aplicada para realizar el estudio, empezando por una descripción breve del lugar donde se hizo, así como el enfoque y el paradigma de investigación, el método aplicado, el problema y los objetivos planteados en este estudio.

Se explica el diseño que tuvo la investigación, la descripción del instrumento, su confiabilidad y validez; enseguida se habla de la población objetivo y la muestra obtenida, el tipo de muestreo usado y finalmente se llega al análisis estadístico de los datos obtenidos.

2.1 Lugar de la investigación.

La ciudad y puerto de Ensenada, es la cabecera del municipio más grande de México, y se ubica en el estado de Baja California, se localiza aproximadamente a 130 km de la frontera norte entre México y Estados Unidos de Norteamérica. Es una bahía natural ubicada en el océano pacífico, cuyas actividades económicas incluyen la agricultura, pesca, ganadería, silvicultura, gastronomía, la industria y el comercio, al ser un puerto clave para actividades de intercambio comercial internacional (Gobierno de Baja California, 2012).

Datos del INEGI, señalan que en 2010 había 466, 814 personas habitando el municipio de Ensenada y de este número, 235, 130 son hombres y 231, 684 son mujeres; para la ciudad y puerto de Ensenada ese mismo censo contabilizó una población de 279, 765 personas, pero no se especifica en el sitio web del INEGI el desglose por sexo para la cabecera municipal (INEGI, 2012).

De acuerdo a datos de la Comisión de Promoción Económica de Ensenada (en adelante, COPREEN), el municipio de Ensenada goza de acceso vía puerto marítimo con Asia y terrestre con Estados Unidos de Norteamérica, tiene formación educativa orientada a la ingeniería, posee un excelente clima empresarial y una oferta amplia de proveedores para los distintos clústers que

existen en la región, por lo que el municipio es hogar de muchas empresas de la industria manufacturera del sector aeroespacial, automotriz, electrónicos y semiconductores, tecnologías de la información, artefactos médicos, biotecnología, metalmecánica, plásticos, logística, minería, servicios médicos y turismo (COPREEN, 2012).

Por otra parte, el directorio de la Asociación de la Industria Maquiladora de Baja California (en adelante, AIM), reporta que para el municipio de Ensenada, se tienen registradas maquiladoras en los siguientes sectores: accesorios, aeroespacial, aluminio y vidrio, automotriz, eléctrico, empaques y embalajes, juguetes, metal mecánica, muebles, plásticos, recicladoras, terminados y acabados, aceros y metales, alimentos y bebidas, artículos y bebidas, artículos deportivos, cables y arneses, electrónica, herramientas, accesorios médicos, moldeo por inyección, productos químicos, textil y de servicios (AIM, 2012).

2.2 Enfoque de investigación

De acuerdo con Hernández et al. (2010), la investigación se define como cuantitativa cuando se basa en un conjunto de procesos, es secuencial y probatoria; por lo que usa la recolección de datos a través de un instrumento para verificar objetivos de investigación a partir de la medición numérica y el análisis estadístico de los resultados, para establecer posibles patrones de comportamiento.

El método cuantitativo, tiene las siguientes características: 1) Se plantea un problema delimitado y concreto, 2) Se revisa la literatura existente para construir un marco teórico y derivar una o varias hipótesis, 3) Los objetivos a investigar se generan antes de recolectar y analizar los datos, 4) La recolección de datos se fundamenta en la medición y 5) Los datos recolectados se analizan a través de métodos estadísticos (Hernández et al, 2010).

Además, este método intenta explicar y predecir los comportamientos estudiados, buscando regularidades y relaciones causales entre los elementos, por lo que la

meta principal es la construcción y demostración de teorías, aunque en este caso, se busca lograr los objetivos de investigación (Hernández et al, 2010).

2.3 Paradigma de investigación

Derivado del enfoque cuantitativo que se tiene para este estudio, se puede afirmar que el paradigma de la investigación usado es positivista, porque pretende explicar los fenómenos existentes y que son planteados en el problema de estudio y los objetivos planteados; además, al basarse en el método científico de investigación, se exploran fenómenos que son susceptibles de medirse, como lo plantearon Auguste Comte y Émile Durkheim, según lo menciona Hernández et al (2010).

2.4 Alcance de la investigación

De acuerdo a Hernández et al (2010), este es un estudio descriptivo correlacional que busca mostrar la tendencia en los niveles de ahorro de las madres solas, evaluando su posible relación con distintas variables como lo son el ingreso, el nivel educativo y la cultura del ahorro.

Además, se considera transeccional porque solo se estudia un momento único, es decir, el momento de la encuesta aplicada.

2.5 Método de estudio

El método de estudio que usa en la presente investigación es el método científico, aplicado de manera deductiva, porque parte de lo general a lo particular; en este sentido, se inicia con otras investigaciones hechas en México sobre el ahorro en general, para llegar a la población objetivo que son las madres solas de la Ciudad de Ensenada.

2.6 El problema y objetivos de investigación

Hernández et al (2010) menciona que los estudios de enfoque cualitativo deben aplicarse cuando se tiene un problema que puede ser delimitado, acotado y

específico; de manera que no hay flexibilidad en la respuesta que se busca obtener, en este sentido, el problema de investigación planteado en el presente trabajo es obtener una caracterización del ahorro de las madres solas de la Ciudad de Ensenada, Baja California, México. Caracterizarlo, implica obtener exactamente eso: sus características básicas, como por ejemplo, el tipo de instrumentos que usan para ahorrar, el método que utilizan para hacerlo, la frecuencia con la que suelen hacer abonos a estos fondos, el tipo de ahorro que tienen, entre otra información que se puede obtener con el instrumento que se diseñó para tales fines.

Por esto, el objetivo general de la investigación es “Caracterizar el ahorro de las madres solas de la Ciudad de Ensenada, Baja California, México”.

Los objetivos específicos de la investigación son:

- (1) Conocer si a mayor ingreso percibido es mayor el nivel de ahorro que tienen las madres solas,
- (2) Conocer si a mayor nivel de cultura del ahorro que se tenga, es mayor el nivel de ahorro que llevan las madres solas y
- (3) Determinar si a mayor nivel de escolaridad, es mayor el nivel de ahorro de las madres solas.

2.7 Diseño de la investigación

Hernández et al (2010) menciona que el diseño de las investigaciones cuantitativas es estructurado y predeterminado a la recolección de datos. El diseño de esta investigación es de corte no experimental, ya que no se busca manipular ninguna variable, sino observarla en su estado natural y tratar de encontrar una explicación sobre ella.

Dentro de los tipos de investigación no experimentales, se encuentran los estudios transeccionales, que son aquellos que recopilan datos en un solo momento y

tiempo únicos, pueden abarcar a grupos de personas, objetos o indicadores en diferentes comunidades, situaciones o eventos (Hernández et al, 2010, p.152).

Este corte transeccional a su vez se divide en tres subtipos: estudios exploratorios, estudios descriptivos y estudios correlacionales.

Los estudios transeccionales exploratorios, tienen el propósito de comenzar a conocer una o más variables en un momento específico; al explorar la situación se busca obtener información que posteriormente pueda servir para otro tipo de estudios, como los descriptivos o correlacionales (Hernández et al, 2010).

Los estudios transeccionales descriptivos, tienen el objetivo de indagar en la incidencia de las modalidades o niveles de una o más variables en una población determinada, en un momento único; cuyo procedimiento consiste básicamente en ubicar esas variables en un grupo de personas, objetos, situaciones o contextos, comunidades y fenómenos para poder lograr su descripción. En algunas ocasiones el investigador pretende realizar descripciones comparativas entre grupos o subgrupos de una población particular (Hernández et al, 2010).

Los estudios transeccionales correlacionales-causales, describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado; estas investigaciones pueden darse solo como correlación simple y a veces como una relación de causa-efecto. Estos diseños pueden limitarse al establecimiento de una relación entre variables sin especificar el sentido de causa (Hernández et al, 2010).

Los estudios que involucran la búsqueda de una causal prospectiva, intentan indagar si una variable en particular puede provocar cambios en otra. A estas variables se les denomina “variables predictoras” y estos diseños requieren de análisis multivariados (Hernández et al, 2010).

Con base a esta información, se determina que el diseño de esta investigación es de corte no experimental, transeccional descriptivo y correlacional-causal; porque busca como objetivo general describir (caracterizar) el ahorro de las madres solas

y eso la hace descriptiva; y los objetivos principales son la comprobación de que la variable dependiente llamada “ahorro” está sujeta en un momento dado a otras variables que son el ingreso, el nivel educativo y la cultura del ahorro de las madres solas; por ello se considera correlacional-causal.

Para lograrlo, se diseñó el siguiente plan de acción en la investigación:

- (1) Determinar el objetivo general de la investigación así como los objetivos específicos.
- (2) Realizar la búsqueda y la revisión de la literatura, las estadísticas y las investigaciones existentes respecto a las siguientes palabras clave: ahorro, teorías del ahorro, madres solteras, jefas de familia.
- (3) Iniciar la construcción del marco teórico con la información recabada considerada pertinente para lograr los objetivos de la investigación.
- (4) Seleccionar el tipo de instrumento de investigación ideal para lograr la alcanzar los objetivos; y elaborarlo para aplicar una prueba piloto.
- (5) Pulir el instrumento con los resultados obtenidos en la prueba piloto, buscar el momento y lugar ideal para su aplicación definitiva.
- (6) Aplicar el instrumento a la muestra seleccionada.
- (7) Recopilar los datos del instrumento y proceder a su análisis estadístico para obtener los resultados.
- (8) Interpretar los resultados a la luz del marco teórico planteado.
- (9) Lanzar conclusiones y las recomendaciones para investigaciones futuras en su tipo.

2.8 Descripción del instrumento de investigación

Un instrumento de investigación adecuado, es aquel que registra datos observables apegados a lo que el investigador quiere medir; en toda investigación

cuantitativa se aplica un instrumento para medir las variables de estudio, pues al medir se estandarizan datos buscando cuantificarlos (Hernández et al, 2010).

El cuestionario es un conjunto de preguntas respecto a una o más variables, y es usado muy frecuentemente como el principal instrumento de recolección de datos. Los tipos de preguntas que pueden tener son abiertas o cerradas; las preguntas cerradas, contienen categorías u opciones de respuesta a los participantes, quienes deben seleccionar alguna de ellas y pueden ser dicotómicas (solo dos posibles respuestas) o incluir muchas opciones de respuesta. Las preguntas abiertas, no tienen delimitación alguna en las alternativas para responder, son muy útiles cuando no hay suficiente información sobre las posibles respuestas de las personas (Hernández et al, 2010).

Para realizar esta investigación, se diseñó un cuestionario que se aplicó directamente a madres solas en la ciudad de Ensenada, Baja California, México; la prueba piloto se realizó en el mes de mayo del 2012 entrevistando cara a cara, a 14 madres trabajadoras de las cuales 11 eran solas y 3 estaban casadas. Esto permitió detectar errores de codificación en las respuestas de opción múltiple, cambiar algunas preguntas cerradas para dejarlas abiertas e incluso, se eliminaron algunas preguntas que se percibieron repetidas para las participantes, al responder con datos similares entre las preguntas que aparentemente cuestionaban lo mismo planteado de distinta manera.

Una segunda aplicación del instrumento vino en el mes de agosto de 2012. Esta vez, se dejó un cuestionario auto administrado a través de una página web gratuita para elaborar encuestas académicas, logrando recabar 39 cuestionarios contestados en su totalidad (según el programa había 55 participantes, pero no todos contestaron todas las preguntas); en cuyas respuestas se encontraron resultados similares con la prueba piloto, es decir, en realidad no variaban mucho, solo cambiaron los detalles en los que estaban planteadas algunas respuestas para obtener información más detallada en donde era necesario hacerlo.

En esta segunda vuelta se detectaron otros detalles que fueron pulidos, y finalmente, la aplicación definitiva del instrumento para la investigación se aplicó en el mes de septiembre de 2012, valga mencionar que algunas de las encuestadas ya habían participado en las otras dos pruebas del instrumento, por lo que se encontraron resultados casi iguales para las respuestas de estas participantes en los 3 instrumentos.

El instrumento final contiene cinco secciones, cada una de acuerdo a cada variable que se pretende medir respecto a la variable dependiente, estas son:

(1) Contexto social y demográfico, con 15 ítems.

Esta variable resulta indispensable en casi toda investigación de las ciencias sociales, en este caso, intenta delimitar un cuadro social bajo el cual vive cada encuestada para poder identificar si existe alguna característica sociodemográfica compartida con otras encuestadas que tengan patrones de ahorro similares.

Las preguntas que se hacen son una combinación de datos generales comúnmente solicitados con algunas que indagan sobre el número de hijos que tienen, su estado crediticio y se plantean algunas situaciones cotidianas que pueden convertirse en problema cuando no se tenga un ahorro o superarse fácilmente cuando se dispone de uno, esto con la intención de conocer el impacto que alcanza a tener la ausencia de un fondo de ahorro personal, generando incluso situaciones momentáneas de pobreza.

Es prudente mencionar en este punto, que las situaciones planteadas se sacaron de datos en otras investigaciones sobre jefatura femenina, la vulnerabilidad sobre estos hogares y la feminización de la pobreza; y de entrevistas informales con madres solas, previas al levantamiento de la encuesta.

(2) Nivel de educación generacional, con 6 ítems.

Una variable sencilla que intenta medir el nivel de educación de los padres de la encuestada, sus hijos y el suyo propio; para poder determinar no solo si su

educación influye en el ahorro, sino el nivel de educación generacional relacionado con la variable de la cultura del ahorro.

(3) Cultura del ahorro total, con 20 ítems, esta variable contiene los 5 tipos de cultura del ahorro planteadas en esta investigación, de manera que en realidad son 4 ítems en promedio para cada cultura del ahorro que se busca medir en cada madre sola encuestada.

Una serie de preguntas sobre las costumbres de ahorrar de los padres o personas con las que se crio la encuestada, sus amistades, su expareja, las escuelas donde se ha formado y los trabajos que ha tenido, incluyendo su trabajo actual; con el fin de establecer si alguno de los roces sociales de su entorno han podido incidir en su patrón de ahorro actual, tal como se plantea en el marco teórico de esta investigación.

Además se cuestiona sobre la conducta ahorrativa de los hijos, con el objetivo de poder determinar si se está continuando los patrones de ahorro que las madres solas hayan recibido en algún momento, o se está rompiendo el paradigma propio sobre el no ahorro a través de su fomento e inclusión a la formación de los hijos de la encuestada.

Se incluyen preguntas que intentan medir el ahorro no monetario de las encuestadas a través de la acumulación de activos vía compra de bienes y enseres, ya sea de contado o en pagos de crédito, lo que también ayuda a obtener un panorama exploratorio sobre el roce con las instituciones financieras formales y las informales a través de la compra a lo que en la mayoría de las investigaciones sobre el ahorro llaman “aboneros”, que son las personas que venden a crédito y no necesariamente pertenecen a empresas dedicadas a las actividades financieras.

Finalmente, se le pregunta directamente a las encuestadas su concepto sobre el ahorro, con opciones múltiples de respuestas que ya fueron previamente votadas en las dos pruebas hechas previamente al levantamiento final de la encuesta. Estos conceptos tienen cada uno relación con alguna teoría existente sobre el

ahorro, como se verá más adelante en el cuadro sobre la relación de congruencia entre las variables y el marco teórico planteado.

(4) Consumo y gastos, con 13 ítems.

Esta variable pretende medir de manera sencilla un patrón de gastos a través del consumo relacionado con la vivienda que habita (si es rentada, propia, prestada o incluso, las que viven con sus padres formando una familia extendida), el tipo de transporte usado cotidianamente, el tipo de escuela a la que asisten los hijos dependientes (para determinar el grado de gasto que tiene, siendo mayor con escuelas privadas), si la encuestada debe pagar por el cuidado de sus hijos, la frecuencia con la que suele salir a divertirse (para determinar en grados el gasto que ello conlleva, siendo mayor para aquellas quienes salgan más frecuentemente); algunos hábitos que pueden incidir en su ingreso (como pagar cursos culturales, deportivos o gimnasios, beber, fumar); la existencia de enfermedades, padecimientos, discapacidades física o mentales de ellas o de alguno de sus dependientes, que requieran tratamiento médico o instalaciones especiales que repercuten en su gasto cotidiano; y la existencia de otros dependientes económicos de la encuestada.

Todos estos gastos, se codificarán en grados de impacto para constituir una sola variable llamada “consumo total”, la cual será restada a la variable llamada “ingreso total”; dando origen a la variable “ingreso disponible”, de la cual se podrá determinar si existe alguna correlación con el nivel de ahorro total de la encuestada.

(5) Ingreso, con 5 ítems.

Esta variable contiene preguntas sobre la posible ayuda que pueda recibir la encuestada en su economía (de cualquier programa gubernamental, privado, de familia propia o de la expareja), los ingresos extra que pueda tener adicionales a su sueldo como los bonos, premios, comisiones; y si tiene una segunda actividad económica adicional o un segundo empleo; finalmente se le pregunta sobre su salario o ingreso constante en promedio de manera semanal, del cual disponga

para vivir; y las respuestas se agruparon en 5 categorías que van desde montos menores a 1000 pesos hasta ingresos mayores a 5000 pesos semanales. Esta pregunta se dejó al final del instrumento porque generalmente las personas suelen reaccionar de manera inesperada ante el cuestionamiento sobre el dinero, y no se quería dar una impresión equivocada antes de tener todo el instrumento completo.

Así, 64 ítems en total constituyen el instrumento que aplicado cara a cara, se tomaba un promedio de 8-10 minutos por cada participante.

En la tabla 2.1 se ilustran las variables de investigación y su relación de congruencia con el instrumento (ver tabla 2.1).

Enseguida, se aborda la definición de cada variable, así como su concordancia con respecto a las preguntas de investigación y los objetivos planteados en este trabajo.

2.9 Definición conceptual de las variables

2.9.1 Variable Dependiente: El Ahorro Total

Es la variable que se va a medir y como ya se explicó en el marco referencial, para efectos de este trabajo se toma el concepto definido como “el conjunto de decisiones que toman premeditadamente los integrantes de un hogar para: i) homogeneizar su consumo a lo largo del tiempo; ii) asegurar la disponibilidad de un cierto ingreso en un momento posterior, o iii) incrementar su riqueza (incluyendo el acervo de bienes y la formación de capital humano) y su bienestar futuro” (Conde, 2001, p. 395).

Profundizando a la definición, el ahorro no sólo es monetario sino que puede hacerse a través de la compra inmediata o con un crédito a pagos futuros de artículos, enseres, bienes y animales con el fin de proporcionar un bien de respaldo ante situaciones de necesidad, un evento planeado o bien con el solo motivo de acumular activos (Ver Tabla 2.1).

Tabla 2.1 Relación de Congruencia en las Variables y el Instrumento

Objetivos	Variables	Indicadores	Preguntas
Objetivo General: Caracterizar el ahorro de las madres solas de la Ciudad de Ensenada, B.C.	Variable Contextual 1 :	Edad, estado civil, núm. de hijos vivos, núm. de hijos menores de edad, núm. de hijos estudiantes, antigüedad laboral, periodicidad y forma del pago que recibe en sueldo, tipo de empleo, manutención del hogar.	1, 2, 3,4,5,8,10,11, 12, 15
	Del Perfil socioeconómico de la madre sola		
	Variable Contextual 2 :	Número de hijos estudiantes y el nivel cursando actualmente de los que están en la escuela, escolaridad de los padres, escolaridad propia, si está estudiando actualmente, el tipo de escuela cursada de ella y de sus hijos.	6, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 45
	Del nivel educativo en las generaciones		
	Variable Contextual 3:	Edad del primer empleo, hábito y motivo del ahorro en el primer empleo, uso de instrumentos formales e informales para ahorrar, método de ahorro usado, situaciones de pobreza momentánea por falta de ahorro, principal uso deseado para recursos relativos (no esperados y no constantes), concepto práctico del ahorro, nivel de ahorro propio consciente.	24, 25, 25A, 43, 44, 46, 45, 47, 50.
	De los patrones de ahorro personales		
	El Ahorro Total (=) Ahorro Monetario + Ahorro No Monetario	Ahorro Monetario:	38 (opción C) 38 (opción F) 36 59
		(+) Compra de dólares	
		(+) Participación en Cundinas	
(+) Ahorro de Ingresos No Permanentes			
	(+) % Ahorro Mensual		
	Ahorro No Monetario:		

		(+) Compra de bienes (TAA)	38A + 38B +38D + 39E + 38G
Objetivo 1: Comprobar si a mayor ingreso, mayor nivel de ahorro.	Ingreso Disponible (=) Ingreso Total - Gasto Total	Ingreso Total: (+) Ayuda externa: (+) Sueldo o salario (+) bonos y estímulos (+) segunda actividad económica	12 + 60 +63 64 61 62
		Gasto Total: (+) Dependientes económicos (+) Gastos del hogar (+) Gastos de cuidado de los hijos -Gastos escolares -Gastos Médicos -Gastos recreativos Gastos hábitos personales	44 + 50 42 + 43 46 + 49 45 + 47 + 48 53 + 54 51 52
Objetivo 2: Comprobar si a mayor nivel de CA, mayor nivel de ahorro	Cultura del Ahorro Total (=)	(+) CA1 (de familia) (+) CA2 (en la escuela) (+)CA3 (amistades) (+) CA4 (en el trabajo) (+) CA5 (expareja-parejas) (+) CAHH (heredada a los hijos)	22 + 23+ 24 26 + 27 38 (opción F) + 41 35 + 37 + Catrabajo 28 + 30 29 + 30 + 31+ 32 + 33 + 34
Objetivo 3: Comprobar si a mayor nivel educativo, mayor nivel de ahorro	Nivel de Educación (=) Estudios Completados + estudios actuales	Nivel de Escolaridad cursado (NEC)	18
		Estudios actuales (EA)	20

Fuente: Elaboración Propia.

En un principio cuando se investigaron los tipos de ahorro para la elaboración del marco teórico, se había decidido distinguir dos tipos de ahorro: el formal y el informal.

Ahora bien, ya con la base de datos obtenida, surgió una observación que sugiere cambiar el análisis estadístico desde otra clasificación, ya que se si se dividieran los datos en ahorro formal e informal, para el caso del primero solo se tomarían en cuenta los casos de las encuestadas que tengan como instrumento de su ahorro las cuentas de banco (pregunta 57, ver Tabla 2.1); dejando todos los demás ahorros como informales (el ahorro en alcancías, el ahorro en cundinas, la compra de dólares, las compras a créditos) lo cual tampoco significaría que, por ejemplo, la compra de dólares no se haga en una cuenta de banco, puesto que uno de los casos encuestados mencionó específicamente que prefería ahorrar dólares en una cuenta de banco en el extranjero.

Al notar este detalle, se decidió tomar entonces, la clasificación de ahorro monetario, construido por todos los ahorros en moneda nacional y extranjera (en donde sí entran las alcancías, las cuentas de banco y las cundinas); y el ahorro no monetario, que lo forman los otros tipos de ahorro que se hacen en especie o en forma de créditos disponibles, ya sea en instituciones formales o informales.

De este modo, para construir una variable que incluya la totalidad del nivel de ahorro, se deben sumar el ahorro monetario y el ahorro no monetario, clasificarlo por niveles, y de así poder identificar el grado de uso y presencia del ahorro en la economía de las madres solas encuestadas (Ver Tabla 2.1). “Ahorro Total = Ahorro Monetario + Ahorro No Monetario”:

$$AT = AM + ANM$$

Donde,

El ahorro monetario (AM) se determina constituido por: Nivel de Ahorro (pregunta 64 del cuestionario), Compra de dólares (pregunta 38 opción E) y participación en cundinas o tandas (pregunta 38 opción F); las cuales representan formas de ahorro monetarias válidas para la Ciudad de Ensenada, Baja California:

$$AM = P64 + 38C + 39F$$

El ahorro no monetario (ANM) lo conforma el uso de otras opciones marcadas en la pregunta 38 del instrumento como la compra de joyería, compra de artículos y bienes en casas de empeño, la compra de bienes y enseres para su reventa así como el uso de los créditos (Ver Tabla 2.1).

$$\text{ANM} = 38\text{A} + 38\text{B} + 38\text{D} + 38\text{E} + 38\text{G}$$

2.9.2 Variables Independientes

2.9.2.1 Ingreso Disponible

El primer objetivo específico es determinar si a mayor ingreso percibido, es mayor el nivel de ahorro, por ello la primer pregunta de investigación es “¿Cuándo se percibe mayor ingreso, se tiene mayor nivel de ahorro?” por esto, la primer variable independiente es el ingreso disponible.

Esta variable está construida con preguntas que se relacionan con el ingreso percibido por el trabajo (Ver Tabla 2.1), es decir, el salario, los honorarios y cualquier otra percepción que tenga la encuestada, independientemente de que sea por un segundo empleo, o por otra actividad económica como un negocio propio, ventas, entre otras. Los ítems que la componen son: Ayuda externa, Sueldos y salarios (establecidos en rangos), bonos y estímulos adicionales; y trabajo complementario (si tiene otra actividad que le genere ingreso además de su empleo).

De acuerdo a la teoría económica tradicional, es decir la de Adam Smith y Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero y su función consumo, a la Teoría del Milton Friedman sobre el Ingreso Relativo, y la Teoría sobre el Ingreso Absoluto, es el ingreso lo que determina el consumo que tienen los agentes económicos y por lo tanto, su ahorro (Sierra, 2000). Por esta razón es que se tiene como primer objetivo de investigación, comprobar si el ahorro está realmente determinado por el nivel de ingreso de las encuestadas.

Al estar determinado el ahorro por el ingreso disponible que tenga una persona, y este ingreso disponible solo se tiene luego de haber realizado las erogaciones

cotidianas; se incluyen preguntas respecto a los hábitos de consumo que tengan en su vida cotidiana, incluyendo a sus dependientes económicos; además de que es pertinente preguntar si alguien más ayuda en sus gastos a la madre sola, ya que al recibir una ayuda externa, su gasto puede verse solventado con esta ayuda sin necesidad de alterar tanto sus ingresos y no necesariamente se estará determinando el ahorro del hogar en total, sino de la madre sola que en algún momento dado puede recibir ayuda por parte de la familia o bien de alguna institución pública o privada.

Por ello, al ingreso disponible se le resta la variable de “gasto total” conformada por las erogaciones totales contempladas en las preguntas 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53 y 54 (Ver Tabla 2.1).

$$\text{“Ingreso Disponible (ID) = Ingreso Total (IT) – Gasto Total (GT)”}$$

Donde,

$$\text{IT = (Ayuda externa + Sueldo o salario + bonos y estímulos + segunda actividad económica)}$$

Y

$$\text{GT = (Dependientes económicos + gastos del hogar + gastos del cuidado de los hijos + gastos escolares + gastos médicos + gastos recreativos + gastos en hábitos personales)}$$

2.9.2.2 Cultura del Ahorro

El segundo objetivo específico de esta investigación es establecer si la existencia de antecedentes sobre el ahorro incide directamente sobre una mayor tendencia a ahorrar en las personas, por ello la pregunta “¿a mayor cultura del ahorro, mayor nivel de ahorro?” se formula para dar pie a esta variable, concepto que se ha definido en el marco teórico previo.

Está construida por 20 reactivos de la tercera sección del cuestionario (Ver Tabla 2.1), y las preguntas intentan medir el roce que la encuestada ha tenido de

diferentes maneras con el ahorro, se ha decidido dejar el término como “Cultura del Ahorro” porque de esta manera se engloban todas las palabras que tienen que ver con el fomento al ahorro: educación financiera y económica, recibida tanto por la familia de crianza como por la educación en escuelas públicas o privadas; así como el estímulo al ahorro que se recibe en algunas empresas al facilitar el descuento directo de nómina para este propósito, la conducta aprendida del ahorro cuando se tiene algún familiar, amigo o conocido ahorrador, e incluso permite involucrar el roce con entidades de ahorro públicas o privadas que hayan tenido las encuestadas a través de publicidad de las mismas o bien por recomendación de alguien más.

En otras palabras, se considera todo lo que ha podido influir de algún modo en las madres solas para que ellas decidieran ahorrar.

Es importante distinguir la variable de nivel de educación, de la variable cultura del ahorro; porque es posible que pudieran presentarse confusiones respecto a que cultura del ahorro incluye la educación financiera; sin embargo, las diferencias se establecen en el marco teórico previo; resumidas en que el nivel educativo mide simplemente el nivel de educación y formación profesional que tienen las encuestadas, y no mide los conocimientos financieros o sus capacidades de administración personal aprendidas por el ejemplo a través de familia, sus redes sociales, o con su propio esfuerzo y experiencia.

El estatus del nivel educativo hace suponer que mientras mayor nivel de educación profesional tenga una persona, mayor serán sus conocimientos de diferentes áreas; pero entonces se debe tener en cuenta que una educación profesional es especializada solo en ciertas áreas, o incluso solamente en una; y ello difiere de la experiencia de vida que pueda tener una persona sobre el manejo de su dinero, más aun hablando de personas que son responsables de sus hijos, sin tener una pareja que les apoye en el proceso como lo son las madres solas.

De este modo, queda plasmado claramente una diferencia entre lo que es el nivel de educación recibida, y la cultura del ahorro que pueda tener una persona; para

ello suponga por ejemplo la comparación de una persona con nivel de educación de licenciatura en química y que se desempeña como maestra frente a grupo de secundaria, y otra persona cuyo nivel educativo solo llega a la secundaria concluida y que trabaja en una maquiladora como obrera. Ambas son madres solas, es decir tienen al menos un hijo que depende de ellas económicamente. Ambas tienen un empleo fijo, reciben prestaciones de ley e incluso puede suponer que ambas tienen la misma edad.

En su formación profesional, a la maestra de grupo se le preparó para saber acerca de átomos, moléculas y fórmulas químicas; pero difícilmente se le impartió una materia sobre economía y finanzas, si acaso pudo haber tenido materias de tronco común en su carrera sobre administración básica o matemáticas financieras.

Por otro lado, a la obrera del sector maquilador se le dieron las materias que se ofrecían hasta hace 5 años en su escuela pública, que son exactamente las mismas materias que llevó en su preparatoria la maestra frente a grupo; ahora bien, suponga este detalle: que los padres de la obrera de maquiladora eran en sumo grado ahorradores y los padres de la maestra no lo fueron.

¿Hace este detalle alguna diferencia en el nivel de ahorro de estas mujeres? En las correlaciones planteadas de los objetivos de esta investigación se sugiere que sí. Una persona con un nivel de educación menor que otra, bien puede ser más ahorradora que la que tiene educación profesional, debida entonces al factor de la “cultura del ahorro” transmitida a través del ejemplo de los padres ahorradores. Lo mismo pudo haber sucedido si se tratase de haber tenido una expareja ahorradora, porque ese roce con la cultura del ahorro puede causar un cambio inconsciente en las personas, a través de la creación de un hábito como se ha venido planteando en la discusión del marco teórico.

En resumen, no es lo mismo contar con educación profesional y tener cultura del ahorro. Ambos conceptos difieren de manera significativa, siempre de acuerdo a

las circunstancias de cada quién. Eso es parte de lo que se busca conocer en este trabajo de investigación.

La Cultura del Ahorro Total (Ver Tabla 2.1) quedaría dada de la siguiente manera:

“Cultura del Ahorro Total (CAT) = Cultura del Ahorro tipo 1(CA1) + Cultura del Ahorro tipo 2 (CA2) + Cultura del Ahorro tipo 3 (CA3) + Cultura del Ahorro tipo 4 (CA4) + Cultura del Ahorro tipo 5 (CA5)+ Cultura del Ahorro Heredada a los Hijos (CAH)”

Donde,

“CA1 = (p22 + p23 + p24)

La cultura del ahorro tipo 1, es la primera que se puede tener y viene dada por la familia, es la unión de tres reactivos que intentan medir la fuente primaria de cultura financiera; sobre si la familia de crianza le habló del ahorro (p22), si le predicaron con el ejemplo (p23) y si reforzaron esas lecciones a través de la práctica con el hecho de darle su propia mesada o domingo para que ella lo administrase (p24).

“CA2: (p26 + p27)”

La cultura del ahorro tipo 2 se adquiere o se refuerza (en el caso de que ya se tenga el CA1) en la escuela, a través de algún maestro que les hable a los alumnos sobre el ahorro y resulta más sólida la formación económica si se adjunta a un programa de ahorro escolar, para que lleven a la práctica el tema financiero.

“CA3: (p41 + p38F)”

La cultura de ahorro tipo 3, se puede adquirir con las amistades, cuando una persona con la que se siente simpatía, se da cuenta de que ahorra y que ese ahorro tiene su recompensa: al adquirir o comprar aquello por lo que se está ahorrando; y con esto la otra persona pueda y quiera seguir el ejemplo del ahorrador, comenzando a realizar su propio ahorro.

“CA4: (p35 + p37 + CAtrabajo*)”

La cultura del ahorro tipo 4 se obtiene en el trabajo y es cuando la empresa dispone de programas de ahorro para sus empleados; y si estos son bonificados son más atractivos y por lo tanto más efectivos.

*CAtrabajo, es nueva variable hecha de los casos que contestaron la opción “C” de la pregunta 57, una transformación de variable dicotómica opción 1, es decir, las mujeres que suelen usar las cajas de ahorro de su trabajo como instrumento de ahorro (Ver tabla 2.1).

“CA5: (p28 + p30)”

La cultura del ahorro tipo5 se obtiene con la pareja (o expareja), cuando se tuvo una pareja ahorradora, que le habla o le habló del ahorro a los hijos y si además de ello predicó con el ejemplo y lo fomentó entre el cónyuge y los hijos, es mucho más efectivo.

“CAH: (p29 + p30 + p31+ p32 + p33 + p34)”

La cultura del ahorro heredada a los hijos, se da cuando la persona se encuentra inculcándoles a los hijos o pupilos; el hábito, el ejemplo de ahorrar (en el momento de la encuesta). Como ya se explicó en el marco teórico, es la parte que cierra el círculo completo de la cultura del ahorro; se define como el momento en el cuál se pueden romper los paradigmas establecidos sobre el ahorro por parte de una persona, ya que puede ser que tal vez ella no tuvo una CA1 por parte de su familia, pero al obtener otra tipo de CA en su vida, concientice sobre la importancia de fomentarla en los hijos propios (Ver Tabla 2.1).

2.9.2.3 Nivel de Educación

Dado que el tercer objetivo específico es definir si a mayor nivel educativo, existe un mayor nivel de ahorro; la pregunta de investigación a responder es entonces “¿el nivel de ahorro depende del nivel de educación que se tenga?” y por eso esta variable está en función del nivel de educación que tenga la encuestada al momento de contestar el instrumento.

Está construida por 6 reactivos de la segunda sección del cuestionario, y las preguntas van en función de la educación escolarizada completa en instituciones públicas o privadas desde la etapa preescolar hasta la profesional, incluso un posgrado o especialidad y la inclusión de quienes están estudiando actualmente (preguntas 18 y 20 del instrumento, ver Tabla 2.1).

La idea de que el ahorro puede estar en función del nivel educativo, toma su base en la teoría de la acumulación de activos de Beverly y Sherraden (1999), en donde se plantea la educación como un activo que tienen las personas para poder obtener una remuneración mayor por sus servicios, al obtener el valor agregado de la educación profesional como el ideal para que la persona pueda generar para sí misma y su familia, los ingresos suficientes que le permitan tener mayor calidad de vida, además, al contar con un mayor nivel educativo, las personas son bajo supuesto más cultas, tienen mayor conocimiento de temas económicos y financieros así como de los instrumentos de ahorro, y, como de acuerdo a la hipótesis de la acumulación de activos, los individuos responden positiva o negativamente ante la política pública sobre materia financiera e incentivos para hacerse de activos, como las exenciones fiscales para quienes compran una vivienda y se encuentran debidamente pagando impuestos; entonces una persona que tiene mayor nivel educativo bien posee cierta ventaja sobre quienes no tienen educación profesional, hablando no solo de un mayor salario percibido sino también de mayor conocimiento de las posibilidades que otorga contar con un ahorro propio.

Quedaría planteada esta variable en la siguiente ecuación (Ver Tabla 2.1):

$$\text{“Nivel de Educación (NE) = Nivel de escolaridad cursado (NEC) + Estudios actuales (EA)”}$$

En donde,

$$\text{“EC = El nivel de escolaridad actual (p18)”}$$

Y

“EA= Estudios actuales para quienes están acudiendo a la escuela (p20)”

Se hizo inclusiva la característica de quienes son estudiantes en el momento de la encuesta ya que suponen mayor grado de conocimientos adquiridos respecto a quienes pudieran tener el mismo nivel de escolaridad pero que no estén estudiando al momento de la encuesta.

2.9.3 Variables Contextuales

Serán de utilidad para construir el marco contextual de la muestra del estudio, las condiciones sociales en las que viven, y con ella se pretende darle forma con valores numéricos al grupo de madres solas encuestado, usando las frecuencias estadísticas se pueden obtener los datos que permitirán elaborar una fotografía de la muestra. Se conforman por las siguientes variables (Ver Tabla 2.1):

2.9.3.1 “Perfil socioeconómico”

Edad, número de hijos vivos, número de hijos que dependen de ella, estado civil (divorciada, separada, viuda, soltera), número de hijos menores de edad, edades de los hijos, tipo de empleo (permanente, temporal), antigüedad laboral y si tiene un segundo empleo o actividad económica para completar sus ingresos.

2.9.3.2 “Nivel educativo generacional”

Número de hijos estudiado, escolaridad de ellos, el tipo de escuela de sus hijos, escolaridad de los padres, nivel de estudios completados propios, tipo de escuela asistida por ella y si actualmente se encuentra estudiando.

2.9.3.3 “Patrones de ahorro”

Edad del primer empleo, hábito y motivo de ahorro en el primer empleo, uso de instrumentos formales e informales para ahorrar y métodos de ahorro, principal uso destinado ante un ingreso inesperado, concepto personal y práctico del ahorro, nivel de ahorro auto declarado.

2.9.3.4 “Patrones de Gastos”

Tipo de vivienda (propia, rentada, prestada), tipo de transporte (propio, público), número de hijos estudiando, familia dependiente (si además de sus hijos mantiene

a otros familiares), escuela de los hijos (públicas o privadas), tipo de guardería de los hijos (pública o privada), si actualmente se encuentra estudiando, entre otras.

2.9.3.5 “Ayuda Externa”

Con seis respuestas de opción múltiple de la pregunta 63, se construye esta variable que intenta medir el grado de ayuda externa a la economía de la encuestada, lo que puede incluir ayuda de los hijos (aquellos que trabajen), ayuda de la familia propia (si recibe ayuda de parte de sus padres, tíos, hermanos), ayuda de la familia política (si recibe ayuda por parte del padre de sus hijos), ayuda de gobierno (beca, especie, dinero, otro, ninguno), ayuda de algún otro organismo o institución de ayuda (especificar qué organismo y que ayuda recibe). Esta variable será sumada para obtener el ingreso total.

2.9.3.6 “Crédito1”

Esta elaborada a partir de la pregunta 13, con 13 posibles respuestas de opción múltiple sobre las instituciones financieras en las cuales han tenido o tienen algún tipo de crédito. También se les dio una opción para que escribieran otra institución que no está en la lista y los tres resultados de este apartado solo se mencionarán en los comentarios. Cada respuesta sumará 1 unidad y su acumulación es el valor de esta variable, cuanto más alta sea, significará un mayor uso de instrumentos financieros y también indica el roce de las encuestadas con las instituciones financieras populares.

De esta variable también se obtendrán frecuencias para saber cuál es la institución financiera formal más usada por las madres solas de Ensenada, B.C.

2.9.3.7 “Reacción1”

Se hizo para agrupar las 9 posibles respuestas de opción múltiple de la pregunta 14, en la cual se mide la reacción de respuesta para atender emergencias económicas inesperadas, ante una eventual falta de ahorro del cual echar mano para ello, aunque también se incluye como respuesta esta opción de tener un ahorro.

Esta simplemente indica cuál es la primera opción de la encuestada ante la falta de un ahorro y la necesidad de dinero en situaciones de emergencia. De esta variable solo se van a obtener frecuencias.

2.9.3.8 “Situaciones1”

Agrupar 17 posibles situaciones de necesidad (y pobreza) momentánea esperada y no esperada, ante las cuales las encuestadas pueden elegir de opción múltiple cuales de ellas han vivido más de 2 veces en su vida; intenta medir los momentos de necesidad no prevista que la mayor parte de las veces, pueden prevenirse con un ahorro.

Cada una de las opciones que se marquen añadirá 1 punto que se sumará en esta variable dicotómica., de este modo, cuanto mayor sea, mayor vulnerabilidad de las madres solas ante la falta de un ahorro. Cuanto más baja, menor vulnerabilidad; lo que podría correlacionarse de manera inversa con el nivel de ahorro.

2.9.3.7 “Prioridades1”

Agrupar 8 respuestas de la pregunta 39, esta pregunta se hizo para determinar si la teoría de la acumulación de activos en particular, resulta una explicación para el uso del dinero.

2.9.3.8 “Hábitos1”

Se agruparon 4 posibles respuestas de la pregunta 52, de opción múltiple para que cada una seleccionara de los hábitos que se enuncian, aquellos que tienen ellas o sus hijos dependientes, se tiene la sospecha de que esta variable influye en los gastos y por lo tanto en los ingresos, que le restan capacidad de ahorro al final.

2.9.3.9 “Bonosypremios1”

Se agrupan 6 respuestas de opción múltiple para que cada encuestada seleccione los bonos o premios que recibe en su trabajo, lo cual influye en el ingreso, y además sirve para comprobar una teoría del ahorro que habla sobre los ingresos inesperados y la propensión marginal al ahorro.

2.10 Confiabilidad y Validez

Todo instrumento de recolección de datos debe tener al menos dos requisitos esenciales: confiabilidad y validez (Hernández et al, 2010).

La confiabilidad, es el grado en que un instrumento puede producir resultados consistentes y coherentes, es decir, el grado en que su aplicación repetida a un mismo individuo u objeto produce resultados iguales. La validez, es el grado en que el instrumento mide la variable que se intenta medir. Es un concepto de que pueden tenerse tres tipos de evidencia (Hernández et al, 2010:201):

(1) La evidencia de contenido, se refiere al grado en que el instrumento refleja el dominio específico del contenido que se mide, y puede basarse en la revisión de la literatura existente al respecto de la investigación para no excluir componentes de dominio en el instrumento; pero para el caso de investigaciones exploratorias en las que no existen o hay escasa investigación precedente, el investigador puede sugerir cómo podría estar constituido tal dominio (Hernández et al, 2010:202).

(2) La evidencia de criterio, se establece al validar un instrumento al compararlo con otro criterio externo que permite medir lo mismo (Hernández et al, 2010:202); en ese sentido, comparar los resultados de una variable respecto a otra que puede medir el mismo criterio y obtener resultados similares es una forma de obtener esta validez; otra manera podría ser, comparando los resultados del instrumento de medición respecto a otros instrumentos externos de otras investigaciones que pretendían medir lo mismo y obtener datos similares con una correlación alta.

(3) La evidencia de constructo, que de acuerdo a Hernández et al (2010), probablemente es la más importante, debe explicar el modelo teórico empírico que subyace a la variable de interés. Se establece mediante la relación teórica entre los conceptos del instrumento y la revisión de la literatura.

Para medir la confiabilidad relacionada con la consistencia interna, se usan coeficientes como los de Alfa de Cronbach; que pueden oscilar entre 0 y 1, siendo 0 una confiabilidad nula mientras que 1 es la máxima confiabilidad. De los tres

métodos existentes, se pueden aplicar el método de formas alternativas o paralelas y el de mitades partidas (Hernández et al, 2010). El coeficiente llamado Alfa de Cronbach se calcula en instrumentos que han sido aplicados una sola vez y su ventaja reside en que no se necesita dividir los ítems del instrumento. El programa usado para realizar el análisis cuantitativo de esta investigación es el SPSS para Windows versión 15.0 en cuyos cálculos se incluye el coeficiente alfa.

La tabla 2.2 muestra la relación de coeficientes alfas. Estos son los coeficientes obtenidos en análisis SPSS, cuyos valores deben oscilar entre 0 y 1; se incluyen los coeficientes para el caso de considerar todas las variables (incluyendo las nominales y las ordinales) y en un segundo análisis, se dejaron solamente las variables de tipo escalar. Al final se incluyen los valores para el coeficiente alfa de todo el instrumento, que incluye todas las secciones y los resultados se van a interpretar de acuerdo a Ruiz (1998).

De acuerdo a Ruiz (1998:55), la interpretación de los coeficientes de confiabilidad puede darse mediante la tabla 2.3:

Tabla 2.2 "Coeficientes Alfa de Cronbach"		
Secciones en el instrumento	Alfa de Cronbach usando todas las variables	Alfa de Cronbach usando solo variables, escalares+
Contextuales	0.493	0.526
Nivel de Educación	0.497	0.533
Cultura del Ahorro	0.257	0.620
Consumo y Gastos	0.014	0.610
Ahorro	0.231	0.710
Ingreso	0.076	0.696
En lo general*	0.627	0.732
+No se incluyen las nominales y las ordinales.		
*incluye todos los ítems anteriores en el cálculo, es decir, sería el coeficiente del instrumento entero.		

Fuente: Elaboración Propia.

De acuerdo a esta tabla, los coeficientes hallados se pueden interpretar de la siguiente manera, como lo muestra la tabla 2.4:

Tabla 2.3 “Significado de los Coeficientes de Confiabilidad”	
Rango	Magnitud
0.01 – 0.20	Muy baja
0.21 – 0.40	Baja
0.41 – 0.60	Moderada
0.61 – 0.80	Alta
0.81 - 1	Muy Alta

Fuente: Elaboración propia con datos de Ruiz (1998) citado por De Pelekais (2007, p.89).

Como la tabla lo muestra, los resultados para el coeficiente de alfa cuando se tienen presentes todas las variables (llámese de tipo nominal, ordinal y escalar) son relativamente, bajos en cada sección de ítems, aunque en lo general el análisis con todas las variables arroja confiabilidad alta; sin embargo, al excluir del análisis del coeficiente alfa a las variable nominales y ordinales para dejar solamente a las escalares, éste sube considerablemente en todas las secciones.

Las variables del tipo nominal y ordinal sirven para distinguir grupos de las respuestas y para establecer el orden en el que van enunciadas, pero éstas solo se usarán para el análisis estadístico descriptivo, dejando las variables tipo escalar para el análisis inferencial; por lo tanto, si se dejan aparte las variables nominales y ordinales no afectarán los resultados que se encuentren, ya que sirven para construir un marco contextual y caracterizar a la población; por ello se justifica que para el cálculo de la confiabilidad se use solo el alfa arrojado con las variables que se servirán para el análisis inferencial.

Con estos resultados, se puede determinar que la confiabilidad del instrumento es alta para poder medir lo que se está buscando en cada uno de los objetivos

planteados, tomando en cuenta que para este análisis inferencial solo se usará las variables clasificadas como escalares.

Tabla 2.4 “Confiabilidad del Instrumento para la Investigación del Ahorro de las Madres Solas de Ensenada, B.C.”				
Variables	Alfa con todas las variables	Interpretación de Confiabilidad	Alfa solo con variables escalares	Interpretación de Confiabilidad
Contextuales	0.493	Moderada	0.526	Moderada
Educación	0.497	Moderada	0.533	Moderada
Cultura del Ahorro	0.257	Baja	0.620	Alta
Consumo y Gtos.	0.014	Muy baja	0.610	Alta
Ahorro	0.231	Baja	0.710	Alta
Ingreso	0.076	Muy baja	0.696	Alta
En lo general	0.627	Alta	0.732	Alta

Fuente: Elaboración Propia.

2.10 Población y determinación de la muestra

De acuerdo a cifras oficiales, en el municipio de Ensenada, Baja California; existían 19,020 mujeres madres solas pertenecientes a la población económicamente activa (PEA) contabilizadas en el censo de población y vivienda del año 2010 (INEGI, 2010).

Para poder obtener un marco muestral y acotar esta población en subgrupos, y dado que no existen asociaciones civiles que agrupen en un padrón determinado a esta población de madres solas en la ciudad de Ensenada; en un principio se planteó en la investigación poder encuestar a dos grupos de madres solas que fueran fácilmente localizables en sus lugares de trabajo y que, al presentar características distintas de ingreso, nivel educativo y conocimiento en cuanto a

instrucción financiera, diera lugar a marcadas diferencias que mostraran si de verdad éstas influían en el nivel de ahorro que tuvieran.

En ese sentido, se tenía previsto tomar muestras del subgrupo de madres solas trabajadoras de la industria maquiladora (obreras) y madres solas trabajadoras del sistema educativo estatal (docentes); pero esta idea no pudo ser concretada debido a que no se pudo determinar un número finito de trabajadoras en ambos sectores, y a que no se tuvo el acceso por parte de las empresas para entrar a encuestar a las madres solas en su lugar de trabajo; como a continuación se explica:

A pesar de contar con estos datos del INEGI, se presentaron algunos problemas para poder acceder directamente a la población objetivo, sin embargo, se resumen en tres grandes factores:

1) La falta de un programa institucional dirigido específicamente para este grupo de la población, destinado a usos cotidianos no especializados; pues aunque existen programas que las apoyan de algún modo, como el programa de becas para madres solteras de CONACYT, no todas las madres solteras tienen la oportunidad de estudiar ni todas las que tienen la oportunidad de estudiar quieren hacerlo; por otro lado, hay programas de becas a hijos de madres trabajadoras mas no específicamente solteras, y en otros como el programa de estancias infantiles del Gobierno Federal, no se pudo acceder al padrón de beneficiarias bajo el supuesto de que no saben cuáles de ellas son solteras y cuáles no.

2) La ausencia de un organismo o asociación civil que las reúna con fines de apoyo mutuo, ya que si bien en otros países como Estados Unidos de Norteamérica si existen clubes y asociaciones de madres solteras; esto es algo que no se ha implementado en Baja California, no es una situación exclusiva del municipio de Ensenada.

3) La falta de estadísticas e información de estas mujeres en los distintos organismos empresariales, empresas, y lugares de trabajo en general, incluyendo a los Gobiernos de los tres niveles. Por mencionar un ejemplo, se acudió al

Sistema Educativo Estatal (en adelante, SEE), para solicitar la información del número de madres trabajadoras como docentes en el municipio; y ahí se descubrió primeramente lo que luego se fue constatando en la Asociación de la Industria Maquiladora, y las distintas Cámaras y Organismos Empresariales: que no tienen padrones internos de información respecto al número de madres empleadas con ellos, y mucho menos si son solteras, casadas o viudas, tampoco el número de hijos que tienen dependiendo de ellas.

Para el caso del SEE, se intentaba obtener un número que poder aplicar para usar la formula en la determinación del tamaño de la muestra. Ahí un funcionario explicó que lamentablemente, el padrón que tienen sobre los docentes, se hace por escuela y no por maestro, de manera que si un docente tiene sus horas repartidas en 3 escuelas, es un maestro que se contabiliza 3 veces en el padrón; así que el número de maestras que tienen está muy inflado por encima del que verdaderamente es; y además, jamás se les pregunta su estado civil para darles trabajo, ni el número de hijos que tienen.

Con la industria maquiladora sucedió algo similar. Se hizo un acercamiento a la Asociación de la Industria Maquiladora de Ensenada (AIME), con la intención de solicitar la información; y aunque existía toda la disposición por parte de la encargada de atención al público, ella explicó que no se contaba con la información del número de empleadas que son madres, mucho menos de aquellas que son solas; ante la solicitud de la posibilidad de que dieran autorización para entrar a encuestar en las empresas socias; la respuesta fue que debía esperar a que hubiera una reunión del Consejo en pleno, y la fecha tardaría aproximadamente hasta finales del verano; pero que era muy poco probable que esto pudiera darse.

Con estas condiciones y para poder concluir la investigación en el tiempo establecido para su entrega, se determinó que la muestra fuera dada por la oportunidad de acceso a las encuestadas en lugares públicos de la ciudad de Ensenada, B.C., de manera que se entrevistó por métodos no probabilísticos de conveniencia y de bola de nieve, que a continuación se describen:

De acuerdo a Hernández et al (2010), en las muestras no probabilísticas, la elección de los encuestados no depende de la probabilidad; sino de causas relacionadas con las características propias de la investigación o de quien hace la muestra, por ello el procedimiento no puede ser basado en fórmulas pues depende más del proceso de toma de decisiones del investigador y debido a esto, las muestras seleccionadas obedecen a un criterio fijado por la misma investigación.

Las muestras no probabilísticas también se llaman muestras dirigidas y tienen la ventaja de resultan de una cuidadosa y revisada selección de casos con características específicas que se alinean al planteamiento del problema de investigación (Hernández et al (2010).

Este tipo de muestreo es comúnmente usado en investigaciones de tipo exploratorio, se aplica cuando no es posible utilizar un marco disponible para propósitos del muestreo o cuando se pretende estudiar una población considerada como marginal; la selección de este tipo de muestreos depende de factores como los objetivos del estudio, los recursos financieros disponibles, las limitaciones del tiempo y la naturaleza del problema que se está investigando (Dugarte, 2010).

Dentro de los muestreos no probabilísticos, se encuentran los siguientes tipos:

1) El muestreo deliberado, crítico o por juicio; en donde la muestra se elige sobre la base de conocimientos que el investigador tenga de la población estudiada, sus elementos y la naturaleza de la investigación. La idea se basa en que el investigador los elige porque resultan representativos para el problema que se está investigando y se caracteriza por el esfuerzo deliberado del investigador para obtener las muestras representativas de casos típicos de la investigación (Dugarte, 2010).

2) El muestreo por bola de nieve; es el apropiado cuando se trabaja con una población difícil de localizar y para llevarlo a cabo, se deben localizar primeramente a algunos miembros de la población objetivo, encuestarlos y pedirles información necesaria sobre otros miembros que conozcan de esa misma

población y así sucesivamente hasta completar un número determinado de encuestas o entrevistas, según lo permita el tiempo y los recursos disponibles para la investigación. La bola de nieve supone la información recabada de todos los miembros que se fueron localizando por contacto de los primeros (Dugarte, 2010).

3) El muestreo por conveniencia, también llamado casual o accidental; es el que intenta obtener una muestra de elementos convenientes para el estudio, en este proceso el investigador selecciona directa e intencionadamente a los individuos de la población y la muestra se obtiene principalmente en función de las posibilidades de acceso a ella. Se considera que puede entregar resultados confiables, siempre y cuando la población sea homogénea. Dentro de este tipo de muestras se encuentra el caso de la encuesta o entrevista a voluntarios, aunque para evitar el sesgo se debe ser cuidadoso de no repetir participaciones (Dugarte, 2010).

2.11 Muestreo

El Muestreo fue no probabilístico, con los métodos por bola de nieve y por conveniencia, como se mencionó en el apartado anterior. De este modo, las encuestas aplicadas que se lograron en el periodo establecido para el muestreo, se hicieron cara a cara, buscando con conocidos en primer lugar, a mujeres que tuvieran las siguientes características para poder contestar el cuestionario:

(1) Madres solas, es decir, que tuvieran al menos 1 hijo dependiente económicamente de ella; sin importar la edad de éste.

(2) Que vivan en la Ciudad de Ensenada, Baja California.

(3) Que no cuenten con una pareja que viva con ellas, pudiendo ser divorciada, separada, viuda o soltera.

Al final, se logró completar 88 encuestas durante el periodo comprendido entre el 01 al 20 de septiembre de 2012, aplicada en centros comerciales, salones de belleza, súper mercados, farmacias, parques infantiles, estacionamientos, afuera de zonas industriales, afuera de zonas escolares, y también en la Universidad Autónoma de Baja California.

Las muestras aunque relativamente escasas, incluyen madres solas de edades que van entre los 17 y los 64 años, de todos los niveles de escolaridad, que tienen desde 1 hasta 4 hijos dependientes económicamente.

2.12 Análisis de datos

De acuerdo a Hernández et al (2010), el procedimiento para realizar un análisis cuantitativo es primeramente, realizar la exploración de los datos de la muestra; a través de la estadística descriptiva; y luego se procede con la estadística inferencial.

En la fase exploratoria, se realizará la descripción de la muestra a través de la distribución de frecuencias, las medidas de tendencia central (media, mediana y moda), las medidas de variabilidad (desviación estándar, varianza) y las gráficas que permitan visualizar mejor la información obtenida. Estos datos arrojarán cifras que ayuden a establecer las características de las encuestadas, respecto a las variables establecidas, tal como se persigue en el objetivo general de esta investigación, que es caracterizar el ahorro de las madres solas.

Enseguida, se iniciará el análisis inferencial, que sirve para estimar parámetros y para comprobar los objetivos planteados.

Dentro de esta fase, se debe hacer primeramente un análisis paramétrico que incluye calcular los coeficientes de correlación y realizar un análisis de la varianza o la covarianza (Hernández et al, 2010).

El análisis no paramétrico, se debe realizar para las variables que son categóricas y ordinales, es decir, aquellas que no son escalares. Puede incluir las correlaciones Rho de Spearman y Tau-b de Kendall (Hernández et al, 2010).

Los coeficientes de correlación de Pearson, Tau-b de Kendall y Rho de Spearman; tienen un valor que oscila entre -1 y +1, cuanto más se acerque el parámetro de la correlación a 1 (sea positivo o negativo), mayor será el grado de relación lineal entre ambas variables; por el contrario, mientras más se acerque al valor cero, menor será el grado de relación lineal entre las variables del análisis. Cuando el

coeficiente tiene valores positivos (+), indicará ambas variables se mueven en el mismo sentido (cuando una aumenta, la otra también; cuando una disminuye, la otra también lo hace); y si el coeficiente es negativo (-), la relación se determinará como inversa entre las variables, es decir, que cuando una aumenta, la otra disminuye o viceversa (Valderrey, 2010).

Estos coeficientes establecen una medida o grado de asociación lineal, y el cuadrado de éste coeficiente, es decir, esta medida multiplicada por sí misma, es el coeficiente de determinación múltiple, que marcará el porcentaje del cambio entre las variables analizadas (siendo “X” la independiente mientras que “Y” es la que se explica), a este coeficiente de determinación se le llama “R²”, que es la medida de variabilidad total para las observaciones de la muestra (Universidad Complutense de Madrid, 2012).

Una vez obtenidos los valores de las pruebas de correlación entre las distintas variables, se aplicará la tabla de interpretación 2.3 (ver tabla 2.3).

Este análisis de correlaciones resulta sumamente importante para ésta investigación, porque con él se establece si efectivamente, dos variables tienen una correlación entre ellas, de forma lineal; planteada en los objetivos de esta investigación: que en la medida que aumentan las variables independientes (el ingreso, la cultura del ahorro y el nivel educativo), aumenta en un determinado grado (se desconoce el parámetro, es lo que se busca establecer) la variable dependiente, que es el ahorro de las madres solas.

Uno de los procedimientos para ello, es la elaboración de una tabla de correlación (para variables cuantitativas) y de contingencia (para variables cualitativas), para establecer las respectivas distribuciones conjuntas (Valderrey, 2010).

En caso de existencia de una relación entre las variables, será necesario cuantificarla a través del coeficiente de correlación. De manera que, para poder comprobar los objetivos establecidos, no se necesitará hacer un modelo de predicción econométrico, bastará con poder establecer si en realidad existe la

correlación entre las variables y el coeficiente de correlación puede establecer la medida en que se relacionan (el parámetro).

Dados los objetivos de investigación establecidos como la determinación de la relación $\Delta(Y) = \Delta(X)$, en donde, (Y) es la variable dependiente establecida como "Ahorro Total", y (X) son las variables independientes "Ingreso Total", "Cultura del Ahorro Total" y "Nivel Educativo"; se considera entonces que con los coeficientes de correlación que tengan se podrá dar como concluido el análisis de los datos para lograr alcanzar los objetivos específicos.

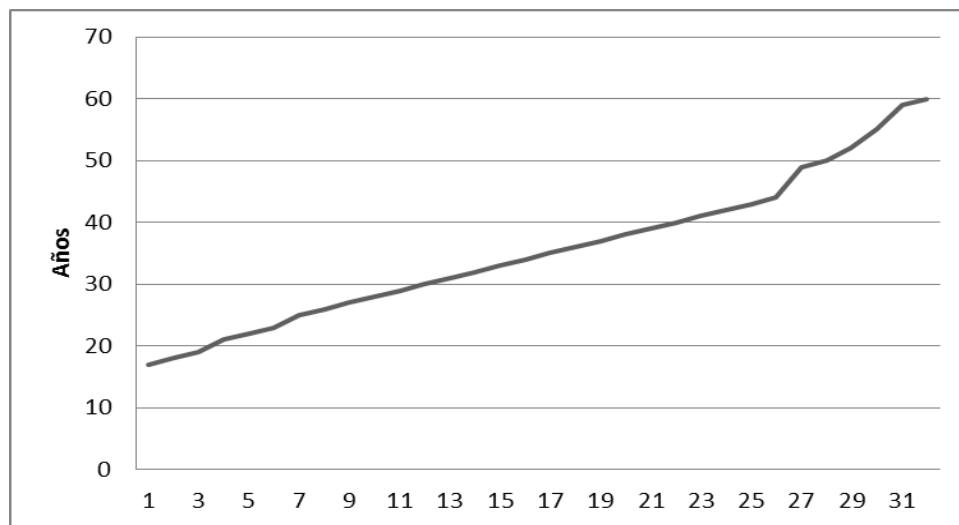
Capítulo 3. Resultados

3.1 Análisis Descriptivo

De 88 encuestas levantadas y usando el análisis descriptivo de frecuencias, se encontraron los siguientes hallazgos:

La más joven tiene 17 años y la mayor 60. La edad más común es de 27 años (moda), y la edad media es de 33.25 años, mientras que la mediana es de 33; esto indica que la distribución de los datos es ligeramente asimétrica hacia la izquierda, lo que significa que son más las encuestadas en edades jóvenes, ya que el 53.4% tienen 33 años o menos, 28.4% tienen de 34 a 40 años, un 12.5% están entre los 41 y 50 años y un 5.7% están entre los 51 y 60 años de edad. La desviación estándar de la edad entre las encuestadas es de 9.198 (ver gráfica 3.1).

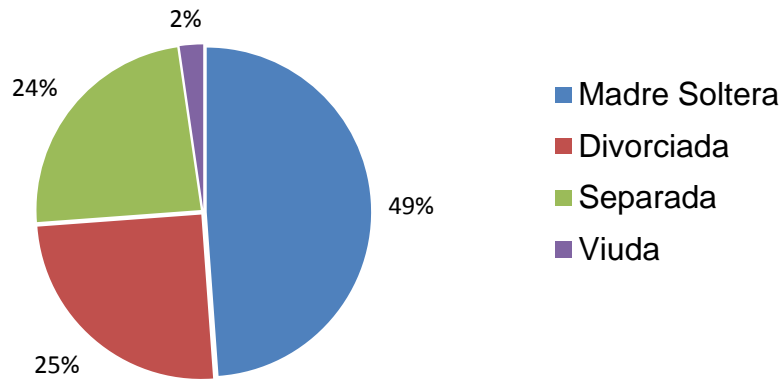
Gráfica 3.1 "Distribución por edad"



Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

El 48.9% son madres solteras que nunca se casaron, 25% están divorciadas, 23.9% se separaron de su esposo pero no se divorciaron, y solo un 2.3% son viudas (ver gráfica 3.2). El estado civil promedio es "divorciada" (mediana), pero la moda, es decir, el estado civil más repetido es "soltera". La desviación estándar fue de 0.886.

Gráfica 3.2 "Estado Civil"

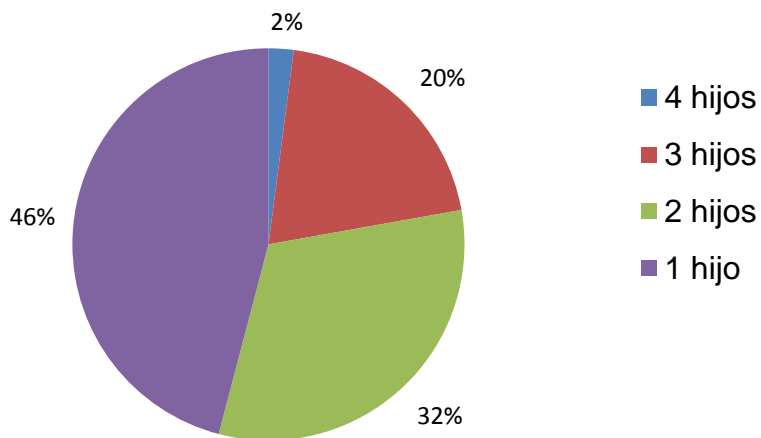


Fuente: Elaboración propia en base a resultados.

3.1.1 Hallazgos contextuales sobre sus hijos

Respecto al número de hijos vivos (ver gráfica 3.3), el 51.1% tiene al menos un hijo, 35.2% tiene 2 hijos, 11.4% tiene 3 hijos y un 2.3% tiene 4 hijos. La desviación estándar fue del 0.774.

Gráfica 3.3 "Hijos"



Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

El 63.2% de las encuestadas tiene al menos 1 hijo menor de edad, 25.3% tiene 2 hijos menores, 9.2% tiene 3 hijos menores de edad, 1.1% tiene hasta 4 hijos

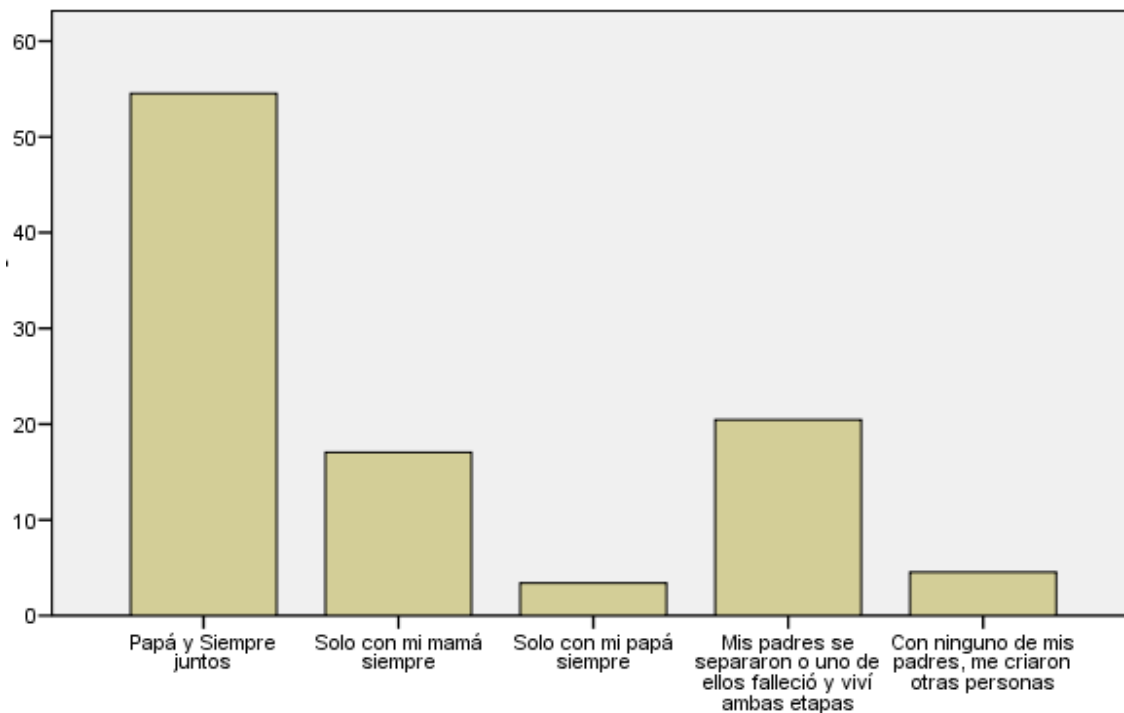
menores de edad y 1.1% tiene 1 hijo mayor de edad. La desviación típica fue de 0.728.

Un 19.3% tiene hijos en guardería o maternal, 33% tiene hijos en educación preescolar, un 43.2% tiene hijos en primaria, 26.1% tiene hijos en secundaria, 22.7% tiene hijos en preparatoria o bachiller, 9.1% en la universidad y solo un 1.1% tiene al menos un hijo en posgrado. Además, el 3.4% tiene hijos que no están estudiando, pero se encuentran trabajando.

3.1.2 Hallazgos contextuales sobre su hogar

Un 54.5% de las encuestadas, proviene de un hogar biparental; 20.5% dice haber vivido la separación de sus padres o el fallecimiento de uno de ellos; 17% viene de un hogar con jefatura femenina; 3.4% de un hogar monoparental masculino y 4.5% dice no haberse criado con sus padres, sino con otras personas. La desviación estándar de este ítem fue de 1.351 (ver gráfica 3.4).

Gráfica 3.4 "Tipo de hogar de procedencia"



Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

Sobre la manutención del hogar donde viven actualmente (ver Tabla 3.1), se obtuvo la siguiente distribución: un 76.1% mantienen solas su hogar, 13.6% dijo que entre ella y alguien de su familia mantienen el hogar (entre ellos se tuvo a los padres, a los hermanos, a los tíos y a los hijos); un 8% dijo simplemente que ella no mantenía su hogar (pudiendo referirse con ello a la manutención o la pensión de una expareja) y 2.3% dijo que recibía ayuda de su pareja para mantener su hogar. La desviación estándar de este ítem fue de 1.005.

Tabla 3.1 "Manutención del hogar"					
	¿Quién mantiene tu hogar?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Yo no mantengo mi casa	7	8	8	8
	Mi familia y yo	12	13.6	13.6	21.6
	Mi pareja y yo	2	2.3	2.3	23.9
	Yo sola	67	76.1	76.1	100
	Total	88	100	100	

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

Respecto al tipo de vivienda que habitan, solo el 13.6% vive en una casa propia que ya está pagada, mientras que un 38.6% de las encuestadas se encuentra pagando su propia vivienda, 18.2% vive en una casa que está rentando, 9.1% vive en una casa prestada y un 20.5% vive en casa de sus padres o con algún familiar, por lo que no tiene gasto ni en renta ni en pago de hipoteca. Este último dato muestra la prevalencia del hogar extendido para el caso de las madres solas, el compartir vivienda puede sugerir la incapacidad de pagarse una por sus propios medios, y económicamente, puede representar un desahogo de gasto con el cual poder incrementar su ahorro personal. La desviación típica fue de 1.355. Los datos se resumen en la tabla 3.2

Tabla 3.2 "Tipo de vivienda"					
	Tipo de casa que habita:	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	vivo en casa de mis padres o algún pariente, que no me cuesta renta	18	20.5	20.5	20.5
	prestada	8	9.1	9.1	29.5
	rentada	16	18.2	18.2	47.7
	propia, la estoy pagando	34	38.6	38.6	86.4
	propia, ya está pagada	12	13.6	13.6	100
	Total	88	100	100	

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

3.1.3 Hallazgos contextuales sobre su empleo y actividad económica

La edad más temprana del primer empleo fue a los 9 años y la más tardía a los 24; el 22.6% de las encuestadas comenzaron a trabajar antes de cumplir los 16 años de edad (edad en la que por Ley, ya no se necesita tener permiso de los padres para solicitar empleo); mientras que la edad promedio para inicio de la vida laboral fue a los 17 años (con el 20.5%), el 42% de las encuestadas tuvieron su primer empleo ya siendo mayores de edad. La desviación estándar para este ítem fue de 2.376.

La antigüedad en el trabajo actual va desde menos de un año, hasta los 28 años laborando. La distribución en grupos quedó así: 18.7% de las encuestadas tiene 16 años o más de antigüedad laboral, 9.4% tiene entre 11 y 15 años trabajando en su lugar actual, 19.7% tiene entre 6 y 10 años de antigüedad; 47.7% tiene entre 1 y 5 años, mientras que un 4.7% tiene menos de 1 año trabajando en su empleo

actual. En esta distribución, la moda fue de 2 años trabajando, mientras que la media fue de 7.86 y la desviación típica de 7.133.

Además, el 72.7% tiene trabajo de tiempo completo, mientras que el 27.3% restante, tiene un empleo que no es de tiempo completo y la desviación estándar de este ítem fue de 0.448.

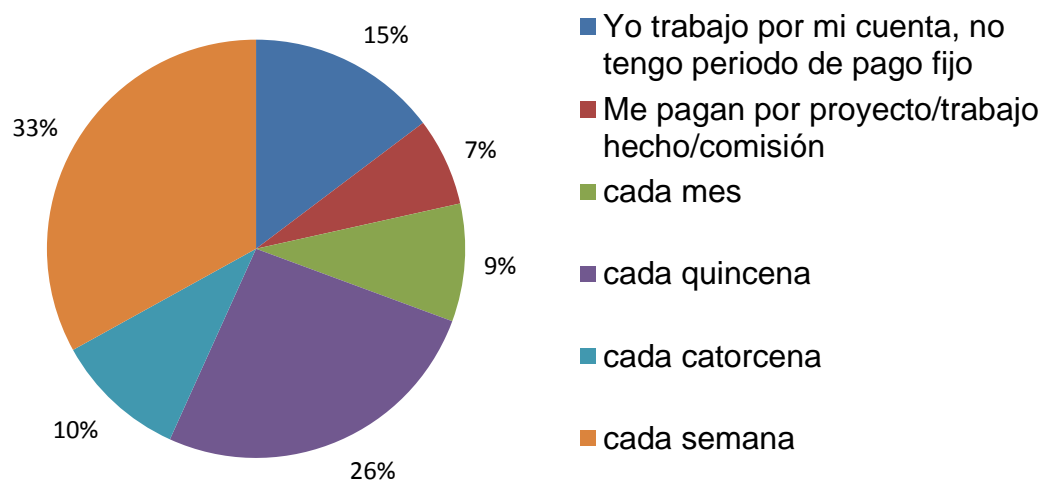
El 44.3% de las encuestadas tiene alguna actividad o segundo empleo para poder completar sus ingresos; y un 25.6% manifestó que su trabajo o trabajos no le gustan, pero que no lo dejan porque difícilmente encontrarían otro.

3.1.4 Hallazgos contextuales sobre los ingresos

Sobre la forma de pago de sus ingresos, el 52.3% recibe sus ingresos en efectivo, 38.6% en una tarjeta de nómina, y un 9.1% lo recibe en cheque.

El 33% de las encuestadas cobra su sueldo o salario cada semana, un 10.2% cada catorcena, 26.1% lo hace cada quincena, 9.1% cobra cada mes, un 6.8% cobra por proyecto o trabajo hecho, y 13.6% no tiene periodo fijo de ingreso ya que trabaja por su propia cuenta (gráfica 3.5). En este último rubro se encuentran las microempresarias y las trabajadoras domésticas encuestadas.

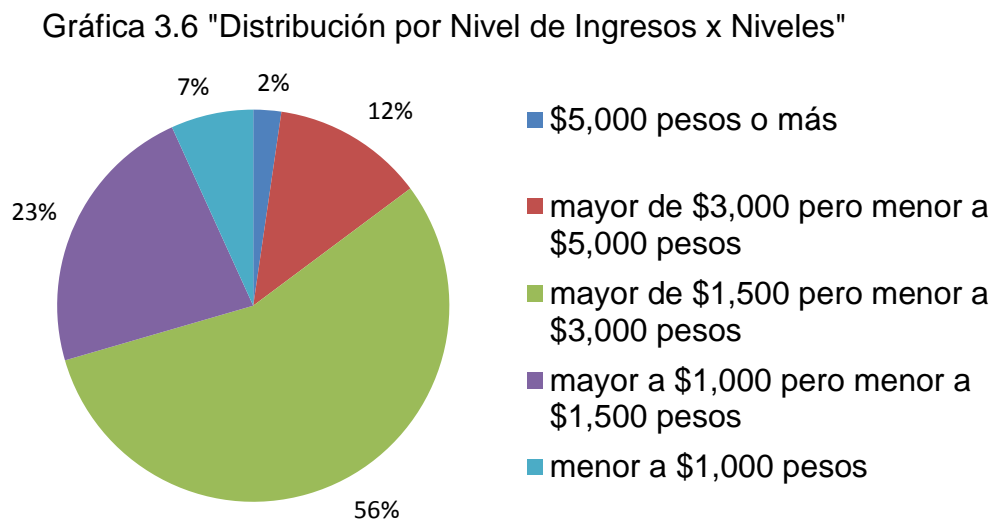
Gráfica 3.5 "Frecuencia de Ingresos"



Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

3.2 Sobre la variable “Ingreso”

Sobre el monto de sus ingresos, las respuestas se dieron en opciones con rangos que incluían distintos niveles salariales a la semana y la distribución quedó de la siguiente forma (ver Gráfico 3.6): 6.8% tiene un ingreso semanal menor a \$1000 pesos, 22.7% tiene ingresos mayores a \$1000 pero menores a \$1500 pesos, 55.7% tiene ingresos semanales mayores a \$1500 pero menores a \$3000 pesos; 12.5% tiene ingresos mayores a \$3000 pero menores a \$5000 pesos; y solo un 2.3% tiene ingresos semanales mayores a \$5000 pesos.



Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

Respecto al nivel de ingresos más alto y la escolaridad, se encontró que el nivel máximo de escolaridad fue de maestría completa, pero la persona que más ingresos semanales recibía al momento de la encuesta, tiene un nivel de escolaridad de universidad completa, el detalle de la distribución de las encuestadas se puede apreciar en la tabla 3.23 “Resúmenes de casos agrupados por Variable Ahorro Total, Nivel de Escolaridad, Nivel de Ingresos y Cultura del Ahorro Total”, dentro de los anexos de este trabajo (Ver Anexo 3).

Los estadísticos de esta variable, se resumen en la tabla 3.3.

Tabla 3.3 “Estadísticos de la Variable Nivel de Ingresos”		
N	Válidos	88
	Perdidos	0
Media		2.81
Error típico de la media		0.088
Mediana		3
Moda		3
Desviación típica		0.828
Varianza		0.686
Asimetría		-0.119
Error típico de asimetría		0.257
Curtosis		0.581
Error típico de Curtosis		0.508

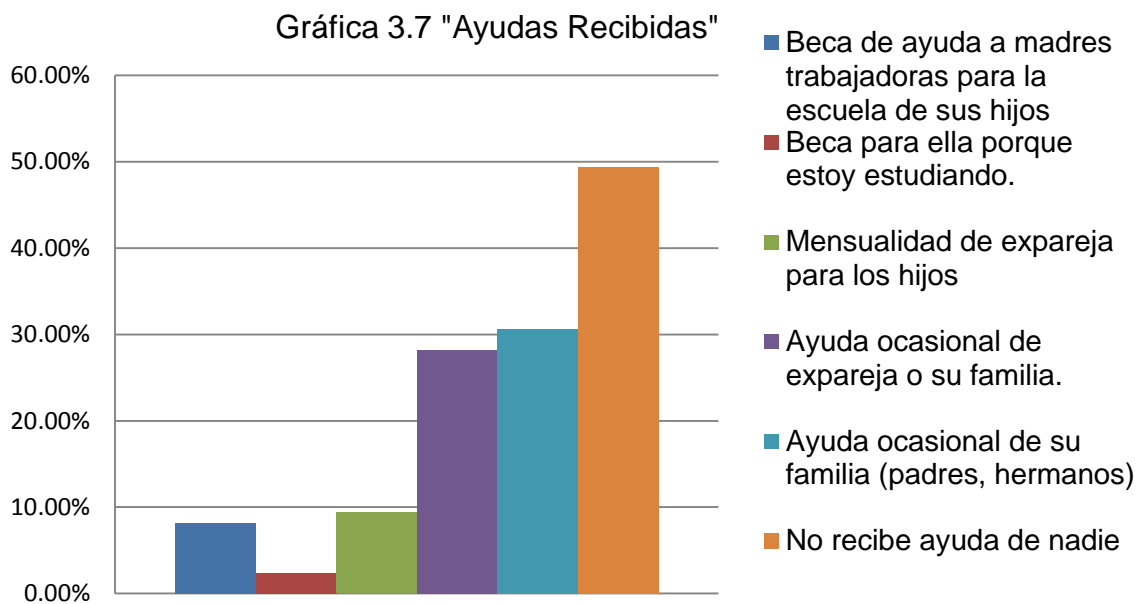
Fuente: Elaboración propia en base a resultados.

Como ya se había planteado en el capítulo 2, se construyó una variable que incluyera además del ingreso (auto declarado), las ayudas externas a su economía. Estas consisten en apoyos por parte de sus propios hijos, su familia, la familia del padre sus hijos, las becas y los programas de apoyo que pudieran estar ayudándolas. Originalmente se tenía pensado restarle a esta suma, el nivel de gastos que pudiera resultar en la variable construida de gastos y llamarla “Ingreso Disponible”; sin embargo, al hacer esto se obtuvieron números negativos para casi la totalidad de los casos, esto se explica porque el ingreso está planteado en solo 5 niveles, mientras que los gastos sumaban cantidades mucho más grandes que la suma de las dicotomías de ayudas y los niveles del ingreso; por ello se decidió no realizar más transformaciones a la variable, dejándola solamente en la variable original del nivel de ingresos semanales.

3.2.1 Hallazgos contextuales sobre la ayuda que tiene su ingreso

El 3.4% de las encuestadas declara que recibe ayuda económica de parte de alguno de sus hijos, este porcentaje resulta coincidir con el 3.4% que tiene hijos trabajando. Respecto a los ingresos extra en su trabajo, algunas declararon recibir los siguiente bonos o premios: el 32.1% por puntualidad y asistencia en su trabajo; 15.4% por producción o metas cumplidas, 23.1% por antigüedad laboral, 25.6% recibe bonos o premios por otros conceptos; el 35.9% recibe vales de despensa; mientras que el 41% declaró que no recibe ningún bono o premio en su trabajo porque trabajan por su propia cuenta.

Del total de encuestadas, 49.4% dijo no recibir ayuda de nadie para completar sus ingresos, y de las sí que reciben ayuda, la distribución quedó así: el 30.6% ocasionalmente recibe dinero de su propia familia (padres, hermanos); 28.2% en algunas ocasiones de su expareja o el padre de sus hijos; mientras que 9.4% dijo que sí reciben una mensualidad regular de su expareja o el padre de sus hijos; 8.2% tiene algún tipo de beca de ayuda a madres trabajadoras para la escuela de sus hijos; y 2.4% recibe una beca para ella misma porque se encuentra estudiando (gráfica 3.7).



Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

3.2.2 Hallazgos contextuales sobre sus gastos

El 10.2% de las encuestadas tiene 3 hijos que dependen económicamente de ella, 38.6% tiene 2 hijos dependientes; 51.1% tiene al menos 1 hijo que depende de ella; y el 12.6% declara que tiene otros dependientes económicos además de sus hijos.

El 83.9% tiene a sus hijos en escuelas públicas, 9.2% en escuelas privadas y 6.9% tiene hijos en ambos tipos de escuelas; en este sentido, 47.1% suele darles dinero a sus hijos para que se compren comida en la escuela, 12.6% les da dinero además de mandarles comida; 28.7% solo les manda comida y 11.5% no les da ni dinero ni comida porque se encuentran en escuelas que les incluyen los alimentos.

58.1% de las encuestadas lleva a sus hijos a la escuela en su propio automóvil, 18.6% usa el transporte público para llevarlos y 23.3% los lleva o los manda caminando, por lo que no tienen que gastar dinero en el traslado.

Del 45.5% que tiene hijos en etapa de guardería o maternal, la distribución de los gastos quedó de la siguiente manera: el 26.1% de las encuestadas paga una guardería privada para sus hijos, 4.5% le paga a una persona para que se los cuiden en su propia casa, 1.1% tiene a sus hijos en guarderías mixtas del programa “Estancias Infantiles” del Gobierno Federal, por lo que solo pagan una parte y el Gobierno paga otra; 3.4% tiene a sus hijos en guarderías afiliadas al IMSS por lo que no tienen que pagar al ser una prestación a la que tienen derecho; y un 10.2% no tiene que pagar para que le cuiden a sus hijos de esta edad porque se los cuida un familiar.

En este mismo sentido, si la encuestada se encuentra trabajando cuando sus hijos de otras edades (diferentes a las de maternal) salen de la escuela; solo el 26.7% paga para que les cuiden a sus hijos en su casa hasta que ella llegue, y del 73.2% que no paga porque les cuiden a sus hijos, la distribución quedó de la siguiente forma:

39.5% dice que no gasta ya que se los cuida un familiar mientras ella sale de trabajar, 27.9% dice que sus hijos se van solos a su casa y allá la esperan

mientras ella llega, y solo el 5.8% dijo que sus hijos tienen la edad suficiente para hacer sus propias actividades personales y extracurriculares sin necesitar del cuidado de algún adulto.

Además, 15.9% dijo que ella o algunos de sus hijos o dependientes económicos tiene alguna enfermedad que requiere tratamiento médico especial y el 8% aseguró que ella o sus hijos o alguno de sus dependientes económicos tiene alguna discapacidad física o mental que requiere instalaciones especiales en su casa para poder cuidarlos.

En otra información relativa a sus gastos, el 70.5% de las encuestadas tiene su propio automóvil; el 53.8% fuma, 64.1% toma algún tipo de bebida alcohólica, 29.5% tiene alguna actividad deportiva o cultural (toma clases particulares) y el 69.2% tiene a sus hijos inscritos en actividades extracurriculares por las que pagan, como clases de música, karate, entre otras.

Además, el 19.5% de las encuestas sale cada semana a divertirse sola o con sus hijos, 12.6% lo hace cada quincena, 18.4% sale a divertirse por lo menos una vez al mes y el 49.4% dice casi no salir o hacerlo solo cuando tiene algún compromiso social.

Cuando necesitan dinero ante una emergencia o gasto inesperado; un 74.4% suele pedirle dinero prestado a su propia familia; un 53.7% de las encuestadas acude al monte de piedad o casa de empeño; el 42.7% pide prestado a una institución financiera formal; un 37.8% suele vender comida preparada o algún bien que tenga (activo); un 28% le pide dinero prestado a un amigo o compañero de trabajo; el 19.5% pide prestado a la empresa donde trabaja o a su sindicato; un 6.1% le pide dinero a un prestamista y otro 6.1% cobra deudas a quien le deba dinero; mientras que solo el 13.4% dijo nunca tener que hacer nada de lo planteado porque tienen un ahorro del cual disponen ante emergencias (ver Tabla 3.4).

Tabla 3.4 "Solicitudes de Ayuda"				
	¿Qué hace cuando necesita dinero de emergencia?	Respuestas		Porcentaje de casos
		Nº	Porcentaje	Nº
Prestado1	Acude al monte de piedad o casa de empeño	47	18.90%	54.00%
	Pide prestado a la empresa donde trabaja o al sindicato	16	6.40%	18.40%
	Pide prestado a la familia	65	26.10%	74.70%
	Pide prestado a un amigo/conocido/compañero de trabajo y no le cuesta pagar intereses.	25	10.00%	28.70%
	Pide prestado a un prestamista que le cobra intereses por ello.	5	2.00%	5.70%
	Pide prestado/crédito en una Institución Financiera.	39	15.70%	44.80%
	Pone a la venta algún bien que tenga en su casa o productos como comida, etc.	34	13.70%	39.10%
	Cobra deudas a quien le deba dinero.	6	2.40%	6.90%
	Nunca ha tenido que pedir prestado pues cuenta con un ahorro del cual disponer	12	4.80%	13.80%
Total		249	100.00%	286.20%

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

Respecto a las situaciones de pobreza momentánea planteadas, que bien pudieron ser previstas con un ahorro personal, se les pidió seleccionar las

situaciones en las cuales se han visto dos o más veces en su vida; y estos fueron los hallazgos:

Un 74.4% de las encuestadas se ha retrasado con el pago de algún crédito, 58.5% se ha retrasado con el pago o la renta de su casa por falta de dinero, un 53.7% cursó sus embarazos con algún tipo de necesidad (ropa, vitaminas, consultas médicas), a 48.8% se le ha dificultado comprarle los útiles y uniformes a sus hijos cuando inician un nuevo ciclo escolar, 43.9% se ha visto sin dinero para su gasolina o sus camiones y se ha visto en la necesidad de caminar (incluso grandes distancias) para trasladarse; a 42.7% le ha costado mucho esfuerzo llegar al siguiente día de pago de su sueldo, 33.3% suele comprar ropa de segunda mano para ella o su familia, 33% considera que tener saldo en su teléfono celular también es un lujo que casi no puede darse, 25.9% se ha visto sin tener dinero guardado para sobrellevar la situación cuando se queda sin empleo, 19.5% asegura que si a su hijo se le rompiera un zapato tendría que esperar que juntara dinero para comprarle otro par, un 15.9% no ha tenido dinero para comprarle un pastel de cumpleaños a alguno de sus hijos, 12.2% se ha quedado con hambre porque apenas había comida suficiente para todos en su casa, y un 75.3% suele comprar algo para sus hijos antes que poder comprarse algo para ella, mientras que otro 75.8% jamás ha podido llevar de vacaciones a sus hijos fuera de la ciudad.

3.3 Hallazgos contextuales del Nivel educativo

El 73.9% de las encuestadas asistieron solo a escuelas públicas, un 4.5% solo asistió a escuelas privadas y un 21.6% asistió a los dos tipos de escuelas. Además, el 13.6% de las madres solas encuestadas se encuentra estudiando actualmente.

Sobre el nivel de escolaridad materno, es decir, la escolaridad de las madres de las encuestadas, la distribución quedó de la siguiente manera: el 23.9% tiene una carrera técnica incompleta; 18.2% tiene la preparatoria incompleta; 12.5% la primaria incompleta; 9.1% tiene estudios de universidad completa; 8% la

universidad incompleta y solo 1.1% tiene estudios de maestría completa. El resto está repartido en otros niveles diferentes, pero son demasiado pequeños los porcentajes en cada rubro.

Sobre el nivel de escolaridad paterno, la distribución de los principales resultados quedó así: 18.2% tiene la universidad completa; 15.9% tiene o tuvo una carrera técnica completa, 14.8% la preparatoria completa; 13.6% una carrera técnica incompleta; 11.4% la universidad incompleta, y un 3.4% tiene un maestría completa como nivel máximo de estudios; el resto está repartido en otros niveles distintos.

3.3.1 Sobre la variable “Nivel de Escolaridad”

El nivel de escolaridad promedio de las encuestadas es la universidad incompleta. La distribución quedó de la siguiente manera: un 31.8% tiene estudios de universidad completa, 23.9% tiene la universidad incompleta, le sigue un 14.8% con una carrera técnica completa, 5.7% tiene la preparatoria completa, 4.5% se repite tres veces para los casos de carrera técnica incompleta, preparatoria incompleta y secundaria incompleta; algo similar ocurre con un 3.4% repetido también tres veces con las que tienen solo la secundaria completa, maestría incompleta y maestría completa.

Como ya se había establecido en el capítulo 2, se hizo el cálculo de una variable llamada “nivel de educación actual” que sumaba el nivel educativo más la educación de las que están estudiando actualmente, pero los resultados porcentuales no variaron significativamente, de hecho, las correlaciones encontradas con el ahorro no tampoco fueron significativas, por lo que se decidió no incluirla en el análisis al no resultar relevante.

Los estadísticos de ésta variable se muestran en la Tabla 3.5 a continuación:

Tabla 3.5 “Estadísticos de la Variable Nivel Educativo”		
N	Válidos	88
	Perdidos	0
Media		8.45
Error típico. de la media		0.228
Mediana		9
Moda		10
Desviación típica		2.138
Varianza		4.573
Asimetría		-1.055
Error típico de asimetría		0.257
Curtosis		0.577
Error típico de Curtosis		0.508

Fuente: Elaboración propia en base a resultados.

3.4 Hallazgos relativos a la cultura del ahorro

3.4.1. Cultura del Ahorro tipo 1 (CA1)

Como ya se explicó, proviene de las preguntas 22, 23 y 24 (Ver Tabla 2.1). En esta variable construida se encontraron los siguientes datos:

De las encuestadas, el 81.8% dijo que alguna persona con la que se crio le habló del ahorro; 87.5% tuvo algún familiar ahorrador, 40.9% recibía alguna mesada o domingo, es decir dinero del cual disponer para iniciar su propio ahorro (ver Tabla 3.6).

El 26.1% de las encuestadas no tuvo ningún roce del tipo CA1; a un 3.4% sus padres le hablaron sobre el ahorro; 40.9% le hablaron y tuvo el ejemplo de padres ahorradores; mientras que un 29.5% le hablaron sobre el ahorro, tuvo el ejemplo de padres ahorradores y además le proporcionaron las herramientas para ahorrar como una mesada y una alcancía.

Al respecto, poco menos de la tercera parte de las encuestadas no tuvo efectivamente ninguna influencia sobre el ahorro en su familia u hogar de procedencia, mientras que un equivalente tuvo todas las influencias posibles.

Tabla 3.6 "Niveles de Cultura del Ahorro tipo 1: Familiar"					
	Nivel de CA1	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	3	26	29.5	29.5	29.5
	2	36	40.9	40.9	70.5
	1	3	3.4	3.4	73.9
	0	23	26.1	26.1	100
	Total	88	100	100	

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

En este campo sobre el ahorro transmitido con el ejemplo de los padres, un 40.9% de las encuestadas mencionaron que ambos padres ahorran, 38.6% dijo que solo su madre ahorra, 6.8% dijo que solo su padre ahorra, 1.1% dijo que alguna persona diferente a sus padres con la que se crio ahorra dinero, mientras que un 12.5% dijo que ninguno de sus padres ahorra dinero (ver Gráfica 3.8). Respecto a los casos en los que solo uno de los padres era el ahorrador, resulta contrastante la diferencia entre las madres ahorradoras y los padres ahorradores, de poco más del 30%; es decir, una razón de dos madres ahorradoras por cada padre ahorrador, esto podría sugerir que en realidad, sí son más ahorradoras las mujeres que los hombres.

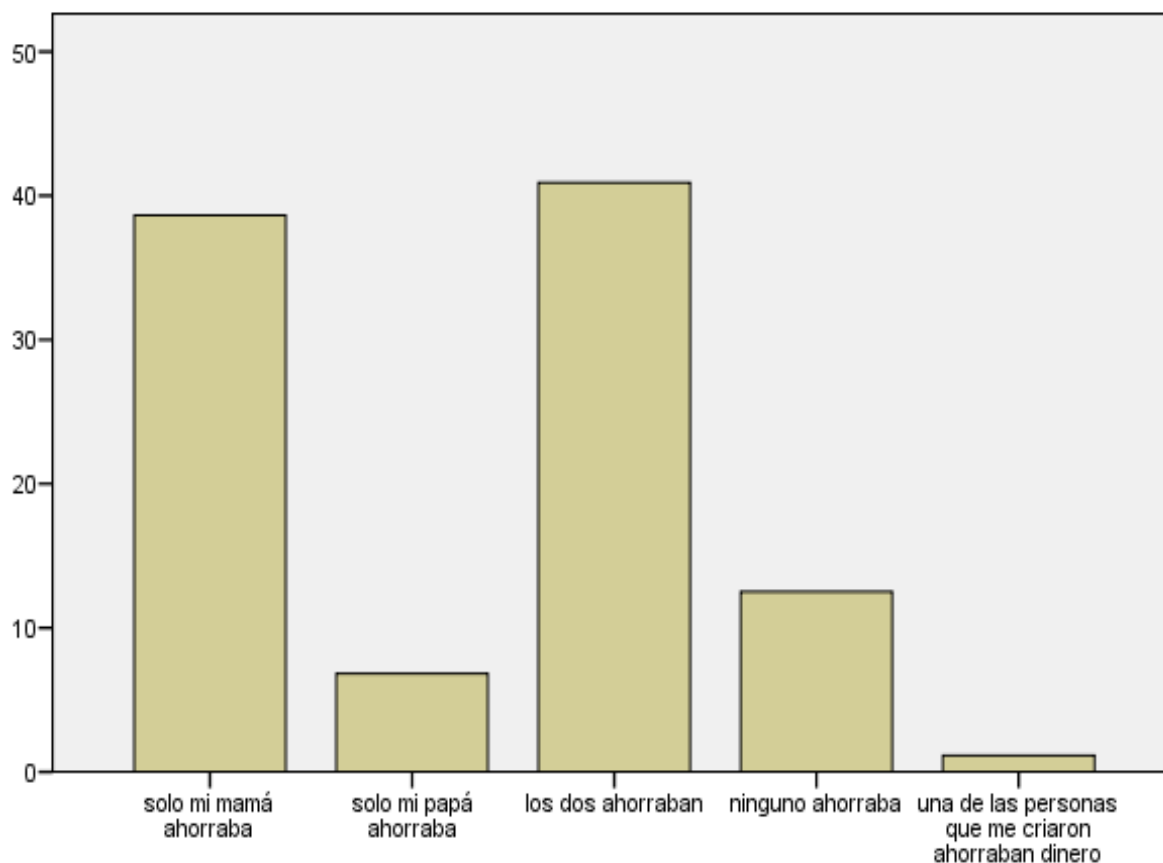
3.4.2. Cultura del Ahorro tipo 2 (CA2)

Construida de las preguntas 26 y 27, relativa al ahorro en la escuela. Se encontraron los siguientes hallazgos: Al 35.2% le hablaron sobre el ahorro en su escuela y al 38.9% le tocó participar en algún programa de ahorro en su escuela en algún momento. La tabla 3.7 resume la distribución de los niveles de esta CA2.

Del total de las encuestadas, el 55.7% no tuvo CA2, es decir, a ellas no les hablaron del ahorro en la escuela, ni tuvieron algún tipo de ahorro escolar; 13.6%

tuvo roce nivel 1 del CA2, tal vez llevó algún ahorro escolar o bien, les hablaron del ahorro en su escuela y el 30.7% le hablaron sobre el ahorro en la escuela y además participó en un programa de ahorro escolar (Ver Tabla 3.7).

Gráfica 3.8 "Padres ahorradores"



Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

	Niveles de CA2	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	2	27	30.7	30.7	30.7
	1	12	13.6	13.6	44.3
	0	49	55.7	55.7	100
	Total	88	100	100	

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

3.4.3. Cultura del Ahorro tipo 3 (CA3)

Relativa al ahorro aprendido por las amistades, se encontraron los siguientes datos: El 61.4% de las encuestadas participa en cundinas y tandas con sus amigos o conocidos mientras que el 86.4% dice que tiene por lo menos un amigo que ahorra. La tabla 3.8 muestra esta distribución:

	Niveles de CA3	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	2	49	55.7	55.7	55.7
	1	32	36.4	36.4	92
	0	7	8	8	100
	Total	88	100	100	

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

Solamente el 8% de las encuestadas no tiene CA3 (ni tiene conocido ahorrador ni suele participar en cundinas o tandas); mientras que un 36.4% tiene un nivel de CA3 y un 55.7% tiene dos niveles de CA3, es decir, tiene al menos un amigo ahorrador y participa en cundinas y tandas.

3.4.4. Cultura del Ahorro tipo 4 (CA4)

Es la influencia recibida en el trabajo, y relativo a ella se encontraron los siguientes datos:

El 18.2% de las encuestadas declara no tener acceso a programas de crédito en el trabajo por ser trabajadoras independientes, 4.5% de ellas no han preguntado ni le han informado si en su empleo actual si tienen algún programa de ahorro para los trabajadores, 36.4% si preguntaron sobre programas de ahorro para los empleados y ya saben que no tienen programas para ahorrar en su trabajo; un 40.9% de las encuestadas si tiene algún programa de ahorro en el trabajo (independiente de la AFORE), mientras que el 52.3% de las encuestadas si sabe cuánto dinero tiene guardado en su AFORE, y un 2.3% ahorran en cajas o fondos de ahorro de su empresa, establecidos para ello.

La tabla 3.9 muestra la distribución de CA4 por niveles encontrados:

Tabla 3.9 "Cultura del Ahorro tipo 4: En el trabajo"					
	Nivel de CA4	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	3	1	1.1	1.1	1.1
	2	26	29.5	29.5	30.7
	1	29	33	33	63.6
	0	32	36.4	36.4	100
	Total	88	100	100	

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

Un 36.4% de las encuestadas no tiene CA4, 33% tiene al menos 1 nivel de CA4, 29.5% tiene 2 niveles de CA4 y un 1.1% tiene nivel 3 de CA4, es decir, tiene programas de ahorro en el trabajo, sabe cuánto dinero tiene guardado en su AFORE y usa algún programa de ahorro de su empresa o sindicato.

3.4.5. Cultura del Ahorro tipo 5 (CA5)

Esta cultura del ahorro es relativa a la pareja. Sobre la expareja o el padre de sus hijos, estos fueron los datos encontrados: el 29.5% dice que su expareja o el padre de sus hijos sí les hablaba del ahorro a ella y a los niños; mientras que el restante 70.5% dijo que no lo hacía.

La tabla 3.10 resume los hallazgos de CA5 mostrados por niveles:

Tabla 3.10 "Cultura del Ahorro tipo 5: Por la pareja"					
	Nivel de CA5	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	2	3	3.4	3.4	3.4
	1	9	10.2	10.2	13.6
	0	76	86.4	86.4	100
	Total	88	100	100	

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

El 70.5% de las encuestadas manifestó no tener una relación al momento de la encuesta, pero del 29.5% que sí la tenía al momento de la encuesta, un 15.4% de las encuestadas dijo que sí tiene una pareja ahorradora, 65.4% dijo que su pareja no ahorra, mientras que el 19.2% dice que no lo sabe o no se ha dado cuenta.

Con estos datos se construyó la variable CA5 y se encontró que el 86.4% no tiene CA5; un 10.2% tiene nivel 1 de CA5; y 3.4% tiene nivel 2 de CA5 (Ver Tabla 3.10).

3.4.6. Cultura del Ahorro Heredándose a los Hijos (CAH)

Es la cultura que se les está transmitiendo a los hijos al momento de la encuesta. Los hallazgos relativos a esta variable son los siguientes: 20.5% de las encuestadas no les está transmitiendo ninguna enseñanza sobre el ahorro a sus hijos al momento de la encuesta. Para las que sí lo están haciendo, se encontraron hasta 6 niveles, siendo 1 el mínimo y 6 el máximo, así quedó la distribución: 8% en nivel 1, 6.8% en nivel 2, 23.9% en nivel 3, 26.1% en nivel 4, 12.5% en nivel 5 y un 2.3% en nivel 6, como lo detalla la Tabla 3.11:

Tabla 3.11 "Cultura del Ahorro Heredándose a los Hijos"					
	Nivel de CAHH	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	6	2	2.3	2.3	2.3
	5	11	12.5	12.5	14.8
	4	23	26.1	26.1	40.9
	3	21	23.9	23.9	64.8
	2	6	6.8	6.8	71.6
	1	7	8	8	79.5
	0	18	20.5	20.5	100
	Total	88	100	100	

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

Dentro de esta distribución, 70.5% de las encuestadas, les ha explicado a sus hijos lo que es el ahorro, un 29.5% de los padres de los hijos de las encuestadas, les han hablado a sus hijos del ahorro; 72.7% les han proporcionado una alcancía

a sus hijos, y un 18.2% dice que alguno de sus hijos menores de edad tiene una cuenta de banco exclusiva para ahorrar. En este sentido, 35.2% de las encuestadas si le da domingo o mesada a sus hijos, 25% declaró que a veces les da domingo o mesada (pero no es siempre); otro 25% no les da dinero a sus hijos; mientras que 14.8% dijo que nos les da dinero porque considera que sus hijos son muy pequeños para saber el uso del dinero.

De las encuestadas que les dan dinero a sus hijos, 58% han comprobado ya que ellos sí guardan parte de ese dinero, 18.2% ya comprobó que ellos no guardan dinero y 2.3% no ha puesto atención en comprobar si ahorran o no.

3.4.7. Cultura del Ahorro Total (CAT)

Es la suma de todos los CA y refleja el grado potencial del ahorrador. Con esta variable se hallaron los siguientes datos: Distribuidos en niveles, se encontraron hasta 13 niveles de cultura del ahorro en general, el nivel medio es el 7.83, la mediana es de 8.50, el nivel que más se repite es el 9, la desviación estándar fue de 3.521 y la varianza de 12.396 (Ver Tabla 3.12).

¿Un cambio en su ahorro debido a la CA?

Buscando evidencia de algún cambio en su hábito sobre el ahorro en relación a tres momentos: el de su dependencia económica, el de su primer empleo y el momento de la encuesta (el presente); para poder observar si el mismo porcentaje de quienes no ahorraban ha tenido algún cambio en el presente; se muestran las gráficas de los resultados respecto a tres preguntas: si ahorraban cuando eran dependientes y recibían dinero de sus padres, si ahorraban cuando tuvieron su primer empleo y el porcentaje de ahorro que declararon tener al momento de la encuesta.

Las respuestas sobre el ahorro durante su dependencia económica y el primer empleo se dejaron como tales, pero en los resultados de la pregunta 59 sobre su nivel de ahorro, se hizo una transformación en una nueva variable, sobre el monto en porcentaje de ahorro; dejando en un lado a quienes si ahorran (la suma de las

que ahorran algún porcentaje de sus ingresos) y en otro a quienes dijeron no ahorrar.

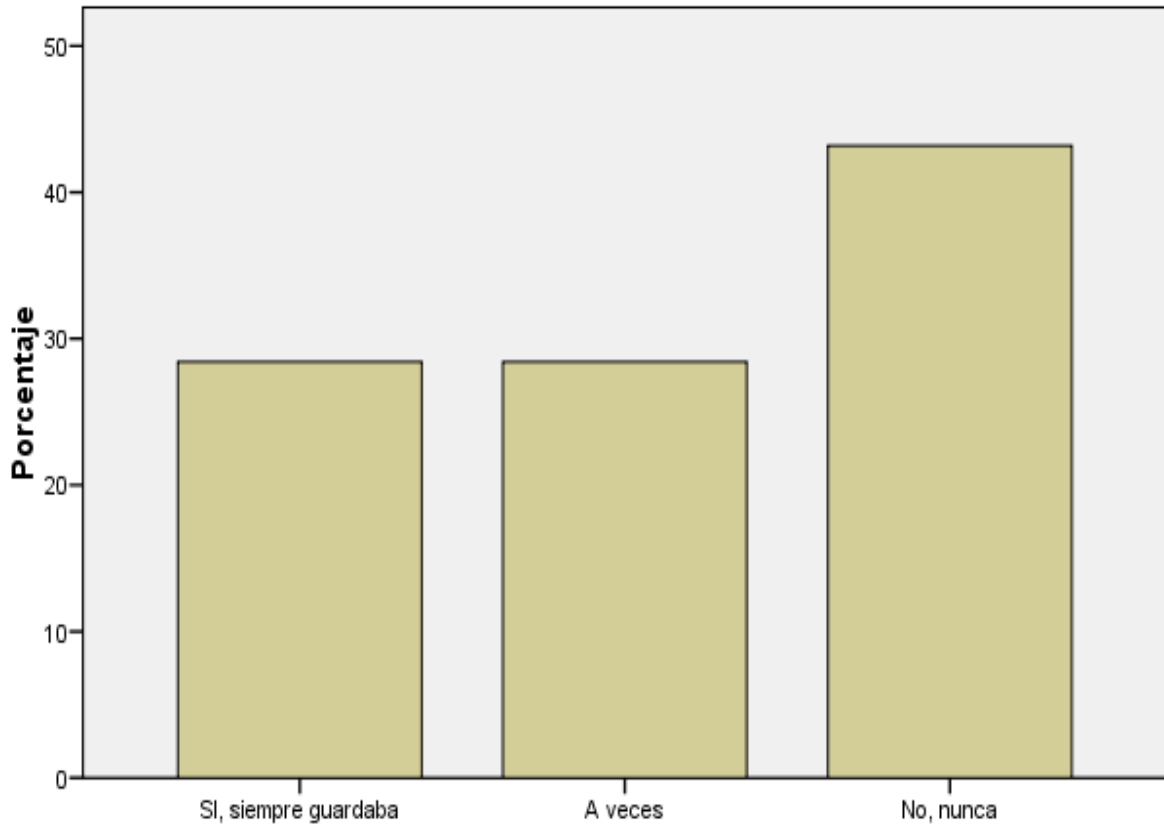
Tabla 3.12 "Cultura del Ahorro Total"					
	Nivel de CAT	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	13	6	6.8	6.8	6.8
	12	7	8	8	14.8
	11	8	9.1	9.1	23.9
	10	11	12.5	12.5	36.4
	9	12	13.6	13.6	50
	8	9	10.2	10.2	60.2
	7	7	8	8	68.2
	6	8	9.1	9.1	77.3
	5	4	4.5	4.5	81.8
	4	4	4.5	4.5	86.4
	3	3	3.4	3.4	89.8
	2	3	3.4	3.4	93.2
	1	1	1.1	1.1	94.3
	0	5	5.7	5.7	100
	Total	88	100	100	

Fuente: Elaboración Propia con base a resultados.

Los resultados son sorprendentes. En el momento de su dependencia económica, de las 88 encuestadas 43.2% no ahorraba, 28.4% ahorraba a veces, y otro 28.4% sí ahorraba; la gráfica tenía una marcada ascendencia, elevándose para mostrar que la mayoría no acostumbraba ahorrar en aquel momento (Ver gráfica 3.9).

Respecto a cuándo tuvieron su primer empleo y comenzaron a recibir su salario, estos fueron los porcentajes: el 60.2% de las encuestadas declararon que sí ahorraban en su primer trabajo; 21.6% dijo que a veces ahorraba y 18.2% dijo que no ahorraba.

Gráfica 3.9 "Ahorro en etapa de dependencia económica"



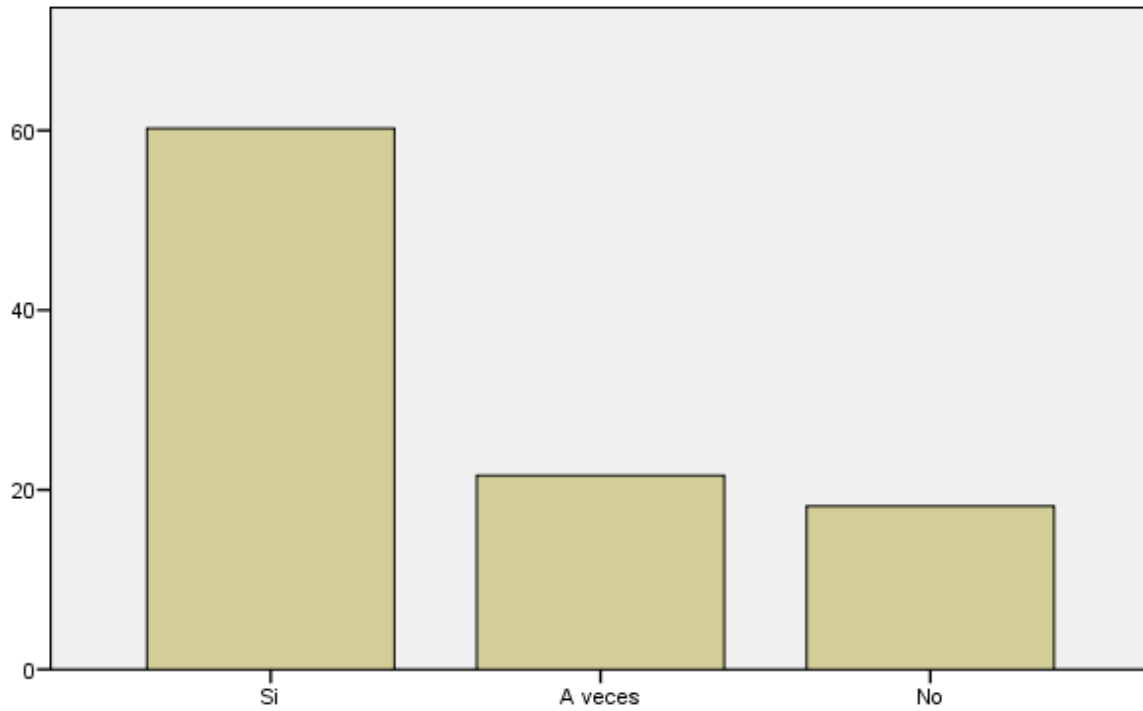
Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

El porcentaje de ahorradoras constantes se incrementó casi 30% respecto a cuándo solo recibían dinero de sus padres, como lo muestra la gráfica 3.10.

Y al compararse con los resultados agrupados sobre los niveles de ahorro, las ahorradoras constantes se incrementaron a 83%, mientras que un 17% siguió asegurando que no ahorra.

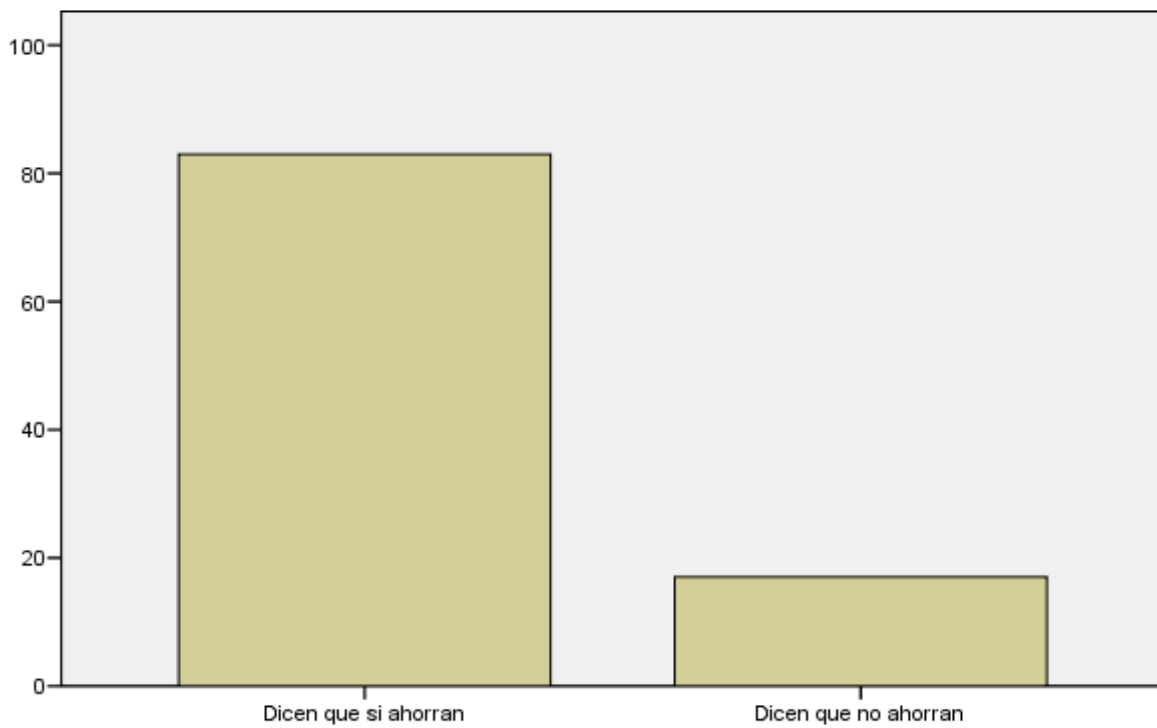
Resumiendo, hubo un 20% de las encuestadas que cambiaron su hábito de no ahorrar por el de sí hacerlo, este cambio podría deberse a una de las CA planteadas en este trabajo. Los resultados se muestran en la gráfica 3.11.

Gráfica 3.10 "Ahorro en el primer empleo"



Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

Gráfica 3.11 "Ahorro declarado por las encuestadas"



Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

3.5 Hallazgos contextuales sobre el ahorro, el crédito y la acumulación de activos

Sobre el uso del dinero en prioridades, se les preguntó en qué gastarían una suma de dinero considerable y se les dieron opciones, estos fueron los hallazgos:

El 43.4% pagaría todas sus deudas, 25.3% comprarían una casa propia, el 18.1% pagaría una educación universitaria para sus hijos, el 7.2% seguiría estudiando hasta llegar a ser una profesionista, el 4.8% pondría su propio negocio, el 2.4% ampliaría o mejoraría su casa, el 1.2% compraría todas las cosas que no ha podido comprar como un carro, una pantalla plana, entre otras.

Con estos datos, puede considerarse que la TAA resulta cierta, y la acumulación de activos queda dentro de las 3 opciones prioritarias, pues la compra de una casa y el hecho de querer pagar estudios superiores para los hijos son dos tipos de activos que ayudan a superar la pobreza, a través del ahorro.

Además, de los 34 casos que se encuentran pagando su casa, 31 eligieron “pagar todas sus deudas” dentro de sus 3 prioridades (de una lista de 8 opciones que tenían); y la correlación de las que quieren pagar todas sus deudas contra las encuestadas que se encuentran pagando su casa, es de .841, categorizada como muy alta; y pagar la casa implica hacerse de un activo, considerado dentro de la TAA y el ahorro para lograrla.

Sobre el uso de los créditos como activos, se encontraron los siguientes datos: el 26.7% tiene o ha tenido un crédito en Coppel, 20.6% en Famsa, un 9.9% en Banco Azteca y otro 9.9% en Costco, un 8.8% en la tienda departamental Sears, 7.6% en Soriana, otro 7.3% en Wall Mart, un 5% en algún programa crediticio de Gobierno, y el resto en otras instituciones financieras que también se encontraban entre las opciones de respuesta como Compartamos Banco, Crédito Familiar y ASP Financiera.

Además, como el instrumento tenía la opción de nombrar alguna otra institución financiera en donde se tiene o se hubiera tenido cuenta de ahorro o crédito; se obtuvieron como respuestas a FOBEN (Fondo de Beneficios para los

Trabajadores de la Educación de la Sección 2 del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación), Santander, BBVA Bancomer, Banamex y Wells Fargo, éste último es un banco norteamericano que no tiene presencia directa en México.

Un 50% de las encuestadas señaló tener o haber tenido una relación crediticia informal con los denominados “aboneros”, que son las personas que venden artículos otorgando los bienes a crédito, por lo que las compradoras pueden liquidar en varios pagos o abonos.

Se les clasifica como informal porque la mayoría de estos compromisos son a la palabra (cuando los vendedores acuden a vender a los lugares de trabajo de las encuestadas o son personas conocidas para ellos: sus vecinos, sus compañeros de trabajos, incluso familiares), y en los casos en los cuales se llega a firmar algún documento, resultan ser pagarés de formato general, que se pueden adquirir en cualquier papelería, sin embargo, dentro de esta clasificación entrarían también los vendedores de sistemas multinivel, puesto que algunos de ellos dejan que las clientes adquieran artículos de sus catálogos a través de abonos; aunque en estos casos las mercancías ya hayan sido liquidadas a las empresas de origen por parte de los vendedores, son éstos los que asumen el riesgo de vender a crédito sin papeleo a otras personas justificándose con la ganancia que les produce usar este sistema de pagos.

3.6 Hallazgos relativos al ahorro

3.6.1. Sobre el concepto del ahorro

Ante la interrogante sobre qué es el ahorro para ellas, y con 5 opciones de respuesta (las más usadas en las pruebas piloto); quedó con mayoría de selección, un concepto de acumulación de bienes que sugiere a la TAA como la mejor adaptada a la realidad de las madres solas encuestadas.

En segundo lugar, el concepto del ahorro sugerido por Mansell (1995) y Conde (2001), puesto que ellas definen al ahorro como el conjunto de decisiones que se

toman premeditadamente para diversos objetivos que tienen que ver con la calidad de vida y el beneficio futuro (ver Tabla 3.13).

Tabla 3.13 "Concepto del Ahorro"					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Es guardar dinero en una alcancía	4	4.5	4.5	4.5
	Es guardar el dinero que sobra de tus ingresos luego de pagar tus gastos	15	17	17	21.6
	Es apartar dinero cada vez que te pagan antes de pagar deudas y quedarse sin nada	20	22.7	22.7	44.3
	Es acumular dinero, sin motivo especial, solo se hace porque se debe hacer	12	13.6	13.6	58
	Es guardar dinero para hacerse de bienes como una casa, educación profesional, etc.	37	42	42	100
	Total	88	100	100	

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

3.6.2. Los motivos del ahorro.

El 34.1% de las encuestadas dijeron que ahorran o ahorrarían (si pudieran ahorrar) para comprar un patrimonio; un 23.9% dijo no necesitar un motivo

especial para ahorrar, sino que lo hacen porque debe hacerse; un 20.5% dijo que por motivo precaución a lo que pueda pasar o por si algo se ocupa; un 5.7% dijo que lo hace para aguantar las crisis financieras y la subida de precios (inflación); mientras empatados con un 4.5% cada uno, se encontraron los motivos de herencia a los hijos, realización de eventos especiales y viajes, para seguir estudiando ellas mismas o los estudios de sus hijos, y un 2.3% manifestó ahorrar para tener dinero disponible cuando no tienen trabajo ya que no tienen empleo fijo o son trabajadoras independientes (ver Tabla 3.14).

Tabla 3.14 "Motivos del Ahorro de las Madres Solas"				
Motivos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No necesito un motivo especial, se debe hacer	21	23.9	23.9	23.9
Para aguantar en las crisis financieras/subida de precios	5	5.7	5.7	29.5
Para tener dinero guardado cuando no tengo trabajo, ya que no tengo empleo fijo	2	2.3	2.3	31.8
Para poder estudiar yo misma o que mis hijos estudien	4	4.5	4.5	36.4
Para poder realizar planes de viaje, evento especial, etc.	4	4.5	4.5	40.9
Para tener dinero guardado por si algo se ocupa	18	20.5	20.5	61.4
Como herencia para mis hijos	4	4.5	4.5	65.9
Para comprar un patrimonio (casa, terreno, local)	30	34.1	34.1	100
Total	88	100	100	

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

3.6.3. El instrumento de ahorro

Sobre el instrumento de ahorro usado por las madres solas encuestadas, la distribución quedó de la siguiente manera: el 52.3% ahorra en una cuenta de banco o institución financiera formal, 33% ahorra en una alcancía (se infiere que lo guardan en su casa), a un 10.2% se lo guarda un familiar o conocido (esto se refiere a los guarda dinero o las cundinas), y un 2.3% se empató entre quienes ahorran a través de cajas sindicales o de programas de ahorro en su trabajo, y quienes dijeron tener otros instrumentos distintos a los mencionados aquí.

La tabla 3.15 resume los principales hallazgos:

¿Dónde Guardas tu Ahorro?	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguna de las anteriores	2	2.3	2.3	2.3
Me guarda el dinero algún familiar/amigo o conocido en cundina	9	10.2	10.2	12.5
En la caja de ahorro de mi trabajo/sindicato	2	2.3	2.3	14.8
En una cuenta bancaria	46	52.3	52.3	67
En una alcancía	29	33	33	100
Total	88	100	100	

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

3.6.4. Sobre el método de ahorro

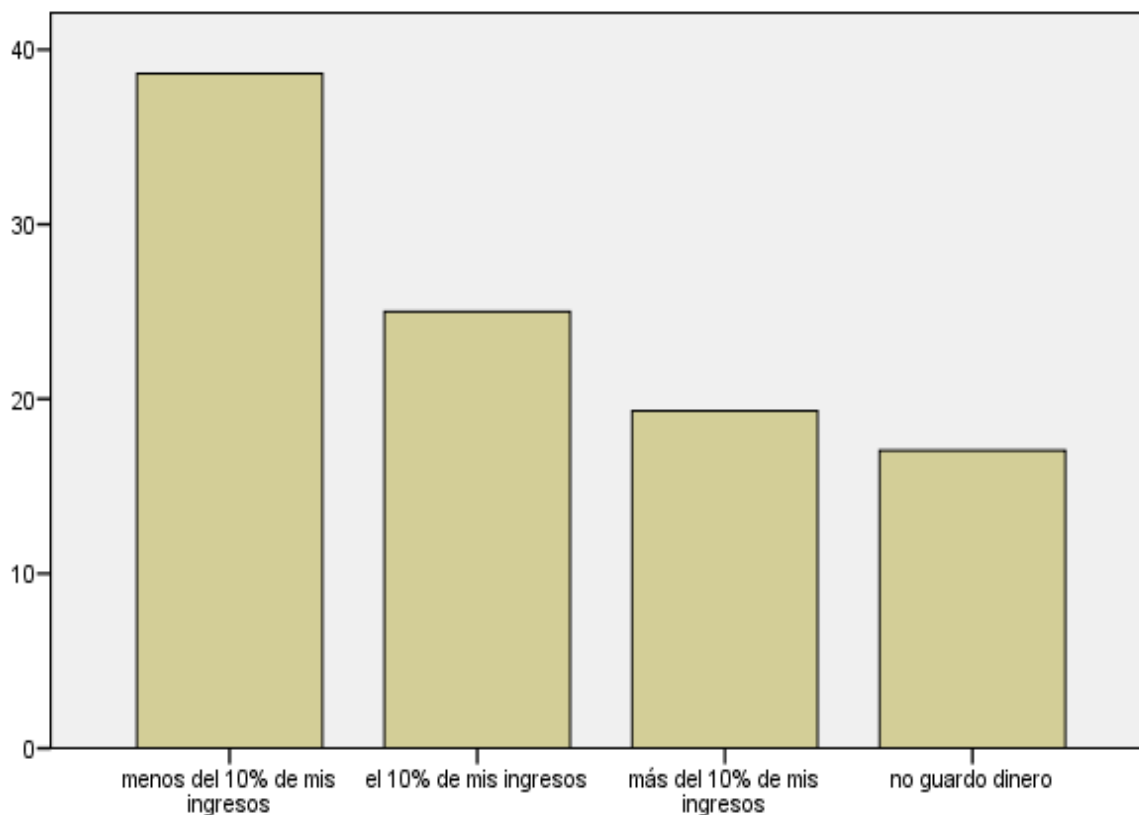
Los hallazgos sobre el método de ahorro usado por las encuestadas, quedaron así: el 39.1% va depositando de a poco en una cuenta bancaria, un 31% va juntando en una alcancía, un 4.6% dijo preferir utilizar tandas o cundinas para ahorrar, 2.3% dijo que le van descontando el dinero de su sueldo en la nómina, mientras que un 23% dijo usar varios métodos de los mencionados, es decir, que probablemente tengan una alcancía y una cuenta de ahorro, quizá también usen

tandas o viceversa; estas últimas son ahorradoras potenciales, hablando de tendencias al ahorro en términos relativos, no absolutos.

3.6.5. Sobre el nivel de ahorro

Respecto al porcentaje de ahorro mensual que las encuestadas dicen tener, estos fueron los hallazgos: el 38.6% dijo que ahorra menos del 10% de sus ingresos mensuales, un 25% de las encuestadas dijo ahorrar el 10%, mientras que el 19.3% considera que ahorra más del 10% de sus ingresos mensuales y un 17% manifestó no tener un ahorro, sin embargo; al hacer un sub corte con estos casos de las que dijeron no ahorrar, se encontraron datos que se comentan más adelante, cuando se analiza la variable construida del ahorro no monetario. La figura 3.12 muestra estos resultados:

Gráfica 3.12 "Ahorro declarado en porcentajes mensuales"



Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

Además, se les preguntó si cuando reciben ingresos inesperados como bonos, premios comisiones o propinas, suelen ahorrar parte de ese dinero, y estos fueron los resultados, resumidos en la tabla 3.16:

Tabla 3.16: "Ahorro de Ingresos Inesperados"				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sí, siempre	55	62.5	62.5	62.5
No nunca porque no puedo hacerlo	12	13.6	13.6	76.1
No lo he intentado	2	2.3	2.3	78.4
Algunas veces, cuando puedo hacerlo	19	21.6	21.6	100
Total	88	100	100	

Fuente: Elaboración propia en base a resultados.

3.7 Hallazgos sobre las Variables Construidas del Ahorro

3.7.1. Variable Ahorro Monetario (AM)

Está conformada por el porcentaje de ahorro mensual de las encuestadas, la compra de dólares y la participación en cundinas, siendo las preguntas 59, 38 opción C y 38 opción F, respectivamente. Para lograr calcular esta variable, se hicieron recuentos de casos de respuesta de la pregunta 59, se agrupó en una sola variable AM1 los casos en los que tenían menos del 10% de ahorro, en AM2 los casos que tenían el 10% de ahorro, y en AM3 los casos que ahorran más del 10% de su ingreso mensual. De este modo, todas las variables tenían la dicotomía 1 y 0, para poder contar aritméticamente los casos de las que tenían un porcentaje de ahorro más la compra dólares y la participación en cundinas.

La Tabla 3.17 muestra la distribución por formas de ahorro:

Tabla 3.17 “Ahorro Monetario de las Madres Solas”	
No ahorra en forma monetaria	12.5%
Tiene al menos 1 tipo de ahorro monetario	27.3%
Tiene dos formas de ahorro monetario	53.4%
Tiene hasta 3 formas de ahorro monetario	6.8%

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

Distribuidos en niveles: el 12.5% de las encuestadas efectivamente no ahorra de forma monetaria, 27.3% tiene al menos un tipo de ahorro monetario, 53.4% tiene dos formas de ahorro monetario, y 6.8% tiene hasta 3 formas de ahorro monetario, éstas últimas son ahorradoras potenciales.

Respecto a la compra de dólares, en general, de las 88 encuestadas, el 10.2% compra la divisa americana cuando consideran que está a buen precio, y un 60.4% suele participar en tandas o cundinas.

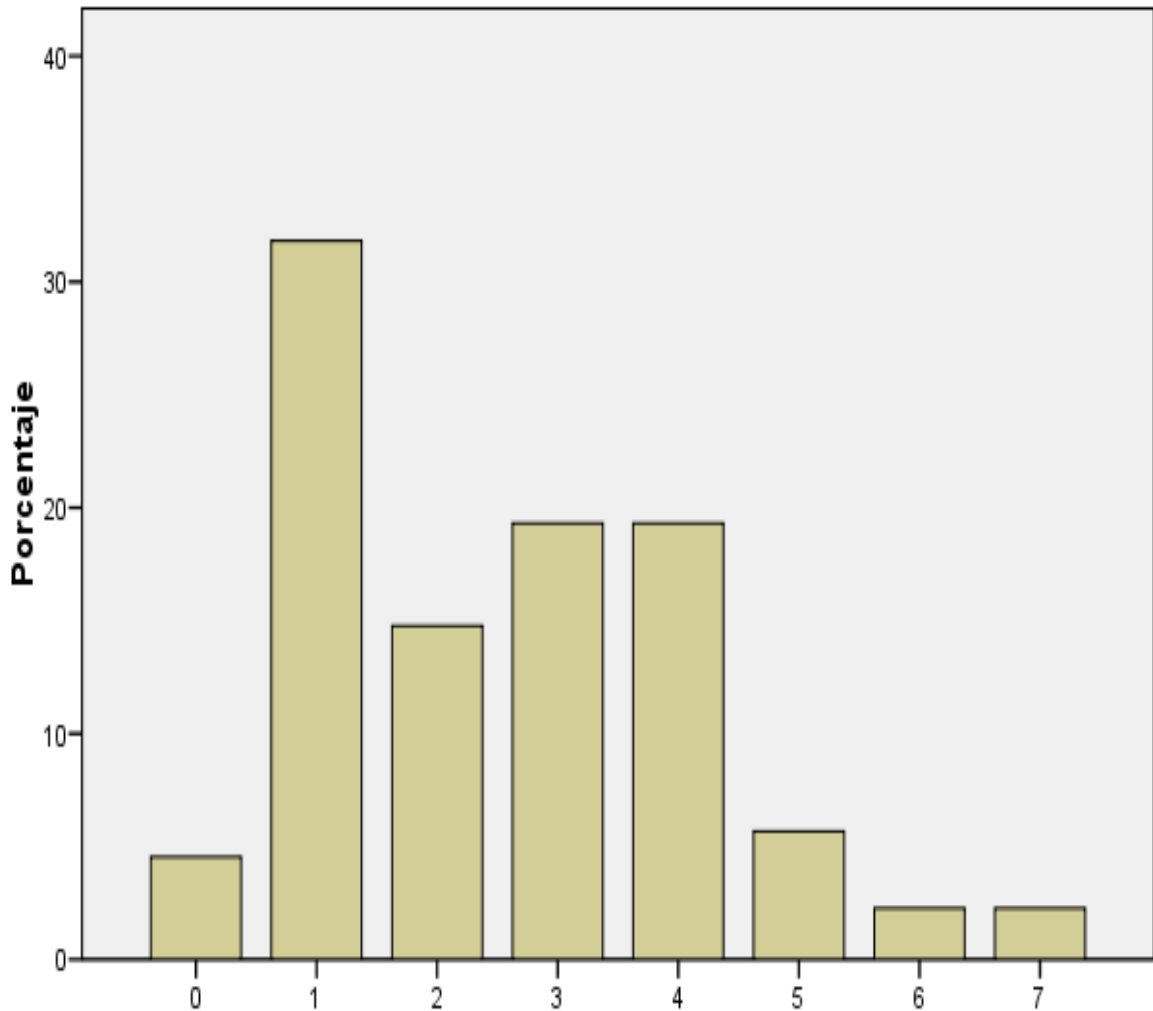
3.7.2. Variable Ahorro No Monetario (ANM)

Como se explicó anteriormente, ANM está constituido por las formas de ahorro no monetario que pueden tener las encuestadas, con datos extraídos de la pregunta de opción múltiple No. 38 (Ver Tabla 2.1), y se encontraron 7 niveles de esta variable.

La distribución muestra que la mayoría de las encuestadas se encuentra en el nivel 1, representando poco más del 30%, mientras que otro grupo menor al 20% se encuentra en los niveles 3 y 4 en un empate por el segundo lugar y en el nivel 2 se encuentra casi un 15% de las encuestadas.

También hubo quienes no tuvieron ahorro monetario (en el nivel 0) y quienes prácticamente llevan sus niveles de ahorro no monetario al máximo (niveles 6 y 7), como se puede apreciar en la gráfica 3.13.

Gráfica 3.13 "Niveles de Ahorro No Monetario"



Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

Detallando los componentes de la variable, se desglosan las actividades que conforman el ahorro no monetario (Ver Tabla 3.18).

Como lo muestra la Tabla 3.18, en lo general, es decir, de las 88 madres solas encuestadas; el 71.20% de las madres solas encuestadas compran a crédito todo lo que puedan comprar con este sistema de pagos chiquitos, el 63% acepta todos los créditos que le otorgan (sin importar la tasa de interés que paguen), 47.90% compra joyería de oro o plata cuando pueden hacerlo y esto incluye compras de contado y a crédito, 24.70% compran ropa o artículos para revenderlos y un 13.70% compra artículos en casas de empeño.

Tabla 3.18 "Ahorro No Monetario"			
Formas encontradas:	Respuestas		% de casos
	Nº	%	Nº
Yo compro joyería de oro o plata cuando puedo.	35	21.70%	47.90%
Yo compro artículos en casas de empeño.	10	6.20%	13.70%
Yo compro a crédito todo lo que pueda comprar a crédito o en pagos chiquitos	52	32.30%	71.20%
Yo compro artículos o ropa para revenderla	18	11.20%	24.70%
Si alguien me ofrece un crédito, lo acepto y lo uso.	46	28.60%	63.00%
	161	100.00%	220.50%

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

Los estadísticos de la variable Ahorro No Monetario se muestran en la tabla 3.19:

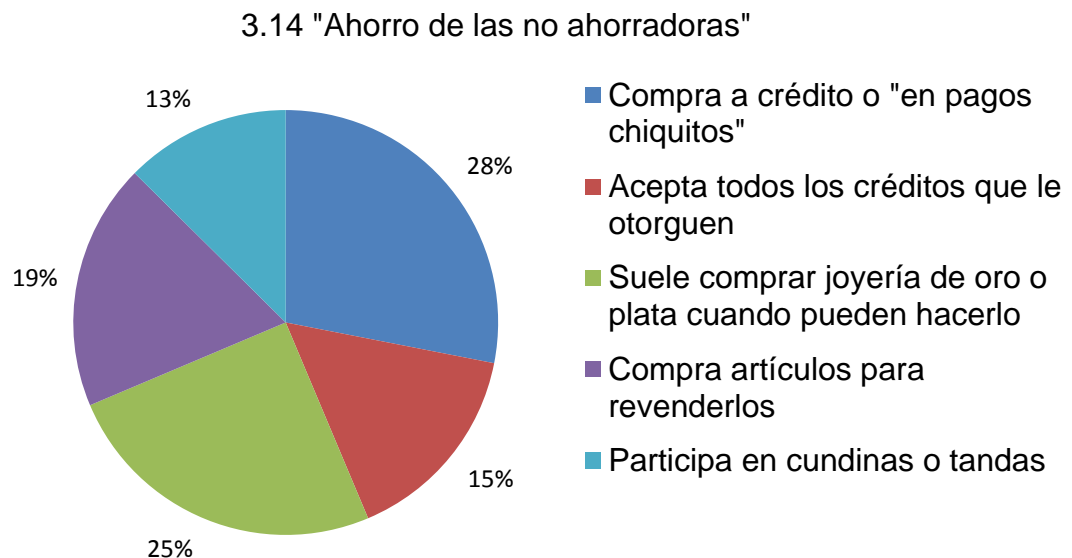
Tabla 3.19 "Estadísticos Variable Ahorro No Monetario"		
	N	Válidos
		88
Media		2.55
Error típico de la media		0.173
Mediana		2
Moda		1
Desviación típica		1.625
Varianza		2.642
Asimetría		0.591
Error típico de asimetría		0.257
Curtosis		-0.178
Error típico de Curtosis		0.508

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

Ahora bien, recordando al 17% de las encuestadas que manifestaron "No ahorrar" en la pregunta 64 del instrumento de investigación, se hizo un análisis filtrando

estos casos con el programa SPSS y se descubrió que eso no es del todo cierto, como a continuación se explica:

Del 17% de las encuestadas que dijo no ahorrar ningún porcentaje mensual de sus ingresos; el 28.1% compra a crédito todo lo que pueda comprar a crédito o en pagos “chiquitos”; lo que infiere el uso de instituciones microfinancieras o compras a los “aboneros” quienes venden bienes, enseres o ropa a crédito, de manera informal; un 25% suele comprar joyería de oro o plata cuando puede hacerlo, y ello también incluye a los vendedores al cambaceo que venden en abonos (este hecho resulta relevante porque esa joyería y los bienes comprados a crédito puede volverse algo que empeñar cuando no se tiene dinero ante la falta de un ahorro); un 18.8% de las encuestadas compra artículos o ropa para revenderla, 15.6% dijo que si les ofrecen un crédito lo aceptan y lo usan, mientras que un 12.6% de ellas aceptó participar en tandas o cundinas de dinero con familiares y amigos. La gráfica 3.14 muestra cómo quedó la distribución de las que “no ahorran”:



Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

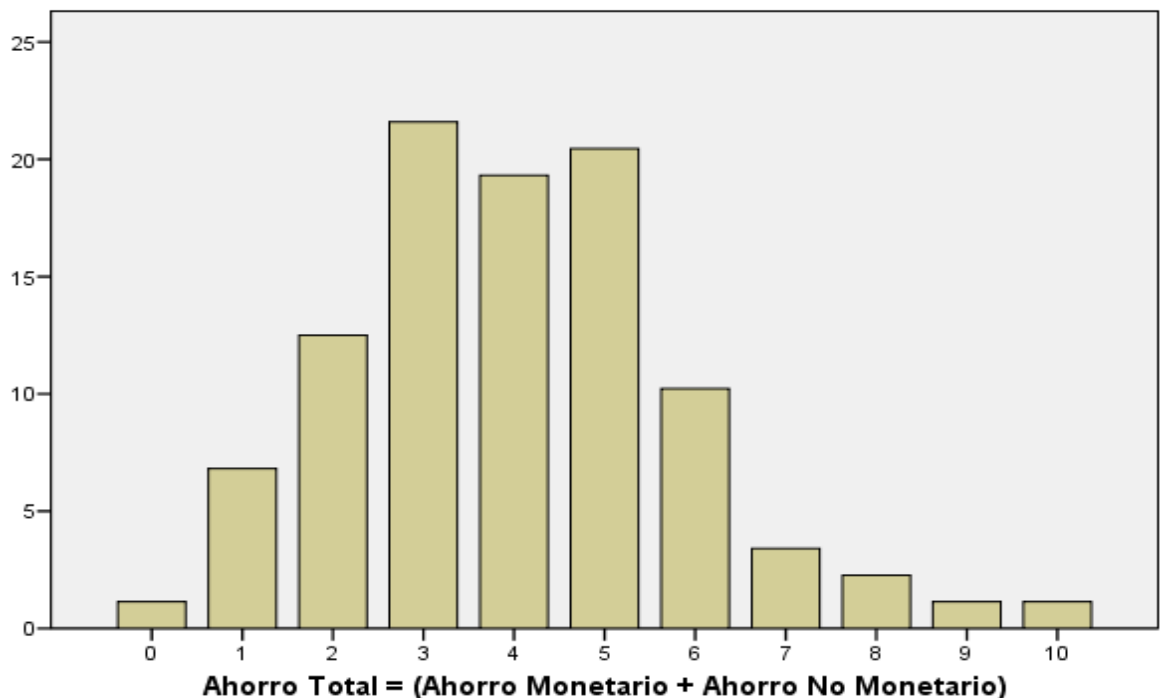
Por lo tanto, este 17% podrá declarar que no ahorra monetariamente (a pesar de que se encontró que el 12.6% si participa en tandas y cundinas, que es un ahorro monetario), pero entonces, los números indican que si ahorran de formas no

monetarias, usando la forma del ahorro a través del crédito para hacerse de bienes que más tarde pueden acudir a empeñar o vender cuando tengan una necesidad, si bien no es la forma de ahorro más segura ni tampoco la más líquida, tal vez sea la única forma que tienen de acceder al acumulación de activos para sustituir las funciones del ahorro.

3.7.3. Variable Ahorro Total.

Construida con la suma del ahorro monetario y el no monetario, se encontraron 10 niveles de intensidad en esta variable, comenzando desde cero, ya que se observa que efectivamente si existe un solo caso en el cuál, la encuestada no tiene ninguna forma de ahorro (este caso se comentará más detalladamente en la parte de las conclusiones de este estudio), el nivel más común en el tercero, y la desviación típica fue de 1.878 lo que indica que la distribución de esta variable es normal (gráfica 3.15). En lo general se encontraron los siguientes hallazgos:

Gráfica 3.15 "Distribución del Ahorro Total"



Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

El 60.2% compra a crédito todo lo que puede comprar a crédito, el 53.5% acepta todos los créditos que le ofrecen, el 40.7% suele comprar joyería de oro y plata cuando puede hacerlo, el 39.5% tiene un ahorro monetario mensual menor del 10% de sus ingresos, el 25.6% tiene un ahorro monetario mensual del 10% de sus ingresos, el 20.9% compra artículos o ropa para revenderla, el 19.8% tiene un ahorro monetario mayor al 10% de sus ingresos, el 11.6% suele comprar artículos en casas de empeño, y como ya se mencionó, el 10.2% compra dólares cuando consideran que están a buen precio, mientras que el 60.4% suele participar en tandas o cundinas. La tabla 3.20 explica los niveles de ahorro total encontrados:

	Niveles de Ahorro Total	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	0	1	1.1	1.1	1.1
	1	6	6.8	6.8	8
	2	11	12.5	12.5	20.5
	3	19	21.6	21.6	42
	4	17	19.3	19.3	61.4
	5	18	20.5	20.5	81.8
	6	9	10.2	10.2	92
	7	3	3.4	3.4	95.5
	8	2	2.3	2.3	97.7
	9	1	1.1	1.1	98.9
	10	1	1.1	1.1	100
	Total	88	100	100	

Fuente: Elaboración propia en base a resultados.

3.8 Análisis de Correlaciones

Como se estableció en el capítulo 2, este análisis permitirá descubrir si en realidad existe una correlación entre las variables de estudio principales, siendo estas “Ahorro Total”, “Nivel de Ingresos”, “Cultura del Ahorro Total” y “Nivel Educativo”.

Para ello, se obtuvieron las matrices de correlaciones, primeramente las paramétricas, que aplican para las variables que están medidas con escalas; luego con las no paramétricas, que aplican para las variables que son categóricas o de orden.

Las correlaciones paramétricas se muestra en la Tabla 3.21, en donde se marcan las que son significativas.

De acuerdo a la interpretación previamente explicada en el capítulo 2 de esta investigación, las correlaciones encontradas son:

(1) Entre Nivel de Escolaridad y Cultura del Ahorro Total (CAT), con 0.615, lo que significa que el coeficiente de determinación múltiple de la relación lineal estaría dado por el cuadrado de este valor ($R= 0.615$), entonces éste sería $R^2= 0.3782$; es decir, existe una relación lineal entre estas variables en un 37.82%.

(2) Entre Nivel de Escolaridad y Nivel de Ingresos, con 0.530; que arroja un $R^2= 0.2809$; que se traduce en una relación lineal entre estas variables en un 28.09%.

(3) Entre Cultura del Ahorro Total (CAT) y Nivel de Ingresos, de 0.489; que da un $R^2= 0.2391$, lo que se traduce en una relación lineal de un 23.91%.

(4) Entre Nivel de Ingresos y Ahorro Total ($AT = AM + ANM$), de apenas 0.275, con un $R^2= 0.0756$, que significa que hay una muy leve relación lineal de 7%.

En cuanto a las correlaciones no paramétricas, esta es la matriz resultante (tabla 3.21), de igual manera, se marcan las que son significativas:

Tabla 3.21 "Matriz de Correlaciones Paramétricas"					
		Escolaridad	CAT	Ingresos	AT
Escolaridad	Correlación de Pearson	1	.615(**)	.530(**)	0.156
	Sig. (bilateral)		0	0	0.146
	Suma de cuadrados y prod. cruzados	397.818	402.818	81.727	54.545
	Covarianza	4.573	4.63	0.939	0.627
	N	88	88	88	88
CAT	Correlación de Pearson	.615(**)	1	.489(**)	0.143
	Sig. (bilateral)	0		0	0.184
	Suma de cuadrados y prod. cruzados	402.818	1078.443	124.102	82.17
	Covarianza	4.63	12.396	1.426	0.944
	N	88	88	88	88
Ingresos	Correlación de Pearson	.530(**)	.489(**)	1	.275(**)
	Sig. (bilateral)	0	0		0.01
	Suma de cuadrados y prod. cruzados	81.727	124.102	59.716	37.193
	Covarianza	0.939	1.426	0.686	0.428
	N	88	88	88	88
AT	Correlación de Pearson	0.156	0.143	.275(**)	1
	Sig. (bilateral)	0.146	0.184	0.01	
	Suma de cuadrados y prod. cruzados	54.545	82.17	37.193	306.989
	Covarianza	0.627	0.944	0.428	3.529
	N	88	88	88	88
** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).					

Fuente: Elaboración propia en base a resultados.

Tabla 3.22 “Matriz de Correlaciones No Paramétricas”						
			Escolaridad	CAT	Ingresos	AT
Tau_b de Kendall	Escolaridad	Coeficiente	1	.302(**)	.392(**)	0.106
		Sig. bilateral	.	0	0	0.205
		N	88	88	88	88
	CAT	Coeficiente	.302(**)	1	.382(**)	0.091
		Sig. bilateral	0	.	0	0.257
		N	88	88	88	88
	Ingresos	Coeficiente	.392(**)	.382(**)	1	.211(*)
		Sig. bilateral	0	0	.	0.016
		N	88	88	88	88
	AT	Coeficiente	0.106	0.091	.211(*)	1
		Sig. bilateral	0.205	0.257	0.016	.
		N	88	88	88	88
Rho de Spearman	Escolaridad	Coeficiente	1	.396(**)	.467(**)	0.136
		Sig. bilateral	.	0	0	0.207
		N	88	88	88	88
	CAT	Coeficiente	.396(**)	1	.462(**)	0.124
		Sig. bilateral	0	.	0	0.249
		N	88	88	88	88
	Ingresos	Coeficiente	.467(**)	.462(**)	1	.256(*)
		Sig. bilateral	0	0	.	0.016
		N	88	88	88	88
	AT	Coeficiente	0.136	0.124	.256(*)	1
		Sig. bilateral	0.207	0.249	0.016	.
		N	88	88	88	88
** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).						
* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).						

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

Las correlaciones encontradas fueron las siguientes:

3.8.1 Con el coeficiente Taub de Kendall

(1) Entre Nivel de Escolaridad y Cultura del Ahorro Total (CAT), de 0.302, que arroja una $R^2= 0.0912$, lo que significa que hay una relación lineal baja de un 9.1% entre estas variables.

(2) Entre Nivel de Escolaridad y Nivel de Ingresos, de 0.392, dando un $R^2= 0.1536$, explicando que hay una relación lineal baja de 15.36% entre estas variables.

(3) Entre Cultura del Ahorro Total (CAT) y Nivel de Ingresos, de 0.382, con un $R^2=0.1459$, en otras palabras, hay una relación lineal baja entre las variables de un 14.59%.

(4) Entre Nivel de Ingresos y Ahorro Total (AT), de 0.211, dando un $R^2=0.0445$, es decir que hay una relación baja de apenas el 4.45% entre estas variables.

3.8.2 Con el coeficiente Rho de Spearman

(1) Entre Nivel de Escolaridad y Cultura del Ahorro Total (CAT), de un 0.396, con un $R^2= 0.1568$, que se traduce en una relación lineal del 15.68% en las variables.

(2) Entre Nivel de Escolaridad y Nivel de Ingresos, de un 0.467, dando un $R^2=0.2180$, significa que hay una relación lineal baja de un 21.80%.

(3) Entre Cultura del Ahorro Total (CAT) y Nivel de Ingresos, de 0.462, con un $R^2=0.2134$, que explica una relación lineal baja del 21.34%.

(4) Entre Nivel de Ingreso y Ahorro Total (AT), de 0.256, con $R^2=0.0655$, es decir que las variables tienen una baja relación lineal de apenas 6.5%.

Las interpretaciones de estos coeficientes serán dadas por la Tabla 2.2, puesto que como se explicó anteriormente, oscilan entre -1 y +1, siendo 0 la ausencia de correlación y 1 la dependencia total (Valderrey, 2010).

Los estadísticos descriptivos de las correlaciones se muestran en la tabla 3.23:

Tabla 3.23 “Estadísticos descriptivos de la Matriz de Correlaciones”			
	Media	Desviación típica	N
Nivel de escolaridad	8.45	2.138	88
CAT	7.83	3.521	88
Nivel de Ingresos	2.81	0.828	88
Ahorro Total = (AM + ANM)	4.01	1.878	88

Fuente: Elaboración propia con base a resultados.

¿Hasta aquí llegamos? De acuerdo a lo establecido en el capítulo 2, este es el final del análisis de los resultados pues ya se tiene cumplido el objetivo principal de caracterización del ahorro de las madres solas y los objetivos específicos (los cuales se resumen en el siguiente capítulo); sin embargo, durante la fase de análisis inferencial parte de la literatura consultada, en este caso, Valderrey (2010), explica que existen otros procedimientos para poder visualizar un poco más allá datos que a simple vista, no se pueden observar en toda su magnitud.

El recuento de casos, es una herramienta del SPSS que permite realizar un resumen de los datos a través de una clasificación entre las variables que se determinen; mostrando los estadísticos de resumen y separando en grupos, de acuerdo a la variable que se determinó como clasificatoria.

Al realizar un resumen de casos agrupados por la variable Ahorro Total, con las variables de análisis Nivel de Escolaridad, Nivel de Ingresos y Cultura del Ahorro Total; se buscaba observar de una manera más detallada el nivel de estas variables en cada nivel de ahorro encontrado. Todos los casos se encontrados válidos, los resultados se detallan en una tabla que muestra ahorradoras con ingresos menores muy por encima en su nivel de ahorro respecto a quienes ganan más (ver Anexo 3: Tabla 3.24).

Capítulo 4. Conclusiones y Recomendaciones

En este último capítulo, se presentan los principales hallazgos y se discuten a la luz de la comparación con resultados encontrados en otras investigaciones sobre el ahorro, estudios mencionados previamente en el marco teórico.

Para ello, primeramente se enuncian los objetivos de este estudio empezando por el objetivo general y luego los objetivos específicos; enseguida, se retoman los principales hallazgos de las otras investigaciones hechas sobre el ahorro, mencionando las diferencias y las similitudes para poder plantear posiciones respecto a los resultados obtenidos.

Finalmente, se enlistan las aportaciones relevantes que pudo haber arrojado esta investigación y se emiten algunas recomendaciones para estudio posteriores en esta línea.

4.1 Del objetivo general

El objetivo principal de esta investigación fue lograr una caracterización del ahorro de las madres solas de la ciudad de Ensenada, Baja California, México; y los objetivos específicos fueron: (i) conocer si a mayor nivel de ingresos, mayor nivel de ahorro; (ii) conocer si a mayor nivel de cultura del ahorro, mayor nivel de ahorro; y (iii) conocer si a mayor nivel educativo, mayor nivel de ahorro.

Respecto al objetivo general, se logró obtener la siguiente caracterización sobre el ahorro de las madres solas encuestadas:

(1) Que el instrumento de ahorro más usado por las madres solas encuestadas de la ciudad de Ensenada, es una cuenta bancaria en una institución financiera (52.3%), seguido de la tradicional alcancía (33%) y las comúnmente usadas cundinas o tandas (10.2%), aunque en estos últimos dos instrumentos podría existir un empate técnico ya que al realizar el cálculo de frecuencias en la pregunta sobre si suelen usar cundinas, se encontró que el 33% de las encuestadas manifiesta usarlas.

(2) Que el método de ahorro más usado por las madres solas encuestadas de la ciudad de Ensenada, es el depósito directo a una cuenta bancaria (39.1%), seguido del depósito en una alcancía, mientras que en tercer lugar se encuentran las que usan varios métodos de ahorro (23%) que pueden incluir depósitos en cuenta, alcancía, uso de cundinas, entre otros. Este 23% se considera como un grupo de ahorradoras potenciales al tener más de un solo método de ahorro.

(3) Que el principal motivo del ahorro de las madres solas encuestadas, es para comprarse un patrimonio, a través de la acumulación de activos como casas, locales, terrenos, entre otros (34.1%), seguido de las que dijeron no necesitar un motivo especial para ahorrar, pues lo hacen porque se debe hacer; y esto puede entenderse entonces como un hábito personal (23.9%), mientras que en tercer lugar está el motivo precaución (20.5%).

(4) Que el principal concepto del ahorro entendido entre las madres solas encuestadas, es nuevamente, el concepto que engloba la acumulación de activos: “guardar dinero para hacerse de bienes como una casa, educación profesional, entre otros” (42%), seguido del concepto sugerido por Mansell (1995) y Conde (2001) que establece que el ahorro es el conjunto de decisiones premeditadas para lograr un beneficio futuro, en ese sentido “apartar dinero cada vez que te pagan, antes de comenzar a pagar deudas y quedarse sin nada” obtuvo un 22.7% de frecuencia, y en tercer lugar, nuevamente el concepto que define al ahorro “como algo que se debe hacer”, es decir, como un hábito personal.

(5) Sobre el ahorro monetario declarado, se encontró que poco más de la tercera parte de las encuestadas (38.6%) ahorra menos del 10% de sus ingresos mensuales; una cuarta parte (25%), ahorra el 10% de sus ingresos mensuales; casi el 20% ahorra más del 10% de sus ingresos; mientras que 17% considera que no ahorra.

(6) Que el 62.5% de las madres solas encuestadas, siempre ahorran parte de sus ingresos inesperados como bonos, premios, comisiones, propinas y otros.

(7) Sobre el ahorro realizado a través de la acumulación de activos, se encontró que el más usado es el crédito: 71.6% aceptó tener o haber tenido alguna relación crediticia con al menos una institución financiera formal o un crédito informal a través de los aboneros; de hecho, el 50% declaró realizar compras a crédito con estas personas que la mayoría de las veces no se encuentran en la economía formal; el 47% suele comprar joyería de oro o plata cuando pueden hacerlo, casi la cuarta parte (24.7%) suele comprar artículos para revenderlos, lo curioso es que en la muestra solo había 3 empresarias, es decir, quienes en realidad si se dedican a comprar y revender; pero el alto porcentaje de esta actividad muestra que esas madres solas se encuentran constantemente buscando y usando formas para poder completar o incrementar sus ingresos.

(8) Sobre el ahorro en general, se concluye que dentro del ahorro auto declarado por parte de las encuestadas, hubo un 17% que aseguró no poder ahorrar ningún porcentaje de sus ingresos al mes, pero al hacer un análisis más detallado, 12.6% de ellas acepta usar tandas o cundinas frecuentemente; y se encontró que en realidad sí ahorran de formas no monetarias, a través del uso de créditos y la acumulación de activos. De estas mujeres, 28.1% compra a crédito todo lo que pueda comprar con este sistema de pagos, 25% suele comprarse joyería de oro o plata cuando pueden y 18% compra artículos para revenderlos.

(9) Se encontraron hasta 10 niveles de intensidad en el ahorro, el nivel más alto es el tercero, dentro del cual el 31% tiene estudios de universidad completa, el 26.31% de universidad incompleta, 15.78% de carrera técnica completa, 15.78% de secundaria completa y 10% de preparatoria completa. En este mismo grupo, el 68.42% tiene ingresos mayores a \$1500 pero menores de \$3000 pesos semanales, 15.78% tiene ingresos semanales menores a \$1000 pesos, 10.52% tiene ingresos mayores de \$1000 pero menores de \$1500 pesos semanales, y 5.26% tiene ingresos mayores a \$3000 pero menores de \$5000 pesos semanales.

4.2 De los objetivos específicos

Respecto a los objetivos específicos, en el orden que fueron planteados, se concluye lo siguiente:

(1) Que de acuerdo al coeficiente Rho de Spearman, la relación lineal entre el Ahorro Total y el Nivel de Ingresos es de apenas un 6.5%, considerada como muy débil.

(2) Que de acuerdo al coeficiente Rho de Spearman, la relación lineal entre el Ahorro Total y la Cultura del Ahorro Total, es de 21.34%, considerara como baja.

(3) Que de acuerdo al coeficiente Rho de Spearman, no existe una relación lineal entre el Ahorro Total y el Nivel Educativo.

Sin embargo, se encontraron correlaciones entre las variables independientes “Nivel de Ingresos”, “Cultura del Ahorro Total” y “Nivel de Escolaridad”; el coeficiente más alto fue el de Pearson; entre “Cultura del Ahorro Total” y “Nivel de Escolaridad”, con un valor de 0.615 lo que se traduce en una relación lineal de 37.82%.

Estas son las conclusiones de la investigación respecto a los objetivos que se tenían; de manera que sí existe una relación lineal, entre el Ahorro Total respecto a las demás, pero esta es considerada como “baja”.

4.3 De los principales hallazgos con respecto a otras investigaciones

La discusión de los resultados hallados respecto a los de otros autores mencionados en el marco teórico previo, se desarrolla en base a 7 puntos considerados primordiales, respecto a otras investigaciones hechas. La siguiente sección mostrará uno a uno, cada ámbito discutible sobre los hallazgos encontrados.

4.3.1 Sobre la Relación del Ingreso con el Ahorro.

Calderón (1996), Székely (1996), Sierra (2000) y Bernal (2007) , encontraron que la variable con mayor peso para explicar el ahorro es el ingreso monetario

corriente; sobre todo cuando se trata de personas de escasos recursos; pero Székely (1996) distingue a los 3 deciles más pobres de su muestra, como un grupo que enfrenta serias restricciones de liquidez, que gana menos de los gastos necesarios para sobrevivir, y que tal vez por eso, no tienen capacidad de ahorro, es decir, la tercera parte tiene tasas negativas de ahorro, que el autor le atribuye a la pobreza en la que viven.

En el presente estudio, se sostiene el argumento de Székely respecto a las restricciones de liquidez en el ahorro monetario de un 22% de las madres solas encuestadas, pero no sobre la capacidad de ahorro en general, puesto que al incluir el ahorro no monetario en la ecuación, se encontraron niveles de ahorro positivos en el 94.3% de las encuestadas.

Zhan (2003) por el contrario, encontró que los ingresos de las madres solteras estaban vinculados de manera inversa con su tasa de ahorro, lo cual, según el autor, contradice a la teoría económica. Bernal (2007) sostiene que la probabilidad de ahorrar aumenta conforme aumenta el ingreso, de hecho encontró que el ahorro se presenta en mayor medida cuando el nivel de ingresos es aproximado a \$4,000 pesos.

En esta investigación, considerando el caso de la cifra monetaria de Bernal (2007) como base para iniciar con el ahorro, los hallazgos mostraron que el 6.8% de la muestra de las madres solas encuestadas ganan menos de \$1000 pesos por semana (no llegando a \$4000 al mes), y en este grupo el 83.3% si ahorran, por lo tanto esta restricción no aplica para estas conclusiones, puesto que no se encontró que el ingreso tenga una relación fuerte con el ahorro; pero tampoco se puede negar que si existe cierto grado de dependencia, hablando en términos absolutos, no relativos.

4.3.2 Sobre la Relación del Nivel Educativo con el Ahorro.

Los estudios de Atanasio y Székely (1998), Székely (1998), Zhan & Grinstein-Weiss (2005), y Bernal (2007) mostraron que la correlación entre la tasa de ahorro y el nivel de educación en el hogar es muy fuerte; planteando la educación como

base para obtener ingresos mayores, En los hallazgos de esta investigación, se encontró que las madres solas que tienen niveles de educación menores a la preparatoria incompleta, si inciden de manera importante para obtener empleos mejor remunerados, pero no directamente en el nivel de ahorro.

Paradójicamente, Sierra (2000) encontró que los jefes de hogar con nivel de escolaridad de primaria o menor para el año de 1984, tenían tasas de ahorro más altas respecto a quienes tenían secundaria, preparatoria o incluso una carrera profesional. Increíblemente, los jefes que tenían algún posgrado, presentaban tasas de ahorro de hasta -30%, en cambio durante 1994, la autora encontró que este último grupo presentó la tasa de ahorro máxima. Esto lo explicó como el gasto en educación profesional que se encontraban haciendo estos hogares en el primer cohorte, el cual absorbía su capacidad de ahorro, trasladando ese recurso a la inversión en el activo educación; mientras que para el segundo cohorte en 1994, la situación se invirtió debido precisamente, a que el nivel de ingresos había mejorado o bien ya no se encontraban derogando en educación.

Para el caso de este estudio, se encontraron casos de madres solas que teniendo un nivel de escolaridad superior, no presentan altos niveles de ahorro; esto podría explicarse analizando cada caso en particular, pero más adelante en este capítulo se discuten algunos como ejemplos.

4.3.3 Sobre la Cultura del Ahorro y el Ahorro.

Estudios como los de Zhan (2003) y Zhan & Grinstein-Weiss (2005), encontraron una relación positiva entre la educación financiera que se otorga en el programa IDA y el ahorro, particularmente para aquellos que no tienen más educación que la secundaria. En este sentido, la presente investigación encontró que efectivamente, al existir una “cultura del ahorro” en las personas, hablando en términos similares a los de educación financiera; sí existe una mayor tendencia al ahorro, aunque éste no es puramente financiero, puesto que va incluido en el concepto, el ahorro no monetario, vía adquisición de bienes para consumo presente y futuro.

Bernal (2007) menciona que la pobreza en sí misma, puede cambiar el proceso de toma de decisiones; en este sentido, en la presente investigación se encontró un 5.68% de las encuestadas que no tiene ninguna “cultura del ahorro” de acuerdo a los parámetros que se establecieron para medirla, de éstos casos todas menos una, tienen algún tipo de ahorro (monetario o no monetario); y precisamente el contar con un ahorro sin tener de por medio una cultura que les haya formado el hábito de ahorrar; pudiera ser debido al aprendizaje por la experiencia propia en base a necesidades vividas. Nadie les habló de ello, ni tuvieron pareja, parientes o amigos ahorradores pero tienen un ahorro porque aprendieron por sí mismas la importancia de contar con un fondo de recursos propio.

En cambio solo se encontró un caso en el cual el ahorro total es equivalente a cero, pero que esta madre sola cuenta con una CAT en nivel 3; esto pudiera ser debido a que la encuestada, de 52 años, con escolaridad de preparatoria completa; tiene 3 hijos que sigue manteniendo pese a que dos son mayores de edad; y su ingreso estimado es menor a \$1000 pesos semanales; este podría ser verdaderamente un caso de limitación para poder llevar un ahorro en cualquier forma, y su nivel de CAT se debe principalmente a que sus padres sí ahorraban, y ella sí les ha hablado del ahorro a sus hijos, al igual que el haber tenido una pareja ahorradora.

Juup (1997) y Sierra (2000) lanzan en sus conclusiones la observación de que la cultura del ahorro debe ser fomentada a la par del establecimiento de políticas macro y micro económicas enfocadas en estimular y promover el ahorro financiero de la población; posturas que son apoyadas en esta investigación, al demostrar con los hallazgos la importancia de contar con una “cultura del ahorro”.

4.3.4 Sobre el contexto socioeconómico y demográfico de los agentes económicos y su nivel de ahorro

Respecto a la edad del ahorrador, Calderón (1996) y Székely (1996) no encontraron en sus hallazgos evidencia de conductas desahorradoras en hogares con jefes entre los 45 y 64 años de edad, por lo que concluyeron que la decisión de ahorrar es independiente de la edad del ahorrador (lo que contradice la

Hipótesis del Ciclo de Vida); mientras que Sherraden & Schreiner (2005) no encontraron una determinada edad influyente en el ahorro y sostienen que esto se debe a que los motivos del ahorro son diferentes para cada persona dependiendo principalmente del contexto en el que se esté viviendo. En este sentido, esta investigación tampoco halló indicios de conductas desahorradoras en las encuestadas de edades mayores, salvo el caso que se comentó anteriormente.

De hecho, resulta importante resaltar que fueron las madres solas de edades mayores (poco más del 5%) quienes presentaron mayor presencia de ahorro y mayor diversificación en sus instrumentos para ahorrar; encontrando al mismo tiempo, el uso de instrumentos de ahorros formales e informales, en pesos y en dólares; estos hallazgos podrían explicarse en base a tres hechos:

En primer lugar, que todas ellas tienen trabajos y fuentes de ingreso estables en los cuales tienen antigüedad que va desde 16 hasta 28 años laborando; con su respectivo instrumento de ahorro en el largo plazo (Afore) lo cual les puede brindar cierto nivel de tranquilidad en cuanto al ahorro para su retiro; en segundo lugar, el hecho de que el 60% ya tiene pagada su casa, mientras que el resto la está pagando, es decir que ninguna de ellas paga renta, tienen su propia base de activos que puede darles también mayor seguridad en un momento dado; en tercer lugar, que ninguna de ellas tiene hijos menores que requieran gastos relativos a su cuidado, como el caso de las madres que tienen bebés (gastos de leche, pañales, guardería, pediatra) o las madres que tienen niños de primaria (en cuyo caso también pueden representar gastos de cuidado mientras ellas están trabajando o tener que llevarlos e ir por ellos cuando salen de la escuela); además, el 5% de este grupo recibe ayuda de sus hijos para sus propia economía.

Sierra (2000) encontró en sus hallazgos que las fuentes provenientes de ingresos en los hogares para el decil de menor ingresos en México son en su mayoría las no monetarias, constituidas por transferencias recibidas a través de donaciones en especie y aunque las remuneraciones por trabajo constituyen alrededor del 65% de los ingresos de los hogares en lo general; para el decil más vulnerable solo

representan el 40% de sus ingresos; en tanto que estos grupos de la población resultaron tener las tasas de ahorro más bajas.

En este sentido, los hallazgos de esta investigación encontraron que para el caso de las madres solas encuestadas, un 23.9% manifiesta que ellas no mantienen solas su hogar pues reciben transferencias de parte de algún familiar o expareja y 10.22% de ellas recibe alguna beca para ella o sus hijos en la escuela.

Los hallazgos de Bernal (2007) paradójicamente muestran que el contar con una vivienda propia no tuvo efecto sobre la decisión de ahorrar, pero sí el hecho de tener un automóvil, lo cual explicado por el autor, probablemente sea en función del poder adquisitivo. En el presente estudio, al hacer un análisis por casos de madres solas que ya tienen su casa pagada se encontraron grupos de todos los niveles de ingreso; pero destaca que el 50% de quienes tienen casa propia, cuentan con un ingreso entre \$3000 y \$5000 pesos semanales, tienen un ahorro mayor al 10% de sus ingresos; por lo cual se puede sugerir que contar con una vivienda propia sí podría ser un factor de peso para el ahorro; mientras que tener un automóvil no fue un factor que se observara relevante para determinar niveles de ahorro.

Para Bernal (2007), los hogares con hijos o dependientes en edades entre los 13 y los 18 años, ahorran hasta un 30% menos que los que están en la etapa inicial de formación de una familia; en el presente estudio se observó que el 64% de las madres solas que tienen hijos en edades de guardería o maternal, ahorran menos del 10% de sus ingresos y un 23.5% de este mismo grupo declaró no guardar dinero; mientras que el 37.9% de quienes tienen hijos en edad preescolar, guardan menos del 10% de sus ingresos y un 34.5% de este mismo grupo declaró no guardar dinero.

Pero la relación cambia conforme crecen los hijos: el 34.2% de las madres solas que tienen hijos en primaria, declararon guardar por lo menos el 10% de sus ingresos, un 28.9% de este grupo guarda menos del 10%; algo similar ocurre con quienes tienen hijos en secundaria, pues hay dos porciones equivalentes, el

37.5% que declara ahorrar menos del 10% y otro 37.5% que guardan por lo menos el 10% de sus ingresos, se reduce a 8% quienes no guardan dinero; y para quienes tienen hijos en preparatoria, un 45% dice guardar por lo menos el 10% de sus ingresos mientras que un 25% guarda menos del 10% de sus ingresos. Lo anterior sugiere que la edad de los hijos que supone mayor gasto y en consecuencia menor ahorro monetario para las madres solas es la etapa de guardería y cuidados maternos, así como la de preescolar; esto tiene sentido si se analizan los gastos erogados respecto a fórmulas lácteas, cuidados médicos, medicinas, pañales y por supuesto, el pago de cuidados para los hijos mientras las madres solas se encuentran laborando, los cuales tienden a desaparecer conforme ellos crecen.

Algo muy interesante que encontró Bernal (2007), tiene que ver con los “choques económicos” sufridos por los hogares de bajos ingresos. Al respecto, el autor comenta que el haber sufrido uno incide positivamente sobre el monto ahorrado; puesto que demuestra mayores esfuerzos por ahorrar más, como reacción ante la contingencia y la necesidad de recuperarse de éstas. Además en este punto también se puede mencionar a Juup (1997) cuando refiere en su obra, que las personas solo piensan en su ahorro (para la vejez) cuando se encuentran situaciones críticas de su vida, que los impactan de manera considerable.

Sobre estos “choques económicos” en la presente investigación se puede hacer la equivalencia con los “momentos de pobreza momentánea” que se les preguntó a las encuestadas si han pasado dos o más veces en su vida y que bien pudieron haber sido previstos con un ahorro: un 74.4% de las encuestadas se ha retrasado con el pago de algún crédito, 58.5% se ha retrasado con el pago o la renta de su casa por falta de dinero, un 53.7% cursó sus embarazos con algún tipo de necesidad (ropa, vitaminas, consultas médicas), a 48.8% se le ha dificultado comprarle los útiles y uniformes a sus hijos cuando inician un nuevo ciclo escolar, 43.9% se ha visto sin dinero para su gasolina o sus camiones y ha tenido que caminar (incluso grandes distancias) para trasladarse; a 42.7% le ha costado mucho esfuerzo llegar al siguiente día de pago de su sueldo, 25.9% se ha visto sin

tener dinero guardado para sobrellevar la situación cuando se queda sin empleo, 19.5% asegura que si a su hijo se le rompiera un zapato tendría que esperar que juntara dinero para comprarle otro par, 12.2% se ha quedado con hambre porque apenas había comida suficiente para todos en su casa.

Si bien estos choques financieros no aplican para los casos de las madres solas que nunca han padecido ningún tipo de pobreza (se encontraron algunos en este estudio), tampoco son exclusivos para el grupo que presentan bajos niveles de ahorro, ni para quienes tienen menores ingresos; de hecho, poco más de la tercera parte de quienes tienen altos niveles de ahorro y diferentes formas para guardar dinero, se encontraron incluidas en estas necesidades vividas. Esto podría sugerir que si hubo un aprendizaje experimentado respecto al choque económico que pudo haber dejado lecciones positivas, en el sentido de haber estimulado el ahorro como medio para evitar volver a vivirlas.

4.3.5 Sobre el crédito y la acumulación de activos en el ahorro.

Como se mencionó previamente en el marco teórico, para esta investigación se tomó al crédito como una opción de acumulación de activos puesto que al ser un instrumento capaz de permitir adquirir bienes y servicios, logran incrementar en cierto grado la calidad de vida de las personas que de no ser por éste, difícilmente podrían adquirir tales activos sin contar con un ahorro de por medio.

Dentro del sistema formal crediticio se tienen por un lado a la Banca tradicional, conformada por las Instituciones Bancarias que brindan servicios financieros múltiples y que cuentan con productos que incluyen el ahorro, la inversión, el crédito, la transferencia monetaria y el fideicomiso; pero también existen otras instituciones financieras que operan dentro del marco legal, autorizadas por las dependencias gubernamentales correspondientes que se dirigen solamente al sector llamado “micro financiero” atendiendo la demanda de pequeños negocios y de personas físicas con distintas actividades económicas formales e informales.

En este orden de ideas, las Instituciones de la “Banca formal” mencionadas por las encuestadas en la Ciudad de Ensenada, Baja California; fueron BBVA Bancomer,

BANAMEX, Santander Serfin, BANORTE, HSBC y una institución bancaria extranjera llamada “Wells Fargo”; asimismo también mencionaron un fondo de beneficios para los trabajadores de la educación de la Sección 2 del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación, llamado “FOBEN”.

Las instituciones de micro finanzas mencionadas por las encuestadas en el orden de mayor a menor frecuencia fueron Coppel, FAMSA, Compartamos Banco, ASP Financiera, Financiera Independencia, Crédito Familiar y Banco Azteca. Todas estas se encuentran dentro del sistema financiero formal, porque operan dentro de la legalidad y bajo contratos formales con los usuarios de sus servicios.

Además hay otros créditos considerados dentro del mercado financiero formal pero que no se dedican a las micro finanzas, otorgados por diferentes tiendas que van desde cadenas departamentales hasta consorcios comerciales dedicados a vender mucho más que abarrotes, ejemplo de ello son los mencionados por las encuestadas: Costco (9.9%), Sears (8.8%), Soriana (7.6%) y Wall Mart (7.3%); los cuales no otorgan disposición de efectivo pero si ofrecen compras a crédito en todos los bienes que ofrecen; y es importante mencionar que algunos de estos lugares se consideran tiendas exclusivas porque los precios que manejan no son accesibles para todo público, o bien se tiene que pagar una membresía para poder comprar en estos establecimientos.

Lo anterior podría sugerir que el crédito como medio para la adquisición de activos no solo es empleado por personas de niveles bajo y medio socioeconómico, sino que también es usado como una alternativa viable para quienes gozan de otros niveles de ingreso solo que a diferencia de los primeros, quienes no tienen otra alternativa para hacerse de bienes y usan el crédito pagando altas tasas de interés; los segundos tal vez al tener una educación financiera de por medio pueden distinguir cuando en realidad “conviene” hacer compras a crédito (meses sin intereses, por ejemplo) y adquirir activos o bienes en el presente sin tener que pagar de más en el futuro.

Un 44.80% de las encuestadas dice solicitar un crédito en las instituciones financieras formales mencionadas cuando tienen una emergencia financiera. Algunas piden en los Bancos pero la distribución (mostrada en el capítulo 3, ver 3.5 “Hallazgos contextuales sobre el ahorro, el crédito y la acumulación de activos”) indica que las micro financieras son las entidades más usadas para solicitar un crédito.

Bernal (2007) encuentra en su estudio que la tasa de interés mensual pagada por los hogares pobres en préstamos monetarios, va desde el 4 y hasta el 10%, comparadas con el 3% que pagan los hogares no pobres y el 2% que pagan los hogares con riqueza; en este sentido, para tener esta información en el presente estudio se acudió a preguntar en las 3 micro financieras más seleccionadas en el instrumento, las tasas de interés que las madres solas encuestadas pagan por créditos en efectivo, siendo éstas: Coppel con 42% anual; FAMSA con un 110% anual y Compartamos Banco con un interés que va del 30% al 5%, dependiendo del monto de cada pago y el periodo de éste; todos éstos créditos cobran comisiones diversas que incluyen manejo de cuenta y apertura del crédito; destaca señalar que en algunos casos, por ejemplo con FAMSA, el interés cobrado por cada día de mora es de \$42,10 pesos.

Y como también se ha discutido, así como hay entidades de crédito insertas en el sistema financiero formal también existen personalidades distintas que pueden otorgar crédito como los llamados “aboneros”, término coloquial bajo el cual se engloba a toda persona que venda a crédito sin haber un contrato formal para ello y puede estar dentro o fuera del sistema financiero formal (Campos, 2005).

En este sentido, el 50% de las encuestadas manifestaron tener o haber tenido un crédito informal con estas personalidades (informal, porque nunca hubo un contrato firmado para la deuda adquirida). Las adquisiciones con ellos van desde ropa, calzado y accesorios, hasta joyería de oro o plata y electrodomésticos, aunque también algunas microempresarias declararon recibir una especie de crédito por parte de sus proveedores para poder obtener productos sin tener que firmar más que un pagaré de por medio y algunas veces ni siquiera eso, puesto

que hay una relación comercial con ellos de tiempo prologando que se ve afianzada por la mutua confianza.

Además el uso de las entidades financieras llamadas coloquialmente “casas de empeño” o “monte de piedad” también resulta considerable: el 53.7% de las encuestadas manifestó acudir a estas instituciones para empeñar bienes cuando tienen una emergencia económica o un gasto inesperado; mientras que un 13.70% dijo comprar artículos (frecuentemente) en estas instituciones; cabe mencionar en este sentido, que comprar artículos aquí infiere dos aspectos:

Primero, que en estos lugares se pueden comprar bienes “valuados” por personal que bajo supuesto está capacitado para hacerlo; o dicho de otro modo, la joyería de oro y plata así como los relojes y accesorios, aparatos electrónicos y equipos de distintas tecnologías; ya se encuentran en la casa de empeño porque realmente tienen un valor comercial por el cual se le prestó dinero a quien acudió a empeñarlos, esto permite deducir que el oro vendido ahí realmente es oro, o bien los aparatos están debidamente probados y en funcionamiento, y por añadidura, en “remate” lo cual se traduce en precios accesibles, lo que se argumenta en el siguiente punto.

Segundo, que al estar en “remate” implica que están siendo ofrecidos a la venta por un valor menor de lo que costarían en otros lugares; esta obviedad resulta clara porque los artículos vendidos ahí raramente son nuevos, pero bien pueden representar una oportunidad para hacerse de bienes a precios por debajo del mercado para quienes no pueden comprar en otros lugares.

Y comprar artículos ya valuados que suponen un bien personal a precios por debajo del valor que tendrían siendo nuevos, que después se pueden volver a empeñar cuando se necesite dinero resulta cómodo para algunas personas, por lo menos para el 13.70% de las encuestadas en esta investigación.

Para Campos (2005) es innegable el papel tan importante que desempeñan las instituciones microfinancieras al atender a un grupo de la población que visto

desde un enfoque selectivo de crédito, difícilmente tendrían acceso a la Banca tradicional.

En ese sentido, la autora señala que más allá de estimular el ahorro, la mayoría de estas entidades se ha dedicado básicamente a la colocación de créditos en efectivo (micro créditos) con tasas de interés que tienen un valor sumamente costoso, cuyos compromisos se firman la mayor parte de las veces a largos periodos de tiempo; y aún a pesar de tales condiciones, estas instituciones siguen vendiendo sus productos financieros (Campos, 2005); pero el incremento de sus ventas quizá no se deba a la competitividad del sector micro financiero, sino que probablemente representan la única alternativa al alcance de éstos hogares y negocios. Efectivamente, prestarles a ellos representa un alto riesgo para una entidad bancaria tradicional pero ese riesgo también implica una mayor ganancia para quienes confían en ellos y la retribución de tal confianza se ve reflejada en el grado uso de estos instrumentos por parte de las encuestadas.

Cabe destacar que algunas de estas instituciones microfinancieras no solo brindan créditos para disposición de efectivo, también ofrecen alternativas crediticias para la obtención de diferentes productos (o bienes) algunos necesarios para el día a día y otros no indispensables: desde ropa y calzado para toda la familia, línea blanca, perfumería, joyería, muebles, electrodomésticos, equipos de comunicación y fichas de tiempo aire para éstos, equipos de cómputo y accesorios, hasta motocicletas e incluso automóviles; cuyas adquisiciones van de la mano con otros productos adheribles como seguros de vida y contra accidentes.

Precisamente de ahí que sea tan común para personas de nivel bajo y medio socioeconómico, volverse cliente de una institución como éstas que otorgan créditos al sector informal, a trabajadores independientes y si a ello se le añade que algunas de estas entidades financieras tienen programas para descuentos vía nómina (como FONACOT y PromoBien, entre otras); se vislumbra mejor el verdadero alcance de tales redes financieras entre los trabajadores y los micro empresarios.

Para Bernal (2007) a pesar de que la pobreza absoluta es el estado en que puede determinarse que las personas no tienen ingresos ni activos que les permitan adquirir los alimentos mínimos del día a día; no se debe dejar de lado que el hecho de vivir endeudado puede marcar una diferencia entre los grupos de pobres y no pobres, sobre todo desde el punto de vista de la acumulación de activos.

Los hallazgos encontrados relativos al crédito en ésta investigación reafirman esta posición, puesto que la adquisición de bienes que permitan elevar la calidad de vida y de ser necesario, apalancarse en ellos como garantía, empeñarlos o incluso revenderlos en algún momento de necesidad monetaria; han hecho que estas instituciones crediticias se vuelvan indispensables para poder permitir que la población de bajos recursos y de nivel socioeconómico medio, puedan obtener préstamos en efectivo o adquirir bienes muebles para vivir y otros que, a veces por diferentes causas, resultan necesarios aunque no indispensables, por ejemplo, la compra una computadora o impresora para los hijos que están estudiando, por mencionar algunos:

El 71.20% de las madres solas encuestadas compra a crédito todo lo que pueda comprar con este sistema, mientras que un 63% de ellas acepta todos los créditos que les ofrecen, declaratoria que manifiesta no importar el monto de intereses pagados y el periodo del crédito; lo cual indica no solo el grado uso de estos instrumentos financieros formales e informales sino que demuestra la necesidad que subyace en más de la mitad de las encuestadas por hacerse de bienes y activos, aunque sea a costa de la deuda excesiva.

El sistema de ahorro informal está compuesto por toda la gama de modalidades de ahorro no adheridas a Instituciones formales, como el guardar dinero en casa, con un guarda dinero, en cundinas o tandas, y la compra de otros activos que impliquen en cierto punto una inversión; pero que no representan alternativas líquidas para poder subsanar necesidades en un mercado en que el dinero es usado como medio de intercambio por excelencia (Campos, 2005).

Mientras que Bernal (2007) encontró en su estudio que 2 de cada 3 hogares habían participado en tandas; los resultados de esta investigación muestran que 9 de cada 11 madres solas encuestadas había participado o se encontraban en una al momento de la encuesta; dicho de otro modo, el 61% de las encuestadas usa o ha usado las cundinas como un instrumento de ahorro en su vida; contrastando con el 20% que encontró Campos (2005) para su propio estudio.

Además, como un crédito informal y según el contexto de otros estudios como el BANAMEX-UNAM (2008) lo refiere, en esta investigación se encontró que acudir con un familiar para pedir prestado también es una opción bastante socorrida por las encuestadas: un 73.9% de ellas manifiesta pedir dinero prestado a la familia como primera opción cuando se encuentra en apuros financieros.

Como lo refiere Bernal (2007) la evidencia para poder separar a quienes usan esquemas de ahorro de quienes usan esquemas de crédito, podría determinarse por el grado de satisfacción que alcancen sus ingresos monetarios; en ese sentido, se encontró en esta investigación que alrededor del 20% de las encuestadas presentan problemas para poder subsanar sus necesidades relativas a la sobrevivencia diaria; y que son precisamente, quienes tienen mayor grado uso de instrumentos crediticios formales e informales.

Bernal (2007) destaca que quienes tienen acceso a instituciones financieras formales, ahorran 18.7% más que quienes no lo tienen. Campos (2005), encontró que las posibilidades de ahorrar en bancos, aumentan a medida que se incrementa el tamaño de la localidad donde se vive, pero que la variable ingreso tiene mayor peso cuando se analiza por el instrumento bancario.

Contrastando con los hallazgos de estos autores, en esta investigación, se encontró que quienes tienen acceso a instituciones financieras, son las madres solas que cuentan con ingresos fijos (derivados de una relación laboral estable), independientemente del nivel socioeconómico pues se observaron grupos de todos los niveles de ingreso; pero el grado uso de quienes tienen cuentas bancarias tradicionales no va de la mano tampoco con el ingreso en sí, sino con el

tipo de instrumento que usen para obtener sus ingresos, esto explica por qué personas con bajo nivel de ingresos tienen una cuenta bancaria, si se les paga por medio de una tarjeta de nómina, como es el caso de las empleadas de la industria maquiladora.

4.3.6 Sobre los motivos del ahorro

Al igual que Zhan (2003), y Sherraden & Schreiner (2005), esta investigación encontró que de las madres solas encuestadas, el primer motivo para ahorrar es para adquirir un patrimonio.

Bernal (2007) refiere que los motivos del ahorro varían dependiendo de las circunstancias de cada individuo; señalando que los hogares jóvenes podrían observar tasas de ahorro bajas relativas a los hogares de jefes con edades maduras, puesto que los primeros deben hacer inversiones de capital humano en sus hijos; mientras que los maduros (que ya han pasado esta etapa), también podrían observar tasas de ahorro no altas, sobre todo cuando se encuentren en retiro por vejez; o bien habrá hogares jóvenes con altas tasas de ahorro debido entonces al factor de incertidumbre sobre su futuro, relacionado con la seguridad de su empleo o las condiciones de la economía; en este contexto, ya se mencionó anteriormente la relación que guardan las edades de los hijos con los niveles de ahorro de las madres solas, pero cabe señalar que se sostiene al igual que Bernal (2007), que en realidad los motivos del ahorro varían dependiendo del contexto de cada individuo.

4.3.7 Sobre los instrumentos de ahorro

Campos (2005), encontró en sus hallazgos respecto a las modalidades informales de ahorro; que en primer lugar con un 31% se encuentra “guardar el dinero en casa”, es decir, la tradicional alcancía; seguido con un 20% de quienes ahorran en tandas y en tercer lugar, un 29% que compra activos físicos como animales, granos y material de construcción. La autora hace la aclaración de que no todos los activos físicos son adquiridos como un ahorro en sí, pero que bien representan un activo del cual echar mano en momento de necesidad. Del mismo modo, en este estudio no todas las encuestadas estaban conscientes de que ahorran en

formas no monetarias; pero usan los bienes adquiridos a través de créditos como un bien del cual apalancarse en tiempos de crisis.

Respecto al nivel de uso encontrado en instrumentos de ahorro a largo plazo, en este caso específicamente hablando de las Afores, ya que están diseñadas con ese fin del ahorro para el retiro; un 70.45% de las encuestadas manifestó tener una Afore, pero de ellas solo el 74.19% sabía cuánto dinero tenía guardado al momento de la encuesta; lo que puede reflejar el interés personal de la encuestada sobre el tema del ahorro para el retiro.

El 29.55% restante de las encuestadas que no tienen una Afore, pudiera deberse no solo a que no tienen un empleo en donde gocen de prestaciones de Ley, ni tampoco a la decisión propia de no contar con una Afore; también puede tener peso el hecho de que hace falta propaganda a la información de las reformas hechas a la Ley SAR, dado que no todas saben que pueden abrir su propia Afore sin tener una afiliación obrero patronal en el IMSS; como también lo argumenta Bernal (2007), al excluir de su estudio a las Afores, puesto que “generalmente el tener una cuenta de ahorro para el retiro es más el resultado de una inserción exitosa en el mercado de trabajo, que por las decisiones propias de los hogares” (Bernal, 2007, p. 35). Sus hallazgos al respecto fueron que un 45% de los hogares pobres no tienen una Afore y en los que sí tienen una, los montos son tan reducidos (alrededor de 6 mil pesos), que difícilmente podrían constituir, al momento de su encuesta, una fuente de sobrevivencia en el largo plazo para estos hogares.

4.4 Conclusiones Generales respecto a la importancia del ahorro

Zhan (2003) encontró que a mayor tasa de estimulación para ahorrar, mayor porcentaje de ahorro existía; bajo este contexto, el presente estudio comprobó que todas las encuestadas que tienen un instrumento de ahorro redituable en términos de tasas de retorno como lo es la caja de ahorro sindical, la cual ofrece un 100% de ganancia, es usado por la totalidad de quienes dijeron tener esta alternativa en su empleo.

Bernal (2007) concluye su estudio sosteniendo que los hogares pobres si ahorran, pero con menor frecuencia, menor monto y de manera más informal que quienes no lo son; y que estas cantidades tal vez pudieran llegar a ser en un corto plazo, de ayuda para sustentar imprevistos o contingencias; más no representan cifras sustanciales que les permitan adquisición de activos de relevancia para su bienestar, como por ejemplo, una vivienda.

Respecto a quienes no ahorran, Bernal (2007) argumenta que tal situación podría ser creíble (bajo el hallazgo de que el 30% de los hogares pobres en México presentan tasas negativas de ahorro), cuando se considera que estos hogares pudieran derivar sus ingresos de la economía informal, más que obtenerla por las remuneraciones obtenidas a través del empleo formal y un salario fijo.

En este sentido, relativo al porcentaje de la población que manifiesta no contar con un ahorro (pero que si presentan un ahorro no monetario), se puede hacer referencia al grupo más vulnerable de la población: el de aquellas que viven con un nivel de gastos mucho más amplio que sus ingresos, aquellas mujeres que no usan el crédito como una buena opción para comprar sino que usan el crédito porque es su única opción para adquirir bienes; y bajo este contexto, esta es su concepción del ahorro de entre los conceptos mencionados por la mayoría de ellas:

a) “Como un sobrante del ingreso luego de los gastos” (33.3%), bajo un contexto de necesidad en el corto plazo, se entiende y resulta clara su concepción sobre el ahorro bajo la perspectiva de que “si me sobra, guardo”; y como literalmente “no les sobra” el dinero, no lo guardan, por ello tal vez, es que respondieron que “no ahorran”.

b) “Como una cantidad de dinero que se pueda apartar (para empezar la acumulación de activos) antes de quedarse sin recursos” (26.7%); dado que la supervivencia no puede postergarse hasta que se tenga el recurso financiero, sus estrategias de sobrevivencia en el corto plazo no excluyen una visión de largo plazo; no pueden apartar dinero que probablemente necesitan para subsanar otras

necesidades más apremiantes que ahorrar (como alimentarse, vestirse, trasladarse al trabajo), por esto tal vez, manifestaron no ahorrar.

Si se conceptualiza a la pobreza por el ingreso que tengan las personas, Bernal (2007) explica que Hulme & Shepherd (2003) distinguen tres grandes grupos: i) los pobres crónicos, que son los que permanecen en la pobreza por largos periodos de tiempo; ii) los pobres transitorios, aquellos que son los que entran y salen de la pobreza en algunos periodos de su vida; y iii) los no pobres, que son aquellos que nunca han sido pobres o jamás han conocido este estado en su vida.

Los periodos de pobreza pueden ser tan cortos como durar días o semanas, o tan largos como meses o incluso años. Esta podría ser otra explicación de quienes aseguran que no pueden ahorrar, a pesar de que se encontró la evidencia del ahorro no monetario y del monetario esporádico como el 12.6% que suele usar tandas y cundinas y que aun así, aseguró que no ahorraba ningún porcentaje mensual constante.

Como postula Bernal (2007), esta clasificación temporal de la pobreza puede explicar el motivo por el cual algunos pobres cuentan con una capacidad de ahorro distinta en ciertos periodos de su vida; mientras que solamente los pobres crónicos presentan una capacidad limitada o incluso nula de ahorro.

La importancia de determinar el estado de pobreza de las personas a través del tiempo, radica principalmente en que al conceptualizar su pobreza junto con otros factores en una línea temporal, pueden verse claramente cuando una crisis, una epidemia, una pérdida de empleo ocasionan los cambios en el ingreso de las personas y asimismo, su capacidad de ahorro; pues como lo explica Bernal (2007) y se sostiene en este estudio, en los hogares de bajos ingresos existen situaciones que pudieran considerarse verdaderas contingencias debido a que representan pérdidas sustanciales en los ingresos y en el patrimonio, estos choques financieros si pueden dañar significativamente los medios de producción o la mano de obra (especializada o bruta) de éstos hogares.

Así que ahorrar de este modo, el no ahorro y sí crédito; resulta mucho más costoso y menos redituable que si se ahorra monetariamente; pero el contexto sugiere que tal vez sea la única opción para el 22% de las madres solas encuestadas de ingresos más bajos.

No se pretende argumentar que en el ahorro se encuentran todas las soluciones a los problemas de las personas; pero se enfatiza que éste juega un papel fundamental para el bienestar, dado que en los resultados encontrados en esta investigación, se encontró relación de bienestar entre las mujeres madres solas que ahorran más, que aquellas que no ahorran. Incluso puede inferirse que el bienestar es transferido generacionalmente, puesto que aquellas con mayor nivel de ahorro, tienen hijos ahorradores, que se encuentran estudiando o que incluso, se encuentran haciendo un posgrado; lo que va de la mano todo con la teoría de la acumulación de activos: el capital humano realmente si se refleja en el bienestar y el ahorro, y el ahorro tiene relación con éste y la acumulación de activos que permiten superar la pobreza.

En este sentido, resulta contrastante la situación de las madres solas que no se encuentran en situación vulnerable (poco más del 5%) y que tienen un ahorro del cual disponer en posibles necesidades; el hecho de contar con nivel educativo alto y además, de tener una cultura del ahorro muy fomentada desde su niñez y a través de su vida, reflejada en el bienestar que gozan en sus años de madurez. El nivel de educación juega un papel fundamental en sus ingresos, pero no directamente en sus ahorros.

4.5 Aportaciones relevantes de esta investigación

Entre las aportaciones hechas a los estudios del ahorro existentes, se pueden mencionar las siguientes:

En primer lugar, se encontró evidencia empírica sobre la validez de la TAA para el grupo de madres solas encuestadas sobre el motivo del ahorro así como en los instrumentos usados; además también se halló evidencia para sugerir que existe un factor que influye en el comportamiento ahorrador de las madres solas

encuestadas y que este factor, al que se nombró como “Cultura del Ahorro” (CA), se encuentra en el 94.7% de los casos, independientemente del nivel de ingreso y de educación que se tenga, de hecho se encontró que la CA tuvo más peso para influir en el ahorro total, que el nivel educativo y los ingresos personales.

Si bien los resultados encontrados no pueden generalizarse a la población de madres solas debido a que no se contó con una muestra probabilística, tampoco pueden dejar de considerarse un hallazgo sorprendente pues constituyen una muestra de que en realidad, el ahorro puede ser considerado como un hábito o conducta socialmente transmisible, tal como lo planteó Juup (1997) y como, en su momento lo sugirió el pleno de la Cámara de Diputados en México, durante la sesión de aprobación de la Ley del Ahorro Escolar en 1952.

Resulta necesario señalar en este punto, que bajo una perspectiva desde la cual la Cultura del Ahorro puede ser inculcada en la cuna de la sociedad, es decir en la familia; esto no significa que solo en éste núcleo social pueda y deba ser aprendida, se debe complementar con una educación financiera en el modelo educativo completo, desde el nivel preescolar hasta los estudios superiores. De este modo, se podrían sentar las bases sólidas en cada educando para poder “alfabetizarse” económicamente, como lo sugirieron Denegri et al (2006).

La tabla 3.24 del anexo 3, que muestra los resúmenes de casos clasificados por su nivel de ahorro en donde también se observa su nivel de escolaridad, nivel de ingresos y el nivel de cultura del ahorro total; se incluyó para poder otorgar al lector material que lo deje reflexionando sobre la pluralidad de los grupos que integran cada uno de los niveles: al final de todo, la escolaridad no influyó para poder tener algún nivel de ahorro o algún nivel de cultura del ahorro; tampoco lo hizo el nivel de ingresos; en esa tabla se puede apreciar cómo en el máximo nivel, se encuentra una ahorradora que no tiene estudios de posgrado, o cómo una que sí los tiene se encuentra en el primer nivel del ahorro; al final, lo que se puede observar en esa tabla es que la cultura del ahorro tiene que ver para poder encontrarse en un determinado nivel de ahorro.

Al respecto, como ya se mencionó en el capítulo 1 de este trabajo, para el caso de México ya se encuentra el PEF de la SEP en marcha en algunas escuelas del país, pero al momento del cierre de esta investigación, este programa aún no ha llegado a las escuelas de Ensenada, Baja California.

Dentro de la formación económica que presenta el PEF de la SEP, se incluyen conceptos financieros que suelen usarse en la vida diaria, por personas de todos los niveles de ingresos; en este contexto, otra aportación del presente estudio es que se confirmó que el uso de créditos con su correspondiente pago de intereses; sí constituye una alternativa de sustitución de ahorro, desde la perspectiva del acumulamiento de activos y que este uso resulta válido para todos los niveles de ingreso, escolaridad y cultura del ahorro encontrados.

En este punto, luego de haber realizado la revisión de la literatura en el marco teórico y hacer los análisis contextuales correspondientes; se lanza la siguiente postura sobre el estado del ahorro micro económico actual en México:

Que el ahorro monetario resulta importante en sumo grado para todos los agentes económicos (gobierno, empresas, personas), al ser el dinero un bien universalmente aceptable como instrumento de intercambio; pero ante condiciones de pobreza (en todos sus niveles y periodos de duración) y con una política elaborada para abatir las necesidades relacionadas con la sobrevivencia del día a día pero sin programas dirigidos a fomentar el ahorro basados en procurar el bienestar completo; desde un enfoque de acumulamiento de activos “base” (vivienda, educación, salud y trabajo), no existe el contexto socioeconómico sobre el cual este grupo de la población más pobre pueda guardar “el sobrante” de sus ingresos luego de haber consumido sus necesidades más básicas; en este sentido, mucho menos podrían “apartar” alguna cantidad de los ingresos que tengan, cuando los reciban (y si los periodos son más espaciados entre sí, al no contar con un empleo fijo, resulta mucho menos probable).

Esto podría explicar en gran medida, el motivo por el cual las personas de bajos ingresos aceptan créditos con altas tasas de interés, durante largos periodos de

tiempo; con tal de poder acceder a bienes que de otro modo no tendrían, al no poder ahorrar para comprarlos de contado.

Aun con estos precios del dinero, las micro financieras siguen creciendo, demostrando con su éxito y su proliferación; que prestarle a las personas de bajos ingresos es un negocio rentable y que éstas personas, o por lo menos la mayoría, sí pagan el dinero que se les presta, lo que nos lleva al siguiente aspecto a comentar entre las aportaciones y conclusiones finales de este trabajo:

Si bien hay un planteamiento en la teoría económica originado con la obra de Keynes (1936), llamado “trampa de la liquidez”, en la cual al no existir una tasa de interés atractiva para que los agentes económicos inviertan o depositen sus recursos en instituciones financieras, éstos prefieren guardar su dinero; este escenario como postula la teoría, podría conducir a un estancamiento económico; debido precisamente a que la preferencia por guardar el dinero fuera de las instituciones financieras ocasionaría una falta de liquidez en toda la economía de la que no se saldría aunque el Banco Central emitiera más dinero, puesto que los agentes económicos lo seguirían guardando.

Explicado de una manera coloquial, lo anterior significa que si todas las personas que tienen su dinero en inversiones y cuentas bancarias decidieran sacarlo al mismo tiempo (bajo el contexto de que la tasa de retorno de las instituciones no fueran atractivas para ellos, y prefirieran mantener este dinero ocioso en sus manos), no habría dinero suficiente en el mercado de capitales; y si los agentes económicos tampoco optaran por consumir ese dinero, sino por guardarlo ellos mismos; tampoco habría dinero suficiente circulando en la economía (formal e informal). Este panorama de ningún modo resultaría positivo, pues supone paralizar a la economía en su totalidad. De hecho, todavía existe cierto debate entre los estudiosos de las diferentes escuelas económicas, sobre las crisis que suponen haber padecido esta trampa de la liquidez postulada en la obra de Keynes (1936), entre éstos se encuentra “La Gran Depresión” de 1929, cuyo efecto se pudo resentir en todo el sistema capitalista.

Con esto se pretende argumentar que todos los excesos son malos; y que un exceso de ahorro generalizado no conduciría a niveles de bienestar para nadie, en el corto o el largo plazo; aunque tampoco se debe optar por vivir “endeudado”. En este sentido, el crédito es un excelente instrumento financiero, pero hay que saber usarlo.

De hecho, todos los agentes económicos necesitan el crédito para realizar algún proyecto en un momento dado; desde las personas que quieren comprar una casa, pasando por las empresas que construyen esa vivienda, y el gobierno que también se endeuda para poder financiar los programas de vivienda que ofrece o bien, para llevar a cabo las obras de infraestructura y desarrollo urbano donde estarán esas viviendas. Este ejemplo muestra claramente cómo desde un nivel micro económico, la necesidad de crédito de una sola persona puede tener efecto en la necesidad de crédito a nivel macro económico de otros agentes también.

En este sentido, el ahorro de las personas en las instituciones financieras formales (llámese cuentas de nómina, débito, ahorro, fideicomiso, Afores, entre otras), es captado por las diferentes instituciones que usan ese dinero para formar grandes capitales de inversión y que finalmente es así como se constituyen los créditos de los agentes económicos más grandes (empresas, gobierno); pues no todas las inversiones son hechas con capitales propios, ya que aun contando con el dinero suficiente para poder autofinanciarse algún proyecto, muchas empresas prefieren usar el crédito para no descapitalizarse en el corto plazo; lo que también muestra que usar el crédito es una decisión financieramente sabia, cuando se sabe usarlo.

Bajo todo este argumento económico del ahorro y el crédito, es pertinente lanzar los últimos dos planteamientos y aportes de opinión derivadas de esta investigación:

Primero, que usar el ahorro y el crédito son alternativas válidas y financieramente correctas para todos los agentes económicos, siempre dependiendo del contexto de la situación, como la falta de liquidez al momento de la necesidad o del proyecto, los plazos y la tasa de interés tienen que ser financieramente viables

respecto a la alternativa del desembolso inmediato; e incluso, dependiendo del bien o el proyecto a comprar / realizar.

Por ejemplo, una persona con un ingreso promedio en este país, difícilmente podría comprar una vivienda pagándola de contado (sin un ahorro previo), en este caso, el crédito institucional formal representa la mejor opción, dependiendo del grado de urgencia para obtener el bien. Por el contrario, usar el crédito de las instituciones financieras para comprar un galón de leche, en lugar de adquirirlo pagando al contado, solo puede ser financieramente conveniente cuando en realidad no se tenga ni un peso en la bolsa para adquirir el producto de primera necesidad.

Segundo, que así como existen esquemas financieramente atractivos para las instituciones que prestan dinero; también se deben elaborar esquemas similares para atraer a los ahorradores a depositar su dinero en las instituciones financieras. En este sentido y como ya se mencionó anteriormente, las tasas de interés que estas instituciones micro financieras cobran por los préstamos en efectivo a las personas de bajos ingresos, llegan hasta el 110% anual sobre el monto originalmente otorgado, y a plazo fijo; en cambio, estas mismas instituciones ofrecen tasas de retorno en cuentas de ahorro que solo llegan al 10% anual; es decir, ni siquiera es la mitad de lo que ellos cobran en su tasa de interés.

Ante tales condiciones, ¿a quién le puede parecer atractivo ahorrar su dinero en éstas instituciones? Si bien es cierto que un 10% es mejor que nada, en todo caso, mejor optar por gastar ese dinero en bienes de necesidad o incluso de mera satisfacción. Y si se considera al factor inflación en el contexto, resulta entonces que el dinero guardado realmente no tendrá ni el mismo valor que originalmente tenía cuando se depositó, respecto al que tendrá pasado el año de rendimiento capitalizable, ni tampoco los rendimientos ofrecidos supondrán realmente el monto que se determina en el instrumento.

Otra aportación que parece haber arrojado esta investigación, va en función de pintar un primer cuadro panorámico sobre la realidad económica de las madres

solas en la Ciudad de Ensenada, Baja California. Si bien la literatura precedente seleccionada que forma parte del marco teórico sienta un tanto los conceptos y vislumbraba la situación que se podía encontrar, la realidad superó las expectativas; hablando en términos sociales, económicos, culturales y políticos, aún falta mucho por hacer respecto a la ayuda que se le puede brindar a este grupo de la población, que como ya se mencionó, para el caso de México constituyen 1 de cada 4 hogares y 9 de cada 10 madres solas tienen hijos menores de edad que dependen única y exclusivamente de ella; además, cifras del INEGI (2010) revelaron que 1 de cada 5 mujeres que da a luz en México, lo hace siendo madre soltera, por lo que al menos la quinta parte de las madres mexicanas de 2010 a la fecha, han sabido lo que es ser madre sola por lo menos temporalmente.

La creación del INMUJERES en México fue solo un paso, el hecho de que existan otras Instituciones Públicas de los niveles Estatal y Municipal para las mujeres, ya es otro más; pero lo cierto es que éstos últimos no poseen los instrumentos adecuados para poder apoyar en alguna manera tangible a este grupo de la población, que para el caso del municipio de Ensenada constituyen la tercera parte de la población económicamente activa de las madres trabajadoras.

Si bien existen algunos programas diseñados específicamente para ellas a nivel nacional en organismos como el CONACYT, aún falta mucho más por elaborar, sobretodo en el sentido de la acumulación de activos y el ahorro bonificado.

Al cierre de esta investigación, el Presidente en turno recién iniciado su mandato, Lic. Enrique Peña Nieto, anunció la creación de un programa social nacional que incluirá un seguro de vida para madres jefas de familia; en el cuál según su comunicado, en caso de que ellas llegasen a fallecer, el Estado Mexicano se compromete y garantiza seguir apoyando a los hijos de ellas con sustento y educación hasta que terminen la universidad. Este programa ya cuenta con un fondo de 400 millones de pesos, comenzó a funcionar a partir del 1º de enero de este año y representa, sin duda alguna, un gran paso para brindar condiciones de protección y seguridad para los hijos de las jefas de familia, lo que a su vez les

genera cierto grado de tranquilidad a ellas; sin embargo, no solamente se deben crear programas en torno a circunstancias tan adversas como el fallecimiento de las madres solas; se debe fortalecer el bienestar social y la calidad de vida de estas familias vulnerables con ellas viviendo, ese debería ser el principal objetivo de los programas sociales y económicos creados para ellas (Presidencia de la República, 2013).

4.6 Recomendaciones para estudios posteriores

Quien se interese en investigar sobre el ahorro de las madres solas, deberá tener en cuenta los problemas que se pueden presentar con la determinación de la muestra, que para el caso de esta investigación fue probablemente el mayor problema.

Como se mencionó en el capítulo 2, una serie de situaciones impidieron literalmente, poder calcular un número probabilístico para determinar el tamaño de la muestra.

Aún con el resto de las situaciones que en un momento dado representaron barreras para poder realizar esta investigación, como el hecho de que no existan organismos civiles y gubernamentales que agrupen a esta parte de población femenina; tampoco se debe dejar de mencionar que parte de la responsabilidad de que no existan padrones certeros sobre las madres solas trabajadoras, reside en los organismos empresariales y el mismo gobierno que tampoco ha hecho esfuerzos por solicitar esta información a los empresarios. Por lo tanto, es un factor que quien quiera realizar una investigación de este tipo, debe considerar muy en serio.

Por el lado del tema del ahorro ante la interrogativa de ¿Qué seguiría? en un esquema similar de investigación, quedan claros tres lineamientos:

Primero, que a pesar de que en esta investigación el ingreso no resultó tener una correlación alta con el ahorro, esto pudo deberse al tamaño de la muestra; que se limitó por las circunstancias ya mencionadas y que estuvieron fuera del alcance

propio. Por lo tanto no se debe dejar de insistir en que exista una relación lineal contundente entre estas variables, puesto que si bien los hallazgos encontrados en este estudio sugieren que el ingreso no determina el ahorro, esto solo puede verse en términos relativos; el punto de vista y el enfoque relativo o absoluto realmente tienen mucho que ver. De manera que no se debe dejar de insistir en una búsqueda por esta variable del ingreso.

Segundo, que la inclusión del ahorro no monetario a través de la TAA, de verdad permite estimar de alguna manera ese ahorro que por el lado tradicional de las teorías económicas quedaría fuera. La realidad es que el crédito si funciona como un ahorro en el que el ahorrados paga por acumular, es decir, las instituciones microfinancieras y las casas de empeño están ahí por una razón: un estudio más enfocado exclusivamente en la medición o un modelo de estimación que determine niveles de bienestar, con un equilibrio entre el ahorro y el crédito puede llegar a ser posible y sería de hecho, una investigación muy interesante.

Tercero, seguir una línea de búsqueda por el lado de la cultura del ahorro, podría acabar en la construcción de un modelo predictivo para poder determinar el potencial ahorrador que se debe tener a cierta edad o bajo ciertas características, pudiera dar con una fórmula para establecer las necesidades y grados de este roce con las personas para poder volverlas ahorradoras. Eso sería una excelente aplicación para un programa de política social y económica a nivel nacional.

Referencias

- Acosta, F. (1993). "Mujeres jefes de hogar y bienestar familiar en México", Internacional Center for Research on Women and The Population Council. Mimeografiado.
- Acosta, F., Alatorre, J.; Carega, G.; Jusidman, C.; Salles, V.; Talamante, C. y Townsend, J. (1994). "Las Mujeres en la Pobreza". Estudios Sociológicos Series. México: El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos, Grupo Interdisciplinario sobre Mujer, Trabajo y Pobreza (GIMTRAP).
- AIM: Asociación de la Industria Maquiladora y de Exportación, (2012); "Directorio de la Industria Maquiladora de Baja California: Maquiladoras en Ensenada", disponible en www.industrimaquiladora.com; consultado el 20 de diciembre de 2012 en: <http://www.industrimaquiladora.com/maquiladoras.php>
- BANAMEX - UNAM (2008). "Primera Encuesta sobre Cultura Financiera en México". compromisosocialbanamex.com.mx, consultada el 15 de mayo de 2011 en: https://www.compromisosocialbanamex.com.mx/pdfs/encuesta_corta_final.pdf
- BANAMEX: Banco Nacional de México, (2012). "Saber Cuenta", disponible en <http://www.banamex.com>; consultado el 10 de marzo de 2012 en: http://www.banamex.com/demos/saber_cuenta/Articulos/0200-Planeacion_0.html
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. (2012). "Antecedentes del Bansefi". bansefi.gob.mx, consultado el 18 de septiembre de 2012 en: <http://www.bansefi.gob.mx/bansefi/Paginas/Antecedentes.aspx>
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. (2012). "Educación Financiera", bansefi.gob.mx, Consultado el 23 de septiembre de 2012 en: <http://www.bansefi.gob.mx/eduFinanciera/Paginas/Bansefieducacionfinanciera.aspx>
- Bazan, L., Hanono, L., O'Keefe, M., Parra, M., Rojas, G., Saraví, G. (2003). "Ahorro y crédito en unidades domésticas mexicanas: patrones de comportamiento e impactos de los servicios financieros populares". bansefi.gob.mx, consultado el

18 de septiembre de 2012 en:

<http://www.bansefi.gob.mx/sectahorrocredpop/investigacionesSACP/Documents/Hogares%20usuarios/Ahorro%20y%20Cr%C3%A9dito%20CIESAS.pdf>

Bernal, P. (2007). "Ahorro, crédito y acumulación de activos en los hogares pobres de México". Monterrey, N.L.: Cuadernos del Consejo de Desarrollo Social.

Gobierno del Estado de Nuevo León, consultado el 12 de marzo de 2011 en:

http://www.nl.gob.mx/pics/pages/cuadernos_cds_base/libro_ahorrocredito.pdf

Beverly, S.; Johnson, L.; Moore, A.; Schreiner, M.; Sherraden, M. & Sherraden, M.

(2000). "Inclusion in Asset Building: Research and Policy Symposium; Saving and Asset-Accumulation Strategies Used by Low-Income Individuals". Working Paper

00-17; cds.wustl.edu, Center for Social Development, George Warren Brown

School of Social Work, Washington University; St. Louis, MO. Consultado el 20 de

febrero de 2011 en:

<http://csd.wustl.edu/Publications/Documents/33.SavingAndAssetAccumulationStrat.pdf>

Beverly, S.G. & Sherraden, M. (1999). "Institutional Determinants of Savings: Implications for Low-Income Households and Public Policy"; *Journal of Socio-Economics*, núm. 28.

Bode, B. (1983). "Bases Psicológicas de la Educación". México: Editorial Trillas.

Campos, P. (2005) "El Ahorro Popular en México: acumulando activos para superar la pobreza". México: CIDAC y Miguel Ángel Porrúa.

Carter, M. & Barret, C. (2006). "Asset thresholds and social protection: a think-piece". Unicef.org. Consultado el 21 de mayo de 2011 en:

http://www.unicef.org/socialpolicy/files/Asset_Thresholds.pdf

Castellar, C., Uribe, J. (2004). "Capital humano y señalización: una evidencia para el área metropolitana de Cali, 1988-2000". *Revista Sociedad y Economía*, ND (6),

p. 51-79. Consultado el 9 de septiembre de 2012 en:

<http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=99617648002>

CFED: Expanding Economic Opportunity. (2013). "Individual Development Accounts". En www.cfed.org; consultado el 16 de febrero de 2013 en: <http://cfed.org/programs/idas/>

Clancy, M.; Grinstein-Weiss & Schreiner, M. (2001). "Financial Education and Saving Outcomes in Individual Development Accounts". Working Paper 01-2; cds.wustl.edu, Center for Social Development, George Warren Brown School of Social Work, Washington University; St. Louis, MO. Consultado el 20 de febrero de 2011 en: <http://csd.wustl.edu/Publications/Documents/65.FinancialEducationAndSavingsOutcomes.pdf>

Comisión Nacional para la Defensa y Protección de los Usuarios de Servicios Financieros, (2010). "Proteja \$u Dinero", condusef.gob.mx, consultado el 20 de diciembre de 2012 en: <http://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/ahorro/ahorro/383-fondos-de-ahorro>

CONAPO (2000). "Cuadernos de Salud Reproductiva, República Mexicana". Consejo Nacional de Población. México, CONAPO. Consultado el 18 de febrero de 2013, en: http://www.conapo.gob.mx/work/models/CONAPO/salud_reproductiva/2000/1Republica.pdf

Conde, C. (2001). "¿Depósitos o puerquitos? Las decisiones de ahorro en México". Zinacantepec, Edo. De México: El Colegio Mexiquense, AC y La Colmena Milenaria.

CONEVAL (2010). "La pobreza por ingresos en México". Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. México, D.F., CONEVAL. Consultado el 18 de febrero de 2013, en: http://web.coneval.gob.mx/rw/resource/coneval/info_public/PDF_PUBLICACIONES/POBREZA_INGRESOS_MEXICO_WEB.pdf

CONSAR (2012). Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, “Información para Trabajadores”, [consar.gob.mx](http://www.consar.gob.mx), consultados el 02 de marzo de 2013 en: http://www.consar.gob.mx/principal/info_gral_trabajadores-imss_consar.shtml

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. (2012). Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. [diputados.gob.mx](http://www.diputados.gob.mx) consultado el 18 de septiembre de 2012 en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1.pdf>

COPREEN: Comisión de Promoción Económica de Ensenada, (2013). “¿Por qué Ensenada?”, ficha de información en www.investinensenada.com; Consultado el 11 de Febrero de 2013 en: <http://www.investinensenada.com/porque-ensenada.htm>

Damián, A. (2006). “¿Son menos pobres las mujeres que los hombres en México?”, [generomexico.colmex.mx](http://www.generomexico.colmex.mx), consultado el 20 de diciembre de 2012 en: <http://www.generomexico.colmex.mx/textos/AD-06.pdf>

De Pelekais C, Finol M., Neuman N. y Belloso O. (2007). “El ABC de la investigación, una aproximación teórico-práctica, Segunda edición, Editores Astro Data, Maracaibo Venezuela.

Denegri, M. (1998).” Introducción a la Psicología Económica”. [eumed.net](http://www.eumed.net), consultado el 23 de septiembre de 2012 en: http://www.eumed.net/ebooks/contemporaneos/09_introduccion_a_la_psicologia_politica/introduccion_a_la_psicologia_politica_marianela_denegri_coria.pdf

Denegri, M., Del Valle, C., Gempp, R. & Lara, M. (2006). “Educación Económica en la Escuela: Hacia una propuesta de intervención”. *Estudios Pedagógicos*, XXXII (2), 103-120. Consultado el 15 de agosto de 2012 en: <http://www.redalyc.org/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=173514131005>

Dugarte, E. (2010). “Muestreo No Probabilístico”. Universidad Pontificia Bolivariana, consultada el 04 de enero de 2013 en: <http://www.slideshare.net/kjota11/muestreo-no-probabilistico>

Expanding Economic Opportunity (2009). "Individual Development Accounts".
cdf.org. Consultado el 18 de septiembre de 2012 en:
http://cfed.org/assets/pdfs/IDA_Fact_Sheet_2009_12_12.pdf

Feijoó, Ma. (1999). "De Pobres Mujeres a Mujeres Pobres", en Mercedes
González de la Rocha (ed.). "Divergencias del Modelo Tradicional: Hogares de
Jefatura Femenina en América Latina", 155-162. México: FUNDAR.

Gobierno de Baja California, (2013). "Municipios: Ensenada", ficha de información
en www.bajacalifornia.gob.mx; Consultado el 11 de Enero de 2013 en:
[http://www.bajacalifornia.gob.mx/portal/nuestro_estado/municipios/ensenada/ense
nada2.jsp](http://www.bajacalifornia.gob.mx/portal/nuestro_estado/municipios/ensenada/ensenada2.jsp)

Greenspan, A. (1966). "Gold and Economic Freedom". 321gold. Consultado el 11
de marzo de 2011 en: <http://www.321gold.com/fed/greenspan/1966.html>

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2006). "Metodología de la
Investigación" (4a. Ed.). México: McGraw-Hill.

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). "Metodología de la
Investigación" (5a. Ed). Chile: McGraw-Hill.

Hidalgo, N. (2002); "Género, empoderamiento y microfinanzas: Un estudio del
caso en el Norte de México (Tesis de Maestría)". México, Instituto Nacional de las
Mujeres. Consultado el 14 de abril de 2012 en:
http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/100852.pdf

Hulme, D. & Sheperd, A. (2003). "Conceptualizing Chronic Poverty", *World
Development*, 31(3):403-423.

ILCE: Instituto Latinoamericano de la Comunicación y la Cultura (2013). "Charles
Darwin y El Origen de las Especies", ficha técnica en www.redescolar.ilce.edu.mx;
Consultado el 13 de febrero de 2013 en:
[http://redescolar.ilce.edu.mx/redescolar/act_permanentes/historia/histdel tiempo/mu
ndo/prehis/t_teoesp.htm](http://redescolar.ilce.edu.mx/redescolar/act_permanentes/historia/histdel tiempo/mundo/prehis/t_teoesp.htm)

INEGI (2008). “A propósito del Día de las Madres”, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México. Consultado el 18 de febrero de 2013, en www.inegi.gob.mx

INEGI (2009). “A propósito del Día de las Madres”, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México. Consultado el 18 de febrero de 2013, en: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/contenidos/estadisticas/2009/madre09.asp?s=inegi&c=2691&ep=13>

INEGI (2010). “A propósito del Día de las Madres”, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México. Consultado el 18 de febrero de 2013, en: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/aProposito.asp?s=inegi&ep=33&c=2758>

INEGI (2010). “A propósito del Día Internacional de la Mujer”, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México. Consultado el 18 de febrero de 2013, en: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/aProposito.asp?s=inegi&ep=29&c=2753>

INEGI (2010). “Censo de Población y Vivienda 2010”, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México. Consultado el 18 de febrero de 2013, en: <http://www.censo2010.org.mx/> .

INEGI (2011). “A propósito del Día de las Madres”, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México. Consultado el 18 de febrero de 2013, en: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/aProposito.asp?s=inegi&ep=58&c=2789>

INEGI (2011). “A propósito del Día Internacional de la Mujer”, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México. Consultado el 18 de febrero de 2013, en: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/aProposito.asp?s=inegi&ep=53&c=2784>

INEGI (2012). “A propósito del Día de la Familia Mexicana”, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México. Consultado el 18 de febrero de 2013, en:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/aProposito.asp?s=inegi&ep=84&c=2828>

INEGI (2012). “A propósito del Día de las Madres”, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México. Consultado el 18 de febrero de 2013, en: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/aProposito.asp?s=inegi&ep=91&c=2835>

INEGI (2012). “A propósito del Día Internacional de la Mujer”, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México. Consultado el 18 de febrero de 2013, en: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/aProposito.asp?s=inegi&ep=85&c=2829>

INEGI (2013). “Matrimonios y Divorcios en México (a propósito del 14 de febrero)”, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México. Consultado el 18 de febrero de 2013, en: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/aProposito.asp?s=inegi&ep=114&c=2860>

INEGI, (2011). “Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos”. Censos Económicos 2009, disponible en: www.inegi.org.mx, consultado el 20 de septiembre de 2012 en: http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mon_o_Micro_peque_mediana.pdf

Instituto Nacional de las Mujeres, (2012). “Historia del INMUJERES”, inmujeres.gob.mx, consultado el 20 de diciembre de 2012 en: <http://www.inmujeres.gob.mx/index.php/ique-es-el-inmujeres/historia?showall=&limitstart=>

Jaramillo, L. (2007). “Concepciones de Infancia”. Zona Próxima, (008) p.108-123. Consultado el 11 de septiembre de 2012 en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=85300809>

Juup, B. (1997). "Saving Sense: A New Approach to Encourage Savings", DEMOS, London. (Disponible en <http://www.demos.co.uk/files/savingsense.pdf>)

Katona, G. (1975). "Psychological Economics", New York: Elsevier.

Kenneth, J. (1982). "México Bárbaro". (1908, 1a edición) 2a. Edición. México: Costa-Amic, Editores, S.A.

Ley del Seguro Social (1997). "¿Qué es una AFORE?". [afore.com.mx](http://www.afore.com.mx), consultado el 18 de septiembre de 2012 en: http://www.afore.com.mx/que_es_una_afore.php

Ley del Seguro Social (2012). "Ley del Seguro Social", Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión de los Estados Unidos Mexicanos, consultada el 02 de marzo de 2013, disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/92.pdf>

Ley Federal del Trabajo. (2012). Cámara de Diputado del H. Congreso de la Unión. [diputados.gob.mx](http://www.diputados.gob.mx) consultado el 18 de septiembre de 2012 en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125.pdf>

Ley SAR (2012). "Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro", Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión de los Estados Unidos Mexicanos, consultada el 02 de marzo de 2013, disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/52.pdf>

López, Ma. y Salles, V. (2004). "Pobreza y Género: Un estudio de las Viviendas Precarias", López, Ma. Y Salle, V. (coord.). "Siete Estudios y Una Conversación", 139-184. México: Observatorio de Género y Pobreza, Secretaria de Desarrollo Social, Indesol y UNIFEM.

Mansell, C. (1995). "Las finanzas populares en México: el redescubrimiento de un sistema financiero olvidado". México: ITAM.

Modigliani, F. (1966). "The Life Cycle Hypothesis of Saving, The Demand for Wealth and Teh Supply of Capital", [alda.-europe.eu](http://www.alda.name/texty/Franco%20Modigliani%20), consultado el 20 de diciembre de 2012 en: [http://www.alda.name/texty/Franco%20Modigliani%20-](http://www.alda.name/texty/Franco%20Modigliani%20)

%20The%20Life%20Cycle%20Hypothesis%20of%20Savings,%20the%20Demand
%20for%20Wealth%20and%20the%20Supply%20of%20Capital%20-%201966.pdf

Nieto, J. (1995). "La importancia de los hábitos en la formación del profesorado".
tendenciaspedagógicas.com, Consultado el 18 de septiembre de 2012 en:
http://www.tendenciaspedagogicas.com/Articulos/1995_01_04.pdf

Ochoa, S. (N/D). "Economía Informal: Evolución reciente y perspectivas".
diputados.gob.mx, consultado el 20 de septiembre de 2012 en:
<http://www.diputados.gob.mx/cesop/doctos/Economia%20informal.pdf>

Organización de Naciones Unidas, (1995). "Informe de la Cuarta Conferencia
Mundial sobre la Mujer", un.org, consultado el 11 de diciembre de 2012 en:
<http://www.un.org/womenwatch/daw/beijing/pdf/Beijing%20full%20report%20S.pdf>

Organización de Naciones Unidas, (2011). "Las Cuatro Conferencias Mundiales
sobre la Mujer: 1975-1995, una perspectiva histórica", un.org, consultado el 21 de
mayo de 2011 en: <http://www.un.org/spanish/conferences/Beijing/Mujer2011.htm>

Organización de Naciones Unidas. (2010). "Objetivos de Desarrollo del Milenio,
Informe 2010". United Nations.org. Consultado el 13 de marzo de 2011 en:
http://www.un.org/spanish/millenniumgoals/pdf/MDG_Report_2010_SP.pdf#page=8

Pichardo, M., Justicia, F. & Fernández, M. (2009). "Prácticas de Crianza y
Competencia Social en niños de 3 a 5 años". Pensamiento Psicológico, 6 (13), p.
37-47. Consultado el 9 de septiembre de 2012 en:
<http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=80112469004>

PND (2007). Plan Nacional de Desarrollo 2006-2012, "Sistema Nacional de
Pensiones", pnd.calderon.presidencia.gob.mx, consultado el 03 de marzo de 2013
en: <http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/economia-competitiva-y-generadora-de-empleos/sistema-nacional-del-pensiones.html>

Presidencia de la República, (2013). “Seguro de Vida para Jefas de Familia”, Mensaje del Presidente Enrique Peña Nieto, disponible en www.presidencia.gob.mx; consultado el 14 de febrero de 2013 en: <http://www.presidencia.gob.mx/seguro-de-vida-para-las-jefas-de-familia/>

Real Academia Española. (2012). “Diccionario de la Real Academia Española”. [rae.es](http://www.rae.es) . Consultado el 9 de septiembre de 2012 en: <http://www.rae.es/rae.html>

Robinson, M. (2001). “The Microfinance Revolution. Sustainable Finance for the Poor”. Washington, D.C. y Nueva York: Banco Mundial y Open Society Institute.

Schreiner, M. & Sherraden, M. (2005). “ Saving in ADD: Measures from MIS IDA”. cds.wustl.edu, consultado el 18 de septiembre de 2012 en: <http://cds.wustl.edu/Publications/Documents/R05-41.pdf>

Schreiner, M. & Sherraden, M. (2005). “Taking the Measure of the American Dream Demonstration: An Assessment of Knowledge Building and Impacts in Applied Social Research”. Conference Research Papers. CSD Report 05-41. cds.wustl.edu, Center for Social Development, George Warren Brown School of Social Work, Washington University; St. Louis, MO. Consultado el 20 de febrero de 2011 en: <http://cds.wustl.edu/Publications/Documents/R05-41.pdf>

Schreiner, M.; Sherraden, M. & Zhan, M. (2002). “Welfare Reciprocity and Saving Outcomes in Individual Development Accounts”. Working Paper 02-8. cds.wustl.edu, Center for Social Development, George Warren Brown School of Social Work, Washington University; St. Louis, MO. Consultado el 12 de febrero de 2011 en: <http://cds.wustl.edu/Publications/Documents/wp02-8.pdf>

Secretaría de Educación Pública (2012). “Resultados de la Prueba Piloto del Programa de Educación Financiera”. (ND- se solicitó vía IFAI). Recibido el 30 de mayo de 2011.

Secretaría de Educación Pública, Subsecretaría de Educación Básica, Dirección General de Formación Continua de Maestros en Servicio, Procuraduría Federal

del Consumidor. (2009). "Cuaderno de estrategias para la Formación Económica y Financiera". (2009). México: Secretaría de Educación Pública.

Sherraden, M. (1988). "Rethinking Social Welfare: Toward Assets". *Social Policy*. 18, (3) 37-43.

Sherraden, M. (1991). "Assets and the poor: a new American welfare policy". Nueva York: M.E. Sharpe.

Sherraden, M. (2001). "Assets-Building Policy and Programs for the Poor", en T.M. Shapiro y Edward N. Wolf (eds.) "Assets for the Poor: The Limits of spreading Asset Ownership", Nueva York: Russel Sage Foundation.

Sherraden, M. (2002). "Individual Development Accounts: Summary of Research". cds.wustl.edu, consultado el 18 de septiembre de 2012 en:
<http://csd.wustl.edu/Publications/Documents/SherradenResearchReport2002.pdf>

Sherraden, M.; Zhan, M. (2002). "Effects of Mother's Assets on Expectations and Children's Educational Achievement in Female-Headed Households". Documento de Trabajo 02-9; cds.wustl.edu, Center for Social Development, George Warren Brown School of Social Work, Washington University; St. Louis, MO. Consultado el 12 de febrero de 2011 en: <http://csd.wustl.edu/Publications/Documents/wp02-9.pdf>

Sierra, O. (2000). "El ahorro de los hogares urbanos en México: 1984 y 1994". Mexicali: Universidad Autónoma de Baja California.

Smith, A. (1776). "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations". Londres: W. Strahan & T. Cadell.

Thomas, D. & Inkson, K. (2007). "Inteligencia Cultural. Habilidades Interpersonales para triunfar en la empresa global". España: PAIDÓS.

Unidad Mujer y Desarrollo, CEPAL-UNIFEM-República de Italia. (2004). "Entender la pobreza desde la perspectiva de género", eclac.cl, consultado el 11 de diciembre de 2012 en: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/14795/lcl2063e.pdf>

Universidad Complutense de Madrid, (2013). "Glosario de Estadística", disponible en www.e-stadistica.bio.ucm.es; consultado el 11 de febrero de 2013 en: http://e-stadistica.bio.ucm.es/glosario/coef_corre.html

Villareal, M. (2009). "Mujeres, Finanzas Sociales y Violencia Económica en Zonas Marginadas de Guadalajara". Guadalajara: Instituto Jalisciense de las Mujeres - Instituto Municipal de las Mujeres en Guadalajara.

Vonderlack, R., Schreiner, M. (2001). "Mujeres, Microfinanzas, y Ahorro: Lecciones y Propuestas". [microfinance.com](http://www.microfinance.com) . Consultado el 20 de mayo de 2011 en: http://www.microfinance.com/Castellano/Documentos/Mujeres_Microfinanzas_y_Ahorro.pdf

Webster-Stratton, C. & Taylor, T. (2001). "Nipping early risk factors in the bud: preventing substance abuse, delinquency, and violence in adolescence through interventions targeted at young children (0-8 years)". US National Library of Medicine National Institutes of Health. 2 (3) p.92-165. Consultado el 9 de septiembre de 2012 en: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/11678292>

Zhan, M. & Grinstein-Weiss, M. (2005). "Educational Status and Savings Performance in Individual Development Account". CSD Working Paper No. 05-30, cds.wustl.edu, consultado el 20 de septiembre de 2012 en: <http://cds.wustl.edu/Publications/Documents/WP05-30.pdf>

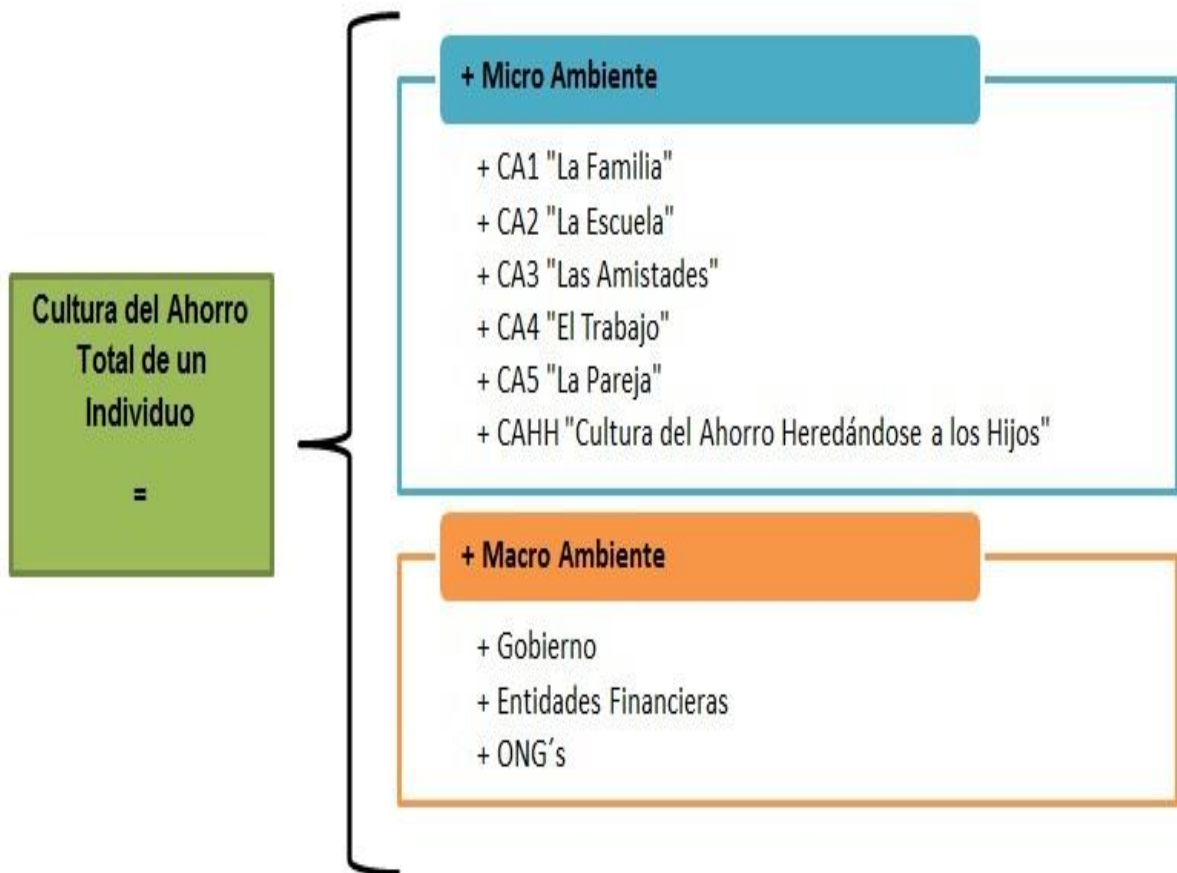
Zhan, M. (2003). "Saving Outcomes of Single Mothers in Individual Development Accounts", Working Paper 03-07; disponible en www.csd.wustl.edu; consultado el 15 de abril de 2011 en: <http://cds.wustl.edu/Publications/Documents/WP03-07.pdf>

Anexos

Anexo 1

Figura 3.16 “Construcción de la Cultura del Ahorro en un Individuo”

Fig. 3.16 “Construcción de la Cultura del Ahorro de un Individuo”



Fuente: Elaboración Propia, con base en lo propuesto sobre la Cultura del Ahorro.

Anexo 2

“Ley del Ahorro Escolar”

“Ley del Ahorro Escolar:

"Artículo 1o. El ahorro escolar forma parte de la función educativa del Estado, es de interés público y es obligatorio para todas las escuelas oficiales y particulares del sistema nacional, excepto para las instituciones determinadas en el artículo 2o. de la Ley Orgánica de la Educación Pública.

"Artículo 2o. El ahorro escolar es forzoso para todos los alumnos mientras estén inscritos en algunas de las escuelas que deben observarlo de acuerdo con lo dispuesto en el artículo anterior. Consistirá en una cantidad -que no será menor de diez centavos - fijada por la Secretaría de Educación Pública para cada tipo de escuelas y que deberá ser entregada semanalmente por cada educando según el procedimiento establecido en esta ley y en su reglamento.

"Artículo 3o. Los directores de las escuelas podrán, bajo su responsabilidad, exceptuar del ahorro escolar a los estudiantes de notoria pobreza, que así lo soliciten. Las negativas injustificadas de los directores serán revisadas en la forma que preceptúa, el reglamento.

"Artículo 4o. El ahorro se llevará a cabo mediante libretas especiales con cupones, planillas o estampillas que, al efecto, imprimirá y emitirá la Secretaría de Educación Pública. Los cupones, planillas y estampillas no tendrán ningún valor intrínseco y sólo servirán para comprobar el cumplimiento de las obligaciones de entrega y recibo que esta ley impone, respectivamente, a los alumnos y a los profesores.

"Artículo 5o. Los fondos provenientes del ahorro escolar serán conservados en depósito y manejados por la institución o instituciones de crédito que designen de acuerdo las secretarías de Educación Pública y de Hacienda y Crédito Público. La primera contratará el servicio del ahorro con la institución o instituciones

designadas y, en este último caso, demarcará las zonas de la República que correspondan a cada una de ellas.

"Artículo 6o, Los contratos para el servicio del ahorro escolar se concertarán sobre las siguientes bases:

"a) Los bancos contratantes se obligarán a establecer departamentos especiales dedicados al manejo de los fondos del ahorro escolar, con cartera propia por separado de las otras operaciones bancarias.

"b) Los depósitos del ahorro escolar devengarán un interés de 4% al año, que se capitalizará cada seis meses en los días 30 de junio y 31 de diciembre, sobre los saldos al día 1o. de cada mes.

"c) Los citados depósitos se invertirán preferentemente en operaciones, de índole escolar; especialmente en las regiones que utilicen más el servicio, y a falta de inversiones convenientes de esta clase, serán usados para efectuar otras operaciones autorizadas por la Ley de Instituciones de Crédito.

"d) En caso de establecer el servicio de ahorro a plazo fijo, no será éste mayor de dos años.

"e) La parte de gastos a cargo del banco será estipulada debidamente.

"f) Cuando menos el 30% de las utilidades obtenidas en el manejo del ahorro escolar se aplicará en la forma que determina el artículo 13 del presente ordenamiento.

"g) La Secretaría de Educación Pública nombrará un delegado que tendrá todas las facultades que las leyes mercantiles y bancarias dan a los comisarios y, especialmente, la de vetar las operaciones específicas de inversión de fondos del ahorro.

"h) El plazo de duración del contrato no será menor de diez años.

"Artículo 7o. Las cuentas del ahorro escolar se regirán con esta ley y su reglamento y, en su defecto, por la Ley General de Instituciones de Crédito y sus reglamentos.

"Artículo 8o. Todos los créditos provenientes de depósitos del ahorro escolar serán singularmente privilegiados y preferentes para su pago con la cartera correspondiente, y, subsidiariamente, con los demás bienes del banco depositario.

"Artículo 9o. En la forma establecida en el reglamento de esta ley y contra el recibo de la estampilla, planilla o cupón que acredite la entrega del dinero, los alumnos darán su cuota semanal de ahorro a los profesores, que para ello se designan. Estos, a su vez, entregarán, desde luego, los fondos a los directores de las escuelas, quienes lo remitirán inmediata y directamente al banco correspondiente, sin que bajo ningún pretexto puedan retener algún envío.

"Artículo 10. Las entregas se harán directamente a los bancos depositarios cuando tengan oficinas en el lugar de ubicación de las escuelas; o, en otro caso, por medio de giros o vales postales, enviándose por separado, simultáneamente, una relación de la remesa.

"Artículo 11. El Gobierno Federal se constituye solidariamente obligado con los funcionarios, profesores y empleados de la Secretaría de Educación Pública en las responsabilidades civiles en que éstos incurran con motivo del manejo de los fondos y valores del ahorro escolar, mientras no sean depositados en las instituciones de Crédito respectivas.

"Artículo 12. Los titulares de las cuentas individuales del ahorro podrán retirar, al finalizar cada año escolar, todo o parte de los fondos acreditados en su cuenta de ahorros.

"Artículo 13. Las utilidades a que se refiere el inciso f) del artículo VI de esta ley serán destinadas, por la Secretaría de Educación Pública, en una cuarta parte para retribuir a los profesores en proporción al resultado que cada uno de ellos logre en el ahorro de sus educandos y el resto para mejorar las condiciones de las

escuelas, de acuerdo con lo que cada una de ellas haya contribuido para dicho ahorro.

"Artículo 14. Las sanciones que establecen los artículos 219 y 221 del Código Penal - que se declaran vigentes en toda la República sobre esta materia - se aplicarán también a la persona encargada del manejo del ahorro escolar o que intervengan en él - aunque sea mediante encargo por tiempo limitado - y que no tenga el carácter de funcionario, siempre que para usos propios o ajenos distraiga de su objeto el dinero, estampillas, planillas, cupones, libretas o cualesquiera otros bienes o valores del ahorro escolar, si, por razón de su cargo, los hubiere recibido para su recaudación, en guarda, para su envío o su traslado, o por cualquiera otra causa.

"Artículo 15. Las sanciones que establece el artículo 223 del Código Penal - que se declara vigente en toda la República en esta materia - se aplicarán también a las mismas personas mencionadas en el artículo anterior que por sí o por medio de otro exijan a título de recaudación del ahorro, alguna cantidad de dinero, valores, servicios o cualquiera otra cosa que no sea debida, o en mayor cantidad que la que corresponde conforme a esta ley.

"Artículo 16. Las direcciones generales de correos y telégrafos coadyuvarán en la prestación de este servicio en los términos de sus renglones, a fin de facilitar el servicio del ahorro escolar entre las escuelas y las instituciones depositarias.

"Artículo 17. Con el fin antes indicado, se considerará como oficial toda correspondencia y encomienda, similar relacionados con el ahorro escolar obligatorio. De consiguiente, los paquetes, envíos con seguro postal, giros, vales postales, certificados, telegramas, giros telegráficos y cualquiera otra correspondencia o envío que se expida en desempeño y con la indicación de provenir del ahorro escolar, gozará de las franquicias postal y telegráfica a que se refieren los artículos 390, fracción I, 440, 445, fracciones I y II, y 446, en relación con los capítulos VI, XII, XVI, XVIII y XIX de la Ley de Vías Generales de Comunicación.

"Transitorios.

"Primero. Esta ley comenzará a regir a los quince días de su publicación en el "Diario Oficial" de la Federación.

"Segundo. Los primeros contratos para el servicio del ahorro escolar con cada banco podrán ser por un plazo de tres años.

"Tercero. El servicio del ahorro escolar será implantado gradualmente en los lugares y zonas que vaya determinando la Secretaría de Educación Pública.

"Sala de Comisiones de la H. Cámara de Diputados del Congreso de la Unión.- México, D.F., a 5 de diciembre de 1944.-2a. Comisión de Educación Pública: Efraín Brito Rosado.- Marino Castillo Nájera.- Comisión de Crédito, Moneda e Instituciones de Crédito: Carlos I. Serrano.- Nicolás Valenzuela Quintana".

(Diario de Debates, Cámara de Diputados, 2012).

Anexo 3

Tabla 3.24 “Resúmenes de Casos por Nivel de Ahorro Total”

Tabla 3.24 “Resúmenes de Casos por Nivel de Ahorro Total”					
Nivel de AT	Casos		Nivel de Escolaridad	Ingresos Semanales	CAT
0	1		preparatoria completa	menor a \$1,000 pesos	3
	Total	N	1	1	1
		Media	6	1	3
		Mediana	6	1	3
1	1		preparatoria incompleta	\$1,000 < \$1,500 pesos	3
	2		maestría incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	7
	3		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	6
	4		maestría incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	7
	5		carrera técnica incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	9
	6		preparatoria completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	7
	Total	N	6	6	6
Nivel de AT	Casos		Nivel de Escolaridad	Ingresos Semanales	CAT
2	1		secundaria incompleta	menor a \$1,000 pesos	0
	2		preparatoria incompleta	\$1,000 < \$1,500 pesos	4

	3		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	7
	4		universidad completa	\$1,000 < \$1,500 pesos	7
	5		universidad incompleta	\$1,000 < \$1,500 pesos	13
	6		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	10
	7		universidad incompleta	\$1,000 < \$1,500 pesos	9
	8		universidad incompleta	menor a \$1,000 pesos	8
	9		universidad incompleta	\$1,000 < \$1,500 pesos	9
	10		carrera técnica completa	\$3,000 < \$5,000 pesos	13
	11		carrera técnica completa	\$3,000 < \$5,000 pesos	13
	Total	N	11	11	11
Nivel de AT	Casos		Nivel de Escolaridad	Ingresos Semanales	CAT
3	1		universidad incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	2
	2		universidad incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	0
	3		preparatoria completa	\$1,000 < \$1,500 pesos	3
	4		universidad incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	10
	5		preparatoria completa	menor a \$1,000 pesos	6

	6		secundaria completa	\$1,000 < \$1,500 pesos	2
	7		secundaria completa	menor a \$1,000 pesos	0
	8		secundaria completa	menor a \$1,000 pesos	0
	9		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	9
	10		carrera técnica completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	10
	11		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	6
	12		carrera técnica completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	11
	13		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	9
	14		universidad incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	11
	15		carrera técnica completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	13
	16		universidad incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	11
	17		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	12
	18		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	13
	19		universidad completa	\$3,000 < \$5,000 pesos	10
	Total	N	19	19	19
Nivel de AT	Casos		Nivel de Escolaridad	Ingresos Semanales	CAT

4	1		universidad incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	6
	2		carrera técnica incompleta	\$1,000 < \$1,500 pesos	8
	3		universidad incompleta	\$1,000 < \$1,500 pesos	10
	4		universidad incompleta	\$1,000 < \$1,500 pesos	4
	5		secundaria incompleta	\$1,000 < \$1,500 pesos	0
	6		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	10
	7		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	6
	8		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	6
	9		preparatoria completa	\$5,000 pesos o más	5
	10		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	12
	11		universidad incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	9
	12		carrera técnica completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	12
	13		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	8
	14		universidad completa	\$3,000 < \$5,000 pesos	10
	15		universidad incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	8

	16		universidad incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	4
	17		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	10
	Total	N	17	17	17
Nivel de AT	Casos		Nivel de Escolaridad	Ingresos Semanales	CAT
5	1		preparatoria incompleta	\$1,000 < \$1,500 pesos	5
	2		preparatoria incompleta	\$1,000 < \$1,500 pesos	2
	3		universidad incompleta	\$1,000 < \$1,500 pesos	7
	4		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	9
	5		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	5
	6		carrera técnica incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	9
	7		maestría incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	9
	8		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	8
	9		carrera técnica completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	11
	10		universidad incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	11
	11		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	9
	12		secundaria incompleta	\$1,000 < \$1,500 pesos	4

	13		universidad incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	10
	14		carrera técnica completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	10
	15		carrera técnica completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	6
	16		maestría completa	\$3,000 < \$5,000 pesos	12
	17		carrera técnica completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	12
	18		maestría completa	\$5,000 pesos o más	11
	Total	N	18	18	18
Nivel de AT	Casos		Nivel de Escolaridad	Ingresos Semanales	CAT
6	1		secundaria incompleta	\$1,000 < \$1,500 pesos	1
	2		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	9
	3		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	11
	4		universidad incompleta	\$1,000 < \$1,500 pesos	13
	5		universidad completa	\$3,000 < \$5,000 pesos	11
	6		carrera técnica completa	\$3,000 < \$5,000 pesos	8
	7		universidad incompleta	\$3,000 < \$5,000 pesos	12
	8		universidad incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	6

	9		carrera técnica completa	\$3,000 < \$5,000 pesos	8
	Total	N	9	9	9
7	1		universidad completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	8
	2		universidad completa	\$1,000 < \$1,500 pesos	12
	3		maestría completa	\$1,500 < \$3,000 pesos	8
	Total	N	3	3	3
8	1		carrera técnica incompleta	\$1,500 < \$3,000 pesos	5
	2		universidad completa	\$3,000 < \$5,000 pesos	9
	Total	N	2	2	2
9	1		carrera técnica completa	\$1,000 < \$1,500 pesos	7
	Total	N	1	1	1
10	1		universidad completa	\$3,000 < \$5,000 pesos	10
	Total	N	1	1	1
Total	N		88	88	88
	Media		8.45	2.81	7.83
	Mediana		9	3	8.5
	Error típ. de la media		0.228	0.088	0.375
	Desv. típ.		2.138	0.828	3.521
	Curtosis		0.577	0.581	-0.321
	Varianza		4.573	0.686	12.396
Fuente: Elaboración propia con base a resultados.					