



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
POSGRADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS

FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES

**EFFECTOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN EL BIENESTAR ECONÓMICO DE LAS
MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

DOCTORA EN CIENCIAS ECONÓMICAS

PRESENTA:

NIDIA GONZALEZ ARZABAL

DIRECTOR DE TESIS: DR. GERMÁN OSORIO NOVELA

FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES (UABC)

SINODALES: DR. NATANAEL RAMÍREZ ANGULO

FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES (UABC)

DR. ROBERTO IVAN FUENTES ROBLES

FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES (UABC)

LECTORES INVITADOS: DR. PEDRO PAULO ORRACA ROMANO

COLEGIO DE LA FRONTERA NORTE (COLEF)

DR. ALFREDO VALADEZ GARCÍA

CETYS UNIVERSIDAD

BAJA CALIFORNIA, MÉXICO.

NOVIEMBRE, 2022.

Dedicatoria

Para Anselma Arzabal y Carlos Gonzalez, que en los años más complicados me enseñaron a ser fuerte, valorar mis propios esfuerzos y recordarme que es importante mantenerte sano para disfrutar de tus logros.

Para mi estimado tutor, que con sus enseñanzas comprendí que el esfuerzo, dedicación y constancia es bien recompensado.

Para Irving Sánchez Pulido, que con sus habilidades y conocimientos reflexioné sobre mis capacidades y me motivó a la búsqueda de nuevas metas.

Para todas aquellas personas en el camino que estuvieron en momentos difíciles. También, para aquellas que me aportaron sus experiencias y enseñanzas para ser mejor ser humano, amigo, alumno y docente.

Agradecimientos

En primer lugar, quiero agradecer a mi tutor de tesis Dr. Germán Osorio Novela por todo su apoyo, dedicación y paciencia. Además, por haber aceptado guiarme en este proceso de aprendizaje como mi tutor de tesis y consejero. También, por ayudarme a crecer como académica, docente y estudiante para la elaboración de este proyecto de tesis.

De la misma forma, quiero agradecer a la Universidad Autónoma de Baja California, ya que ha sido la responsable de permitirme afrontar mis miedos y lograr mis metas a lo largo de mi vida académica. De igual importancia, manifiesto mi agradecimiento y cariño por la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales por ser mi lugar de formación en el que descubrí mis fortalezas y capacidades. También, mi profundo agradecimiento al Consejo de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por la ayuda económica brindada para realizar mi proyecto de tesis.

Finalmente, agradezco encarecidamente al Dr. Natanael Ramírez Angulo director de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales por el apoyo académico para divulgar este proyecto de tesis en diversos espacios académicos. Finalmente, agradezco al Dr. Roberto Iván Fuentes por sus consejos y recomendaciones para este proyecto de tesis.

Tabla de Contenidos

Capítulo 1 Introducción	1
1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.2 Objetivo general y específicos	8
1.3 Pregunta de investigación	8
1.4 Hipótesis	9
1.5 Metodología	9
1.7 Justificación	12
Capítulo 2 Marco Referencial.....	16
2.1 Marco conceptual.....	16
2.1.1 Habilidad Financiera para la toma de decisiones.....	16
2.1.2 Educación Financiera.....	18
2.1.3 Conocimiento Financiero.....	20
2.1.4 Comportamiento Financiero	21
2.1.5 Actitudes Financieras.....	22
2.1.6 Resiliencia Financiera.....	23
2.1.7 Inclusión Financiera.....	25
2.1.8 Bienestar, desde la perspectiva objetiva y subjetiva.....	26
2.1.9 Bienestar económico.....	27
2.1.10 Cultura financiera empresarial	30
2.1.11 Economía del comportamiento	32
2.2 Marco teórico y empírico.....	35
2.2.1 Marco contextual en México	46
Capítulo 3 Metodología	48
3.1 Muestra y datos	48
3.2 Desarrollo de las variables	51
3.2.1 Medida de la Educación Financiera.....	51
3.2.2 Medida de Bienestar Económico	53
3.2.3 La Teoría Prospectiva de Kahneman y Tversky (1979)	55
3.2.3 Problemas experimentales	58
3.2.4 Ausencia de Incertidumbre	61
3.3 Instrumento	62
3.4 Modelo	62
Capítulo 4 Resultados	65
4.1 MiPyMe's de Baja California	65
4.1.1 Estadística descriptiva.....	65
4.1.2 Educación Financiera.....	69
4.1.3 Inclusión Financiera.....	79
4.1.4 Bienestar Económico	80
4.1.5 Resiliencia Financiera.....	82
4.1.6 Toma de decisiones.....	88
4.2 Regresión lineal	95
Capítulo 5 Conclusiones	105
Anexos	109

Anexo 1: Encuesta de Educación Financiera y la toma de decisiones de MiPyMe's en Baja California	109
Anexo 2: Prueba Shapiro-Wilk.....	114
Anexo 3: Prueba de Spearman.....	116
Anexo 4: Áreas de competencia de Educación Financiera de MiPyMe's en Baja California 2021-2022	118
Anexo 5: Prueba Inflación de la Varianza (VIF)	119
Anexo 6: Prueba de White	122
Anexo 7: Prueba Bresuch-Pagan	124
Anexo 8: Normalidad de los Errores	126
Anexo 9: Matriz de Correlación de Pearson	129
Anexo 10: Porcentaje de Educación Financiera de Hombres y Mujeres.....	142
Anexo 11: Índice de Educación Financiera por Municipio (%)	143
Bibliografía	144

Lista de tablas

Tabla 1. Principales hallazgos empíricos.....	45
Tabla 2. Actividad principal de MiPyMe's.....	49
Tabla 3. Estratificación de MiPyMe's	50
Tabla 4. Índice de Educación Financiera para MiPyMe's.....	53
Tabla 5. Índice de Bienestar económico	55
Tabla 6. Problemas de elección por efecto de la Teoría Prospectiva.....	60
Tabla 7. Características sociodemográficas por tipo de empresa (%)	66
Tabla 8. Indicadores generales de MiPyMe's 2021-2022	68
Tabla 9. Índice de Educación Financiera de MiPyMe's 2021-2022.....	70
Tabla 10. Teoría Prospéctica (PT) por tamaño de MiPyMe's 2021-2022.....	94
Tabla 11. Descripción de variables.....	97
Tabla 12. Estimadores por MCO y coeficientes estandarizados.....	99

Lista de figuras

Figura 1. Estructura de Educación Financiera	30
Figura 2. Función de valor Kahneman y Tversky (1979)	58
Mapa 1. Educación Financiera (%) de MiPyMe's en Baja California (por región)	71
Gráfica 1. Respuestas sobre el Conocimiento Financiero de MiPyMe's 2021-2022	72
Mapa 2. Conocimiento Financiero (%) de MiPyMe's en Baja California (por región)	73
Gráfica 2. Respuestas sobre el Comportamiento Financiero de MiPyMe's 2021-2022	75
Mapa 3. Comportamiento Financiero (%) de MiPyMe's en Baja California (por región)	76
Gráfica 3. Respuestas sobre Actitudes Financieras de MiPyMe's 2021-2022	77
Mapa 4. Actitudes Financieras (%) de MiPyMe's en Baja California (por región)	79
Gráfica 4. Inclusión Financiera de MiPyMe's en Baja California 2021-2022	80
Gráfica 5. Bienestar Económico de MiPyMe's en Baja California 2021-2022	81
Mapa 5. Bienestar Económico (%) de MiPyMe's en Baja California (por región)	82
Gráfica 6. Resiliencia Financiera de MiPyMe's en Baja California 2021-2022	83
Gráfica 7. Formas de afrontar un déficit	84
Gráfica 8. Disponibilidad de colchón financiero	85
Gráfica 9. Resiliencia Financiera de propietarios sin tarjeta 2021-2022	87
Gráfica 10. Resiliencia Financiera de propietarios sin tarjeta 2021-2022	87
Gráfica 11. Efecto Certeza	89
Gráfica 12. Efecto Reflejo	90
Gráfica 13. Efecto aislamiento	91
Gráfica 14. Problema 1, 3 y 5	93
Gráfica 15. Problema 2,4 y 6	93

Capítulo

Introducción

1.1 Planteamiento del problema

En diversas economías, los formuladores de política pública han externado la preocupación de aumentar las habilidades y capacidades financieras de la población. Esto como un mecanismo para incrementar los elementos competitivos y de bienestar entre los agentes económicos. Las habilidades financieras aluden a la educación financiera que se construye a través de tres factores relevantes en la literatura: conocimientos, comportamientos y actitudes. Sin embargo, suele existir una ligera confusión en la discusión académica, pues a menudo se dirigen los marcos de referencia de la educación financiera hacia la inclusión financiera. De tal manera que, no se ha logrado un consenso para aplicar políticas públicas eficientes en materia de educación financiera sobre todo en las economías emergentes debido a que el enfoque de interés recae sobre la inclusión financiera.

La capacidad financiera o resiliencia financiera, es la capacidad que tienen los individuos de afrontar las crisis a partir de una administración eficiente de sus productos financieros, con el fin de no ser vulnerables ante desequilibrios económicos¹. Por lo tanto, el análisis de estos factores reincide particularmente en elementos de la educación financiera como el conocimiento, comportamiento y actitudes para la toma de decisiones.

¹ Para comprender más sobre la resiliencia financiera, revisar Lusardi, Hasler y Yakoboski (2020)

En México se han adaptado diversos programas y proyectos que permiten a la población aumentar sus habilidades financieras para ejercer un rol eficiente en la estructura financiera. Aunque los resultados están más dirigidos en materia de inclusión, la educación financiera puede influir en áreas como emprendimiento, cultura empresarial y el bienestar.

La educación financiera fortalece las habilidades de los individuos por medio de la adquisición de conocimientos, comportamientos y actitudes financieras que en conjunto le permiten tomar decisiones financieras óptimas y ejercer un rol eficiente en el sistema financiero. La OCDE/CVM (2005) define a la educación financiera como “el proceso por el cual los consumidores e inversionistas mejoran su comprensión de los productos y riesgos a través del asesoramiento que les permite desarrollar habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber a dónde ir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar financiero”(OCDE/CVM, 2005, p. 5).

A raíz de la crisis de créditos hipotecarios subprime en Estados Unidos en el año 2008, que afectó los mercados globales, se matizó la creciente preocupación de estudiar las implicaciones en la toma de decisiones que realizan los consumidores para contraer este tipo de deudas. Para Lusardi y Tufano (2015) hay un vínculo con la crisis de las subprime y la falta de habilidades financieras de las personas, que llevó a tomar decisiones de préstamo críticas para contraer hipotecas que no podían pagar.

Durante el año 2014 tan solo el 33% de los adultos en el mundo contaba con conocimientos de conceptos básicos en Educación Financiera. En México, 32% de los adultos son financieramente educados, cifra similar a otras economías en América Latina

como Argentina 28%, Brasil 35%, Chile 41% y Perú 28% (Klapper et al., 2015; Oficina de Información Científica y Tecnológica para el Congreso de la Unión (INCYTU), 2018).

La Educación Financiera se puede estimar a través de The Big Three questions que engloba tres conceptos: la capacidad de realizar cálculo de interés simple y compuesto, la comprensión de la inflación y la comprensión de la diversificación de riesgos (Lusardi, 2019). Similar a esto, la OCDE estima un puntaje derivado de la suma de tres conceptos: conocimiento financiero, comportamiento financiero y actitud financiera. En contexto, ambas herramientas comparten los mismos conceptos, pues la diferencia se encuentra en el diseño de las preguntas y el segmento de la población (OECD, 2017b; OECD/INFE, 2020a, 2020b).

La OECD (2017b) reporta que la población mexicana representa en promedio un 58% de la educación financiera del país y los países pertenecientes al G20 alcanzan un promedio de 60%. De la misma forma, la OCDE (2020a) reportó que para el año 2020 participaron 11 países pertenecientes a la OCDE-11² con un promedio de 62%, donde algunas economías emergentes como Perú 57.6%, Colombia 53.3%, Malasia 59.7%, Indonesia 63.5%, Italia 53%, Corea 62.1%, Polonia 62.1% y Rusia 59.6%, se encuentran alrededor de la media a excepción de Hong Kong con 71.1%. Esto significa que, a pesar de la modernización y desarrollo de un sector financiero en los países desarrollados, no garantiza que los individuos cuenten con las habilidades necesarias para tomar decisiones financieras óptimas y obtener mayores beneficios.

² Austria, Colombia, República Checa, Estonia, Francia, Alemania, Hungría, Italia, Corea, Polonia, Portugal y Eslovenia.

Por otro lado, el bienestar financiero se define como el estado en el que un individuo tiene un sentido de control sobre sus finanzas, capacidad para absorber un shock financiero, definir metas y alcanzarlas, y capacidad para tomar decisiones financieras para disfrutar la vida³ (Consumer Financial Protection Bureau (CFPB), 2019).

La situación financiera de los hogares puede reflejar una percepción de los individuos sobre su bienestar, debido a que pueden sentir inseguridad sobre el control de sus finanzas y sus capacidades para absorber los shocks financieros en un futuro. Por ejemplo, Colombia con 42.5%, Perú 45.5%, Indonesia 45%, Polonia 45.5% e Italia 44.5% representan bajos niveles de bienestar financiero, es probable que los individuos estén más dispuestos a aceptar que sus finanzas restringen sus opciones de vida y estén rezagados con respecto a sus planes financieros a largo plazo (OECD/INFE, 2020a).

La educación financiera incrementa el capital humano, mejora la situación financiera de los individuos y permite enfrentar desequilibrios económicos. Sin embargo, la educación financiera a escala global se caracteriza por avanzar gradualmente y destaca la problemática de que los hogares no cuentan con las habilidades necesarias para tomar decisiones que le aporten bienestar. Si las poblaciones tuvieran un nivel de resiliencia financiera y una educación financiera prominente, entonces los efectos de coyuntura, como la actual crisis de salud del COVID-19, exhibirían un impacto negativo inferior en sectores productivos, sobre todo, en las micro y pequeñas empresas.

³ Invertir en educación, realizar algún viaje vacacional, entre otros.

La aportación de las MiPyMe's fortalece las actividades productivas de las economías por medio de la creación de empleos, ingresos y creación de nichos que las grandes empresas no logran satisfacer (Velázquez Valadez et al., 2016). Por lo tanto, se esperaría que los dueños de empresas cuenten con ciertas habilidades para tomar decisiones y administrar con éxito sus negocios.

Las MiPyMe's constituyen la mayoría de las empresas del mundo, proporcionan empleo y contribuyen significativamente a los ingresos nacionales. Desempeñan un papel importante en el crecimiento, el desarrollo y la estabilidad financiera. Con información de la (OECD/INFE, 2015), las MiPyMe's proporcionan al menos el 60% del empleo en economías como Ecuador, Singapur y Chile. Mientras que en Paraguay, Bolivia y China aportan más del 80%.

La cantidad y distribución del crédito se ha reducido en muchos países tras la gran recesión de 2009, efecto de ello ha sido la repercusión en la condición de obtener créditos para las MiPyMe's. El diferencial de tasas de interés de préstamos de pequeñas y grandes empresas para México durante el 2008 fue de 3.75 y se redujo a 3.05 en 2015. En Brasil durante el 2012 se encontraba de 8.03 a 14.85 para 2015 y Chile de 6.51 en 2010 a 5.49 para 2015. Lo anterior significa que un valor positivo de este indicador desfavorece y restringe las condiciones de endeudamiento para las MiPyMe's (OECD, 2017a; OECD/INFE, 2015). La tasa de crecimiento anual del crédito en México a MiPyMe's mostró una ligera disminución de -1.4% para 2017 con respecto al año anterior. En ese mismo año la participación del financiamiento otorgado estuvo destinado al consumo y

este sector representa el 71.9% del número de créditos otorgados por instituciones financieras a MiPyMe's (Banco de México (BANXICO), 2018).

Según datos de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE), en México se registraron más de 4 millones de MiPyMe's para realizar actividades económicas durante el 2018. El 97.3% de los registros fueron para microempresas y el resto para pequeñas y medianas. También, los microempresarios respondieron que no aceptan créditos bancarios porque tienen la percepción de que son caros y no son necesarios, siendo más del 90% microempresarios que no tienen acceso a financiamientos (INEGI y Secretaría de Economía, 2018).

Derivado de lo anterior, resulta complejo mantener las actividades económicas de las MiPyMe's en el largo plazo y aumenta las estadísticas de mortandad a partir de los 5 años de iniciado un negocio. Por lo tanto, es muy común que el producto financiero adquirido por los empresarios esté caracterizado por la posesión de un microcrédito (Banco de México (BANXICO), 2019), que por un producto financiero más sofisticado dada la complejidad para adquirirlo, la percepción sobre la adquisición y utilidad de los productos financieros. Lo que resalta la toma de decisiones subóptimas⁴ de los empresarios relacionado con la adquisición de créditos⁵, inversión en tecnología, ahorros o control de sus finanzas.

La economía del comportamiento es un campo interdisciplinario entre la psicología y la economía, trata sobre la toma de decisiones de los individuos bajo ciertas situaciones

⁴ Ausencia de la búsqueda del interés propio en la toma de decisiones

⁵ Ver Agyei et al., (2019)

de incertidumbre. A grandes rasgos, este campo estudia cómo los individuos toman decisiones basado en la crítica del supuesto de racionalidad en la teoría económica. Es decir, los individuos toman decisiones conforme a sus conocimientos, experiencia, creencias o intuición⁶ para estimar sus ganancias esperadas.

La teoría de las decisiones se ocupa de analizar cómo elige una persona aquella acción que, de entre un conjunto de acciones posibles, le conduce al mejor resultado dadas sus preferencias (Aguilar González, 2004). Para (Céspedes, 2009), la teoría de la decisión tiene como finalidad analizar una situación determinada de modo que su resultado sea la acción más racional.

La teoría de las decisiones se aplica en las ciencias sociales para estudiar las decisiones que realiza un individuo en su vida cotidiana. Por ejemplo, comprar una casa, la elección de una carrera universitaria, emprender un negocio, etc. Ahora bien, la economía del comportamiento desarrolla problemas experimentales para estimar las ganancias esperadas de los individuos, los cuales ponen a prueba la capacidad del objeto de estudio al determinar qué tipo de metodología utilizan para elegir la mejor decisión posible.

Kahneman y Tversky (1979) proponen la teoría prospectiva para explicar la toma de decisiones de los individuos con un enfoque psicológico-económico. Desarrollan problemas experimentales para estudiar los efectos certeza, reflejo y aislamiento, los cuales permiten distinguir la aversión al riesgo en las pérdidas, las preferencias por las ganancias

⁶ También se puede asociar a los juicios heurísticos.

de los individuos y las decisiones inconsistentes. De manera similar, en (Ladrón de Guevara Cortés et al., 2020) estudian la influencia de aspectos como el nivel educativo y el género en la toma de decisiones financieras, mismos que reportan que los estudiantes universitarios en Colombia utilizan la teoría prospectiva para tomar decisiones. Es decir, para determinar la mejor decisión, los individuos se guían por sus conocimientos, experiencia o creencias.

1.2 Objetivo general y específicos

El objetivo general del presente trabajo es evaluar los efectos de la educación financiera sobre el bienestar económico de los propietarios de MiPyMe's en Baja California, México.

Como objetivos específicos se plantea:

- 1.- Construir un Índice de Educación Financiera y Bienestar económico para propietarios de MiPyMe's en Baja California.
2. Analizar la toma de decisiones financieras y la disminución de la incertidumbre de las MiPyMe's en Baja California para identificar dinamismos regionales y sus efectos sobre el bienestar económico.

1.3 Pregunta de investigación

1. ¿Cuál es la relevancia de la educación financiera en el bienestar económico para los propietarios de MiPyMe's en Baja California?
2. ¿Los aspectos culturales para la toma de decisiones afectan positiva o negativamente sobre el bienestar económico de propietarios de MiPyMe's en Baja California?

1.4 Hipótesis

H1: Aquellos propietarios que cuenten con mayores niveles de educación financiera les permite contar con mayores habilidades financieras para la inclusión financiera e ingreso. Por lo tanto, la educación financiera, ingreso y el grado de inclusión financiera afectan directa y positivamente sobre el bienestar económico.

H2: Los aspectos culturales, basado en creencias y experiencias, y medidos a través de la teoría prospectiva, afecten negativamente sobre el bienestar económico de los propietarios de MiPyMe's en Baja California.

1.5 Metodología

El objeto de estudio será un grupo de la población que tenga la capacidad de tomar decisiones entre 18 a 70 años o más, mismo que se encuentre realizando actividades económicas a través de un negocio. Esto con la intención de analizar un segmento de la

población a nivel regional en Baja California y recolectar información por medio de encuestas a propietarios de MiPyMe's en distintos municipios.

Un modelo estándar de elección analiza el intercambio de costos e inversión que realizan los individuos. Este tipo de modelos se resuelve por medio de maximización de una función de utilidad logarítmica, lo que permite evaluar a la educación financiera como una variable de elección y a su vez, se puede considerar a todos los agentes económicos (Jappelli y Padula, 2013; Thaler, 2018). En otro estudio Lusardi et al., (2017) postulan que un modelo de elección intertemporal bajo ciertos supuestos de la teoría del capital humano puede explicar la acumulación de riqueza de los individuos.

Por lo tanto, la propuesta metodológica del presente trabajo es contemplar como endógena a la educación financiera (Lusardi et al., 2020b) bajo términos de bienestar por medio de una variable como el bienestar económico del individuo (Agyei et al., 2019).

Para construir las variables de interés del presente trabajo, se estimó que el tamaño de la muestra para el estado de Baja California es de 385 encuestas, sin embargo, se logró recolectar información de 465 propietarios de MiPyMe's durante el periodo de marzo de 2021 a abril de 2022.

La creación del índice de educación financiera para propietarios se construye con base en la metodología propuesta por la (OECD, 2018; OECD/INFE, 2020a, 2020b). Consiste en realizar una sumatoria de las puntuaciones a las respuestas de preguntas relacionadas con el conocimiento, comportamiento y actitudes del encuestado. Posteriormente, realizar una sumatoria de los tres factores, multiplicarla por cien y dividirla

entre el número de preguntas totales, no obstante, la cantidad de preguntas totales puede variar dependiendo el objeto de estudio.

En cuanto a la variable de bienestar, se construyó un índice de bienestar económico para propietarios. La intención de crear un índice de bienestar económico, recae precisamente en la necesidad de comparar a un segmento de la población fuera de un contexto de toma de decisiones relacionadas a nivel familiar o individual. Ya que, los dueños de negocios tienen que afrontar situaciones para mantener la estabilidad económica, productividad y al mismo tiempo, la responsabilidad de cuidar de los bienes de capital y trabajo de su empresa.

El bienestar económico engloba ciertos factores objetivos y subjetivos que alberga la teoría del bienestar, utilizando la metodología propuesta por Agyei et al., (2019) y OECD/INFE (2020b), este índice permite analizar información de endeudamiento, control de finanzas, confianza, metas y satisfacción que enfrentan los propietarios. Para estimar el indicador de bienestar económico se ajusta la valoración propuesta por la OECD/INFE (2020b), misma que permite obtener un puntaje máximo de 5 puntos, de tal forma que al multiplicar por cien y dividirla entre las preguntas totales se puede obtener un valor entre 0 y 100.

En relación a los aspectos culturales del objeto de estudio, en primer lugar, se propone la toma de decisiones de los individuos y se recurre a la metodología propuesta por Kahneman y Tversky (1979). Misma que, se utiliza en el campo de la economía del comportamiento y consta de aplicar problemas experimentales a un grupo de estudio determinado. En este sentido, se establece el método que utilizan los individuos para

estimar sus ganancias, ya sea por medio de la teoría de la utilidad esperada (TUE) o por la teoría prospectiva (TP). Esto permite construir una variable dicotómica donde 1 equivale a utilizar la TP y 0 la TUE. En segundo lugar, se considera a la disminución de incertidumbre (UA) demoniado así en Cetenak et al., (2017), Hofstede (1983), Kwok y Tadesse (2006), mismos que consideran al estrés como un rasgo cultural y miden el grado de concentración en que éste da forma a las decisiones. Del mismo modo, se construye una variable dicotómica donde 1 refiere a la presencia de estrés y 0 el caso contrario.

Referente a la econometría, se propone un modelo general donde el bienestar económico es la variable dependiente y las variables explicativas son la educación financiera, el ingreso, aspectos culturales como la toma de decisiones, y disminución de incertidumbre y un conjunto de variables sociodemográficas. En la primera se estimó la estadística descriptiva de la muestra, seguido de la estimación de coeficientes por medio de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) para identificar la significancia de las variables.

1.7 Justificación

Previo a la crisis de las subprime en el año 2008, existía la preocupación de investigadores por comprender por qué en diversas economías no lograban fomentar formas más eficientes de promover la calidad de vida de las personas y familias (Joo y Grable, 2004). Así, la concentración de los estudios relacionados con la educación financiera dio un nuevo matiz con la satisfacción financiera exponiendo características demográficas y socioeconómicas que permitieron analizar los conocimientos, comportamientos y actitudes de los consumidores. Sin embargo, la crisis afectó los

mercados internacionales durante el 2008-2009 e incrementó el interés de estudiosos por analizar la toma de decisiones de hogares. La crisis afectó a consumidores e inversionistas, pero en mayor magnitud el desempeño de las MiPyMe's y limitó su evolución.

Para Tidor et al., (2012) la cultura organizacional permite obtener ventajas competitivas y los problemas financieros que enfrentan las MiPyMe's deben ser señal de preocupación en cualquier economía. Así, “muchos de los factores que contribuyen al fracaso pueden manejarse con estrategias y decisiones financieras que impulsen el crecimiento y objetivos” (López Salazar et al., 2011, p. 1). Sin embargo, estas empresas “suelen tener restricciones financieras como el financiamiento” y los estudios de esta línea de investigación son escasos aun cuando se considera que “el desarrollo de las MiPyMe's es vital para los países en desarrollo” (Wang, 2016, p. 8).

La modernización en los sistemas financieros mundiales aumenta constantemente y con el pasar de los años provee de mayores herramientas tecnológicas más eficientes para sus usuarios. Por lo tanto, Lusardi et al., (2016) consideran que la creación de estas herramientas requiere la necesidad de identificar “que tipo de usuarios atraen y si la innovación tecnológica está cambiando los comportamientos financieros de los usuarios” (p.2).

No obstante, Arthur (2018) considera que la recuperación posterior a la crisis ha sido precaria, dado que las iniciativas de educación financiera y educación empresarial no han logrado el objetivo de “mejorar la seguridad económica de todos mediante la creación de empresarios con conocimientos financieros” (p.3). De esta manera, se necesita de individuos que apliquen de manera adecuada estrategias de inversión prudentes, principios

básicos de macroeconomía y procedimientos de creación y disolución de empresas para perseguir sus intereses (Arthur, 2018).

Es importante comprender el nivel de conocimientos financieros que tienen las personas y en qué medida su conocimiento de las finanzas afecta su toma de decisiones financieras. Un indicador esencial de la capacidad de las personas para tomar decisiones financieras es su nivel de conocimientos financieros (Lusardi, 2019, p. 1).

En diversas economías los proyectos de educación financiera son gratuitos, porque son implementados en ciertos niveles educativos, mientras que en otras el acceso a la educación financiera conlleva costos altos para ciertos segmentos de la población. Aunque es probable que para algunos consumidores sea óptimo no adquirir tales habilidades, no se descarta por ningún motivo la importancia que tiene la educación financiera en el bienestar. “Los programas de educación financiera podrían mejorar el bienestar si el costo de brindar educación es menor que el costo para que los individuos adquieran conocimientos por sí mismos” (Lusardi et al., 2020, p. 12).

Acerca de las habilidades financieras de la población, Lusardi, Hasler et al., (2020) argumentan que la vulnerabilidad financiera está relacionada con la educación financiera. También, consideran que el problema principal es que la población no está preparada para atravesar crisis, y los costos sociales son muy altos como para descartar la inversión en educación financiera.

Expuesto lo anterior, se comprende la preocupación de estudiar los factores que engloban la educación financiera para la población mexicana. Mayor habilidad financiera permite a los individuos tomar decisiones financieras eficientes relacionadas con

socialización financiera (Brown et al., 2017), emprender un negocio (Suparno y Saptono, 2018) y cultura financiera (Cetenak et al., 2017; Makdissi et al., 2020; Tidor et al., 2012) que afectan el bienestar de los consumidores.

En el presente documento se proporciona evidencia empírica sobre las implicaciones de la educación financiera y aspectos culturales sobre el bienestar. La toma de decisiones de un individuo se relaciona con su bienestar individual o familiar, mientras que el empresario, se preocupa por el rendimiento y ganancias de su actividad empresarial. De esta manera, se contextualizó la problemática a la que se enfrenta este segmento de la población, que en materia de decisiones financieras es poco atendida y derivado de la crisis económica global, pues resulta relevante evidenciar todo lo mencionado anteriormente.

Se evidenció que las habilidades y capacidades financieras actuales de la población no le permitieron aumentar sus niveles de bienestar, aun cuando las instituciones fomentan proyectos que en cierta medida son limitados para la población objetivo. Por último, se realizó una investigación exhaustiva de la literatura sobre la educación financiera y aspectos culturales a nivel regional e internacional como América Latina, Norteamérica, Asia y Europa. En el siguiente capítulo se esboza el marco referencial constituido por el marco conceptual, teórico y empírico. Seguido de la metodología, la interpretación de resultados y en el capítulo de conclusiones se comparten los hallazgos generales y posibles líneas de investigación.

Capítulo

2

Marco Referencial

2.1 Marco conceptual

2.1.1 Habilidad Financiera para la toma de decisiones

La destreza que un individuo obtiene de la experiencia personal, laboral, educativa y cultural durante sus años de vida se denomina habilidad. Así, un individuo se enfrenta a decisiones veraces diariamente, que ante cualquier situación es necesario contar con cierto nivel de destreza para tomar decisiones y elegir la mejor opción posible para resolver un problema. Por destreza se hace referencia a las habilidades que un individuo dispone para tomar decisiones ante cualquier situación adversa de la vida. Concretamente, las habilidades financieras a través de la destreza constan de elegir dentro de una gran variedad de opciones financieras qué producto o servicio le retribuye mayor beneficio.

Actualmente es fundamental tener la capacidad de administrar finanzas personales, Chen y Volpe (1998) compartieron una visión acerca de la problemática sobre la planificación personal en el corto y largo plazo, misma que ha persistido durante los últimos 20 años. Pues, sostienen que los individuos deben planificar sus inversiones, su jubilación y educación. “También, deben decidir sobre ahorros a corto plazo y préstamos para unas vacaciones, un pago inicial para una casa, un préstamo para el automóvil y otros artículos costosos. Además, deben gestionar sus propias necesidades de seguro médico y de vida”(Chen y Volpe, 1998, p. 1).

Entonces, un individuo se enfrenta a múltiples situaciones en las que puede contar con diversas opciones para ejercer una elección y según la teoría económica, buscará tomar una decisión que maximice su utilidad partiendo del supuesto del individuo racional.

Siguiendo con lo anterior, Villagómez (2014) argumenta que un individuo ejercerá una decisión eficiente correspondiente a una gran variedad de opciones de las que disponga. Esto es así, ya que el individuo debe enfrentarse a una situación donde "primero tiene que decidir cómo decidir". De tal manera que, un "proceso de decisión de los individuos" puede verse afectado por la variedad de elecciones o soluciones de la que dispone y puede conducir a "decisiones subóptimas"(pp. 566–567).

Los individuos deberían preocuparse por invertir en algún producto financiero y buscar la mejor opción para mejorar su bienestar. Lusardi (2008) y Grohmann (2018) exponen su preocupación por la toma de decisiones financieras de los hogares, ya que conforme pasan los años, la innovación tecnológica ofrece a los mercados financieros una mayor disponibilidad de productos más complejos y la mayor necesidad de ahorrar para la jubilación.

Una habilidad financiera significa que un individuo cuenta con la destreza y aptitudes que le permite analizar datos e información para ejercer decisiones que van de la mano de la teoría económica. Es decir, en teoría el individuo buscará maximizar su utilidad al analizar las opciones que tenga disponible para tomar una decisión financiera que le retribuya el mayor beneficio posible. Sin embargo, Murphy (2013) postula que aun cuando se busque la intención de promover decisiones adecuadas de la población, no es suficiente

solo proveer información a los consumidores, ya que puede ser influenciada por la evidencia anecdótica.

Es posible entender a la evidencia anecdótica como información sesgada, debido a que se transmite por medio de experiencias, creencias, perspectivas o antecedentes históricos que pueden afectar las decisiones financieras debido a información sin fundamentos.

De tal forma que, "los individuos terminan tomando decisiones sin utilizar las herramientas que provee la teoría económica tradicional" y es "más fácil no tomar una decisión o aceptar una decisión ya tomada, que invertir el esfuerzo de analizar y tomar por sí mismo una decisión (Murphy, 2013, pp. 4–6).

Sin embargo, según Ankrah Twumasi et al., (2022) si el individuo analiza y se plantea preguntas como cómo, por qué, cuándo y qué invertir, pedir prestado o ahorrar se relaciona con las habilidades de las personas, lo que conduce a una sólida toma de decisiones.

2.1.2 Educación Financiera

La educación Financiera es un proceso por el cual los individuos adquieren capacidades y habilidades financieras que les permite tener mayor comprensión de su rol en la economía. Actúa como una habilidad integral que potencia sus niveles de conciencia y adquirir oportunidades de inversión.

Se define a la educación financiera "como el proceso por el cual los consumidores o inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, los

conceptos y los riesgos, y, a través de información, instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber a dónde ir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico" (OCDE/CVM, 2005, p. 5).

La Educación Financiera es aquella capacidad que tiene el ser humano para administrar y desarrollar, de manera correcta, los conceptos y productos financieros para una toma de decisiones más acertada en el momento de elegir su forma de acercarse al recurso financiero, para lograr el objetivo primordial de todos los empresarios: alcanzar sus metas económicas (Sauza Ávila et al., 2017, p. 133).

Entonces, se comprende a la Educación Financiera como un componente que fortalece las habilidades de los individuos por medio de la adquisición de conocimientos, comportamientos y actitudes financieras que en conjunto le permiten tomar decisiones financieras óptimas y ejercer un rol eficiente en el sistema financiero.

Las personas con educación financiera tienen la capacidad de tomar decisiones financieras informadas con respecto al ahorro, la inversión, los préstamos y más (Klapper et al., 2015, p. 1). Según Mitchell y Abusheva (2016), la educación financiera es la capacidad y la confianza de un individuo (consumidor) para utilizar su conocimiento financiero y tomar decisiones financieras que aportan bienestar.

La educación financiera es muy importante para los empresarios debido al conocimiento de la gestión presupuestaria, los procedimientos, la gestión del crédito e incluso los riesgos financieros de las operaciones comerciales (Suparno y Saptono, 2018).

Por lo tanto, es importante comprender el nivel de conocimientos financieros que tienen las personas y en qué medida su conocimiento de las finanzas afecta su toma de decisiones financieras (Lusardi, 2019).

Una persona con educación financiera, puede tomar decisiones financieras y de inversión sólidas en función de sus habilidades y conocimientos financieros adquiridos para acumular riqueza y mejorar el consumo del hogar (Ankrah Twumasi et al., 2022, p. 3). De modo similar, Lo Prete (2022) define a la educación financiera como una capacidad que los individuos necesitan para comprender conceptos básicos sobre economía y finanzas para decisiones de finanzas personales.

2.1.3 Conocimiento Financiero

El conocimiento financiero se asocia a los individuos que pueden realizar cálculos económicos simples y tienen el conocimiento de conceptos financieros básicos, el funcionamiento de la capitalización de intereses y los conceptos básicos de la diversificación del riesgo (Lusardi, 2008).

El conocimiento financiero es un componente de la educación financiera, pues se compone de una comprensión financiera más amplia que mide los conocimientos financieros sobre instrumentos financieros y la deuda (Lusardi y Tufano, 2015).

Por lo tanto, el conocimiento financiero proporciona la base para decisiones informadas, necesario para emprender actividades como seguir las noticias sobre la economía y el panorama financiero, comparar productos y servicios financieros y tomar decisiones financieras adecuadas y bien informadas. Un conocimiento básico de conceptos

financieros y la capacidad de aplicar habilidades de aritmética en un contexto financiero garantiza que los consumidores puedan actuar de forma autónoma para gestionar sus asuntos financieros y reaccionar ante noticias y eventos que puedan tener implicaciones para su bienestar financiero (OECD, 2017a).

Conocer el comportamiento de una deuda, saber enfrentar la cantidad y complejidad de los productos financieros con los conocimientos adecuados y suficientes permite disminuir la vulnerabilidad ante fraudes, abusos y tomar decisiones financieras positivas para el patrimonio individual y familiar (García-Santillán et al., 2018).

Contar con conocimientos financieros básicos intercede para que las personas utilicen métodos formales de ahorro, ahorro-crédito e incluso esquemas que pueden representar un beneficio para el patrimonio (Oficina de Información Científica y Tecnológica para el Congreso de la Unión (INCYTU), 2018).

Se define al conocimiento financiero como un elemento que permite al individuo analizar un producto financiero con los conocimientos necesarios para adquirirlo, administrar su deuda de manera eficiente, conocer el tipo de deuda que adquiere, el cálculo de interés y comprender los conceptos básicos de la economía. En concordancia, (Gerardi et al., 2013) relaciona al conocimiento financiero como una representación de capacidades cognitivas y la capacidad matemática.

2.1.4 Comportamiento Financiero

El comportamiento financiero se define como qué tan bien un hogar o individuo administra los recursos financieros que incluyen la planificación del presupuesto de ahorro, seguros e

inversiones. Es posible observar el comportamiento financiero de una persona a través de cómo administra el efectivo, las deudas, los ahorros y otros gastos. La persona que tiene un comportamiento financiero responsable tiende a ser eficaz en el uso del dinero, por ejemplo, para ganar dinero, administrar y controlar el gasto, invertir y pagar a tiempo las tarifas de consumo (Hasibuan et al., 2018, p. 2).

De lo anterior, se manifiesta que el comportamiento financiero afecta la toma decisiones, aunque es pertinente aclarar que tales decisiones no solo son ejecutadas por empresarios o inversionistas, sino por cualquier individuo que en su vida cotidiana administre sus finanzas. Al respecto, la OECD (2017b) define al comportamiento financiero como acciones y comportamientos que en el corto y largo plazo un individuo realiza para mejorar su situación financiera. Los efectos pueden ser positivos o negativos, pero eso dependerá de la habilidad financiera con la que cuente el individuo, ya que consiste en las compras consideradas, establecimientos de objetivos financieros, elección de productos, puntualidad de pagos, entre otros.

2.1.5 Actitudes Financieras

Una persona tiene suficiente conocimiento y capacidad para actuar de una manera particular, su actitud influirá en su decisión de actuar o no. Las actitudes se centran en las preferencias a corto plazo a través del vivir para hoy y gastar dinero. Es probable que este tipo de preferencias obstaculice los comportamientos que podrían conducir a una mayor resiliencia financiera y bienestar (OECD, 2017b).

El tercer componente de educación financiera son las actitudes financieras e influyen en el comportamiento financiero. Las actitudes identificadas por INFE se refieren a las preferencias de vivir al día y no preocuparse por el mañana, gastar hoy en lugar de ahorrar, y si el dinero está para gastarse (Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2018b, p. 161).

Las actitudes financieras pueden tener un impacto en la estructura financiera de una economía, específicamente son los hábitos de consumo de los agentes económicos. Es decir, factores como el control, la responsabilidad, la confianza y la obediencia explican dimensiones culturales en un país que implican alusión a las actitudes financieras. Para (Cetenak et al., 2017) la cultura influye en la actitud y afecta la toma de decisiones financieras, las preferencias y conducta económica de los que administran e invierten.

2.1.6 Resiliencia Financiera

La resiliencia financiera es la facultad que tienen los individuos de afrontar crisis económicas que afecten su bienestar económico. Si un individuo cuenta con las habilidades necesarias para tomar decisiones en el pasado y se enfrenta ante una situación adversa que afecte su economía, significa que en hechos futuros logrará afrontar los shocks económicos. Es decir, en el pasado un individuo que tuvo la oportunidad de ahorrar por motivos provisorios, salir de viaje o buscar opciones financieras que aumentaran su riqueza, es muy probable que mejore su situación financiera ante una crisis económica. Sin embargo, no hay que confundirla con la capacidad financiera, pues este concepto no engloba en su totalidad a la resiliencia financiera para afrontar crisis. En este sentido,

Taylor (2011) considera que la capacidad financiera se refiere a la habilidad de un individuo para administrar su dinero de una manera eficiente y efectiva.

Arellano et al., (2019) define a la resiliencia financiera como aquella capacidad con la que cuenta el individuo para soportar situaciones de la vida que impactan de manera negativa sobre sus ingresos. A su vez, consideran que las personas reaccionan ante esos eventos de diferentes maneras y son financieramente resilientes cuando logran recuperarse rápidamente de estos choques y perseguir sus objetivos. Por lo tanto, afirman que “la resiliencia financiera es crucial para el bienestar del consumidor y el sistema financiero formal juega un papel importante para ayudar a las personas a desarrollar dicha capacidad” (p. 1).

Para Salignac et al., (2019) la resiliencia financiera es la velocidad de recuperación con la que las personas solucionan ciertos eventos financieros adversos, y qué recursos y apoyos utilizan para solucionar cualquier situación adversa que los exponga en una situación de fragilidad. Al mismo tiempo, esto permite a las personas determinar con mayor precisión dónde pueden y deben invertir sus recursos para enfrentar adversidad financiera y mejorar su bienestar económico.

La resiliencia financiera es una característica que garantiza que las personas puedan hacer frente a las opciones financieras predecibles y a las dificultades de la vida, como ahorrar lo suficiente durante un periodo de tiempo muy largo para una jubilación cómoda, pero también con choques impredecibles y altamente inesperados (OECD/INFE, 2020a, p. 36).

La resiliencia financiera permite a los ciudadanos resistir más fácilmente los impactos económicos y tomar mejores decisiones en tiempos de una crisis (Clark et al., 2021, p. 7). Es una característica que permite lidiar (equipar) con decisiones financieras necesarias para atravesar una crisis financiera que a su vez les permita a los individuos no ser frágiles financieramente (Lusardi et al., 2021, p. 1).

2.1.7 Inclusión Financiera

La inclusión financiera es una herramienta fundamental para que los individuos adquieran productos financieros en una economía sin importar su estrato social. Los sistemas financieros administran diversos productos financieros que ofertan en el mercado adecuándose a las necesidades de los consumidores. Aunque, no en todas las economías se tiene un sistema inclusivo, de lograrlo se garantiza la agilidad, efectividad y eficiencia de un sistema financiero que incluya financieramente a toda la sociedad para utilizar sus recursos de manera eficaz y potenciar sus oportunidades de inversión que le aporten bienestar.

Sarma y Pais (2011) se refieren a la inclusión financiera como un proceso que agiliza el acceso, disponibilidad y el uso del sistema financiero para todos los miembros de una economía. De manera muy similar, Atkinson y Messy (2013) fundamentan que la inclusión financiera es un proceso de promover el acceso de productos financieros y ampliar su uso por parte de todos los segmentos de la sociedad mediante la conciencia financiera y la educación para incrementar el bienestar económico, la inclusión económica y social.

Por otro lado, Sharma (2016) define a la inclusión financiera como un medio para brindar servicios a la sociedad y considera que este factor aporta a la población un fácil acceso financiero. Así, la participación del sistema financiero permitirá el acceso y uso de servicios financieros formales bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor e inclusión social de los individuos (Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2018; IF (Consejo Nacional de Inclusión Financiera), 2016).

2.1.8 Bienestar, desde la perspectiva objetiva y subjetiva

El bienestar es una concepción del individuo que le permite exteriorizar sus motivaciones, aspiraciones y fracasos que conciernen a la vida. Dichos aspectos pueden ser aquellos que el individuo considere como una experiencia de bienestar, por ejemplo, habilidades nutrimentales, metas para mejorar su patrimonio o aspiraciones a un puesto de trabajo que le retribuya mayor riqueza.

El bienestar comprende cómo un individuo se siente satisfecho con todas sus necesidades en materia fisiológica, en el presente, así como contar con expectativas alentadoras que le sustente su proyecto de vida en el futuro (Duarte y Jiménez, 2007, p. 305). Para Rojas (2011), el bienestar es una experiencia que acontece el individuo por medio de un conjunto de factores como la satisfacción de sus necesidades psicológicas, físicas y económicas que un individuo considera relevante para tener una experiencia de vida más satisfactoria.

Existen dos inclinaciones del bienestar, el primero corresponde a un enfoque económico que bosqueja las preferencias del consumidor (objetivo) y la segunda a la incorporación de factores psicológicos relacionados con aspectos del ser humano (subjetivo).

Retomando a (Duarte & Jiménez, 2007), el bienestar económico permite medir los bienes materiales como la cantidad de bienes, el ingreso o el empleo; el subjetivo puede ser apreciado bajo términos de satisfacción o felicidad (Carrillo Punina et al., 2016) donde ambas transmitan en el mismo sentido una experiencia de bienestar. Aunque ambos conceptos son diferentes, Ochoa León (2020) define el bienestar subjetivo como la evaluación de cada persona en relación con su vida que puede ser enfocado a aspectos afectivo-emocionales, y otro a aspectos cognitivo-valorativos. Por otro lado, en la filosofía griega se contempla que se requieren de bienes materiales para lograr el bienestar, pero se hace hincapié en el aspecto inmaterial (faceta psicológica del hombre) para lograr la plenitud de la vida o el placer experiencial y ese enfoque puede ser vinculado con el bienestar subjetivo (Fernández Domínguez y Gómez Hernández, 2019).

2.1.9 Bienestar económico

El bienestar económico se deriva del concepto estándar del bienestar, engloba aspectos objetivos y subjetivos, y se define como un estado en el cual un individuo se siente cómodo o satisfecho con su salud financiera, misma que se puede entender como la capacidad de

administrar sus recursos⁷ eficientemente. Es decir, el bienestar económico es una autoevaluación del individuo respecto a su situación financiera que comprende ambos postulados. En la literatura es muy habitual relacionar este concepto con respecto al bienestar financiero.

Joo (1998) postula que el bienestar financiero puede conceptualizarse como la satisfacción financiera que se derivan del individuo al buscar incrementar su salud financiera, la felicidad y sosegarse. A medida que la importancia de la salud financiera de los individuos y las familias continúa creciendo, las personas a menudo usan el término bienestar financiero para referirse al nivel de salud financiera de una persona o a su nivel de satisfacción financiera. (Joo, 2008; Joo y Grable, 2004).

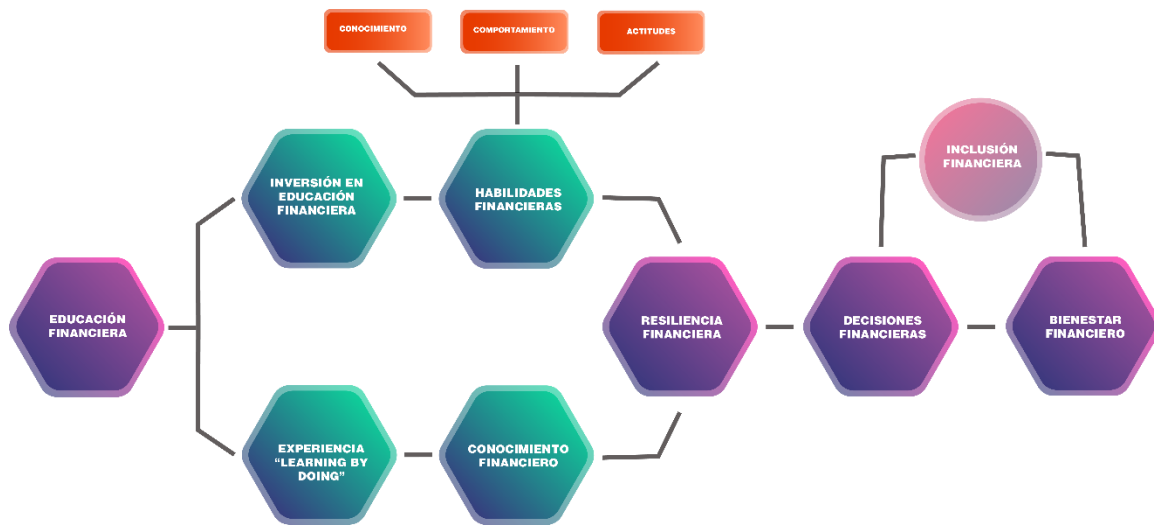
El bienestar financiero se puede definir como un estado del ser en el que una persona puede cumplir plenamente con sus obligaciones financieras actuales y en curso, puede sentirse segura en su futuro financiero y puede tomar decisiones que le permitan disfrutar de la vida (Consumer Financial Protection Bureau (CFPB), 2015, p. 18).

El bienestar financiero es una condición en la que un individuo se siente satisfecho y cómodo con su capacidad para satisfacer sus necesidades básicas de la vida. Por ejemplo, la capacidad para cubrir los gastos corrientes con los ingresos corrientes, ahorrar, mantener una deuda en niveles sostenibles, lidiar con problemas financieros y estar satisfecho con su situación financiera (Agyei et al., 2019, p. 224).

⁷ Ingresos, gastos, endeudamiento, ahorros, etc.

En la figura 1, se propone una estructura de educación financiera que mantienen los individuos. Inspirado en Mitchell & Abusheva (2016) se adopta esta estructura debido a que contiene los fundamentos centrales sobre el flujo de efectos que realizan los individuos a través de la educación financiera. Es decir, un individuo que invierte en educación financiera mejora potencialmente sus habilidades financieras en relación al conocimiento, comportamiento y actitudes, lo que permite que sean resilientes ante choques económicos. De esta manera, resistir y afrontar un problema económico te permite tomar mejores decisiones financieras a través de herramientas como la inclusión financiera. Por lo tanto, estos factores aumentan el bienestar económico-financiero de cualquier individuo. Por el contrario, si el individuo aprende educación financiera a través de la experiencia conocido como el learning by doing, es probable que obtenga conocimientos, trate de ser más resiliente, pero no garantiza una buena toma de decisiones financieras, por lo que, es cuestionable la asequibilidad de la inclusión financiera, y aunque se espera que genere efectos positivos sobre el bienestar no lo garantiza. En este sentido, no se menosprecia que los individuos aprendan sobre la experiencia, pero eso dificulta que los individuos mantengan comportamientos y actitudes financieros positivos como preocuparse en el largo plazo por su jubilación o adquirir seguros.

Figura 1. Estructura de Educación Financiera



Fuente: elaboración propia inspirado en Mitchell y Abusheva (2016) .

2.1.10 Cultura financiera empresarial

La cultura da forma al comportamiento de un individuo y los rasgos culturales que obtenga de su experiencia le permitirá emitir juicios de valor para orientar su toma de decisiones.

Al conjunto compartido de valores, normas y creencias a las que todos en un grupo se ajustan se le denomina cultura. Esto significa que los individuos no son críticos por naturaleza porque se imparten creencias desde la infancia cuando las personas no son críticas (Casson, 2005, p. 13).

Según Garay Anaya (2015), las interacciones familiares se transmiten de generación en generación y la sociedad adopta una programación colectiva de la mente a lo que denomina como cultura. Es decir, si en un hogar existe escasa interacción familiar

referente a un tema financiero y toman decisiones financieras erróneas, estas situaciones se reproducen repetidamente y orilla a los senos familiares a tener una percepción negativa en torno al problema y eso explicaría por qué ciertas familias o culturas son más renuentes a participar en un sistema financiero.

La cultura influye en la actitud, el comportamiento y las normas institucionales afectando la toma de decisiones financieras, las preferencias y conducta económica de los consumidores (Cetenak et al., 2017). De tal manera, que la cultura al dar forma a los comportamientos de las personas logra diferenciar a los miembros de un grupo o sociedad.

La cultura empresarial se puede definir como un conjunto de valores, creencias y actitudes comúnmente compartidos en una sociedad que sustentan la noción de estilo de vida empresarial como deseable y, a su vez, apoyan la búsqueda de un comportamiento empresarial efectivo por parte de individuos o grupos (Gibb, 1999).

Por lo tanto, una sociedad se diferencia por sus dimensiones culturales y lo mismo sucede con las empresas, donde un grupo de personas puede estar unida por creencias y valores. En las micro y pequeñas empresas es más probable que este tipo de vínculos sean relevantes para que los trabajadores logren cumplir con las metas establecidas por los propietarios para aumentar su bienestar.

Según, Tidor et al., (2012) considera relevante a la cultura empresarial para obtener ventajas competitivas, ya que el gerente sabrá utilizar las fortalezas de su empresa y debilidades de la competencia. Entonces, un recurso clave son los valores culturales ya que enriquece la toma de decisiones de los propietarios de las micro y pequeñas empresas para planificar, controlar sus finanzas y adquirir fondos (Damayanti et al., 2018). Es decir, los

elementos mencionados anteriormente constituyen una alusión con la educación financiera, pues también son factores que distinguen las capacidades de los propietarios de cualquier empresa para mantener la toma de decisiones eficientes.

2.1.11 Economía del comportamiento

La economía del comportamiento estudia cómo los individuos toman decisiones dentro de un conjunto de elecciones. Es una rama de la economía que analiza la racionalidad del objeto de estudio acerca de sus decisiones. Es una línea de investigación interdisciplinaria, pues engloba aspectos económicos y psicológicos para dar una respuesta a los diversos fenómenos económicos que parecen violar los supuestos de la teoría económica tradicional.

En este sentido, la teoría económica se sustenta de ciertos supuestos para analizar la toma de decisiones de agentes económicos, lo que comúnmente en economía se le conoce como la teoría del consumidor. Esta teoría, parte de los supuestos fundamentales sobre las preferencias del consumidor: completa, reflexiva y transitiva. Kahneman y Tversky (1979) argumentan que la teoría económica no representa la realidad de los agentes económicos.

Sucesos como la crisis de la subprime durante el 2009, es un hecho histórico fundamental para sostener que debería existir otra teoría que logre bosquejar realmente las decisiones de los individuos. Para esto, Kahneman y Tversky (1979) proponen la teoría prospectiva, pues en ella se fundamenta que los individuos bajo situaciones de incertidumbre toman decisiones sesgadas influenciadas por juicios heurísticos. Es decir,

eligen dentro de una gran gama de opciones la preferencia que basado en sus creencias, experiencias, anécdotas o conocimientos será la que mejor le reporte un beneficio.

Según, Kahneman & Tversky (1979) la teoría prospectiva evalúa tres efectos para identificar cómo los individuos eligen dentro de un par de perspectivas que le denominan problemas experimentales (Tversky & Kahneman, 1974). Estos problemas experimentales, se presentan en pares, mismos que a través de probabilidades formulan un nivel de ganancia o pérdida. De esta manera, la intención de los problemas experimentales es identificar cómo eligen los individuos si a través de la Utilidad Esperada (TUE) que se refiere a la estimación del valor esperado a través de calcular probabilidades, o bien, a través de la Teoría Prospectiva (TP) que se refiere a elegir la perspectiva que mejor represente un beneficio validado por juicios heurísticos, de valor o anecdóticos. Las ganancias o pérdidas de los problemas experimentales se estiman por medio del valor esperado para cada problema, es así como se identifica qué tipo de elección realizaron los individuos, si con base a creencias, anécdotas, etc (TP) o con base a la probabilidad (TUE). Pues, el supuesto fundamental de la teoría económica es que el individuo se encuentra en la búsqueda de maximizar sus beneficios. Por lo tanto, el tomar decisiones sesgadas que le reporten menores ganancias, estaría violando dichos supuestos.

Por lo tanto, se utilizan tres efectos para dar explicación de cómo los individuos eligen sus preferencias. El primer efecto, se denomina certeza, este concepto mide el grado en que los individuos prefieren elegir una ganancia segura que reporta menor valor esperado, por lo tanto, de cumplirse el efecto el individuo es adverso a los riesgos. El segundo efecto, se denomina reflejo, el cual mide las preferencias por las pérdidas, pues

según Kahneman y Tversky (1979, 1984, 1996); Tversky y Kahneman (1974) consideran que los individuos al ser adversos a los riesgos, llegan a un punto en el que prefieren arriesgarse y eligen perspectivas con mayores niveles de pérdidas. Por lo tanto, de cumplirse este efecto se traduciría en que los individuos tienen una preferencia por las pérdidas. El último efecto, es el efecto aislamiento el cual mide las preferencias inconsistentes, pues el individuo ante un par de preferencias, elige de manera indistinta, aunque ambas opciones le reportan el mismo valor esperado.

Esta teoría propone que la toma de decisiones de los individuos se basa en anécdotas, historia, antecedentes, experiencias anteriores, creencias o bajos conocimientos, es decir, que un individuo puede tomar una decisión basado en la experiencia de alguien más. Por ejemplo, si un individuo tuvo una mala experiencia con un banco al tratar de obtener un crédito y comparte su experiencia a alguien más, es probable que el otro individuo al querer obtener un crédito se vea influenciado por los juicios anecdóticos de otra persona.

Mientras que hechos históricos, por ejemplo, en México, la quiebra de las cajas de ahorro popular, donde probablemente la percepción sobre las entidades bancarias disminuyó en gran medida, refleje elecciones sesgadas por los individuos. En cuanto a las creencias se les asocia a los juicios heurísticos, pues la creencia de una persona al tomar una decisión puede verse influenciada tanto en medida de lo que cree saber a lo que realmente sabe. Por ejemplo, si se les pregunta a los individuos que estimen las ganancias sobre un problema según la teoría de la elección, pues tendrían que realizar cálculos para determinarlo, pero prefieren optar por sus creencias derivado de considerar que es lo que

le genera mayores beneficios. También, pueden presentar condiciones sobre el individuo donde cuente con escasos niveles cognitivos, pues si el individuo no sabe realizar cálculos, pues es probable que solamente considere aquella elección que considera es la mejor opción. En relación a la experiencia, se relaciona a que los individuos probablemente toman decisiones basados en learning by doing, pues los seres humanos somos influenciados constantemente por nuestros hábitos, por ejemplo, si un individuo aprende que para obtener la nota más alta de un examen se puede lograr sin estudiar, es probable que asuma que podrá lograrlo repetidamente bajo el mismo hábito.

2.2 Marco teórico y empírico.

La economía del comportamiento “parte de la constatación de que todos los agentes tienen limitaciones cognitivas, que son incapaces de procesar racionalmente cantidades grandes de información, que toman decisiones de forma emocional y sistemática, sujeto a sesgos en el manejo de probabilidades, y que muchas veces están dispuestos a sacrificar su propio interés para satisfacer diferentes formas de preferencias sociales” (Kosciuczyk, 2012, p. 25).

Para Murphy (2013) la economía del comportamiento se caracteriza por criticar la teoría económica del individuo racional sobre la toma de decisiones de los individuos. Lo que la economía del comportamiento cuestiona es que a veces no existe suficiente información y que la toma de decisiones es influenciada por asuntos informales y evidencias anecdóticas. Villagómez (2014) postula que la economía del comportamiento

acuñe aportes psicológicos para explicar comportamientos económicos que la teoría económica convencional no involucra en sus modelos. De este modo, la economía del comportamiento es el origen de “una teoría económica basada en el comportamiento y la influencia psicológica en las de decisiones financieras” (Fernández León et al., 2017, p. 131) .

Para Tversky y Kahneman (1974) los individuos emplean juicios para tomar decisiones en situaciones de incertidumbre. Es decir, plantean que las personas se basan en un número limitado de principios heurísticos⁸, que reducen las tareas complejas de medir probabilidades o predecir valores para emitir juicios más simples; “fruto de nuestras experiencias para valorar factores de decisión”(Quintanilla, 2002, p. 104). La complejidad del razonamiento humano ha permitido que la teoría económica clásica fundamente la elección racional basadas en pautas sobre el deber ser de un individuo racional y no bajo las cuales realmente son como la percepción, intuición y creencias⁹ que se realizan en las transacciones económicas (Esguerra, 2016).

Para explicar el comportamiento de elección Kahneman y Tversky (1979) argumentan que los individuos violan los axiomas de la teoría de la utilidad esperada basado en sus preferencias, donde la certeza es una explicación alternativa de la toma de decisiones individual bajo riesgo llamada teoría prospectiva. En este sentido, (Montgomery Urdy (2011) expone que el método más común es poner a los participantes en una

⁸ Buscar la solución de un problema mediante métodos no rigurosos, como intuición o creencias.

⁹ Para entender más sobre intuición y creencias que afectan las decisiones económicas, ver (Akerlof, 2009).

situación de elección entre dos resultados hipotéticos futuros y elegir entre un resultado seguro y otro riesgoso.

Los supuestos estándar sobre el agente económico en la teoría económica se han mantenido dentro de la literatura porque permiten un análisis generalizado. Sin embargo, la teoría del comportamiento humano común entre la economía y la psicología no parecen compartir elementos. Pues, los economistas argumentan que las pequeñas desviaciones de la racionalidad no importan y que las preferencias no cambian (Kahneman, 2003). Por lo tanto, no hay elementos de coyuntura homogéneos entre ambas disciplinas.

Posteriormente, Thaler (2018) critica que el suponer que “las personas son igualmente aptas para decidir cuántos huevos comprar para el desayuno que, para determinar la cantidad correcta de ahorro para la pensión, es absurdo”(p. 15). Esto contempla la discusión teórica existente en la literatura entre el comportamiento económico y la educación financiera (Villagómez, 2014), ya que la premisa de la teoría económica del agente económico racional no se cumple del todo al tomar decisiones.

Al preocuparse por la toma de decisiones en la economía, se hace referencia a estudiar el comportamiento y actitudes de los consumidores. Sin embargo, no se contemplan aspectos físicos y psicológicos que claramente afectan el bienestar de los individuos en el largo plazo. En esencia, resulta relevante bajo el esquema de la toma de decisiones analizar a través de la economía del comportamiento. Pues, esta línea de investigación estudia los factores que influyen a que un individuo tome decisiones considerando aspectos que postula la teoría económica y aspectos psicológicos. También, es habitualmente conocida como comportamiento financiero, economía conductual o

finanzas conductuales que van en el mismo sentido de explicar los acontecimientos de las preferencias, ya que los consumidores no siguen los patrones de conducta económica que postula la teoría económica.

De esta forma, Baker et al., (2017) establecen que “la economía del comportamiento estudia las influencias psicológicas del proceso de toma de decisiones para individuos y mercados” (p. 1). Así, estos autores argumentan exhaustivamente que las personas habitualmente toman decisiones basadas en sus experiencias anteriores, gustos, emociones y la información disponible. De tal manera que, se preocupan por evitar las pérdidas en lugar de concentrarse en las ganancias.

Considerando lo anterior, se puede concluir que la teoría del comportamiento económico y la diversa literatura al respecto, coinciden en estudiar aspectos psicológicos que los teóricos económicos no contemplan para explicar la realidad o la dinámica real de los consumidores en una economía. La toma de decisiones de los individuos debe ser incluyente y relevante en la metodología para aportar una visión más objetiva de las economías.

La toma de decisiones puede ser analizada desde diferentes metodologías como la teoría de la utilidad esperada o la teoría prospectiva. Específicamente, la teoría de la utilidad parte de los supuestos básicos de la teoría económica como la racionalidad del individuo e información completa (Murphy, 2013; Thaler, 2018). En cambio, la teoría prospectiva formaliza la aversión al riesgo y la incertidumbre en un modelo que evalúa las ganancias y pérdidas por medio de probabilidades (Kahneman y Tversky, 1979) y la heurística que esboza experiencias personales para tomar decisiones (Baker et al., 2017a).

La buena toma de decisiones financieras es cada vez más relevante en las economías, pues al disponer de una mayor variedad de productos financieros más complejos que ofrece el sistema financiero, se necesitan ciertas habilidades para planificar en el largo plazo (Lusardi, 2008). La unión entre la economía y la psicología identifica los determinantes del individuo en la toma de decisiones, por ejemplo: las motivaciones y las actitudes (Soto Peimbert, 2019, pp. 16–17). Siguiendo el aporte de Soto Peimbert (2019), la unión entre ambas disciplinas puede mejorar la conducta de la población en las economías para que los agentes sean más eficientes. Por lo tanto, no solo tendría efectos a nivel individual, sino a nivel empresarial.

Se pueden obtener muchos beneficios de incrementar la educación financiera. “Si la educación financiera puede reducir la toma de decisiones financieras subóptimas, esto podría tener efectos profundos en el comportamiento de los hogares” (Gerardi et al., 2013, p. 11270). Por lo tanto, “las habilidades son necesarias para defender, hacer crecer y utilizar sabiamente cualquier forma de ingreso personal” (Mitchell y Abusheva, 2016, p. 1).

Villada et al., (2017) consideran que la importancia de la educación financiera se hace cada vez más evidente por la cadena de necesidades de los individuos con mayor demanda de productos financieros. Postulan la necesidad de consumidores informados, que conozcan la diversidad de productos, su funcionamiento, sus mecanismos de rendimiento y los respectivos riesgos, ya que todos estos factores impactan directamente en el desarrollo económico y aumentan la eficiencia del sistema financiero. Un claro ejemplo es la ciudad de Bangkok, Grohmann (2018) reporta que los individuos cuentan con habilidades financieras altas, ya que tienen mayores probabilidades de elegir eficientemente los

productos financieros ofertados por el sector y pagar puntualmente sus deudas. Lo que refleja un sector financiero moderno donde la población está preparada para utilizar los productos eficientemente.

Retomando a (Villada et al., 2017), sostienen que en algunos países se ha adoptado a la educación financiera como impulsor de enseñanza. Por ejemplo, Australia desde 2005 imparte educación financiera en las escuelas de manera obligatoria y focalizados por segmentación de edades. En Escocia desde 2008 la educación financiera es obligatoria en el currículum de las escuelas, aplicándose en primaria y secundaria. Nueva Zelanda integra este tema en diversas materias de forma transversal y brinda capacitaciones financieras en las escuelas. Brasil en 2010 realiza programas piloto de capacitación financiera en colegios públicos y España en el mismo año incluye la educación financiera en nivel secundaria.

Sin embargo, una crítica a esta tendencia observada a nivel mundial es que los programas educativos relacionados con educación financiera no ejercen un fuerte impacto sobre los estudiantes, ya que las habilidades obtenidas en tema de enseñanza son escasas y, además, suelen aprender más sobre la experiencia (*learning by doing*) (Baker et al., 2017b; Lusardi, 2008; Thaler, 1994).

Economías desarrolladas como Francia, Noruega, Canadá y China manifiestan alrededor del 70% en Educación Financiera, destacándose por sus amplios conocimientos, comportamientos y actitudes que ejercen en el sector financiero (OECD, 2017a). No es de extrañar los altos niveles de educación financiera en estos países, ya que la educación financiera ha sido uno de los pilares importantes para políticas públicas.

Así, con la participación de las instituciones públicas se establecen directrices para seguir programas que implementen elementos esenciales de la Educación Financiera. Prueba de ello son las políticas y programas establecidos por las economías más desarrolladas, tales como Estados Unidos, Japón y Reino Unido. Estas economías iniciaron con estas estrategias en tema de educación financiera después de la llegada de la crisis económica de 2009 (Cordero y Pedraja, 2018).

“Las consecuencias económicas de la pandemia han puesto al descubierto y exacerbado la fragilidad financiera de los individuos en EUA, ya que muchos encuentran que sus ahorros preventivos son insuficientes y demostraron tener una falta de resiliencia financiera ante la crisis. El costo del analfabetismo financiero generalizado para las personas y la sociedad es simplemente demasiado alto para que decidamos no invertir en educación financiera” (Lusardi et al., 2021, p. 185).

Diversos estudios coinciden en que existe una brecha de género en la educación financiera. Por ejemplo, los hombres tienden a ser más tolerantes al riesgo que las mujeres y aquellas personas con niveles educativos más altos también tienden a ser más tolerantes al riesgo que aquellos con menos educación (S. H. y Grable, 2004). En otro estudio, las mujeres mayores en Estados Unidos muestran niveles muy bajos de educación financiera, la mayoría no ha realizado ningún cálculo de planificación para la su jubilación y resalta la preocupación sobre la capacidad de las mujeres para tomar decisiones acertadas de ahorro e inversión (Lusardi y Mitchell, 2008). Las habilidades cognitivas pueden impactar en la elección de un producto financiero de una persona (Gerardi et al., 2013); las mujeres son relativamente más reacias al riesgo que los hombres, las mujeres tienden a ser más

altruistas pues son un poco más impacientes que los hombres lo que puede traducirse en que las mujeres tienen menores niveles de capacidad cognitiva con relación a sus preferencias (Armin et al., 2015).

Por otra parte, Agnew y Harrison (2015) evidencia que las diferencias de género en Inglaterra y Nueva Zelanda relacionadas con el comportamiento financiero, se deben a que algunos grupos de mujeres consideran que el consumo de servicios financieros es una actividad masculina. Aunque, las diferencias de género expresadas por este segmento poblacional, conciernen a la reducción de sus capacidades financieras debido a que los hombres mantienen mayores oportunidades de empleo, acceso a educación universitaria y residir en zonas urbanas.

Por otro lado, la OECD (2017a) reporta diferencias de género, ya que en promedio el conocimiento financiero de países como Arabia Saudita, África, Canadá, Corea, Francia, Turquía y México los hombres alcanzan mayor porcentaje de conocimientos, comportamientos y actitudes financieras en comparación con las mujeres. Lo anterior coincide con la medición de desigualdad de género por la Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2018), donde reporta que las mujeres enfrentan mayores niveles de desigualdad en materia de salud reproductiva, educación, representación política y mercado laboral. En promedio, los hombres alcanzan más años de escolaridad que las mujeres y a su vez, el índice de desigualdad de género es más alto en zonas geográficas como África subsahariana, estados árabes y Asia meridional.

“Existe una brecha de género en la educación financiera en todos los países. Las mujeres tienen menos probabilidades que los hombres de responder a las preguntas

correctamente. En países de diferentes niveles de ingreso se distingue la brecha y las mujeres son más propensas a indicar que no saben la respuesta a preguntas relacionadas con educación financiera, destacando el exceso de confianza entre los hombres y la conciencia de la falta de conocimiento entre las mujeres” (Lusardi, 2019, p. 4).

En promedio la población mexicana cuenta con 23.8% en comportamiento financiero y las actitudes financieras representan un 14.3% para 2017. Argentina con 21% en comportamiento y 13.8% en actitudes, respectivamente Brasil con 21.9% y 14.8% respectivamente. Lo que significa que en economías como México, Argentina y Brasil suelen realizar compras no planificadas y no planificar su futuro. En contraste, países con mayores niveles de educación financiera como Noruega cuentan con 27.6% en comportamiento, Canadá con 29.5% y Francia con 31.9%. Esto significa que la población en países industrializados ejerce toma de decisiones más eficientes debido a que sus habilidades financieras provienen de la influencia de la educación financiera (OECD, 2017a).

En resumen, hacer referencia acerca de la toma de decisiones, las diferencias poblacionales y la educación financiera de una economía, también se debe contemplar el bienestar que le reporta. Para esto, la OECD/INFE (2020a) reporta que países como Austria y Republica Checa obtuvieron 57% y China con 55%, mientras que Georgia 35% y 40% para Macedonia del Norte. Es evidente que la autoevaluación subjetiva del individuo con relación al dinero no se encuentra en un grado considerable de satisfacción con la administración de sus recursos financieros, lo que resalta el estrés financiero de la población a nivel mundial.

Al respecto Mansilla Chiguay et al., (2016) recomiendan utilizar variables psicológicas para explicar cambios significativos del comportamiento. Kwok y Tadesse (2006) sostienen que la cultura juega un papel importante. Examinan la composición de la cultura –valores, que dan forma al comportamiento, así como la percepción que uno tiene del mundo- como rasgos culturales de una nación para identificar qué tipo de relación tiene la cultura nacional con la configuración de los sistemas financieros. De esta manera, Dutta y Mukherjee (2012) en sus aportes concluyen que la cultura indígena tiene un impacto positivo en el desarrollo financiero, ya que la evolución de esta variable modifica las actitudes de los agentes hacia el mercado y provoca mayores transacciones financieras.

La sofisticación de los productos financieros, la inclusión financiera y diversidad de productos que ofrecen los mercados pueden promover la necesidad de que los ciudadanos y consumidores adquieren mejores elementos de cultura financiera. Así, una Pequeña o Mediana Empresa (PYME), puede conocer los productos y servicios financieros para aprovechar las oportunidades y beneficios en función de rentabilidad y desempeño, de tal manera que al lograrlo los encargados de dichas empresas tomen mejores decisiones financieras para prevenir problemas financieros (Makdissi et al., 2020).

En la tabla 1 se comparten los principales hallazgos empíricos de la educación financiera, diferencias de género, aspectos culturales y el bienestar económico en diferentes países. Se compone por autores, tema de análisis, metodología utilizada, los principales efectos de las variables analizadas y resultados obtenidos.

Tabla 1. Principales hallazgos empíricos

Referencia	Tema de análisis	Metodología	Resultados y observaciones
S. Joo & Grable (2004)	Satisfacción financiera en Texas.	Encuestas, datos descriptivos y MCO	La satisfacción financiera (proxy de BF) y la EF se relaciona positivamente con los ingresos, la educación y la edad.
Dutta y Mukherjee, 2012; Kwok y Tadesse (2006)	Cultura y sistemas financieros (Global)	MCO, IV y Logit; MCO	La cultura da forma al comportamiento; el impacto de la cultura en el desarrollo financiero es positivo y modifica las actitudes hacia el mercado en mayores transacciones;
Agnew y Harrison, (2015); Kaiser et al., (2020); Lusardi (2008; 2009; 2019; Lusardi y Mitchell (2008; 2009; 2014); Mansilla Chiguay et al., 2016)	Componentes de educación financiera en diferentes economías; Diferencias de género	Encuestas, datos descriptivos y Probit; MCO	Relación positiva entre EF y planificación para el retiro, menor o igual a 60 años, hombres; 29% contestó correctamente a todas las preguntas de EF; variable género afecta significativamente el comportamiento; actitudes altas en hombres; constante afirmación de la brecha de género en EF en diversas economías
INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía), (2012b, 2012a); Leyva Parra, (2017)	Bienestar Subjetivo	Encuestas, datos descriptivos	50% de la población se siente satisfecho con su vida. De los cuales cuentan con estudios superiores, cuentan con un empleo bien remunerado, lo que aumenta sus niveles de felicidad y satisfacción.
(Armin et al., 2015; Gerardi et al., 2013)	Capacidades cognitivas y numéricas influyen en el incumplimiento de hipoteca en USA	MCO y Probit; MCO	Mayores capacidades cognitivas aumenta la destreza y la comprensión de productos financieros y disminuye la situación de vulnerabilidad de los hogares; las preferencias varían con género, edad y capacidad cognitiva
OECD (2017a; 2017b, 2018); OECD/INFE, (2020a)	Educación Financiera G-20, G-11 y MiPyMe's	Encuestas por país, datos descriptivos e índices.	Economías emergentes realizan compras no planificadas y no planificar a futuro. Toma de decisiones eficientes en países industrializados y mayores habilidades financieras provenientes de mayor EF.
Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y INEGI Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), (2018)	Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF)	Base de datos	Agentes económicos utilizan ingresos para gastarlos en el corto plazo.
Suparno y Saptono (2018)	Educación Empresarial, EF y habilidades empresariales en Indonesia.	MCO	La EF influye directa y positivamente en las habilidades del emprendimiento, es necesaria para empresarios debido a la gestión presupuestaria y gestión del crédito. La educación empresarial puede enseñar gestión del negocio para crecer y desarrollarse.
Hasler et al., (2018); Lusardi et al., (2021)	Resiliencia Financiera en USA	Encuestas, datos descriptivos	Mayores niveles de EF genera menores probabilidades de sentirse limitado por la deuda, la resiliencia financiera está fuertemente asociada con la EF por lo tanto, EF relación positiva con el ingreso.
OECD/INFE (2020b; 2020a)	Bienestar Financiero	Encuestas, datos descriptivos	Bajos niveles de BF a nivel mundial.

Makdissi et al., (2020)	Cultura financiera de SME's en el Líbano	Encuestas y análisis descriptivo	Relación positiva de la cultura financiera con el desempeño de las empresas. Mayor cultura financiera permite ahorrar eficientemente, mejorar la gestión de recursos y riesgos, adquirir productos financieros y asignación eficiente de capital. Contar con cultura financiera en las empresas para conocer productos y servicios, aprovechar oportunidades de inversión y financiamiento.
-------------------------	--	----------------------------------	---

Nota: Bienestar Financiero (BF); Educación Financiera (EF); Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO); Regresión Logística (Probit; Logit)

Fuente: Elaboración propia

2.2.1 Marco contextual en México

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)-INEGI Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), (2018) publica información relacionada con las actitudes financieras de la población en México para 2018. Se observa que los hábitos de consumo de los individuos disminuyeron a 13.81%. Es decir, la transición de ambos años revela que los agentes económicos utilizan sus ingresos para gastarlos en el corto plazo. Aproximadamente el 5% de la población encuestada es emprendedora y cuentan con altos niveles de educación financiera y educación.

En diversos estudios la calidad de vida, ha sido identificada con el bienestar social y atiende factores objetivos como sexo, edad, clase social, estado civil, salud o nivel de ingresos que expliquen el bienestar subjetivo (García Martín, 2002). El bienestar objetivo se caracteriza por los satisfactores materiales de la existencia social determinada por las capacidades de individuos, mientras que el subjetivo a las experiencias de vida. En México los niveles de satisfacción son altos, pues el 50% de la población se siente satisfecho con su vida, por tanto, aquellos con estudios superiores y la disponibilidad de un empleo bien remunerado aumentan sus niveles de felicidad y satisfacción en mayor proporción (INEGI

(Instituto Nacional de Estadística y Geografía), 2012b, 2012a; Leyva Parra, 2017). Por consiguiente, en el bienestar subjetivo es posible trabajar con determinantes como la felicidad la satisfacción del individuo con la vida y calidad de vida (Carrillo Punina et al., 2016; Jaramillo, 2016).

Capítulo

3

Metodología

3.1 Muestra y datos

En el presente trabajo se consideró como objeto de estudio a propietarios de MiPyMe's en Baja California, México. El tamaño óptimo de la muestra para propietarios de MiPyMe's en Baja California, se utiliza el muestreo probabilístico simple para obtener una muestra representativa (Otzen & Manterola, 2017). Dentro de esta misma idea, (Montesinos López et al., 2009) argumenta que esta herramienta permite seleccionar aleatoriamente a un subgrupo de la población, donde los individuos tendrán la misma oportunidad de ser incluidos en la muestra. Retomando estos argumentos para una población finita cuando N es conocida, se define la siguiente ecuación:

$$n = \frac{(122,696)(1.96)^2(0.5)(1-0.5)}{(122,696)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.5)(1-0.5)} = 385.12 \approx 385$$

donde n es el tamaño óptimo de la muestra, N es el tamaño de la población, d es la precisión o margen de error, p es la proporción, $q = (1 - p)$ y Z es el cuantil $1 - \alpha$ de una distribución normal estándar.

El universo poblacional de MiPyMe's por entidad se obtiene del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) actualizado por INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2020). Para junio de 2021 se cuenta con 125,162 MiPyMe's registradas por la entidad federativa de Baja California. Este directorio integra un registro de empresas a nivel estatal, por lo que resulta de apoyo para realizar el estudio de campo, ya que ofrece datos actualizados sobre identificación, ubicación, actividad

económica, rango de trabajadores y número telefónico lo que permite el acceso vía digital, telefónica y presencial para realizar encuestas.

En cuanto al tamaño de la muestra de MiPyMe's en Baja California, se estiman alrededor de 385 encuestas para un tamaño de la población de 122,696 empresas, pues se han descartado las actividades legislativas y gubernamentales. A su vez, se considera un nivel de confianza de 95%, para el término de proporción p es igual a 0.5 y la suma del valor en tablas de la función de distribución normal estándar Z equivale a 1.96.

Referente a la aplicación de las encuestas se diseñó un cuestionario¹⁰ que se ajusta al conjunto de instrumentos utilizados por la OECD/INFE (2020b) para MiPyMe's, el cual se encuentra dividido en 6 secciones y contiene un total de 26 preguntas. La primera sección recolecta información general sobre edad, sexo, estado civil, grado de estudio alcanzado, y municipio; la segunda recoge las características del negocio relacionado con el giro o actividad económica que se ajusta al marco del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) del INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2018) y la captación de ingresos para estratificar las MiPyMe's con respecto al DOF (Diario Oficial de la Federación) (2019) (véase tabla 2 y 3);

Tabla 2. Actividad principal de MiPyMe's

Sector	Actividad Economica*	SCIAN (2018)
Primario	Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	11
Secundario	Industria Manufactureras (ej: Fabricación textil, prendas de vestir, alimento, bebidas, etc)	31-33

¹⁰ Disponible en: <https://forms.gle/QiSk11AGSZUXDBeq8>

	Construcción	23
Terciario	Inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	53
	Comercio al por mayor y al por menor	43 y 46
	Transporte, correos, almacenamiento	48 y 49
	Servicios de alojamiento, alimentos y bebidas	72
	Otros servicios personales como educación, belleza, reparaciones, lavandería, panteones, estacionamientos, servicios domesticos.	81
	Información en medios masivos	51
	Servicios empresariales como legales, contables y publicitarios.	54
	Servicios empresariales de limpieza (56)	56

*las actividades económicas corresponden a las consideradas por la (OECD/INFE, 2020b)

Fuente: Elaboración propia con información de la SCIAN de INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía), 2018). Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/app/scian/>

la tercera sección aplica un test de Educación Financiera; la cuarta guarda la percepción de los individuos sobre su bienestar económico; la quinta reúne las capacidades y preocupaciones en relación a la resiliencia financiera; la sexta es un apartado que ordena problemas experimentales siguiendo los instrumentos de Kahneman y Tversky (1979), para identificar la aplicación de la teoría prospectiva o la teoría de la utilidad esperada por los individuos.

Tabla 3. Estratificación de MiPyMe's

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250
	Servicios	Desde 51 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$251
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250

Fuente: DOF (Diario Oficial de la Federación) (2019). Disponible en:

https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5551413&fecha=28/02/2019&print=true

3.2 Desarrollo de las variables

3.2.1 Medida de la Educación Financiera

Atkinson y Messy (2013) postulan que la Educación Financiera (EF) se construye a partir del puntaje de tres factores fundamentales: conocimiento, comportamiento y actitudes. La OECD (2017a) diseñó la encuesta de EF en Adultos y comparte los instrumentos utilizados para adaptar este tipo de ejercicios en cualquier economía. El puntaje general de EF se obtiene como la suma de los tres factores anteriores y dependiendo el objeto de estudio varían las preguntas totales.

Para construir el Índice de Educación Financiera por encuestado ($IEFi$), se multiplica por 100 y se divide entre el número de preguntas totales:

$$IEFi = \frac{(KNWL_i + BEHAV_i + ATT_i) * 100}{n}$$

donde $KNWL_i$ es el puntaje de conocimiento financiero, $BEHAV_i$ corresponde al puntaje de comportamiento financiero, ATT_i es el puntaje de las actitudes financieras y n el número de preguntas totales.

Debido a que los propietarios de las MiPyMe's dan forma a las conductas y actitudes positivas, la construcción del Índice de Educación Financiera para MiPyMe's utiliza el instrumento de encuesta diseñado por la OECD/INFE (2020b). En este sentido, se amplía el panorama incluyendo temas relacionados con la planificación, los riesgos financieros y el panorama financiero.

El puntaje de conocimiento financiero se calcula como el número de respuestas correctas a 5 preguntas relacionadas con finanzas comerciales (dividendos, significado de equidad) y conocimiento financiero general (inflación, riesgo y rendimiento, comprensión de los intereses de los préstamos). De acuerdo con la tabla 4 el puntaje de conocimiento financiero tendrá un rango entre 0 y 5.

Con respecto al puntaje de comportamiento financiero se calcula como el recuento de comportamientos financieramente inteligentes del propietario OECD/INFE (2020b), suma que varía entre 0 y 9. Engloba aspectos como administración de cuenta de separación, compras alrededor, hacer un seguimiento de los registros financieros, pensó en la jubilación y estrategias para hacer frente al robo. También, mantener los datos y la información seguros sobre la empresa, comparar el costo de diferentes fuentes de financiamiento para el negocio, pronosticar la rentabilidad del negocio y ajustar la planificación de acuerdo a los cambios en los factores económicos.

La puntuación de las actitudes se calcula como la suma de los valores para tres afirmaciones que representan aspectos como el establecimiento de metas financieras a largo plazo para el negocio y el esfuerzo por lograrlas, confianza en acercarse a bancos e inversores externos para obtener financiamiento empresarial y preferir seguir su instinto en lugar de hacer planes financieros para el negocio. La puntuación de las actitudes, por lo tanto, varía de 0 a 3. En conjunto la suma de los tres factores oscilará entre 0 y 17 puntos.

Cabe resaltar que las preguntas relacionadas con inflación, riesgo y rendimiento, y metas financieras a largo plazo es muy similar a las preguntas incluidas en la encuesta de Adultos sobre EF (OECD, 2017a).

Tabla 4. Índice de Educación Financiera para MiPyMe's

Factores	Tema	Número de Pregunta OCDE 2020	Valoración
Conocimiento Financiero*	Financiamiento del negocio	QK7_1, QK7_2	1 para respuestas correctas. 0 en todos los demás casos.
	Riesgo y seguro**	QK7_3	
	Influencias Externas	QK7_4	
	Planificación más allá del corto plazo	QK7_5	
Comportamiento Financiero	Servicios básicos de pago y depósito	QP2, QP5	1 para respuestas correctas. 0 en todos los demás casos.
	Mantener registros y contabilidad	QM3	
	Estrategias de riesgo y seguros	QM4, QM6	
	Protección financiera para las MiPyMe's	QM7_1	
	Financiamiento del negocio	QM7_2	
	Planificación más allá del corto plazo	QM7_3	
	Influencias Externas	QM7_4	
Actitudes Financieras*	Planificación más allá del corto plazo**	QK2_1	1 para respuesta correcta. 0 en todos los demás casos.
	Financiamiento del riesgo empresarial	QK2_2	
	Riesgo y seguro	QK2_4	

*Para facilitar la comprensión de los encuestados las preguntas de este factor han sido modificadas sin afectar su contexto

**Similar a la encuesta de adultos OECD (2017a)

Fuente: Elaboración propia con información de la OECD/INFE (2020b, 2020a). Disponible en: <https://www.oecd.org/finance/measuringfinancialliteracy.htm>

3.2.2 Medida de Bienestar Económico

Para construir una variable que recabe aspectos subjetivos y objetivos del bienestar, se propone utilizar la variable de bienestar financiero como proxy del bienestar económico. Esta variable permitirá explicar la satisfacción o comodidad del individuo como un aspecto subjetivo y a la libertad financiera como objetivo.

Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) (2015; 2019) sugiere cuatro elementos centrales que se refieren a la situación actual y futura del individuo. Entre ellas

proponen el control de las finanzas diarias, capacidades de absorción de un shock financiero, alcanzar metas financieras y libertad financiera para tomar decisiones que le permitan disfrutar de la vida. Posteriormente, la OECD/INFE (2020a) propone una versión derivada de los elementos anteriores como el control financiero, vida financiera diaria, planificación financiera a largo plazo, conocimientos financieros, y habilidades y autocontrol del consumidor (tabla 5).

El puntaje de bienestar económico se estima de la suma de las cinco afirmaciones que puede dar el encuestado, por lo tanto, el puntaje oscila de 0 a 20. Cada afirmación puede otorgar hasta cuatro puntos o ninguno dependiendo la respuesta, pues, se basa en una escala de autoevaluación a nivel del encuestado. Para calcular el índice de bienestar económico de los objetos de estudio, se ajusta la valoración para captarlas como un puntaje de respuesta correcta, es decir, las autoevaluaciones que estén cercanas a “Nada” indican el valor de 1 y 0 de lo contrario para las preguntas relacionadas con el tópico 2 y 3. Por otro lado, de manera inversa el tópico 1, 4 y 5 otorga 1 punto por respuesta correcta, para aquellas autoevaluaciones que estén cercanas a “completamente” y 0 de lo contrario. Por consiguiente, el puntaje máximo de este indicador es de 5 puntos, lo cual permite retomar la estructura de cálculo utilizada anteriormente para definir:

$$IEWi = \frac{\sum BFi * 100}{n}$$

donde EWi es un porcentaje promedio, obtenido de la suma de respuestas correctas de bienestar económico a nivel del encuestado, multiplicado por cien y dividido entre n como número de preguntas totales.

Tabla 5. Índice de Bienestar económico

Tópico	Pregunta	Número de Pregunta OCDE 2020	Valoración	Ajuste
1*	Con mi situación económica actual siento que tendré las cosas que quiero en la vida (ej: viaje, casa, auto, etc.)	QS3_3**	4= Completamente; 3= Muy bien; 2= Algo; 1= Muy poco; 0= Nada	1= Completamente, muy bien, algo; 0 de lo contrario
2	Ante cualquier problema económico, me las arreglo por mí mismo	QS3_10	0= Completamente; 1= Muy bien; 2= Algo; 3= Muy poco; 4= Nada	1= Muy poco, nada; 0 de lo contrario
3	Me preocupa que mi dinero no dure	QS3_9	0= Completamente; 1= Muy bien; 2= Algo; 3= Muy poco; 4= Nada	1= Muy poco, nada; 0 de lo contrario
4	Me sobra dinero al final del mes	QS2_4	4= Completamente; 3= Muy bien; 2= Algo; 1= Muy poco; 0= Nada	1= Completamente, muy bien, algo; 0 de lo contrario
5*	Me guio por el buen control de mis finanzas	QS2_2**	4= Completamente; 3= Muy bien; 2= Algo; 1= Muy poco; 0= Nada	1= Completamente, muy bien, algo; 0 de lo contrario

*Preguntas modificadas en sentido positivo. Para revisar las preguntas y valoraciones originales del bienestar financiero, ver (OECD/INFE, 2020a).

**Originalmente la valoración de esta pregunta es inversa

Fuente: Elaboración propia con información de la (OECD/INFE, 2020a). Disponible en: <https://www.oecd.org/financial/education/launchoftheoecdinfeglobalfinancialliteracysurveyreport.htm>

3.2.3 La Teoría Prospectiva de Kahneman y Tversky (1979)

La teoría prospectiva aplica axiomas de la teoría de utilidad esperada (TUE) a las elecciones entre prospectos, entre ellos: i) expectativa

$U(x_1, p_1; \dots; x_n, p_n) = p_1 U(x_1) + \dots + p_n U(x_n)$ siendo U la utilidad esperada de sus resultados,

ii) integración de activos $(x_1, p_1; \dots, x_n, p_n)$ es aceptable en la posición de activo w , si $U(w + x_1, p_1; \dots; w + x_n, p_n) > u(w)$, iii) aversión al riesgo si u es cóncava ($u'' < 0$), pues una persona es reacia al riesgo si prefiere el prospecto determinado a cualquier prospecto arriesgado. Según la TUE un prospecto es aceptable si la utilidad resultante de integrar el prospecto con los activos propios excede la utilidad de esos activos por sí solos.

La decisión bajo riesgo puede ser vista como una elección entre perspectivas o apuestas, la perspectiva o prospecto denotada como $(x_1, p_1; \dots; X_n, P_n)$ es un contrato que da resultado x_i con una probabilidad p_i , donde $p_1 + p_2 + \dots + p_n = 1$. Usando (x, p) para denotar la perspectiva $(x, p; 0, 1-p)$ que produce x con probabilidad p y 0 con probabilidad $1-p$, siendo x una perspectiva sin riesgo con certeza. Se asume que el tomador de decisiones evalúa cada prospecto y elige aquellos con mayores valores. Donde V es el promedio de cada prospecto expresado en términos de dos escalas π y v que se combinan para determinar el valor total de las perspectivas:

$$V(x, p; y, q) = \pi(p)v(x) + \pi(q)v(y)$$

π no es una medida de probabilidad, $\pi(p)$ es una ponderación de decisión que refleja el impacto de p en el valor total del prospecto; v mide el valor de las ganancias y pérdidas, mientras que $v(x)$ es un valor subjetivo del resultado asociado con x . Por lo tanto, $(x, p; y, q)$ es un prospecto simple con máximo dos resultados distintos de cero para $p + q \leq 1$. Un prospecto es estrictamente positivo si sus resultados $x, y > 0$ y $p + q = 1$,

estrictamente negativo si sus resultados son todos negativos y regulares si no es estrictamente positiva ni estrictamente negativa. La evaluación de perspectivas estrictamente positivas y negativas considera dos componentes: i) el componente sin riesgo como la ganancia o pérdida que se obtendrá $v(y)$, ii) el componente de riesgo como la ganancia o pérdida adicional que está realmente en juego $v(x) - v(y)$. Por lo tanto, si $p + q = 1$ y cualquiera $x > y > 0$ ó $x < y < 0$, entonces:

$$V(x, p; y, q) = v(y) + \pi(p)[v(x) - v(y)]$$

donde el valor de un prospecto es estrictamente positivo o negativo es igual al valor del componente sin riesgo más la diferencia del valor entre los resultados, multiplicado por el peso asociado con el resultado más extremo. Lo anterior es lo mismo que $\pi(p)v(x) + [1 - \pi(p)]v(y)$ y si se cumple la condición $\pi(p) + \pi(1 - p) = 1$ la segunda ecuación 2 se reduce a la primera.

La pendiente de $\pi[0,1)$ puede verse como una medida de la sensibilidad de las preferencias a los cambios en la probabilidad. La subcerteza implica que π es regresiva con respecto a p , es decir, que las preferencias son generalmente menos sensibles a las variaciones de probabilidad de lo que dictaría el principio de expectativa, pues este concepto contiene en esencia las actitudes de las personas.

La función de valor para los cambios en la riqueza es $(v''(x) < 0)$ para $x > 0$ es cóncava para las ganancias por encima de este punto de referencia y convexa para las pérdidas por debajo de este punto de referencia $(v''(x) > 0)$ para $x < 0$.

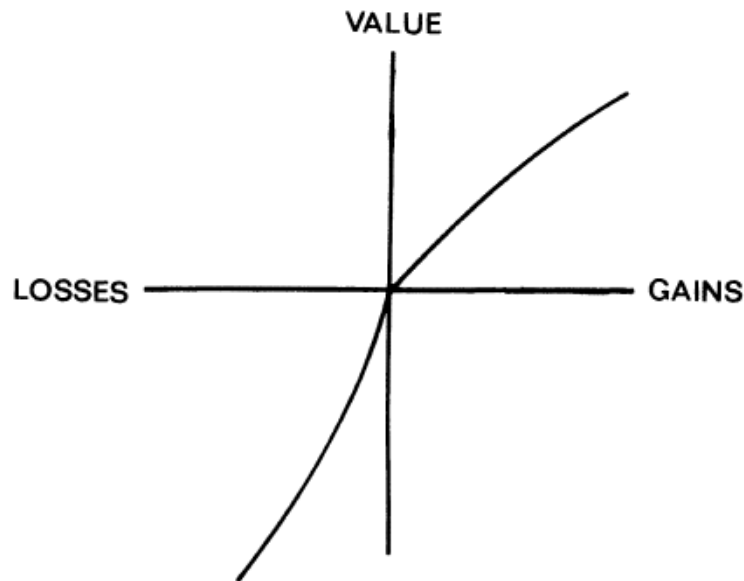


Figura 2. Función de valor Kahneman y Tversky (1979)

3.2.3 Problemas experimentales

La Teoría Prospectiva analiza la toma de decisiones de una muestra en la que se asigna valor a las ganancias y pérdidas, donde las probabilidades se reemplazan por ponderaciones de decisión (Kahneman y Tversky, 1979).

Para analizar la toma de decisiones de las MiPyMe's se recurre a la metodología de la Teoría Prospectiva, pues esta teoría tiene como objetivo principal estudiar como las personas eligen entre perspectivas riesgosas. Se eligen 6 problemas de elección del cuestionario original de Kahneman y Tversky (1979) que permite analizar 3 efectos: efecto certeza, efecto reflejo y efecto aislamiento. El efecto certeza es aquel donde las personas sobrevaloran los resultados que se consideran ciertos, en relación con los resultados que

son simplemente probables. Es decir, mantienen una preferencia por las ganancias seguras. Mientras que el efecto reflejo elimina la aversión por la incertidumbre, aunque está relacionado con la preferencia por las pérdidas y el efecto aislamiento muestra las preferencias inconsistentes.

En el presente trabajo se eligieron 2 versiones de cada problema para cada efecto, mismos que respetando la teoría prospectiva se invierten en la posición izquierda-derecha de los prospectos. El valor de cada resultado se multiplica por un peso de decisión y los pesos de decisión se infieren de las elecciones entre prospectos de la misma manera que las probabilidades (tabla 6).

Bajo el esquema de Levin y Rubin (2004) sobre la ganancia esperada en condiciones de incertidumbre y Ladrón de Guevara Cortés et al., (2020), se plantea la siguiente ecuación para estimar las ganancias esperadas, mismas que representa la teoría prospectiva para calcular el valor esperado:

$$V = p * r$$

donde V es el valor esperado del problema, p es el peso de decisión o la probabilidad y r el valor del resultado.

Es a través de la elección del individuo que se determina el tipo de criterio que utiliza para tomar decisiones. Si el individuo cumple con las características de la teoría de la utilidad esperada, se esperaría que aplicara los conocimientos sobre la elección racional (cálculo sobre probabilidad esperada). En cambio, si el objeto de estudio toma decisiones precipitadas derivado de creencias, experiencia o sentimientos se determina que emplea la teoría prospectiva para tomar decisiones financieras.

En concordancia con lo anterior, fue posible construir una variable TPi que representa el cumplimiento estricto de los tres criterios que propone la teoría prospectiva para diferenciar la población que utiliza este concepto para tomar decisiones. Es decir, en primera instancia se obtiene de manera separada variables dicotómicas, asignando el valor de 1 para aquellos que expresan preferencias por efecto certeza, reflejo y aislamiento. Posteriormente, se construye TPi derivada de los tres criterios de la teoría prospectiva asignando el valor de 1 para aquellos individuos que utilizan esta teoría para tomar decisiones en cumpliendo del efecto certeza, reflejo y aislamiento.

Tabla 6. Problemas de elección por efecto de la Teoría Prospectiva

*Efecto certeza:	
Problema 1: Elige entre A: 2,500 con probabilidad de 33% B: 2,400 con certeza 2,400 con probabilidad de 66% 0 con probabilidad de 1%	
Problema 2: Elige entre C: 2,500 con probabilidad 33% D: 2,400 con probabilidad 34% 0 con probabilidad 67% 0 con probabilidad 66%	
**Efecto Reflejo:	
Problema 3: ¿Cuál de las dos alternativas prefieres? A: 80% de posibilidades de perder \$4,000 B: 100% de posibilidades de perder \$3,000 20% de posibilidades de perder \$0	
Problema 4: ¿Cuál de las dos alternativas prefieres? A: 20% de posibilidades de perder \$4,000 B: 25% de posibilidades de perder \$3,000 80% de posibilidades de perder \$0 75% de posibilidades de perder \$0	
*Efecto Aislamiento:	
Problema 5: Además de lo que posees, te han dado \$1,000. Ahora se le pide que elija entre A: \$1,000 con probabilidad de 50% B: 500 con %100 de probabilidad \$0 con probabilidad de 50%	
Problema 6: Además de lo que posees, te han dado \$2,000. Ahora se le pide que elija entre	

Perder \$1000 con probabilidad de 50%	Perder \$500 con probabilidad de 50%
Perder \$0 con probabilidad de 50%	

*El efecto certeza y aislamiento corresponden a los problemas 1-2 y 11-12 respectivamente de Kahneman y Tversky, (1979).

**Los problemas correspondientes al efecto reflejo corresponden a los problemas 9-10 de Ladrón de Guevara Cortés et al., (2020).

Nota: Para comprender más sobre el contexto teórico, estimación de los resultados y pesos de decisión, revisar (Kahneman & Tversky, 1979, 1984, 1996).

Fuente: Elaboración propia

3.2.4 Ausencia de Incertidumbre

La relevancia de estudiar el impacto de la cultura en grupos sociales se deriva del interés por demostrar cómo afecta sobre su bienestar económico. Para construir una variable que represente el concepto cultura de un grupo determinado es complejo, pues engloba diversos aspectos sociales. Por lo tanto, es conveniente considerar las dimensiones culturales propuestas por Hofstede (1983), mismas que se utilizan para explicar las motivaciones y problemas que enfrentan los individuos en diversas economías.

Hofstede (1983) identifica al menos cuatro dimensiones culturales: 1) individualismo/colectivismo, 2) evitación de la incertidumbre, 3) distancia de poder y 4) masculinidad/feminidad. Posteriormente, Kwok y Tadesse (2006) comparten evidencia sobre los efectos de las dimensiones culturales sobre el sistema financiero y específicamente utilizan la evitación de la incertidumbre como un rasgo cultural, del mismo modo Cetenak et al., (2017) evidencia que la cultura en las empresas afectan significativamente el proceso de la toma de decisiones financieras.

Por consiguiente, se utilizaron los fundamentos sobre la composición de la evitación de incertidumbre. Misma que para el presente trabajo se denominó ausencia de la incertidumbre y se determina a través de la pregunta en cuestionario “¿ha sufrido estrés

y preocupación por sus finanzas?” (la valoración es de 0 a 1, donde 1 = tiendo a preocuparme por pagar mis gastos de vida normales; 0 = solo me las arreglo económicamente). Esta pregunta está incluida en la sección de resiliencia financiera y permite construir *UAI* como una variable dicotómica, debido a que expresa los sentimientos de incertidumbre por medio del estrés. Es decir, el estrés funciona como un sentimiento de incertidumbre en la vida y genera ansiedad, la presencia de estrés indica una mayor ansiedad y ciertas connotaciones de comportamiento que engloba a los individuos.

3.3 Instrumento

Referente al instrumento metodológico utilizado para la recolección de información para propietarios de MiPyMe's en Baja California, con un total de 26 preguntas, se dividió en 6 secciones: información general del encuestado, características generales del negocio, educación financiera, resiliencia financiera, bienestar económico y problemas experimentales. En los apartados anteriores se compartieron los criterios seleccionados para esbozar el contenido de cada tópico de interés. La encuesta se aplicó por medio de formulario de Google, misma que permitió tener un mayor acceso sobre el objeto de estudio. Pues, se utilizaron 3 vías de comunicación: digital, telefónica y presencial para la aplicación de encuestas (anexo 1).

3.4 Modelo

Este trabajo evaluó los factores que afectan el bienestar económico de propietarios de MiPyMe's en México, siguiendo la metodología propuesta por Agyei et al., (2019) se

estima un modelo econométrico que utiliza un conjunto de datos microeconómicos con información sobre bienestar económico, variables financieras, culturales, económicas y socio-demográficas.

Se adopta el siguiente modelo básico:

$$IEW_i = \beta_0 + \beta_1 IEF_i + \beta_2 \text{lingreso}_i + \beta_3 FR_i + FD_i + Z_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

donde la variable dependiente IEW_i es el índice de bienestar económico por individuo; IEF_i es el índice de educación financiera individual; lingreso es el ingreso promedio medido en logaritmos; FR_i mide el grado de resiliencia financiera; FD_i es un par de variables dicotómicas que representa la toma de decisiones financieras de los individuos asociada a aspectos culturales como la teoría prospectiva TP_i y la ausencia de incertidumbre UA_i , Z_i son un conjunto de variables de control que constituyen las características sociodemográficas del objeto de estudio como edad, sexo, estado civil y grado de estudios.

$$IEW_i = \beta_0 + \beta_1 IEF_i + \beta_2 \text{lingreso}_i + \beta_3 FR_i + \beta_4 IF_i + \beta_5 TP_i + \beta_6 UA_i + Z_i + \varepsilon_i \quad (2)$$

Para evaluar el efecto de los aspectos culturales y la resiliencia financiera de MiPyMe's en el bienestar económico se propone otro modelo adicional. El segundo modelo mantiene las variables explicativas del primer modelo a excepción de IF_i , la cual se añade al modelo para medir el efecto de la inclusión financiera, misma que describe el

grado en que las MiPyMe's utilizan cuentas formales. Por otro lado, *UAi* es la ausencia de incertidumbre la cual mide el grado de estrés financiero del objeto de estudio, *TPi* mide el grado en que los propietarios utilizan la teoría prospectiva para tomar decisiones financieras.

Para estimar los efectos de las variables sobre el modelo se utiliza la metodología por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). A su vez, se realizaron las pruebas pertinentes para determinar la eficiencia de los coeficientes, a través de comprobar la ausencia de multicolinealidad, homocedasticidad y la no normalidad de los errores por medio de la paquetería de STATA 17. Posteriormente, se estimaron los coeficientes estandarizados para determinar la magnitud de relevancia de los estimadores sobre el bienestar económico.

Capítulo

4

Resultados

4.1 MiPyMe's de Baja California

4.1.1 Estadística descriptiva

En la tabla 7 se muestra la estadística descriptiva del conjunto de variables sociodemográficas que describen las características generales del objeto de estudio por tamaño de empresa. Esto es así porque interesa observar las diferencias con respecto a la concentración de las variables.

La muestra se encuentra representada en 83.9% por microempresas, el 14.8% en pequeñas empresas y el 1.3% en medianas. El 69% ubica su establecimiento en Tijuana, seguidos de Ensenada, Rosarito y Mexicali. Las principales actividades económicas que desempeñan las MiPyMe's en Baja California pertenecen un 23.9% al comercio al por mayor, 11.6% a la industria manufacturera, y el 26% a actividades diversas.

Tan solo el 60.2% pertenece a un rango de edades entre 30 a 59 años principalmente en las microempresas, mientras que un 32.5% de la muestra está representada por edades de 18 a 29 años. Con respecto al género, el 52.9% de los propietarios de MiPyMe's son hombres y el 47.1% son mujeres. El 50.3% mantiene un estado civil casado y 43% es soltero, también se les preguntó acerca de su grado educativo y el 47.7% contestó tener un grado de licenciatura o ingeniería, mientras que el 26.2% grado bachillerato o preparatoria y el 15.7% un posgrado.

Tabla 7. Características sociodemográficas por tipo de empresa (%)

Concepto	Microempresa	Pequeña	Mediana	Total
Edad				
18-29 años	29.7	2.6	0.2	32.5
30-59 años	49.0	10.5	0.7	60.2
60 o más	5.2	1.7	0.4	7.3
Total	83.9	14.8	1.3	100.0
Género				
Mujer	41.5	5.2	0.4	47.1
Hombre	42.4	9.7	0.9	52.9
Total	83.9	14.8	1.3	100.0
Estado Civil				
Soltero	38.1	4.5	0.4	43.0
Casado	39.8	9.9	0.7	50.3
Divorciado	4.7	0.2	0.2	5.2
Viudo	1.3	0.2	0.0	1.5
Total	83.9	14.8	1.3	100.0
Educación				
Ninguno	0.2	0.2	0.0	0.4
Primaria	1.7	0.2	0.0	1.9
Secundaria	7.5	0.2	0.2	8.0
Preparatoria	23.7	2.4	0.2	26.2
Lic/Ing	39.4	7.7	0.7	47.7
Posgrado	11.4	4.1	0.2	15.7
Total	83.9	14.8	1.3	100.0
Municipio				
Ensenada	6.5	2.8	0.0	9.3
Mexicali	5.2	2.6	0.4	8.2
Tecate	3.4	0.0	0.0	3.4
Tijuana	60.0	8.4	0.7	69.0
Playas Rosarito	8.2	0.9	0.2	9.3
San Quintín	0.7	0.2	0.0	0.9
Total	83.9	14.8	1.3	100.0
Actividad Económica				
Agricultura, cría y e	0.9	0.2	0.0	1.1
Industria Manufacture	8.2	3.0	0.4	11.6
Construcción	4.5	0.9	0.0	5.4
Inmobiliarios y de al	3.4	0.2	0.0	3.7
Comercio al por mayor	21.1	2.8	0.0	23.9

Transporte, correos,	1.7	0.4	0.0	2.2
Servicios de alojame	8.2	1.1	0.2	9.5
Otros servicios perso	7.1	1.1	0.0	8.2
Información en medios	1.1	0.0	0.0	1.1
Servicios empresarial	4.7	2.4	0.4	7.5
Otro	23.0	2.8	0.2	26.0
Total	83.9	14.8	1.3	100.0

Fuente: Elaboración propia

Se retoma un conjunto de medidas de tendencia central y de dispersión para representar el contexto de las variables de interés por tamaño de empresa. Las microempresas en Baja California mantienen un ingreso promedio mensual de \$55,457.90 pesos mexicanos sobre el negocio, el Índice de Educación Financiera para este segmento mantiene un promedio de 65.1%. Este indicador, se puede desglosar para observar la diferencia de cada elemento, por ejemplo, el conocimiento financiero de los microempresarios mantiene un porcentaje promedio de 21.9%, el comportamiento financiero 33.3% y actitudes financieras 9.9%. De manera general, es posible observar que el comportamiento financiero es más prominente, seguido del conocimiento y las actitudes. El Índice de Bienestar Económico refleja la percepción de bienestar del individuo con relación a sus finanzas, los microempresarios expresan un nivel de bienestar económico de 50.9%. Según la OECD/INFE (2020a), en cuanto a la autoevaluación del individuo sobre su bienestar económico no existe un límite específico para una puntuación de bienestar bueno o malo, mientras que Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) (2015; 2019) recomiendan interpretar este indicador como un puntaje, un puntaje más alto refiere a un nivel más alto de bienestar. Por lo tanto, se evidencia que los microempresarios perciben su nivel de bienestar en un nivel intermedio en relación a sus finanzas.

Tabla 8. Indicadores generales de MiPyMe's 2021-2022

Variable	N	Media	Desviación Estándar	Minímo	Máximo
Micro					
Ingreso Promedio Mensual	390	\$ 55,457.90	\$ 65,153.79	\$ -	\$ 320,000.00
Indice de Educación Financiera (IEF)	390	65.1	17.8	11.8	100.0
Conocimiento Financiero	390	21.9	5.9	0.0	29.4
Comportamiento Financiero	390	33.3	12.7	0.0	52.9
Actitudes Financieras	390	9.9	5.3	0.0	17.6
Inclusión Financiera	390	0.7	0.5	0.0	1.0
Indice de Bienestar Económico	390	50.9	13.4	5.0	80.0
Pequeñas					
Ingreso Promedio Mensual	69	\$ 1,102,359.00	\$ 1,019,520.00	\$ 336,000.00	\$ 4,000,000.00
Indice de Educación Financiera (IEF)	69	73.9	17.6	35.3	100.0
Conocimiento Financiero	69	23.8	5.4	11.8	29.4
Comportamiento Financiero	69	38.5	12.7	5.9	52.9
Actitudes Financieras	69	11.6	5.1	0.0	17.6
Inclusión Financiera	69	0.9	0.3	0.0	1.0
Indice de Bienestar Económico	69	55.0	13.4	20.0	80.0
Medianas					
Ingreso Promedio Mensual	6	\$ 12,700,000.00	\$ 3,711,747.00	\$ 10,000,000.00	\$ 20,000,000.00
Indice de Educación Financiera (IEF)	6	69.6	20.9	47.1	100.0
Conocimiento Financiero	6	21.6	7.1	11.8	29.4
Comportamiento Financiero	6	36.3	15.1	17.6	52.9
Actitudes Financieras	6	11.8	7.4	0.0	17.6
Inclusión Financiera	6	0.8	0.4	0.0	1.0
Indice de Bienestar Económico	6	55.0	5.5	45.0	60.0

Fuente: Elaboración propia

Acerca de las pequeñas empresas, el ingreso promedio mensual sobre el negocio es de \$1,102,359 pesos mexicanos. Los propietarios de pequeñas empresas tienen en promedio 73.9% en educación financiera. Se observa que, en cuanto a conocimiento financiero, comportamiento y actitudes, los propietarios de las pequeñas empresas mantienen mayores habilidades financieras en comparación con los microempresarios en

Baja California. En cuanto al índice de bienestar económico, reflejan un promedio porcentual de 55%, esto implica que se siguen manteniendo dentro de la media, por lo tanto, reflejan un ligero aumento de bienestar económico, aunque se puede inferir que es debido a mayores niveles de habilidades financieras.

Por otro lado, sobre las medianas empresas, se comprende que este tipo de empresa únicamente representa el 1.3% de la muestra. Pero, aun cuando la cantidad de observaciones de este segmento sea reducida, se esperaría que expresaran mayores niveles de educación financiera, conocimiento, comportamiento, actitudes y bienestar.

4.1.2 Educación Financiera

Se recolectó información de 465 MiPyMe's en Baja California para los municipios de Ensenada, Mexicali, Tecate, Tijuana, Playas de Rosarito y San Quintín. Las actividades económicas sobresalientes son la manufactura, el comercio al por mayor, y al por menor y otras actividades. En cuanto a la estratificación de las entidades económicas el 83.9% representa a microempresas que en promedio cuentan con un 65.1% en educación financiera, mientras que el 16.1% de pequeñas y medianas empresas mantienen un nivel de educación financiera en 71.8%. Más del 50% son hombres en un rango de edad entre 30 y 59 años propietarios de un negocio, cuentan con licenciatura o ingeniería y pertenecen al municipio de Tijuana.

Las MiPyMe's en Baja California en promedio cuentan con 69% en educación financiera (ver tabla 9) donde sus componentes como el conocimiento y comportamiento financiero, se observan más sólidos en comparación con las actitudes financieras. Sin

embargo, en cuanto al comportamiento financiero los propietarios de MiPyMe's mantuvieron comportamientos financieramente inteligentes durante el periodo 2021-2022.

Tabla 9. Índice de Educación Financiera de MiPyMe's 2021-2022

Concepto	Promedio (%)
Conocimiento Financiero	22.2
Comportamiento Financiero	34.1
Actitudes Financieras	10.2
Total	66.5

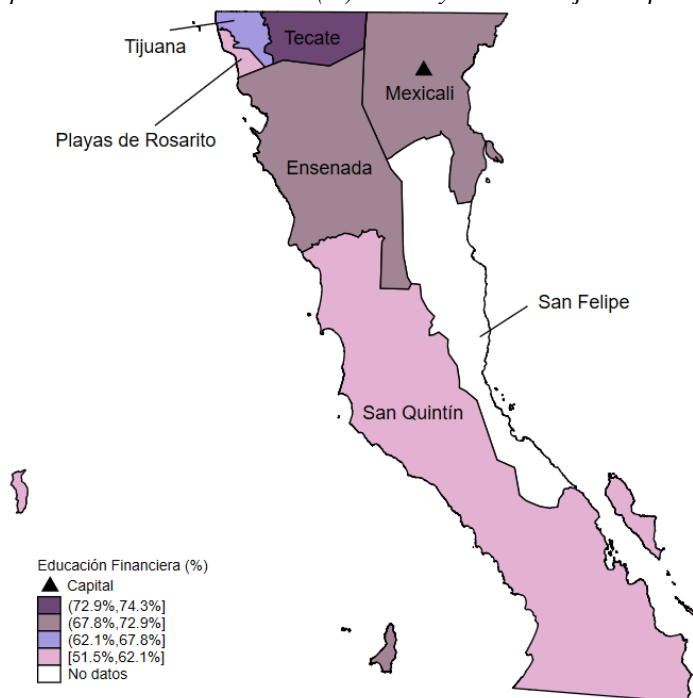
Fuente: Elaboración propia

En cuanto a las diferencias regionales de los propietarios de MiPyMe's en Baja California, se realizaron mapas para representar partes del territorio con respecto al Índice de Educación Financiera por municipio. La información fue recolectada durante el periodo 2021-2022 donde se contempló a los municipios de Ensenada, Mexicali, Tecate, Tijuana, Playas de Rosarito y San Quintín en concordancia con el marco geoestadístico de 2021 y el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) diseñado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Sin embargo, durante el 2022 se declara a San Felipe como municipio, por lo tanto, el marco geoestadístico de 2021 ajustó la división territorial para un séptimo municipio. De esta manera, se presenció la limitante al obtener información sobre este nuevo municipio, debido a que el DENUE no mantiene información actualizada sobre los propietarios de MiPyMe's en San Felipe.

A través de la paquetería de STATA 17, se realizaron mapas de georreferenciación para diferenciar los niveles de educación financiera por municipio, a partir de elección de diferentes tonalidades, donde un tono más fuerte corresponde a un nivel más alto del

parámetro. En el mapa 1 se observa que los propietarios de MiPyMe's en Tecate cuentan con un porcentaje promedio de Educación Financiera de 74.3%, siendo uno de los municipios con mayor puntaje. Seguido de Mexicali con 72.9% y Ensenada 69.9% ambos ligeramente por debajo de Tecate. A su vez, Tijuana con 65.7%, y Playas de Rosarito y San Quintín con 62.11% y 51.5% respectivamente, posicionándose como los municipios con menores niveles de educación financiera.

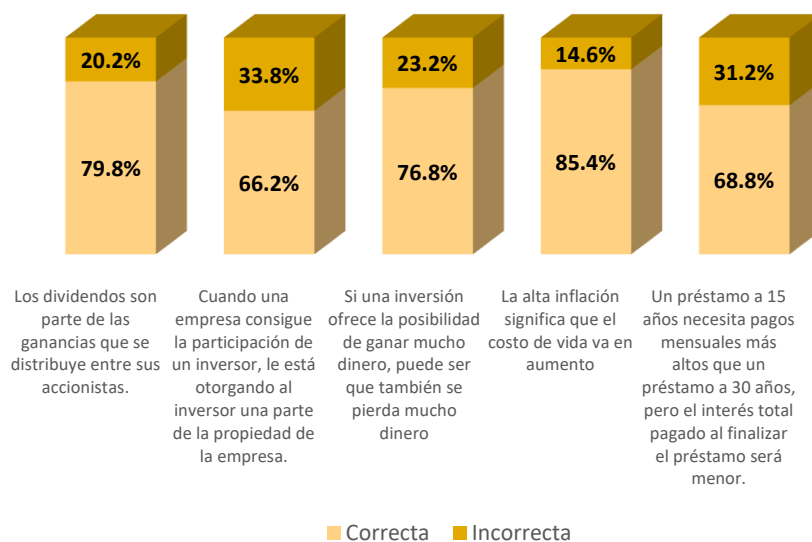
Mapa 1. Educación Financiera (%) de MiPyMe's en Baja California (por región)



Se les preguntó a los propietarios encuestados acerca de sus conocimientos financieros por medio de afirmaciones que están relacionadas a áreas de competencia como: financiamiento del negocio, riesgo y seguro, influencias externas y planificación más allá del corto plazo. Estas afirmaciones tienen un tipo de respuesta entre verdadero y

falso, la respuesta correcta en cada pregunta corresponde a verdadero y en la gráfica 1 se observa el porcentaje de respuestas correctas sobre el conocimiento financiero. El 80% contestó verdadero a la afirmación sobre financiamiento del negocio relacionada a los dividendos y el 66% eligió correctamente verdadero a la afirmación sobre la participación de inversionistas. En cuanto al área de riesgo y seguro, el 77% respondió correctamente sobre los riesgos que implica mantener una inversión y las posibilidades de ganancia. Acerca de las influencias externas, se le pregunta al encuestado a través de una afirmación sobre el significado de la inflación y el 85% respondió correctamente. En cuanto a la planificación en el largo plazo, un 69% respondió correctamente acerca de los costos de intereses sobre un préstamo.

Gráfica 1. Respuestas sobre el Conocimiento Financiero de MiPyMe's 2021-2022

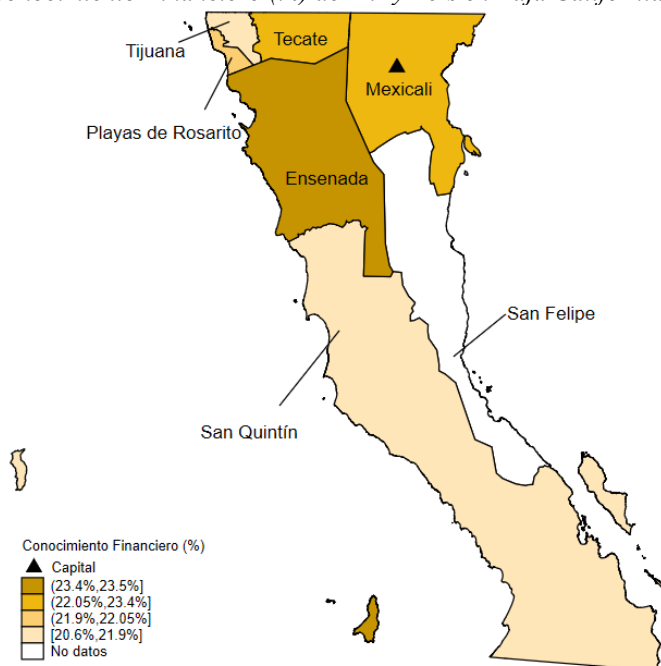


En la gráfica 1 se observa que las MiPyMe's en Baja California tienen diferentes competencias relacionadas al conocimiento financiero comercial y general. Según la

OECD/INFE (2020b), el comercial está relacionado a dividendos y el significado de equidad (financiamiento del negocio), mientras que el general corresponde a las áreas de influencias externas, riesgo y seguro (inflación, riesgo y rendimiento).

Solo el 26% contestó correctamente las 5 preguntas relacionadas al conocimiento financiero, lo que significa que una pequeña proporción de propietarios comprende totalmente los conceptos económicos y financieros como la inflación, riesgos, rendimientos, dividendos y comprensión de intereses de los préstamos.

Mapa 2. Conocimiento Financiero (%) de MiPyMe's en Baja California (por región)



En el mapa 2, se observan las diferencias regionales con relación al porcentaje de conocimiento financiero sobre cada municipio. En promedio, los propietarios de negocios en Ensenada (23.5%) cuentan con mayores niveles de conocimientos financieros en la región, seguido de Mexicali (23.4%), Tecate (22.1%), Playas de Rosarito (22.05%),

Tijuana (21.9) y San Quintín (20.6%) que demuestran ligeramente menores niveles de conocimiento financiero.

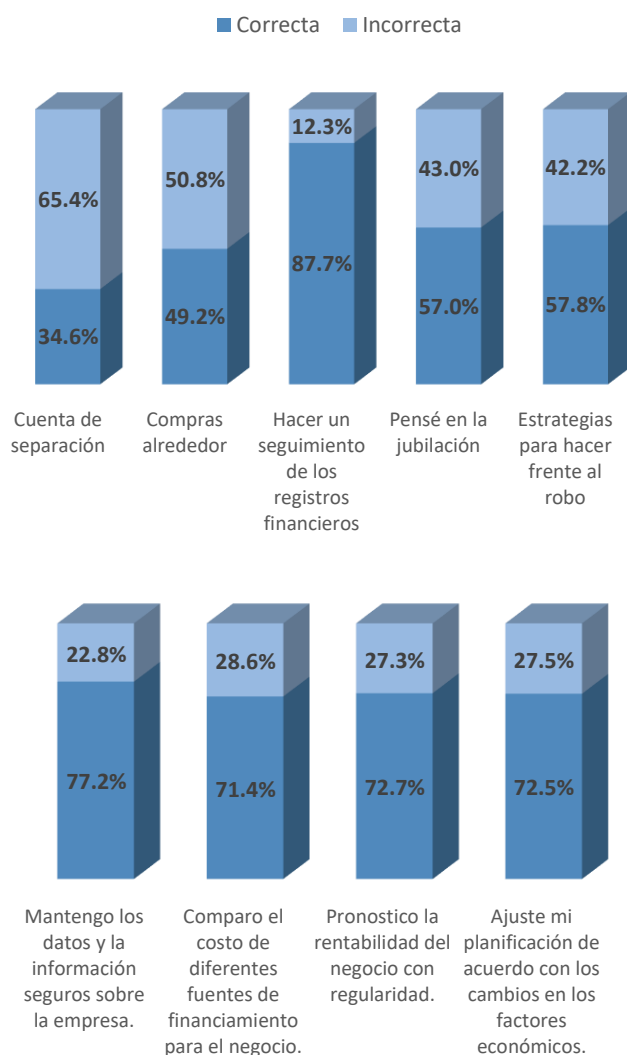
En cuanto al comportamiento financiero, las áreas de competencia propuestas por la OECD/INFE (2020b) son: servicios básicos de pago y depósito, mantener registros y contabilidad, estrategias de riesgo y seguro, protección financiera para MiPyMe's, financiamiento del negocio, planificación más allá del corto plazo e influencias externas.

En la gráfica 2 se observa que el 35% de los propietarios administran correctamente cuentas separadas para el hogar y su negocio, el 49.2% realiza acertadamente compras alrededor considerando varios proveedores financieros antes de tomar una decisión. En cuanto al mantener un control de registros y contabilidad, el 88% mantiene registros por medio de formato electrónico (programa o software), en papel, terceras personas u otras formas. Sobre estrategias de riesgo y seguro, se le preguntó al encuestado si ha pensado en cómo financiará su propia jubilación o cómo se mantendrá cuando deje de trabajar debido a la vejez, únicamente el 57% respondió correctamente, pues ha pensado en cómo financiar su jubilación, y en cuanto a estrategias frente a robo el 58% usaría el dinero de emergencia de su negocio o reclamaría su seguro sobre inmuebles.

Por otro lado, se le realizaron preguntas de comportamiento financiero a los propietarios sobre protección financiera, financiamiento, planificación más allá del corto plazo e influencias externas, pero estas fueron sondeadas a través de afirmaciones con un tipo de valoración a escala de totalmente en desacuerdo a totalmente de acuerdo. De esta manera, se califica con un punto para aquellos que se encuentren en una escala “de acuerdo” o “totalmente de acuerdo”, así se observa que en cada área más del 70% respondió

correctamente a resguardar la información de su negocio, comparar el costo de diferentes fuentes de financiamiento del negocio, pronostica la rentabilidad del negocio regularmente y ajusta su planificación de acuerdo con los cambios en los factores económicos.

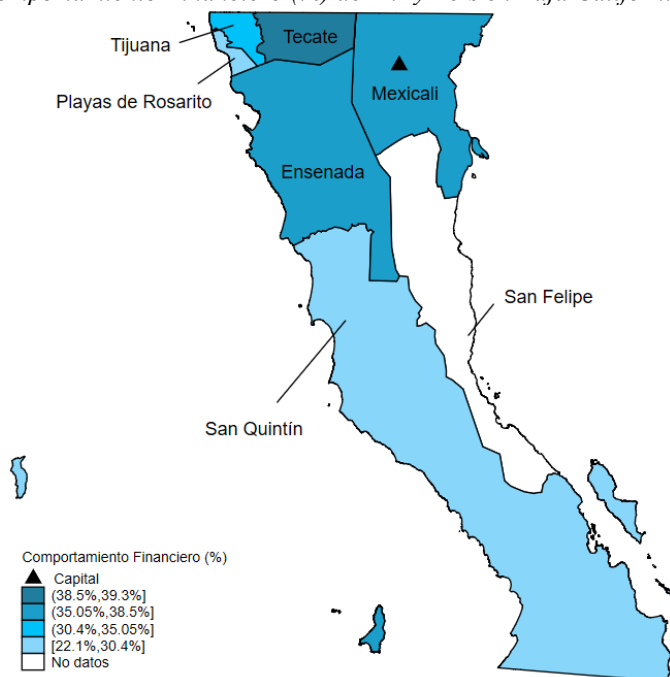
Gráfica 2. Respuestas sobre el Comportamiento Financiero de MiPyMe's 2021-2022



En resumen, el 59% de los propietarios tienen dificultades para mantener cuentas separadas del negocio y personales. Un 42% ante algún incidente prefiere obtener

préstamos informales o ni siquiera ha considerado preocuparse por ello, mientras que el 47% no adquirió ningún producto o servicio financiero. En contraste, más del 70% mantiene un registro de sus recursos financieros (digital, en papel o servicio externo), pronostica la rentabilidad de su negocio y se ajusta ante cambios económicos. Mientras que, poco más del 50% se protege ante incidentes por medio de una reserva monetaria proveniente del negocio o cuenta con un seguro de inmuebles y se preocupa por su jubilación. Esto significa que la mayoría de los propietarios suelen tener comportamientos financieramente inteligentes.

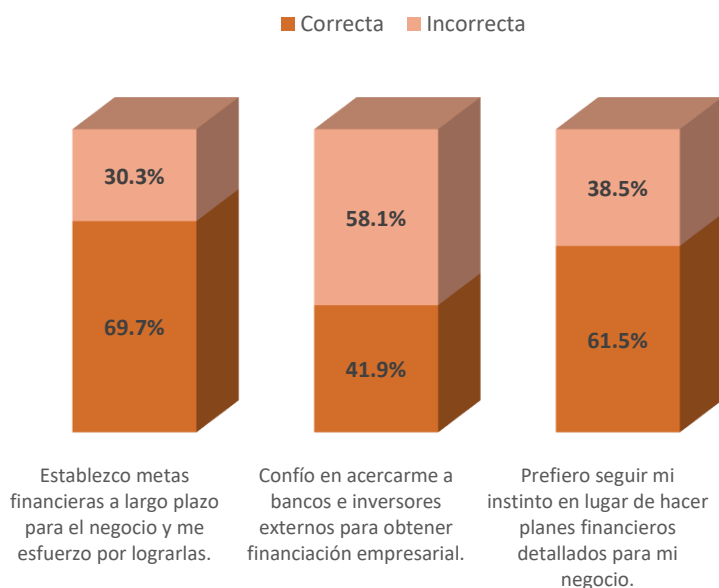
Mapa 3. Comportamiento Financiero (%) de MiPyMe's en Baja California (por región)



Acerca del comportamiento financiero, tan solo el 8% respondió correctamente todas las preguntas relacionadas con este tópico, esto permite observar que las áreas de

competencia de comportamiento financiero de las MiPyMe's en Baja California son ligeramente positivas en algunas áreas. En cuanto a las diferencias regionales sobre este factor, en el mapa 3 se observa que Tecate con 39.3% el cual se posiciona como uno de los mejores municipios con comportamientos financieros inteligentes, seguido de Mexicali con 38.5% y Ensenada 36.4%. En contraste, Tijuana demuestra un 33.7%, Playas de Rosarito 30.4% y San Quintín 22.1% como uno de los municipios con menor nivel de comportamiento financiero.

Gráfica 3. Respuestas sobre Actitudes Financieras de MiPyMe's 2021-2022



Sobre las actitudes financieras, la OECD/INFE (2020b) en este parámetro obtiene información sobre los individuos financieramente inteligentes, pues se evalúan áreas de competencia como: financiamiento del negocio, planificación a largo plazo e influencias

externas. En cuanto a la evaluación de las respuestas, se utilizan fundamentos similares al de comportamiento financiero.

En lo que respecta a las actitudes financieras, el 22% respondió correctamente a las preguntas de este tópico, pues cumplen con los tres criterios de actitudes financieras positivas, pues establecen metas financieras a largo plazo para el negocio y se esfuerza por lograrlas, confía en las instituciones financieras para obtener financiamiento y prefiere realizar planes financieros para su negocio.

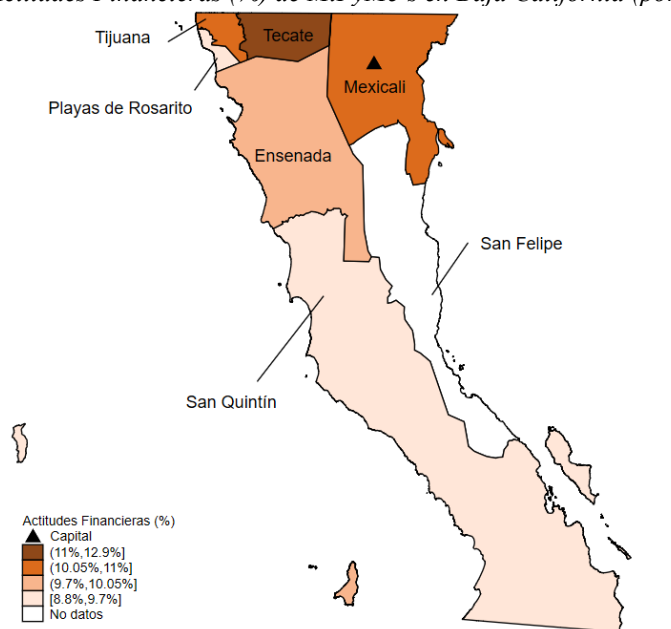
Específicamente, el 42% confía en instituciones financieras para obtener financiamiento, el 70% establece metas financieras a largo plazo y aunque se esfuerzan por lograrlas, más del 60% prefiere seguir su instinto en lugar de hacer algún plan financiero detallado para el negocio. Es decir, los propietarios suelen tener actitudes adecuadas en el largo plazo, pero al confiar en menor proporción en las instituciones financieras suelen ser imprudentes al seguir su instinto para tomar decisiones. Por lo tanto, los propietarios de MiPyMe's en Baja California no son financieramente inteligentes en cuanto a sus actitudes financieras.

En el mapa 4 se observan bajos niveles de actitudes financieras en la mayoría de las regiones de Baja California, sin embargo, es importante recalcar que Tecate se mantiene entre una de las regiones que demuestra ligeramente mejores actitudes financieras con un 12.9%. De nueva cuenta, seguido de Mexicali con 11%, Tijuana 10.1%, Ensenada 10%, Playas de Rosarito 9.7% y San Quintín 8.8%.

A resumidas cuentas, es posible determinar que los propietarios de MiPyMe's en Baja California en los municipios de Tecate y Mexicali cuentan con altos niveles de

educación financiera, por lo tanto, cumplen con las competencias necesarias para tomar mejores decisiones financieras y cuidar de su bienestar (anexo 11).

Mapa 4. Actitudes Financieras (%) de MiPyMe's en Baja California (por región)

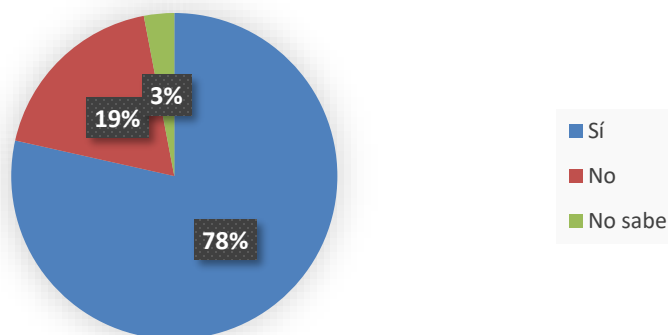


4.1.3 Inclusión Financiera

A pesar de que existe una ligera desconfianza de los empresarios por las instituciones financieras para invertir o adquirir algún servicio financiero, aproximadamente el 72% (gráfica 4) cuenta con alguna cuenta de depósito o de ahorro en algún banco o cualquier institución tradicional (física). Esto brinda una descripción general del grado en que las MiPyMe's utilizan cuentas formales tradicionales y digitales.

Gráfica 4. Inclusión Financiera de MiPyMe's en Baja California 2021-2022

Cuenta con alguna cuenta corriente o de ahorro



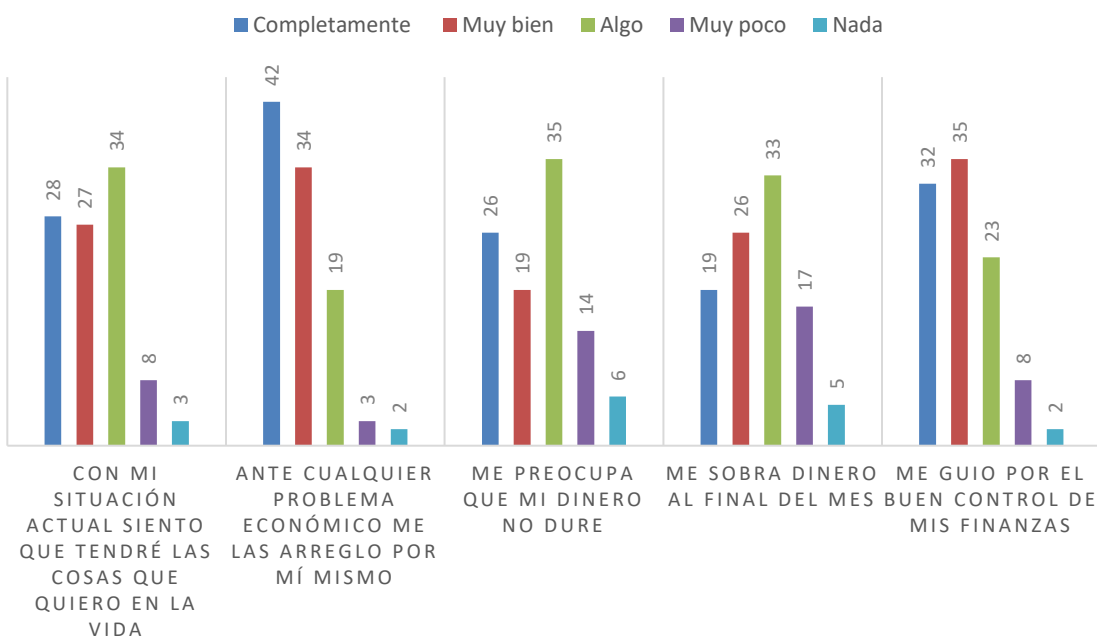
4.1.4 Bienestar Económico

Cerca del 89% considera que debido a su situación económica actual puede disfrutar de la vida como viajar, obtener una casa o un auto, etc., pues mantiene un buen control de sus finanzas y les sobra dinero a final de mes lo que significa que no necesita endeudarse para cubrir sus necesidades u ocios (gráfica 5). Aunque ante cualquier problema económico el 95% prefiere arreglárselas de manera individual, también el 80% suele preocuparse sobre la velocidad del dinero disponible, y esto podría ocasionar que haya alguna presencia de estrés, preocupación o incertidumbre recurrente sobre la disponibilidad del dinero.

En términos generales, el bienestar económico de MiPyMe's en Baja California alcanza en promedio un 51.6% donde los propietarios suelen preocuparse en mayor medida sobre la duración de su dinero y ante cualquier impacto económico prefieren afrontarlo de manera individual que acudir a alguna institución financiera. El bienestar económico se estima a través de ciertos reactivos que permiten observar la autoevaluación del individuo

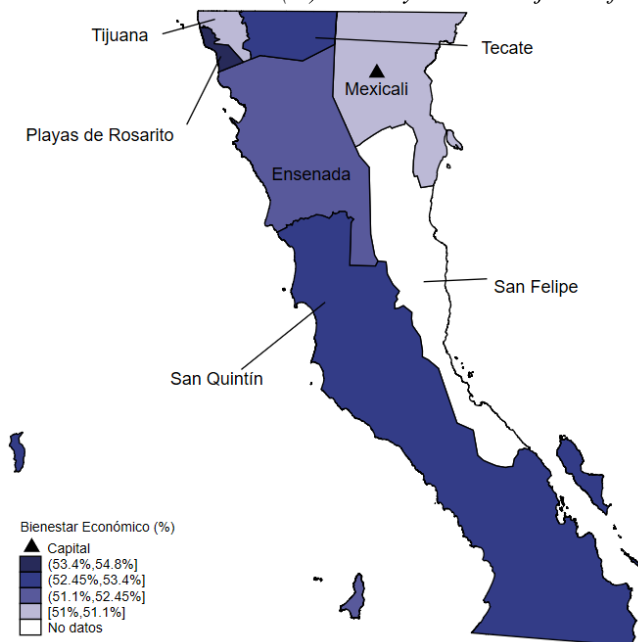
sobre sus finanzas, en este sentido, por medio de este indicador se reconoce que la muestra se encuentra en un punto intermedio donde los individuos tienen una percepción ligeramente positiva de la vida con relación a sus finanzas.

Gráfica 5. Bienestar Económico de MiPyMe's en Baja California 2021-2022



En el mapa 5, se refleja el nivel de bienestar económico de los propietarios de MiPyMe's en Baja California por municipio. Se observa que en el municipio de Playas de Rosarito los empresarios expresaron en 54.8% una percepción de satisfacción económica positiva con respecto a sus finanzas. Por otro lado, aunque ligeramente distintos Tecate con 53.4%, San Quintín 52.5% y Ensenada 52.4%. En cuanto a Mexicali 51.1% y Tijuana 51% se posicionan como los municipios con menor nivel de bienestar económico.

Mapa 5. Bienestar Económico (%) de MiPyMe's en Baja California (por región)



4.1.5 Resiliencia Financiera

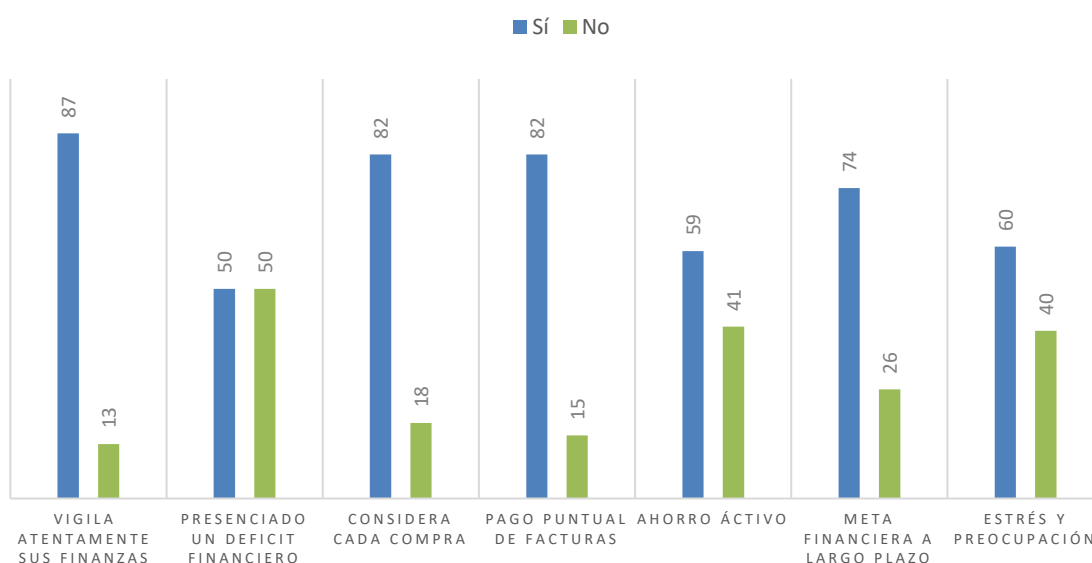
La mayoría de los encuestados informaron que consideraron cuidadosamente cada compra en un 82% y pagaron sus facturas puntualmente en un 82% (gráfica 6). Para OECD/INFE (2020a) cuidar el gasto es una marca de las personas financieramente prudentes, donde cuidar bien el gasto, considerar la necesidad y la asequibilidad de las compras se le denomina resiliente.

Por lo tanto, esto demuestra que los propietarios de MiPyMe's consideran cuidadosamente sus gastos y tratan de cumplir sus obligaciones financieras a tiempo para evitar algún tipo de recargo. Es decir, los individuos son prudentes, resistentes y resilientes

ante choques económicos, pues cuidan sus gastos, consideran sus necesidades y las posibilidades de realizar una compra.

Aproximadamente el 50% experimentó un déficit financiero (los gastos son más altos que los ingresos) durante los últimos 12 meses, también se les preguntó acerca de cómo afrontaron el déficit financiero donde el 47% no solicitó algún préstamo, un 25% solicitó un préstamo formal en alguna institución bancaria, seguido de un 20% a préstamos informales y un 8% prefirió retrasar sus pagos (gráfica 7). Esto demuestra la capacidad de los individuos por afrontar y recuperarse ante ciertas situaciones financieras que afecten sus intereses económicos.

Gráfica 6. Resiliencia Financiera de MiPyMe's en Baja California 2021-2022

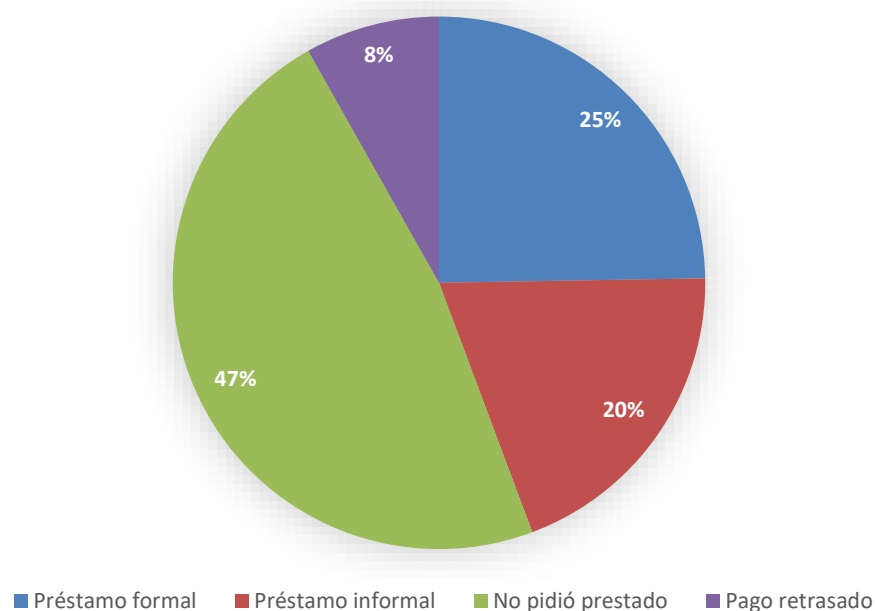


El porcentaje de los propietarios que se preocupa por el cuidado de sus finanzas es de 87% (gráfica 6), esto permite observar que la mayoría de los individuos que vigila atentamente sus finanzas evita el endeudamiento y puede minimizar los riesgos de estrés

financiero (OECD/INFE, 2020a). Sin embargo, al observar la pregunta que refleja algún tipo de estrés o incertidumbre, los encuestados respondieron haber sufrido estrés o preocupación en algún momento en un 60%, ya que tienden a preocuparse por sus gastos (gráfica 6). Según la OECD/INFE (2020a) la preocupación por experimentar un déficit demuestra la capacidad de recuperación financiera de los individuos.

Gráfica 7. Formas de afrontar un déficit

Si en los últimos 12 meses tuvo un déficit ¿de qué manera lo afrontó?



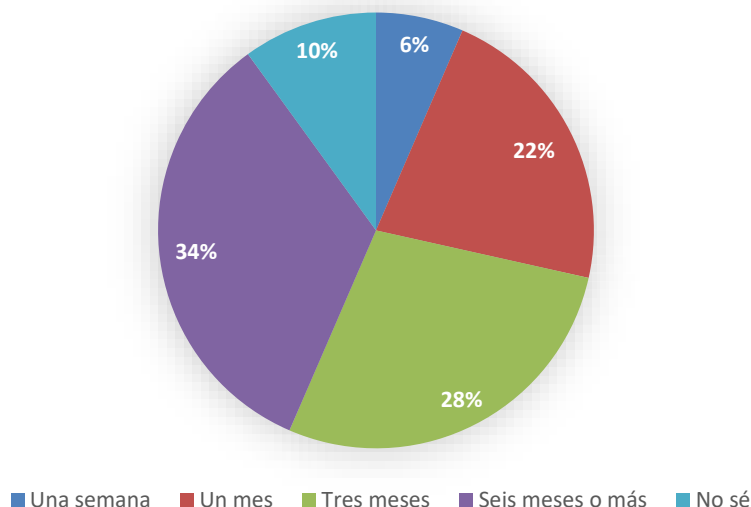
Se les preguntó a los propietarios en caso de contar con alguna pérdida de ingresos cuánto tiempo podría mantenerse con sus ahorros actuales, cerca del 62% tiene la capacidad de mantenerse a sí mismo durante un periodo de tres a seis meses o más (ver gráfica 8).

Planificar las finanzas y buscar objetivos a largo plazo aumentan la resiliencia financiera de los individuos (Clark et al., 2021; Lusardi et al., 2021), por lo tanto, es importante conocer si los propietarios ahorran activamente (ahorrar con rendimientos) y si cuentan con una meta financiera a largo plazo. El porcentaje de propietarios que respondieron ahorrar de manera activa representan un 59%, y el 74% planifica y ahorra para cumplir sus objetivos (gráfica 6).

En este sentido, la crisis económica causada por COVID-19 resalta la necesidad de mantener un colchón financiero para sostenerse durante diversos periodos de tiempo ante situaciones no planificadas.

Gráfica 8. Disponibilidad de colchón financiero

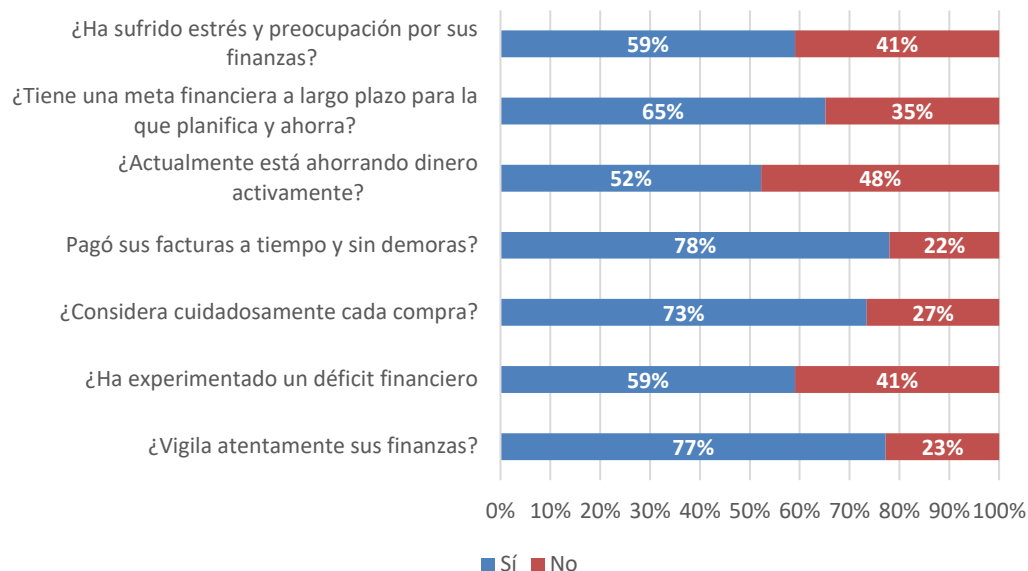
En caso de pérdida de ingresos ¿cuánto tiempo cree que podría mantenerse con sus ahorros actuales?



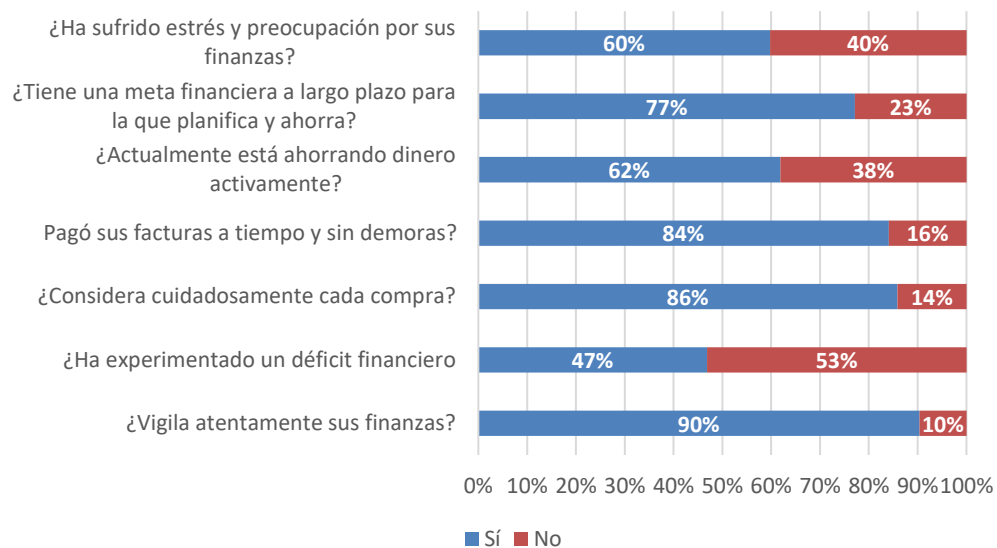
En la gráfica 9 y 10 se comparan las capacidades de resiliencia financiera de los propietarios de MiPyMe's en Baja California que cuentan con ausencia y presencia de tarjetas de débitos para identificar diferencias por grado de inclusión. Retomando las recomendaciones de la OECD/INFE (2020a) es posible observar, que los propietarios que utilizan tarjeta de débito mantienen en mayor proporción marcas de prudencia y resistencia financiera, ya que consideran cuidadosamente cada compra en un 86% y pagan puntualmente sus facturas en 84%. A su vez, mantienen actividades que aumentan su resiliencia financiera, a través de ahorrar activamente con un 62% y perseguir objetivos financieros a largo plazo para los cuales ahorran en 77%, aunque en ambos la capacidad de recuperación ante un déficit financiero es muy similar (presencia de estrés).

Los propietarios que vigilan atentamente sus finanzas representan un 90%, por lo tanto, estos individuos llevan un control exhaustivo sobre sus finanzas y conllevan a disminuir la presencia de un déficit financiero, pues únicamente el 47% presenció una disminución de sus ingresos durante la pandemia en comparación con 59% de los propietarios que no son incluidos financieramente.

Gráfica 9. Resiliencia Financiera de propietarios sin tarjeta 2021-2022



Gráfica 10. Resiliencia Financiera de propietarios sin tarjeta 2021-2022



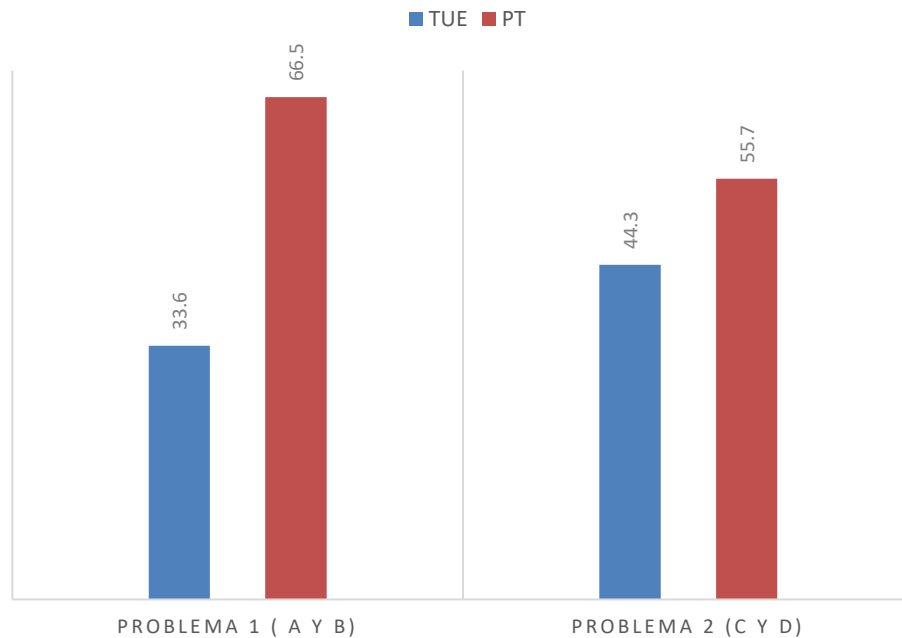
4.1.6 Toma de decisiones

La teoría prospectiva es una metodología empleada para estudiar y analizar la toma de decisiones de un grupo de individuos. Se retomaron los problemas experimentales propuestos por Kahneman y Tversky (1979) para analizar la toma de decisiones de propietarios de MiPyMe's en Baja California. Dichos problemas, consisten en otorgarles una probabilidad a cada problema (prospecto o perspectiva) como un peso de decisión por la cual, ellos evalúan los resultados como ganancia o pérdida. En palabras más sencillas, esta metodología propone averiguar cómo las personas eligen entre perspectivas riesgosas y se utiliza el efecto certeza, efecto reflejo y efecto asilamiento para valorar la toma de decisiones de los dueños de negocio.

En la gráfica 11 se muestra el efecto certeza, este efecto representa a las personas que sobrevaloran los resultados que consideran ciertos, en relación con los resultados que son simplemente probables (Kahneman y Tversky, 1979, 1984; Tversky y Kahneman, 1974). El 67% de los encuestados eligieron la opción B en el primer problema y el 56% eligieron la opción D en el segundo problema. Para Kahneman y Tversky (1979) es posible analizar los patrones individuales, por lo tanto, esto indica que la mayoría de los encuestados en un 61% en el problema 1 y 2 eligieron modalidad. Esto significa que sus preferencias están ligadas con prospectos por preferir una ganancia segura a una probable, lo que significa que la certeza es deseable y aumenta la aversión a las pérdidas. Este patrón de preferencias coincide con lo reportado por Kahneman y Tversky (1979), pues la muestra refleja la actitud de los individuos por utilizar la teoría prospectiva (TP), entiéndase a esta

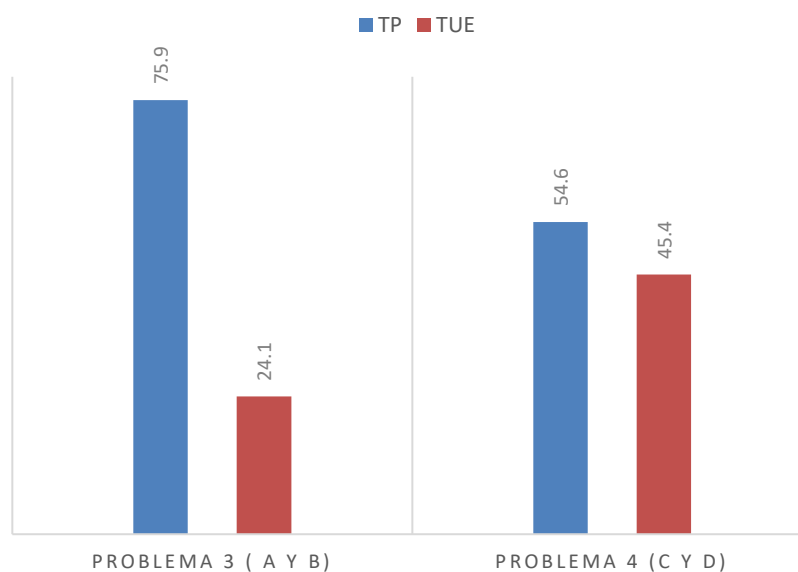
teoría como la manera en que los individuos toman decisiones influenciados por experiencias, creencias, juicios anecdóticos, etc.

Gráfica 11. Efecto Certeza



En este sentido, se confirma que los individuos ante cualquier perspectiva riesgosa prefieren evaluar sus ganancias o pérdidas en relación con los escasos conocimientos o experiencias que tengan en el momento. Es decir, no realizan ninguna habilidad matemática como el calcular la ganancia o la pérdida sobre un problema, por lo tanto, se confirma que este grupo de individuos no utiliza la teoría de la utilidad para estimar el valor esperado, lo que a su vez permite inferir que violan la teoría de la utilidad esperada (TUE). En el sentido general, el efecto certeza viola el supuesto de racionalidad propuesto por la teoría económica tradicional y las preferencias (axioma de transitividad) (Kahneman y Tversky, 1979).

Gráfica 12. Efecto Reflejo



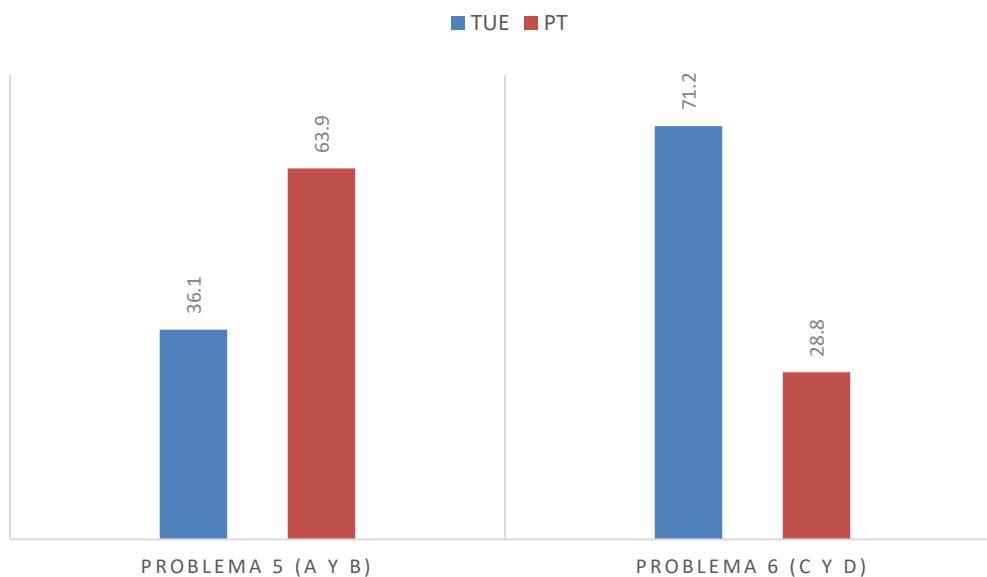
El efecto reflejo o reflexión elimina la aversión por la incertidumbre como explicación del efecto certeza (Kahneman y Tversky, 1979). Esto va relacionado con los tipos de preferencias positivas o negativas que propone la teoría prospectiva. En la figura 2 se muestra una relación del valor según los resultados esperados entre ganancias y pérdidas, donde se muestra que las preferencias por perspectivas positivas aumentan la aversión al riesgo pues prefieren una ganancia segura o certera (efecto certeza), por otro lado, el reflejo de las perspectivas en torno a 0 invierte el orden de preferencia (Kahneman y Tversky, 1979, 1984, 1996; Tversky y Kahneman, 1974).

En la gráfica 12 se muestra el efecto reflejo, este efecto muestra la preferencia de los individuos por una pérdida probable sobre una pérdida menor que es segura. El 76% de los encuestados eligieron A en el problema 3 y el 55% eligieron C en el problema 4. El patrón de preferencias de la muestra gira en torno a la búsqueda de una preferencia sobre una pérdida probable (pérdida mayor) en un 65%. Es decir, los propietarios de MiPyMe's no

calculan el valor esperado de las perspectivas, lo que demuestra una búsqueda o preferencia del riesgo sobre pérdidas mayores y no utilizan la TUE para evaluar los resultados sobre un problema.

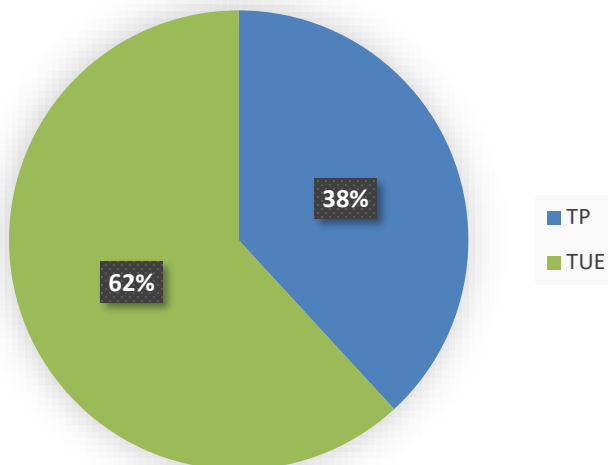
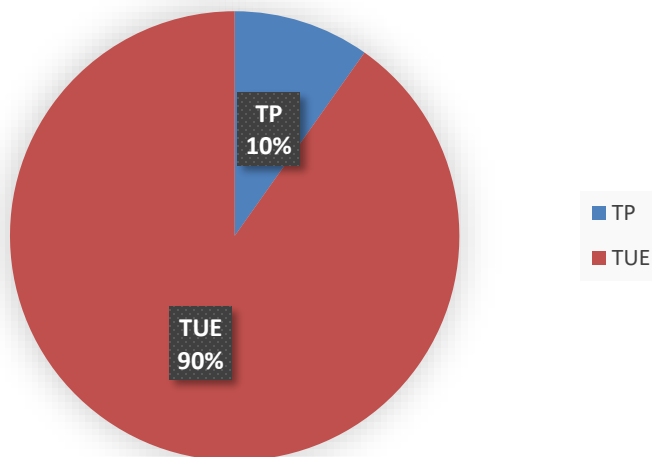
El efecto aislamiento mide los problemas de elección que se producen a través de preferencias inconsistentes. Se retoman un par de prospectos propuestos por Kahneman y Tversky (1979) para contextualizar que las preferencias pueden ser alteradas por diferentes probabilidades. Estos problemas o perspectivas aparentan cambios sobre la riqueza, pues el valor esperado del problema en ambas opciones es el mismo. Es decir, los problemas se descomponen para conducir a diferentes preferencias y permite observar si los individuos tienen la capacidad de calcular el valor esperado ante problemas con mayor complejidad, aunque ambas opciones obtengan el mismo resultado o valor.

Gráfica 13. Efecto aislamiento



En la gráfica 7 se observa el efecto aislamiento, este efecto demuestra la preferencia de los individuos por elegir preferencias inconsistentes. En el problema 5 el 64% eligió la opción B y en el problema 6 un 71% prefirió la opción C. Ambos problemas están estructurados para identificar los cambios en las preferencias, por lo tanto, la información indica que los individuos suelen elegir de manera inconsistente. Ya que, en ambos problemas, las opciones reflejan el mismo valor esperado.

Sin embargo, resulta pertinente considerar que los efectos que mide la teoría prospectiva son criterios para determinar cómo los individuos toman decisiones financieras. Por lo tanto, en la gráfica 14 y 15 se define el porcentaje de propietarios que realmente cumplen estrictamente con los tres criterios: efecto certeza, efecto reflejo y efecto aislamiento. Es decir, únicamente el 38% de los propietarios que respondieron al problema 1, 3 y 5 que corresponde a la búsqueda de ganancias seguras, preferencia por las pérdidas y decisiones inconsistentes cumplen con los criterios de la teoría prospectiva. Por otro lado, cerca del 90% en los problemas 2, 4 y 6 los propietarios toman decisiones a través de la teoría de la utilidad esperada.

Gráfica 14. Problema 1, 3 y 5*Gráfica 15. Problema 2,4 y 6*

En resumen, los propietarios de MiPyMe's en Baja California toman decisiones bajo la teoría prospectiva (tabla 10) analizando de manera individual cada prospecto, se entiende que no evalúan las posibles ganancias o pérdidas sobre un problema, lo que representa

probablemente una ausencia de habilidades matemáticas. A simple vista es posible inferir que los supuestos de la teoría económica tradicional no se cumplen sobre la práctica.

Tabla 10. Teoría Prospectiva (PT) por tamaño de MiPyMe's 2021-2022

Problemas Experimentales (Teoría Prospectiva)				
Problema 1: Efecto certeza 1				
Concepto	Microempresa	Pequeña	Mediana	Total
TUE	28.2	5.2	0.2	33.6
PT	55.7	9.7	1.1	66.5
Total	83.9	14.8	1.3	100.0
Problema 2: Efecto certeza 2				
TUE	36.1	7.7	0.4	44.3
PT	47.7	7.1	0.9	55.7
Total	83.9	14.8	1.3	100.0
Problema 3: Efecto reflejo 1				
TUE	21.1	3.0	0.0	24.1
PT	62.8	11.8	1.3	75.9
Total	83.9	14.8	1.3	100.0
Problema 4: Efecto reflejo 2				
TUE	37.4	7.3	0.7	45.4
PT	46.5	7.5	0.7	54.6
Total	83.9	14.8	1.3	100.0
Problema 5: Efecto aislamiento 1				
TUE	31.4	4.3	0.4	36.1
PT	52.5	10.5	0.9	63.9
Total	83.9	14.8	1.3	100.0
Problema 6: Efecto aislamiento 2				
TUE	57.6	12.5	1.1	71.2
PT	26.2	2.4	0.2	28.8
Total	83.9	14.8	1.3	100.0

Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, en el siguiente capítulo se muestra evidencia sobre los efectos de la teoría prospectiva sobre el bienestar. Por lo tanto, previo al análisis econométrico se acepta el argumento de la teoría del comportamiento económico de manera individual sobre la

irracionalidad de los individuos para tomar decisiones, pero en un porcentaje menor cuando el individuo cumple con los tres criterios (gráfica 13 y gráfica 14). En la tabla 10 se comparte información por tamaño de empresa con respecto a la toma de decisiones de los propietarios de negocios para observar las diferencias porcentuales.

4.2 Regresión lineal

Para evaluar los efectos de la educación financiera sobre el bienestar económico se utilizó el modelo específico propuesto en la ecuación 2, misma que incluye la base metodológica de Agyei et al., (2019), agregando variables como la educación financiera, la inclusión financiera, variables culturales y sociodemográficas. Sin embargo, la propuesta del presente trabajo para determinar los efectos de las variables de interés circula entorno a que las variables culturales como la toma de decisiones de la teoría prospectiva y el estrés financiero también influyen sobre el bienestar económico. En la tabla 11, se presenta la descripción general de las variables de interés incluidas en el modelo para estimar los efectos sobre el bienestar económico.

Acerca de los resultados del modelo, se estimaron por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y coeficientes estandarizados. Posteriormente, se realizaron pruebas pertinentes para determinar la ausencia o presencia de multicolinealidad, heterocedasticidad y normalidad de los errores.

Previo a la estimación de coeficientes de correlación, se realizaron pruebas individuales para determinar la distribución normal de la muestra sobre cada variable. Se

utilizó la prueba de Shapiro Wilk donde variables que tienen probabilidad mayor a 0.05 se entiende que tienen una distribución normal sobre la muestra. Se identifica que hay variables que no cumplen con una correlación normal (anexo 2), por lo tanto, se utiliza la prueba de Spearman de manera individual para identificar signos y significancia individual de las variables. Las probabilidades menores a 0.05 comprueban la existencia de una correlación significativa para explicar la variable independiente a la dependiente (anexo 3). De la misma manera, se refleja que de manera individual hay variables que no demuestran mantener una correlación significativa con relación al bienestar económico como variable dependiente. Consecuentemente, se estima una matriz de correlación de Pearson para comprobar la correlación significativa de las variables (anexo 9).

En la tabla 15 se muestran los coeficientes de correlación por MCO denotados en cada columna como B , mientras que β representa los coeficientes estandarizados que miden la magnitud de relevancia de las variables sobre el bienestar económico. Una vez obtenido los coeficientes, se realizaron pruebas para determinar si los indicadores son eficientes. En primera instancia, se realizó la prueba de multicolinealidad medido por el criterio de Inflación de la Varianza (VIF) para identificar si alguna variable genera problemas de multicolinealidad. En este sentido, la prueba VIF para cada variable en cada ecuación mantuvo valores VIF menores a 10, pero mayores o iguales a 1 (anexo 5). Por lo tanto, no hay problemas de inflación de la varianza y se logra probar exitosamente la ausencia de multicolinealidad, ya que ninguna variable genera problemas para cada regresión.

Tabla 11. Descripción de variables

Nombre de la variable	Simbología	Descripción	Tipo	Signo esperado
Bienestar Económico	IEW_i	Control financiero, vida financiera diaria, planificación financiera, conocimientos financieros, y habilidades y autocontrol del consumidor	Discreta (porcentaje de 0 a 100)	
Educación Financiera	IEF_i	Conocimiento, comportamiento y actitudes financieras	Discreta (porcentaje de 0 a 100)	Positivo
Ingreso promedio mensual del empresario	$l\text{ingreso}_i$	Ventas mensuales expresadas en logaritmos	Continua	Positivo
Disminución de Incertidumbre	UA_i	Sentimiento de incertidumbre por medio del estrés.	Dicotómica Sí=1 No=0	Negativo
Inclusión Financiera	IF_i	Acceso al sector financiero	Dicotómica Sí=1 No=0	Positivo
Déficit Financiero	DF_i	Experimentar un déficit financiero durante los últimos 12 meses	Dicotómica 1=Sí 0=No	Positivo
Edad	$Edad$	Rango de edad de 18 a 29 años		
Estado Civil	$Casado/a$	Estatus marital casado		
Género	$Sexo$	Sexo del individuo	Dicotómica 1= Hombre 0= Mujer	
Educación	$Educación$	Estudios a nivel licenciatura		Positivo
Efecto Certeza	$TP\ Certeza_1$ $TP\ Certeza_2$	Problema experimental cuando las personas sobrevaloran los resultados que se consideran ciertos, en relación con los resultados que son simplemente probables (adversos al riesgo sobre las ganancias). La certeza es algo deseable, pues aumenta la conveniencia de obtener ganancias, aunque la certeza aumenta la aversión a las pérdidas.	Dicotómica 1=Teoría Prospectiva 0=Teoría de la Utilidad	Negativo
Efecto Reflejo	$TP\ Reflejo_1$ $TP\ Reflejo_2$	Problema experimental cuando las personas son adversas al riesgo va acompañado de una búsqueda de riesgo negativo dado que este efecto elimina la incertidumbre (búsqueda de riesgo o preferencia por las pérdidas)	Dicotómica 1=Teoría Prospectiva 0=Teoría de la Utilidad	Negativo
Efecto Aislamiento	$TP\ Aislamiento_1$ $TP\ Aislamiento_2$	Problemas experimentales representa el problema de elección por preferencias inconsistentes	Dicotómica 1=Teoría Prospectiva 0=Teoría de la Utilidad	Negativo
Teoría Prospectiva	TP_i	Expresa el grado de la población que cumple con los tres conceptos fundamentales de los problemas experimentales: certeza, reflejo y aislamiento.	Dicotómica 1=Teoría Prospectiva 0=Teoría de la Utilidad	Negativo

Fuente: Elaboración propia

En segunda instancia, se utilizaron las pruebas de White (anexo 6) y Breusch-Pagan (anexo 7) para determinar la presencia de homocedasticidad. En ambos criterios, valores mayores a 0.05 confirman la ausencia de heterocedasticidad en la varianza de los errores, es un criterio necesario para MCO que la varianza de los errores se distribuya de manera constante. Sin embargo, en ambos criterios se revelan problemas de heterocedasticidad a excepción de la regresión (6), aunque fue posible corregirlo por medio de errores estándar

robustos para posteriormente determinar los coeficientes normalizados estandarizados y finalmente, se realizó prueba de normalidad en los errores para cada regresión y se confirmó satisfactoriamente que los errores están distribuidos de manera normal (anexo 8).

La muestra es de 465 propietarios de MiPyMe's en Baja California, sin embargo, en algunos casos los propietarios prefirieron omitir responder a la pregunta relacionada con los ingresos del negocio. Por lo tanto, al considerar la variable del ingreso dentro del modelo se reduce la cantidad de observaciones a 391.

En la tabla 15, la variable dependiente es el bienestar económico, específicamente en la regresión (1) es posible identificar que el índice de educación financiera provoca efectos positivos y significados sobre el bienestar, seguido del ingreso, la inclusión financiera y pertenecer a grupo de edades entre 18 a 29 años, esto se cumple también para las regresiones restantes. En contraste, la ausencia de incertidumbre propuesta como una variable cultural demuestra efectos negativos y significativos sobre el bienestar, seguido de la presencia de un déficit financiero. En cuanto a los coeficientes estandarizados, es posible determinar que la magnitud de relevancia de las variables con respecto al bienestar económico parte de la ausencia de incertidumbre, seguido de la presencia de un déficit, el ingreso, educación financiera e inclusión financiera.

En la regresión (2) y (3) se observan coeficientes ligeramente similares, aunque se intentó evaluar la relevancia de los criterios de la teoría prospectiva de manera individual pero dentro del mismo modelo. Aunque, se observa que no aportan significativamente sobre el bienestar económico.

Tabla 12. Estimadores por MCO y coeficientes estandarizados

Independientes	Dependiente: TEW_i											
	B	β	B	β	B	β	B	β	B	β	B	β
IEF_i	0.0908** (0.0382)	0.131**	0.0903** (0.0385)	0.133**	0.0847** (0.0378)	0.114**	0.0903** (0.0385)	0.133**	0.0847** (0.0378)	0.114**	0.0837** (0.0376)	0.113**
$ingreso_i$	1.019*** (0.364)	0.134***	1.025*** (0.380)	1.035***	0.979** (0.384)	0.129**	1.025*** (0.380)	0.135***	0.979** (0.384)	0.129**	1.015** (0.378)	0.134**
U_i	-5.187*** (1.360)	-0.194***	-5.030*** (1.366)	-0.188***	-4.940*** (1.348)	-0.185***	-5.030*** (1.366)	-0.188***	-4.940*** (1.348)	-0.185***	-4.898*** (1.344)	-0.183***
IF_i	3.387*** (1.534)	0.110**	3.698** (1.602)	0.124**	3.331** (1.566)	0.114**	3.698** (1.602)	0.124**	3.331** (1.566)	0.114**	3.069** (1.551)	0.105**
DF_i	-3.047*** (1.302)	-0.146***	-4.051*** (1.341)	-0.153***	-3.747*** (1.297)	-0.142***	-4.051*** (1.341)	-0.153***	-3.747*** (1.297)	-0.142***	-4.129*** (1.302)	-0.157***
$Sexo$	0.967 (1.341)	0.0368	0.831 (1.348)	0.0316	1.046 (1.356)	0.0398	0.831 (1.348)	0.0316	1.046 (1.356)	0.0398	0.911 (1.333)	0.0347
$Estado\ civil$	0.0957 (1.497)	0.00379	0.0803 (1.509)	0.00317	0.216 (1.508)	0.00822	0.0803 (1.509)	0.00317	0.216 (1.508)	0.00822	0.162 (1.470)	0.00619
$Educación$	-1.364 (1.271)	-0.0494	-1.245 (1.272)	-0.0472	-1.083 (1.280)	-0.0410	-1.245 (1.272)	-0.0472	-1.083 (1.280)	-0.0410	-1.117 (1.273)	-0.0423
$Edad$	2.874* (1.596)	0.105	2.804* (1.636)	0.102*	2.993* (1.652)	0.109*	2.804* (1.636)	0.102*	2.993* (1.652)	0.109*	2.789* (1.575)	0.0997*
$TP\ Certeza_i$			-0.925 (1.416)	-0.0334								
$TP\ Reflejo_i$		-0.0680	-1.981 (1.464)	-0.0658								
$TP\ Aislamiento_i$			-0.988 (1.372)	-0.0365								
$TP\ Certeza_i$					0.397 (1.303)	0.0150						
$TP\ Reflejo_i$					-1.099 (1.261)	-0.0722						
$TP\ Aislamiento_i$					-0.873 (1.438)	-0.0299						
$TU\ Certeza_i$							0.925 (1.416)	0.0334				
$TU\ Reflejo_i$							1.981 (1.464)	0.0658				
$TU\ Aislamiento_i$							0.988 (1.372)	0.0365				
$TU\ Certeza_i$									-0.397 (1.303)	-0.0150		
$TU\ Reflejo_i$									1.099 (1.261)	0.0722		
$TU\ Aislamiento_i$									0.873 (1.438)	0.0299		
TP_i											-4.220** (1.993)	-0.0985**
Constante	36.59*** (4.729)	36.50***	37.43*** (4.823)	37.43***	36.85*** (4.913)	36.85***	33.53*** (4.950)	33.53***	34.47*** (4.748)	34.47***	36.49*** (4.616)	36.49***
Observaciones	391	391	391	391	391	391	391	391	391	391	391	391
$R^2 - cuadrada$	0.149	0.140	0.143	0.143	0.141	0.141	0.143	0.143	0.141	0.140	0.145	0.145

Errores estándar robustos en parentesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Coefficientes normalizados robustos denotados por B

Coefficientes beta estandarizados denotados por β

Acerca de la regresión (4) y (5) se construyeron variables dicotómicas para los efectos certeza, reflejo y aislamiento pero que utilizaron la teoría de la utilidad esperada (TUE) para determinar sus ganancias o pérdidas. Es así, como se observa que las variables relacionadas a la toma de decisiones de manera individual no reportan efectos significativos sobre el modelo.

Derivado de lo anterior, se construyó una variable dicotómica derivada de los tres conceptos fundamentales de la teoría prospectiva: certeza, reflejo y aislamiento. En la regresión (6), se excluyen las variables dicotómicas individuales del efecto certeza, reflejo y aislamiento y se sustituye por la variable derivada denominada como teoría prospectiva identificada por TP_i .

Los efectos de la educación financiera sobre el bienestar económico son positivos y significativos. Esto determina que, ante el aumento de una unidad porcentual de educación financiera, la percepción de bienestar de los individuos aumentará en 0.08. Esto

coincide con la evidencia empírica reportada por Joo y Grable (2004), Lusardi y Mitchell (2008, 2009) y OECD (2017a). La significancia y relación positiva que revela esta variable, comprueba que la educación financiera tiene efectos positivos sobre el bienestar económico de los propietarios de negocios en Baja California. Esto es así, porque la educación financiera influye de manera positiva las habilidades del emprendimiento para crecer y desarrollarse (Suparno y Saptono, 2018). En concordancia con Sauza Ávila et al. (2017), la educación financiera es una capacidad que permite al individuo administrar y desarrollar la toma de decisiones financieras más acertadas que le permitan alcanzar sus metas económicas y elegir productos financieros (Grohmann, 2018). Por lo tanto, el individuo tomara mejores decisiones que le aporten mayor bienestar económico (Mitchell y Abusheva, 2016). A su vez, ante mayores niveles de educación financiera aumentan las competencias de los propietarios sobre el conocimiento, comportamiento y actitudes (Kaiser et al., 2020; OECD/INFE, 2020b). Entonces, las personas optimizarán la gestión de su capital con mayor facilidad, anticipándose a situaciones financieramente inesperadas (Makdissi et al., 2020), así que confirma que la educación financiera afecta positivamente al bienestar económico de los dueños de negocios en Baja California.

La variable del ingreso está medida en logaritmos, se confirma la relación positiva y significativa que mantiene sobre la percepción de los individuos, de manera que se puede interpretar como una elasticidad. Por lo tanto, ante un aumento en el ingreso, se observará un reflejo en el aumento del bienestar económico en 1%.

En cuanto a la variable de la inclusión financiera, se observa que el grado de inclusión de los empresarios mantiene una relación positiva y significativa, por lo tanto, la

inclusión es un factor relevante para mejorar el bienestar económico de la muestra (OECD, 2018; OECD/INFE, 2020a). Esto se puede complementar con las gráficas 9 y 10, pues es posible observar que entre los propietarios que son incluidos financieramente difieren las capacidades resilientes.

Las variables sociodemográficas como ser hombre, tener un alto grado de estudio y ser casado/a no demuestran efectos significativos sobre el bienestar económico, a excepción de la edad, contrario a lo que se evidencia en diversa literatura (Agnew y Harrison, 2015; Clark et al., 2021; Hasler et al., 2018; Lusardi, 2009, 2019; Lusardi et al., 2016; Lusardi & Mitchell, 2008; Mansilla Chiguay et al., 2016). Aunque, la estadística descriptiva demuestra que los hombres mantienen mayores habilidades financieras con respecto a las mujeres (anexo 10) (Agnew y Harrison, 2015; Lusardi y Mitchell, 2008).

Por otro lado, la muestra que se encuentra en un rango de edades entre 18 a 29 años mejora la percepción de bienestar de los individuos en 2.73 unidades. Esto se debe probablemente a que los conocimientos conforme a mayor edad se deprecian, por lo tanto, las decisiones financieras que afectan el bienestar se toman en una edad menor a los 50 años (Lusardi, 2019). De esta manera, es muy probable que mantengan una mayor participación en el sistema financiero, ya que la edad se relaciona positivamente con el bienestar económico (Garay Anaya, 2015).

Con respecto a las variables culturales, se propone evaluar la ausencia de incertidumbre (Hofstede, 1983) medida por el grado de sensación de estrés de los propietarios y la toma de decisiones a través de juicios heurísticos (teoría prospectiva) (Esguerra, 2016; Garay Anaya, 2015; Kahneman y Tversky, 1979; Kwok & Tadesse, 2006;

Thaler, 2018). En cuanto a la ausencia de incertidumbre UA_i , se observa que la relación de esta variable con respecto a la percepción de bienestar económico es negativa y significativa. Pues, según Hofstede (1983) evitar una sensación de incertidumbre (presencia de estrés) provoca comportamientos como: mayor ansiedad, mayor sentido de nacionalismo y conservatismo, preocupación por la seguridad en la vida, aumento de la confianza en los especialistas acerca de sus conocimientos y la competencia de las autoridades. Esto es así porque está relacionado con el concepto de la evitación de la incertidumbre (Easterlin, 1974; Hofstede, 1983; Kwok y Tadesse, 2006), es decir, ante la ausencia de incertidumbre los individuos mantienen mayores comportamientos y actitudes imprudentes. Pues, esto provoca que desconfíen de las instituciones, tienen mayor tolerancia a problemas económicos, menor sensación de ansiedad y estrés, y son menos conservadores para tomar decisiones. Esto significa que los individuos que no presencian estrés se basan en el sentido común y consideran que las instituciones existen para servir a la ciudadanía.

Por lo tanto, es probable que ante la presencia de estrés los propietarios de MiPyMe's en Baja California, mantengan una relación negativa con respecto a su bienestar económico, debido a que poco menos del 60% de la muestra mantiene sensaciones de incertidumbre, por lo tanto, demuestran una sensación de relajación pues no se acercan a las instituciones financieras. Probablemente, esto justifique la percepción de los propietarios de que no es necesario obtener financiamiento (Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y INEGI Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2018; INEGI y Secretaría de Economía, 2018). Entonces, tratar de evitar la sensación de

estrés está asociado a mayores probabilidades de que los individuos participen en un sistema financiero bancarizado (Kwok y Tadesse, 2006), la cultura es un factor importante para explicar la configuración de los sistemas financieros y el comportamiento de la población. Por otro lado, (Cetenak et al., 2017) considera que la cultura da forma a los comportamientos de las personas, normas e instituciones. Mientras que, Garay Anaya (2015) y Mitchell y Abusheva (2016), consideran que las condiciones culturales impiden que un individuo alcance un nivel de bienestar deseable.

Para Thaler (2018) las preferencias del consumidor por medio de la teoría prospectiva son un complemento para determinar los efectos de la toma de decisiones de las personas. Sin embargo, es importante considerar que la teoría prospectiva también incluye conceptos relacionados con las creencias o evidencias anecdóticas, por lo tanto, es posible considerarla como un factor cultural.

Por lo tanto, esta variable mide los efectos de la teoría preceptiva sobre el bienestar, se observa que mantiene un signo negativo y significativo, pues mientras se tomen decisiones a través juicios heurísticos, experiencias, historias o limitaciones cognitivas (Baker et al., 2017a; Esguerra, 2016; Fernández León et al., 2017; Gerardi et al., 2013; Kosciuczyk, 2012; Ladrón de Guevara Cortés et al., 2020; Sohn et al., 2012) para tomar decisiones, los efectos sobre el bienestar económico serán negativos. Esto tiene sentido, pues Kahneman y Tversky (1979) consideran que la teoría de la utilidad esperada sobre la práctica no refleja la toma de decisiones de los individuos (Aguiar González, 2004; Céspedes, 2009; Fernández León et al., 2017; Murphy, 2013), por lo tanto, en este trabajo se evidencia que efectivamente la teoría prospectiva afecta sobre el bienestar económico.

De esta manera, si los individuos toman decisiones a través de la teoría prospectiva, entonces los individuos basan sus estimaciones utilizando juicios heurísticos, experiencias, anécdotas, historias o perspectivas sesgadas y no determinan las ganancias o pérdidas sobre sus preferencias. Para Baker et al., (2017a) la toma de decisiones basadas en la racionalidad clásica, afecta positivamente la toma de decisiones, pues los individuos utilizan la teoría de la utilidad esperada (Levin y Rubin, 2004b) para elecciones óptimas contrario a lo que se postula en la teoría prospectiva.

Finalmente, la variable que refleja las capacidades resilientes de la muestra, es la variable DF_i mide la presencia de un déficit financiero como una afectación económica sufrida durante la pandemia. Es una marca de resiliencia financiera, se observa que tiene un efecto negativo y significativo, por lo tanto, se esperaría que los individuos al presenciar este tipo de situaciones en algún momento también logren mantener un mejor control sobre la capacidad de afrontar un déficit (OECD/INFE, 2020a).

En cuanto a los factores más relevantes que afectan el bienestar económico, se encuentra principalmente la ausencia de incertidumbre, seguido de la presencia de un déficit financiero, el ingreso, la educación financiera, la inclusión financiera y la variable que representa la teoría prospectiva.

Capítulo

5

Conclusiones

La educación financiera es un factor que moldea los conocimientos, comportamientos y actitudes de los individuos. Los propietarios de MiPyMe's en Baja California mantienen niveles de educación financiera intermedios, pues se encontró que en materia de educación financiera los dueños de empresas mantienen mejores comportamientos financieros y conocimientos financieros. Por el contrario, las actitudes financieras que el objeto de estudio demostró corresponden a conductas imprudentes. Pues, en relación a aspectos culturales como la ausencia de incertidumbre, el objeto de estudio presencié situaciones de estrés durante 2021-2022.

De este modo, se llega a la conclusión de que los propietarios de MiPyMe's trataron de evitar esta sensación de estrés, lo que provoca conductas financieras conservadoras. Esto significa, que el objeto de estudio en cierta medida prefirió ignorar las soluciones económicas propuestas por las instituciones gubernamentales para tratar de atenuar los problemas económicos derivado de la pandemia. Es decir, los individuos tuvieron la oportunidad de obtener créditos formales, pero eligieron no optar por este tipo de apoyo. Asimismo, se enfocaron en mantener un buen control financiero sobre el negocio que se relaciona con el comportamiento financiero y en ser más resilientes al tratar de resistir déficits financieros por medio de sus ahorros acompañado de no solicitar préstamos crediticios. Por lo tanto, esto significa que ignoraron en mayor medida, según sus actitudes financieras, la importancia de preocuparse por su bienestar en el largo plazo. No obstante,

también se destaca que en aspectos de conocimiento financiero la muestra demostró ligeramente comprender conceptos básicos sobre economía y comercio empresarial.

En conclusión, se ratifican las hipótesis planteadas en el presente trabajo, pues se confirma que la educación financiera, el ingreso y la inclusión financiera promueven una relación positiva sobre el bienestar económico. Esto es evidente, pues la estadística descriptiva por tamaño de empresa y a nivel regional, demuestra que los propietarios de MiPyMe's mantienen un nivel considerable de educación e inclusión financiera. Por lo tanto, es muy probable que ante cualquier oportunidad de inversión los dueños de empresas se acerquen a instituciones financieras o inversionistas para financiar su empresa. Lo que afecta positivamente sobre su bienestar económico, pues estos factores mejoran las capacidades empresariales de la muestra.

En concordancia con lo anterior, acerca de la teoría prospectiva sobre la toma de decisiones, resulta relevante que a nivel regional los empresarios realmente al responder el instrumento, evaluaron de manera conjunta los problemas experimentales para determinar el valor esperado. Pues la mayoría de la muestra respondió correctamente a las estimaciones de la teoría de la utilidad esperada. Es decir, utilizan la estimación del valor esperado para determinar ganancias o pérdidas sobre las elecciones disponibles, esto significa que eligen de manera racional dentro de una gran gama de opciones o preferencias de consumo y corresponde a efectos positivos sobre su bienestar económico.

Esto determina que la toma de decisiones de las MiPyMe's en Baja California confirma los supuestos de la teoría económica, no se basan en experiencias, creencias o juicios anecdóticos para tomar decisiones. Sin embargo, ante cualquier decisión

influenciada por alguno de los conceptos mencionados anteriormente, afecta negativamente sobre su bienestar.

Durante el periodo de 2021-2022 se demuestra que los propietarios realmente fueron resistentes a choques económicos, pues durante el 2020 se presenció una crisis económica nacional derivado del cierre temporal de las actividades económicas. Al estudiar las capacidades de resiliencia financiera de los individuos, fue posible determinar que la muestra enfrentó un déficit financiero, trato de resistirlo y de recuperarse a través de acercarse a alguna institución financiera o bien, mantener un colchón financiero. Sin embargo, esto no significa que exima los problemas relacionados a las habilidades financieras de la población. Pues, ante un choque económico que se suscite durante largos periodo de tiempo como lo fue el COVID-19, el contar con un colchón financiero únicamente provocaría un déficit financiero.

Realmente se esperaría que los dueños de MiPyMe's mantengan mejores actitudes financieras, se comprende que mantienen mayores hábitos para conservar un control sobre su negocio. Sin embargo, el problema radica principalmente en los hábitos relacionados a la preocupación sobre situaciones adversas en el largo plazo y el rol que debe asumir el empresario en la economía.

Durante este periodo, se entrevistó cerca del 83% a microempresas que mantuvieron actividades económicas informales, por lo tanto, este trabajo evidencia que las habilidades financieras de los individuos carecen de conocimientos financieros y actitudes financieras que afectan directamente sobre su bienestar. Claramente se destaca

que mantienen mejores habilidades financieras, pero deberían ser homogéneos entre las áreas de competencia (anexo 4).

En cuanto al bienestar económico, la percepción de los individuos de su bienestar con respecto a sus finanzas se observa dentro del promedio internacional. Es decir, se encuentran en un nivel donde la percepción de bienestar económico que expresan para determinar el estado en el cual pueden lograr sus metas financieras y tomar decisiones que le permitan disfrutar de la vida es un estado intermedio.

Acerca de las limitaciones del trabajo, no fue posible obtener mayor información acerca de la percepción que mantiene los propietarios sobre las instituciones financieras y sobre la socialización financiera. Por lo tanto, es recomendable para futuros trabajos seguir estas líneas de investigación para determinar otros aspectos relevantes que pueden afectar la toma de decisiones financieras de los individuos.

Anexos

Anexo 1: Encuesta de Educación Financiera y la toma de decisiones de

MiPyMe's en Baja California



Educación Financiera y la toma de decisiones de MiPyMes en BC

Este cuestionario solo se realiza con fines de investigación y no se hará ningún tipo de divulgación sobre la información proporcionada. Este cuestionario forma parte de una investigación para evaluar el nivel de educación financiera, bienestar, resiliencia financiera y el proceso de toma de decisiones de empresarios, realizada por Mtra. Nidia Gonzalez Arzabal. Docente e investigadora de la Universidad Autónoma de Baja California, campus Tijuana.

INFORMACIÓN GENERAL

1.- Elija su rango de edad:

☐ 18 - 29 años ☐ 30 - 59 años ☐ 60 o más

2.- Sexo

☐ Femenino

☐ Masculino

3.- Estado Civil:

☐ Soltero/a

☐ Casado/a

☐ Divorciado/a

☐ Viudo/a

4.- Grado de estudio alcanzado:

☐ Ninguno

☐ Preescolar o Kinder

☐ Primaria

☐ Secundaria

☐ Preparatoria o bachillerato

☐ Licenciatura o ingeniería

☐ Posgrado (Maestría o doctorado)

5.- Municipio

☐ Ensenada

☐ Mexicali

☐ Tecate

☐ Tijuana

☐ Rosarito

☐ San Quintín

6.- ¿Qué es usted del propietario (a) del negocio?

☐ Propietario (a)

☐ Gerente (a) o encargado (a)

☐ Empleado (a)

CARACTERÍSTICAS DE SU NEGOCIO

Estas preguntas se hacen solo con fines de investigación y no compartiremos ningún dato, es confidencial.

7.- ¿Cuál es la actividad principal de su negocio?

☐ Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza

☐ Industria Manufacturera (ej: Fabricación textil, prendas de vestir, alimento, bebidas, etc)

☐ Construcción

☐ Inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles

☐ Comercio al por mayor y al por menor

☐ Transporte, correos, almacenamiento

☐ Servicios de alojamiento, alimentos y bebidas

- ☐ Otros servicios personales como educación, belleza, reparaciones, lavandería, panteones, estacionamientos, servicios domésticos.
- ☐ Información en medios masivos
- ☐ Servicios empresariales como legales, contables, publicitarios, de limpieza.
- ☐ Otro
- ☐ No sé

8.- ¿En qué año inició operaciones su empresa? (4 dígitos, Ej: 2020)

9.- ¿Cuál es el ingreso semanal de su negocio? (esta pregunta es para estratificar los negocios en micro, pequeños o medianos; si usted conoce el tamaño de su negocio puede agregar cantidad y/o tamaño). No tiene que ser cantidad exacta, pero al menos un estimado para que sea posible construir una clasificación de los negocios en BC.

TEST DE EDUCACIÓN FINANCIERA

En esta sección se evaluará su nivel de educación financiera trate de contestar conforme a su conocimiento, criterio o experiencia. Al final de la encuesta se le mostrará el puntaje alcanzado (0 a 17 puntos).

10.- Me gustaría saber si cree que las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas:

	Verdadero	Falso
Los dividendos son parte de las ganancias que se distribuye entre sus accionistas.	☐	☐
Cuando una empresa consigue la participación de un inversor, le está otorgando al inversor una parte de la propiedad de la empresa.	☐	☐
Si una inversión ofrece la posibilidad de ganar mucho dinero, puede ser que también se pierda mucho dinero	☐	☐
La alta inflación significa que el costo de vida va en aumento	☐	☐
Un préstamo a 15 años necesita pagos mensuales más altos que un préstamo a 30 años, pero el interés total pagado al finalizar el préstamo será menor.	☐	☐

11.- ¿Tiene alguna cuenta corriente o de ahorros en un banco, oficina postal, cooperativa de crédito u otra institución financiera tradicional con sucursal física?

- ☐ Sí ☐ No ☐ No sabe

12.- Si su respuesta fue Sí en la pregunta anterior. Entonces, ¿Puede decirme cuál de estas declaraciones representa mejor su situación?

- ☐ Utilizo la misma cuenta para las finanzas de mi hogar y de la empresa.
- ☐ Tengo cuentas separadas para mi hogar y para mi negocio, pero me resulta bastante difícil administrar las finanzas del hogar y de la empresa por separado.
- ☐ Administro cuentas estrictamente separadas para mi hogar y para mi negocio
- ☐ No sé ☐ No aplica (no tiene cuenta)

13.- ¿Cuál de las siguientes afirmaciones describe mejor cómo tomó su decisión más reciente sobre un producto o servicio financiero para la empresa (por ejemplo, cuenta corriente, préstamo comercial, póliza de seguro, etc.)?

- ☐ Consideré varias opciones de diferentes proveedores financieros antes de tomar mi decisión.
- ☐ Consideré las diversas opciones de un proveedor financiero
- ☐ No consideré ninguna otra opción en absoluto
- ☐ Miré a mi alrededor, pero no había otras opciones que considerar

☐ No lo sé ☐ No aplica (no adquirió ningún producto o servicio)

14.- ¿Cómo mantiene los registros financieros de su empresa?

- ☐ En formato electrónico (por ejemplo, MS Excel o software dedicado)
☐ En papel (por ejemplo, anotarlos en un cuaderno, guardar recibos y facturas)
☐ Mantengo un registro de los registros financieros en mi cabeza
☐ Alguien más lo hace por mí (por ejemplo, un contador)
☐ De otra forma
☐ No suelo hacer un seguimiento
☐ No lo sé

15.- ¿Ha pensado en cómo financiará su propia jubilación o se mantendrá cuando deje de trabajar debido a la vejez?

- ☐ Sí ☐ No/ Todavía no ☐ No sé

16.- Imagine que mañana descubre que la mayoría del equipo que necesita para operar la empresa ha sido robada (podrían ser computadoras, vehículos u otro equipo). ¿Cuál de estas afirmaciones representa mejor lo que haría primero?

- ☐ Usaría el dinero que mi negocio ha reservado para emergencias.
☐ Reclamaría el seguro de todo o parte del equipo.
☐ Pediría un préstamo para comprar equipo nuevo.
☐ Usaría algunos fondos personales o domésticos
☐ Les pediría a familiares o amigos que me presten dinero o equipo.
☐ Dejaría mi negocio temporalmente o para siempre
☐ No lo sé, nunca pensé en cómo me las arreglaría
☐ Otro
☐ No sé

17.- Pensando en su negocio, ¿estaría de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones?

	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	No sé
Mantengo los datos y la información seguros sobre la empresa.	☐	☐	☐	☐	☐
Comparo el costo de diferentes fuentes de financiamiento para el negocio.	☐	☐	☐	☐	☐
Pronostico la rentabilidad del negocio con regularidad.	☐	☐	☐	☐	☐
Ajusté mi planificación de acuerdo con los cambios en los factores económicos.	☐	☐	☐	☐	☐
*Establezco metas financieras a largo plazo para el negocio y me esfuerzo por lograrlas.	☐	☐	☐	☐	☐
*Confío en acercarme a bancos e inversores externos para obtener financiación empresarial.	☐	☐	☐	☐	☐

*Prefiero seguir mi instinto en lugar de hacer planes financieros detallados para mi negocio.	☐	☐	☐	☐	☐
---	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

BIENESTAR FINANCIERO

Interesa saber la percepción o satisfacción que tiene de su vida.

18.- Para cada pregunta, ¿podría hacerme saber si describe su situación o pensamientos completamente, muy bien, algo, muy poco o nada?

	Completamente	Muy bien	Algo	Muy poco	Nada
Con mi situación económica actual siento que tendré las cosas que quiero en la vida (ej: viaje, casa, auto, etc.)	☐	☐	☐	☐	☐
Ante cualquier problema económico, me las arreglo por mí mismo	☐	☐	☐	☐	☐
Me preocupa que mi dinero no dure	☐	☐	☐	☐	☐
Me sobra dinero al final del mes	☐	☐	☐	☐	☐
Me guio por el buen control de mis finanzas	☐	☐	☐	☐	☐

RESILIENCIA FINANCIERA

Se obtendrá información sobre como cuida su dinero y afronta problemas económicos.

19.- Responda sí o no a las siguientes preguntas:

	Sí	No
¿Vigila atentamente sus finanzas?	☐	☐
¿Ha experimentado un déficit financiero (los gastos son más altos que los ingresos) en los últimos 12 meses?	☐	☐
¿Considera cuidadosamente cada compra?	☐	☐
¿Pagó sus facturas a tiempo y sin demoras?	☐	☐
¿Actualmente está ahorrando dinero activamente? (ahorrando activamente: acumulación de dinero con un rendimiento)	☐	☐
¿Tiene una meta financiera a largo plazo para la que planifica y ahorra?	☐	☐

20.- Si en los últimos 12 meses tuvo un déficit (gastos mayores a sus ingresos) ¿de qué manera lo afrontó?
Puede escoger varias opciones

- ☐ Préstamo formal: solicitó algún préstamo a alguna institución o banco
- ☐ Préstamo informal: pidió prestado a algún familiar, amigo o conocido, etc.
- ☐ No pidió prestado
- ☐ Prefirió retrasar sus pagos de deuda

21.- En caso de pérdida de ingresos ¿Cuánto tiempo cree que podría mantenerse con sus ahorros actuales?

- ☐ Aproximadamente una semana
- ☐ Aproximadamente un mes

- ☐ Aproximadamente tres meses
- ☐ Seis meses o más
- ☐ No sé

22.- ¿Ha sufrido estrés y preocupación por sus finanzas?

- ☐ Tiendo a preocuparme por pagar mis gastos de vida normales
- ☐ Solo me las arreglo económicamente

EJERCICIOS EXPERIMENTALES (TEORÍA PROSPECTIVA)

Elije una de las opciones con base en tu criterio y/o decisión personal (en este apartado no existen respuestas correctas o incorrectas).

23.- Elige entre:

- ☐ A: Ganar \$2,500 con probabilidad de 33%, ganar \$2,400 con probabilidad de 66%, ganar \$0 con probabilidad de 1%
- ☐ B: Ganar \$2,400 con certeza

24.- Elige entre:

- ☐ C: Ganar \$2,500 con probabilidad de 33%, ganar \$0 con probabilidad de 67%
- ☐ D: Ganar \$2,400 con probabilidad de 34%, ganar \$0 con probabilidad de 66%

25.- ¿Cuál de las dos alternativas prefieres?

- ☐ A: 80% de posibilidades de perder \$4,000, 20% de posibilidades de perder \$0
- ☐ B: 100% de posibilidades de perder \$3,000

26.- ¿Cuál de las siguientes dos alternativas prefieres?

- ☐ 20% de posibilidades de perder \$4,000, 80% de posibilidades de perder \$0
- ☐ 25% de posibilidades de perder \$3,000, 75% de posibilidades de perder \$0

27.- Además de lo que posees, te han dado \$1,000. Ahora se le pide que elija entre

- ☐ A: Ganar \$1,000 con probabilidad de 50%, ganar \$0 con probabilidad de 50%
- ☐ B: Ganar 500 con 100% de probabilidad

28.- Además de lo que posees, te han dado \$2,000. Ahora se le pide que elija entre:

- ☐ Perder \$1,000 con probabilidad de 50%, perder \$0 con probabilidad de 50%
- ☐ Perder \$500 con probabilidad de 100%

Anexo 2: Prueba Shapiro-Wilk

Variable	Obs	W	V	z	Prob>z
Índice de Bienestar Económico	465	0.993	2.192	1.881	0.030
Índice de Educación Financiera	465	0.984	5.047	3.879	0.000
ingreso	391	0.949	13.871	6.251	0.000
Índice de Conocimiento Financiero	465	0.980	6.251	4.391	0.000
Índice de Comportamiento Financiero	465	0.972	8.821	5.216	0.000
Índice de Actitudes Financieras	465	0.999	0.440	-1.966	0.975 *
Inclusión Financiera	465	0.996	1.323	0.670	0.251 *
Control sobre sus finanzas	465	0.979	6.754	4.577	0.000
Ha experimentado un deficit	465	1.000	0.057	-6.875	1.000 *
Considera cada compra	465	0.987	4.230	3.455	0.000
Pagaron sus facturas a tiempo	465	0.987	4.230	3.455	0.000
Ahorro Activo	465	0.999	0.174	-4.193	1.000 *
Meta financiera	465	0.995	1.696	1.266	0.103 *
Como afrontó un deficit	465	0.980	6.188	4.367	0.000
Colchón financiero	465	0.986	4.535	3.622	0.000
Estrés y preocupación	465	0.999	0.192	-3.954	1.000 *
Problema 1	465	0.998	0.671	-0.955	0.830 *
Problema 2	465	1.000	0.072	-6.319	1.000 *
Problema 3	465	0.993	2.149	1.832	0.033
Problema 4	465	1.000	0.055	-6.958	1.000 *
Problema 5	465	0.999	0.447	-1.929	0.973 *
Problema 6	465	0.994	1.922	1.565	0.059 *
Adulto	465	0.999	0.222	-3.610	1.000 *
Joven	465	0.996	1.325	0.674	0.250 *
Adulto Mayor	465	0.948	16.417	6.705	0.000
Sexo	465	1.000	0.042	-7.568	1.000 *
Casado/a	465	1.000	0.057	-6.875	1.000 *
Grado de Licenciatura	465	1.000	0.110	-5.290	1.000 *
Sector primario	465	0.703	93.679	10.877	0.000
Sector Secundario	465	0.982	5.641	4.145	0.000
Sector terciario	465	1.000	0.076	-6.183	1.000 *
Años de educación	465	0.910	28.461	8.023	0.000
Microempresa	465	0.984	4.961	3.838	0.000
Pequeña	465	0.978	6.906	4.630	0.000
Mediana	465	0.744	80.584	10.517	0.000
Teoría Prospectiva 1	465	0.998	0.658	-1.003	0.842 *

Teoría Propectiva 2	465	0.963	11.668	5.887	0.000
TUE certeza1	465	0.996	1.178	0.392	0.347 *
TUE certeza2	465	0.999	0.243	-3.394	1.000 *
TUE reflejo1	465	0.991	2.984	2.619	0.004
TUE reflejo2	465	0.999	0.193	-3.937	1.000 *
TUE aislamiento 1	465	0.997	0.870	-0.332	0.630 *
TUE aislamiento 2	465	0.996	1.256	0.546	0.292 *
Teoría de la Utilidad 1	465	0.999	0.302	-2.866	0.998 *
Teoría de la Utilidad 2	465	0.967	10.326	5.594	0.000

*p> 0.05 se entiende que tienen una distribución normal sobre la muestra

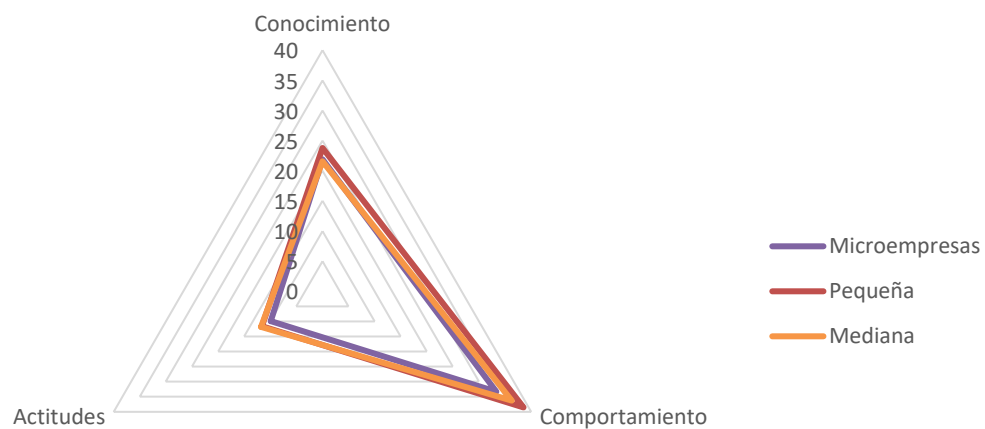
Anexo 3: Prueba de Spearman

Índice de Bienestar económico (variable dependiente)			
Variable	Obs	Spearman's Rho	Prob> t
Índice de Educación Financiera	465	0.196	0 *
Íngreso	391	0.1701	0.0007 *
Índice de Conocimiento Financiero	465	0.0699	0.1321
Índice de Comportamiento Financiero	465	0.1762	0.0001 *
Índice de Actitudes Financieras	465	0.1922	0 *
Inclusión Financiera	465	0.1776	0.0001 *
Control sobre sus finanzas	465	0.2628	0 *
Ha experimentado un deficit	465	-0.189	0 *
Considera cada compra	465	0.1754	0.0001 *
Pagaron sus facturas a tiempo	465	0.1703	0.0002 *
Ahorro Activo	465	0.2724	0 *
Meta financiera	465	0.2364	0 *
Como afrontó un deficit	465	0.0824	0.0759
Colchón financiero	465	0.2288	0 *
Estrés y preocupación	465	-0.2162	0 *
Problema 1	465	-0.0372	0.4239
Problema 2	465	0.0172	0.7119
Problema 3	465	0.0071	0.879
Problema 4	465	-0.1015	0.0286 *
Problema 5	465	0.008	0.8632
Problema 6	465	-0.0277	0.5513
Adulto	465	-0.0046	0.9218
Joven	465	-0.0258	0.5795
Adulto Mayor	465	0.0549	0.2372
Casado/a	465	0.0637	0.1704
Grado de Licenciatura	465	0.032	0.4908
Sector primario	465	0.0073	0.8757
Sector Secundario	465	-0.0046	0.9209
Sector terciario	465	0.0028	0.9526
Sexo	465	0.0926	0.0459 *
Años de educación	465	0.1028	0.0267 *
Microempresa	465	-0.1174	0.0113 *
Pequeña	465	0.1103	0.0174 *
Mediana	465	0.0352	0.4492
Teoría Prospectiva 1	465	-0.0094	0.8404

Teoría Propectiva 2	465	-0.0819	0.0777
TUE certeza1	465	0.0372	0.4239
TUE certeza2	465	-0.0172	0.7119
TUE reflejo1	465	-0.0071	0.879
TUE reflejo2	465	0.1015	0.0286
TUE aislamiento 1	465	-0.008	0.8632
TUE aislamiento 2	465	0.0277	0.5513
Teoría de la Utilidad 1	465	0.0094	0.8404
Teoría de la Utilidad 2	465	0.0819	0.0777

*p<0.05 demuestra correlación para explicar la variable independiente a la dependiente

Anexo 4: Áreas de competencia de Educación Financiera de MiPyMe's en Baja California 2021-2022



Anexo 5: Prueba Inflación de la Varianza (VIF)

Variable	VIF	1/VIF
Joven	1.55	0.647015
Casado	1.45	0.691641
FI	1.24	0.805614
lingreso	1.2	0.836569
IEF	1.15	0.866825
DFi	1.1	0.908486
UAi	1.09	0.919252
Sexo	1.08	0.922916
Lic	1.07	0.936661
TPReflejo1	1.04	0.960948
Mean VIF	1.2	

Variable	VIF	1/VIF
Joven	1.55	0.64441
Casado	1.45	0.691569
FI	1.26	0.791064
lingreso	1.2	0.832191
IEF	1.16	0.86557
DFi	1.13	0.887189
TPAislamiento1	1.11	0.900783
UAi	1.1	0.908941
TPCerteza1	1.1	0.911039
Sxo	1.09	0.914651
Lic	1.07	0.934979
TPReflejo1	1.05	0.950452
Mean VIF	1.19	

Variable	VIF	1/VIF
Joven	1.57	0.635792
Casado	1.45	0.689668
FI	1.24	0.805023
lingreso	1.2	0.831738
IEF	1.17	0.856955
DF	1.1	0.905478
Sexo	1.09	0.916923
UAi	1.07	0.931157
Lic	1.07	0.93741
TPAislamiento2	1.06	0.947746
TPReflejo2	1.03	0.969622
TPCerteza2	1.03	0.974854
Mean VIF	1.17	

Variable	VIF	1/VIF
Joven	1.55	0.64441
Casado	1.45	0.691569
FI	1.26	0.791064
lingreso	1.2	0.832191
IEF	1.16	0.86557
DFi	1.13	0.887189
TUEAislamiento1	1.11	0.900783
UAi	1.1	0.908941
TUECerteza1	1.1	0.911039
Sexo	1.09	0.914651
Lic	1.07	0.934979
TUEReflejo1	1.05	0.950452
Mean VIF	1.19	

Variable	VIF	1/VIF
Joven	1.57	0.635792
Casado	1.45	0.689668
FI	1.24	0.805023

lingreso	1.2	0.831738
IEF	1.17	0.856955
DFi	1.1	0.905478
Sexo	1.09	0.916923
UAI	1.07	0.931157
Lic	1.07	0.93741
TUEAislamiento2	1.06	0.947746
TUEReflejo2	1.03	0.969622
TUECerteza2	1.03	0.974854
Mean VIF	1.17	

Variable	VIF	1/VIF
Joven	1.55	0.64539
Casado	1.45	0.691912
FI	1.23	0.81074
lingreso	1.19	0.836833
IEF	1.16	0.861313
DFi	1.11	0.898207
Sexo	1.08	0.92242
UAI	1.07	0.931629
Lic	1.06	0.941863
TP2	1.03	0.970429
Mean VIF	1.19	

Anexo 6: Prueba de White

Prueba de homocedasticidad (Prueba de White)					
White's	test for	Ho:	homoskedasticity		
	against	Ha:	unrestricted heteroskedasticity		
Prob	>	chi2	=	0.0468	
Source	chi2	df	p	Los indicadores no son eficientes	
Heteroskedasticity	76.04	57	0.0468		
Skewness	7.07	10	0.7184		
Kurtosis	0.3	1	0.5866		
Total	83.41	68	0.0987		

Prueba de homocedasticidad (Prueba de White)					
White's	test for	Ho:	homoskedasticity		
	against	Ha:	unrestricted heteroskedasticity		
Prob	>	chi2	=	0.0217	
Source	chi2	df	p	Los indicadores no son eficientes	
Heteroskedasticity	107.54	80	0.0217		
Skewness	10.97	12	0.5312		
Kurtosis	0.51	1	0.4755		
Total	119.03	93	0.0357		

Prueba de homocedasticidad (Prueba de White)					
White's	test for	Ho:	homoskedasticity		
	against	Ha:	unrestricted heteroskedasticity		
Prob	>	chi2	=	0.0242	
Source	chi2	df	p	Los indicadores no son eficientes	
Heteroskedasticity	106.84	80	0.0242		
Skewness	10.55	12	0.5675		
Kurtosis	0.07	1	0.7919		

Total	117.47	93	0.0441		

Prueba de homocedasticidad (Prueba de White)					
White's	test for	Ho:	homoskedasticity		
	against	Ha:	unrestricted heteroskedasticity		
Prob	>	chi2	=	0.0242	
Source	chi2	df	p	Los indicadores no son eficientes	
Heteroskedasticity	106.84	80	0.0242		
Skewness	10.55	12	0.5675		
Kurtosis	0.07	1	0.7919		
Total	117.47	93	0.0441		

Prueba de homocedasticidad (Prueba de White)					
White's	test for	Ho:	homoskedasticity		
	against	Ha:	unrestricted heteroskedasticity		
Prob	>	chi2	=	0.1572	
Source	chi2	df	p	Los indicadores son eficientes	
Heteroskedasticity	67.69	57	0.1572		
Skewness	9.26	10	0.5079		
Kurtosis	0.04	1	0.8496		
Total	79.88	68	0.1535		

Anexo 7: Prueba Bresuch-Pagan

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity				
Ho: Constant variance				
Variables: fitted values of iewi				
Prob	>	chi2	=	0.0222
			Los indicadores no son eficientes	

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity				
Ho: Constant variance				
Variables: fitted values of iewi				
Prob	>	chi2	=	0.0139
			Los indicadores no son eficientes	

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity				
Ho: Constant variance				
Variables: fitted values of iewi				
Prob	>	chi2	=	0.0133
			Los indicadores no son eficientes	

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity				
Ho: Constant variance				
Variables: fitted values of iewi				
Prob	>	chi2	=	0.0139
			Los indicadores no son eficientes	

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity				
Ho: Constant variance				
Variables: fitted values of iewi				
Prob	>	chi2	=	0.0133

			Los indicadores no son eficientes

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity					
Ho: Constant variance					
Variables: fitted values of iewi					
Prob	>	chi2	=	0.04	
			Los indicadores no son eficientes		

Anexo 8: Normalidad de los Errores

Test de normalidad en los errores					
Ho: El error se distribuye de manera normal					
Ha: No hay normalidd en los errores					
Skewness/Kurtosis	tests	for	Normality		
				joint	-----
Variable	Obs Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj	chi2(2)	Prob>chi2
RES1	391 0.2938	0.8421		1.15	0.5632

Test de normalidad en los errores					
Ho: El error se distribuye de manera normal					
Ha: No hay normalidd en los errores					
Skewness/Kurtosis	tests	for	Normality		
					joint
Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
RES2	391	0.3217	0.7378	1.1	0.5768

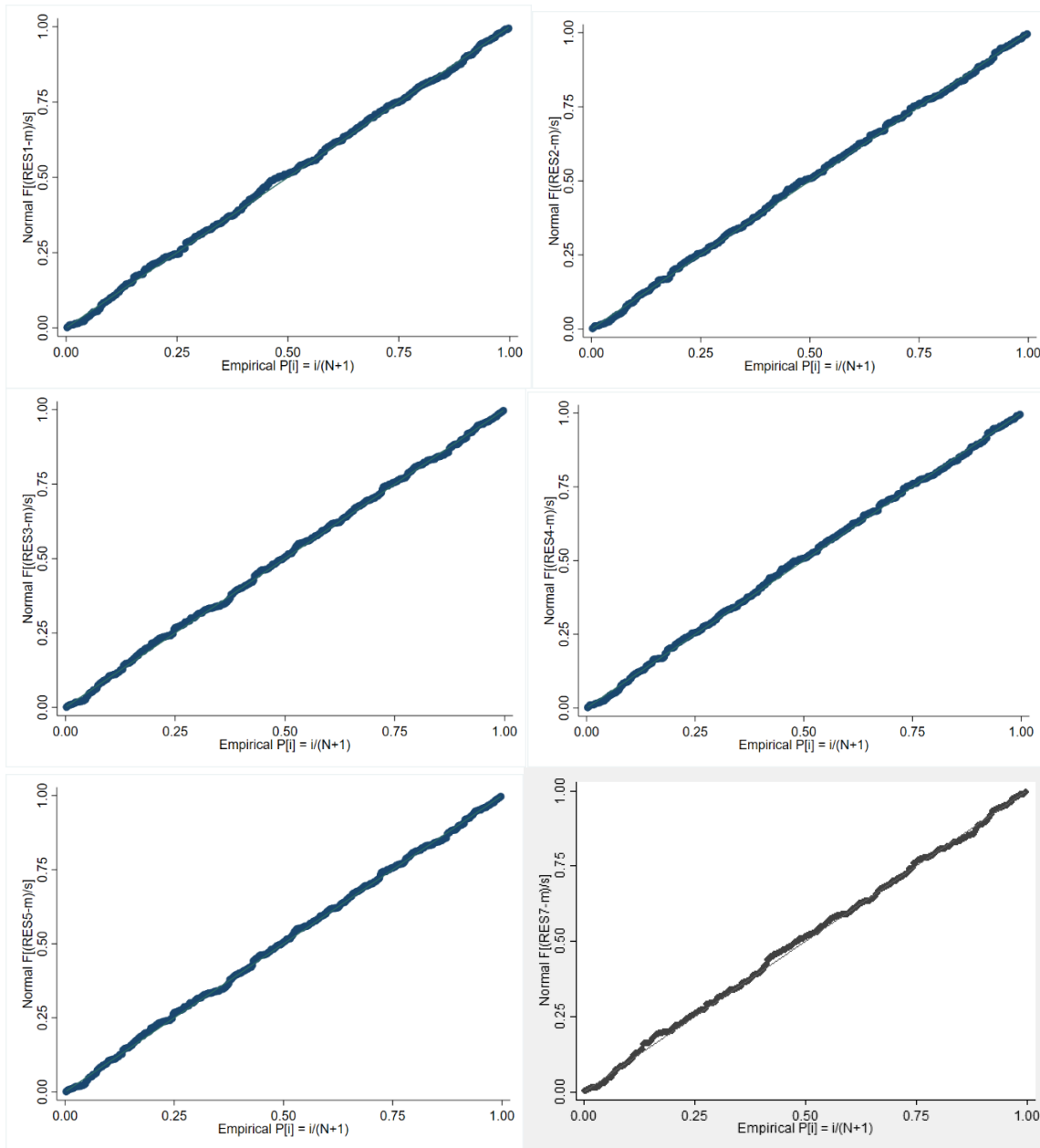
Test de normalidad en los errores					
Ho: El error se distribuye de manera normal					
Ha: No hay normalidd en los errores					
Skewness/Kurtosis	tests	for	Normality		
				joint	-----
Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
RES3	391	0.2738	0.9837	1.2	0.5476

Test de normalidad en los errores					
Ho: El error se distribuye de manera normal					
Ha: No hay normalidd en los errores					
Skewness/Kurtosis	tests	for	Normality		
				joint	-----

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
RES4	391	0.3217	0.7378	1.1	0.5768

Test de normalidad en los errores					
Ho: El error se distribuye de manera normal					
Ha: No hay normalidd en los errores					
Skewness/Kurtosis	tests	for	Normality		
				joint	-----
Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
RES5	391	0.2738	0.9837	1.2	0.5476

Test de normalidad en los errores					
Ho: El error se distribuye de manera normal					
Ha: No hay normalidd en los errores					
Skewness/Kurtosis	tests	for	Normality		
				joint	-----
Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
RES6	391	0.2338	0.756	1.52	0.5



Anexo 9: Matriz de Correlación de Pearson

	e(b)	e(rho)	e(p)	e(count)
iewi				
iewi	1	1		391
IEF	0.1645909	0.1645909	0.001089	391
ingreso	0.1753656	0.1753656	0.0004948	391
IConocimie~F	0.0552136	0.0552136	0.2761039	391
ICF	0.1195059	0.1195059	0.0180793	391
IATT	0.2047635	0.2047635	0.0000452	391
fi	0.1632469	0.1632469	0.0011977	391
rf1	0.2680567	0.2680567	7.35E-08	391
rf2	-0.2174808	-0.2174808	0.0000143	391
rf3	0.1339099	0.1339099	0.0080166	391
rf4	0.194746	0.194746	0.0001063	391
rf5	0.3042154	0.3042154	8.13E-10	391
rf6	0.2591316	0.2591316	2.03E-07	391
rf7	0.0827692	0.0827692	0.1022126	391
rf8	0.2239078	0.2239078	7.81E-06	391
rf9	-0.2113293	-0.2113293	0.0000252	391
problema1	-0.0196105	-0.0196105	0.6990754	391
problema2	0.0210963	0.0210963	0.6775109	391
problema3	-0.0084226	-0.0084226	0.8681442	391
problema4	-0.086395	-0.086395	0.0879945	391
problema5	-0.0192465	-0.0192465	0.7043974	391
problema6	-0.0505851	-0.0505851	0.3184285	391
Adulto	-0.0188059	-0.0188059	0.7108577	391
sexo	0.0969517	0.0969517	0.0554322	391
Casado	0.0333232	0.0333232	0.5111838	391
Lic	0.0208314	0.0208314	0.6813359	391
primario	-0.0182728	-0.0182728	0.7187018	391
secundario	-0.0155039	-0.0155039	0.7599041	391
terciario	-0.0069905	-0.0069905	0.8904084	391
añoseducac~n	0.1314876	0.1314876	0.0092416	391
IEF				
IEF	1	1		391
ingreso	0.2460506	0.2460506	8.41E-07	391
IConocimie~F	0.4400607	0.4400607	5.99E-20	391
ICF	0.9116715	0.9116715	2.50E-152	391
IATT	0.6860299	0.6860299	1.09E-55	391

fi	0.2783689	0.2783689	2.17E-08	391
rf1	0.2645539	0.2645539	1.10E-07	391
rf2	-0.0417457	-0.0417457	0.410404	391
rf3	0.1118585	0.1118585	0.0269859	391
rf4	0.100955	0.100955	0.0460467	391
rf5	0.1005317	0.1005317	0.0469717	391
rf6	0.1581761	0.1581761	0.001704	391
rf7	-0.1130274	-0.1130274	0.0254184	391
rf8	0.313597	0.313597	2.27E-10	391
rf9	0.0574172	0.0574172	0.2573609	391
problema1	0.044432	0.044432	0.3809176	391
problema2	0.0590526	0.0590526	0.2440316	391
problema3	0.1056682	0.1056682	0.0367424	391
problema4	-0.0806211	-0.0806211	0.1114595	391
problema5	0.1050034	0.1050034	0.0379495	391
problema6	-0.1086228	-0.1086228	0.0317649	391
Adulto	0.1239629	0.1239629	0.0141738	391
sexo	0.0539211	0.0539211	0.2875184	391
Casado	0.1686686	0.1686686	0.0008124	391
Lic	0.0629241	0.0629241	0.2144249	391
primario	-0.0551954	-0.0551954	0.2762626	391
secundario	0.0934836	0.0934836	0.0647985	391
terciario	0.0226054	0.0226054	0.6558725	391
añoseducac~n	0.2702591	0.2702591	5.69E-08	391
lingreso				
lingreso	1	1		391
lConocimie~F	0.1261313	0.1261313	0.0125576	391
ICF	0.2393968	0.2393968	1.68E-06	391
IATT	0.1131507	0.1131507	0.0252578	391
fi	0.2338968	0.2338968	2.94E-06	391
rf1	0.1533909	0.1533909	0.0023547	391
rf2	-0.107955	-0.107955	0.0328363	391
rf3	0.1193202	0.1193202	0.0182608	391
rf4	-0.0569724	-0.0569724	0.2610713	391
rf5	-0.0881269	-0.0881269	0.0817879	391
rf6	0.024825	0.024825	0.6245684	391
rf7	-0.0389854	-0.0389854	0.4420655	391
rf8	0.1903526	0.1903526	0.0001527	391
rf9	0.0246591	0.0246591	0.6268854	391
problema1	-0.005356	-0.005356	0.9159238	391
problema2	-0.0145616	-0.0145616	0.7740891	391

problema3	0.0571465	0.0571465	0.2596149	391
problema4	-0.0263046	-0.0263046	0.6040652	391
problema5	0.1089059	0.1089059	0.0313196	391
problema6	-0.1148985	-0.1148985	0.0230729	391
Adulto	0.1739564	0.1739564	0.00055	391
sexo	0.204775	0.204775	0.0000451	391
Casado	0.1855515	0.1855515	0.0002248	391
Lic	0.0820052	0.0820052	0.105429	391
primario	-0.0223749	-0.0223749	0.6591598	391
secundario	0.1167067	0.1167067	0.0209864	391
terciario	-0.027794	-0.027794	0.5837346	391
añoseducac~n	0.2595761	0.2595761	1.93E-07	391
IConocimie~F				
IConocimie~F	1	1		391
ICF	0.1328815	0.1328815	0.0085178	391
IATT	0.0537498	0.0537498	0.2890549	391
fi	0.1833559	0.1833559	0.0002674	391
rf1	0.1754718	0.1754718	0.0004908	391
rf2	-0.0632309	-0.0632309	0.2121935	391
rf3	0.0965977	0.0965977	0.0563336	391
rf4	0.0987502	0.0987502	0.0510358	391
rf5	-0.0036471	-0.0036471	0.9426922	391
rf6	0.1088553	0.1088553	0.0313989	391
rf7	0.0168154	0.0168154	0.7402958	391
rf8	0.0827908	0.0827908	0.102123	391
rf9	-0.0756808	-0.0756808	0.1352169	391
problema1	0.0078443	0.0078443	0.8771239	391
problema2	0.0246285	0.0246285	0.6273134	391
problema3	0.0396564	0.0396564	0.4342435	391
problema4	-0.0229142	-0.0229142	0.651479	391
problema5	-0.0051038	-0.0051038	0.9198698	391
problema6	-0.0015708	-0.0015708	0.9753002	391
Adulto	0.1483134	0.1483134	0.0032864	391
sexo	0.172184	0.172184	0.0006276	391
Casado	0.1791402	0.1791402	0.0003712	391
Lic	-0.0583011	-0.0583011	0.2500956	391
primario	-0.0375986	-0.0375986	0.4584831	391
secundario	0.0471057	0.0471057	0.3528948	391
terciario	0.033522	0.033522	0.508665	391
añoseducac~n	0.0543047	0.0543047	0.2840982	391
ICF				

ICF	1	1		391
IATT	0.5181408	0.5181408	3.04E-28	391
fi	0.2542453	0.2542453	3.48E-07	391
rf1	0.2235902	0.2235902	8.06E-06	391
rf2	-0.0164248	-0.0164248	0.7461193	391
rf3	0.0973582	0.0973582	0.054412	391
rf4	0.0801701	0.0801701	0.1134821	391
rf5	0.0892196	0.0892196	0.0780574	391
rf6	0.1031274	0.1031274	0.041538	391
rf7	-0.1218751	-0.1218751	0.0159	391
rf8	0.3281974	0.3281974	2.85E-11	391
rf9	0.0888132	0.0888132	0.0794283	391
problema1	0.0377026	0.0377026	0.4572404	391
problema2	0.0411596	0.0411596	0.4170119	391
problema3	0.0932708	0.0932708	0.0654131	391
problema4	-0.1031046	-0.1031046	0.0415832	391
problema5	0.1062833	0.1062833	0.0356548	391
problema6	-0.1151858	-0.1151858	0.0227297	391
Adulto	0.0846917	0.0846917	0.0944623	391
sexo	0.0391902	0.0391902	0.4396695	391
Casado	0.1395018	0.1395018	0.0057245	391
Lic	0.0892612	0.0892612	0.0779183	391
primario	-0.0163124	-0.0163124	0.7477964	391
secundario	0.083034	0.083034	0.101116	391
terciario	0.0027789	0.0027789	0.956319	391
añoseducac~n	0.2857116	0.2857116	8.83E-09	391
IATT				
IATT	1	1		391
fi	0.122819	0.122819	0.015098	391
rf1	0.1584202	0.1584202	0.0016757	391
rf2	-0.0308346	-0.0308346	0.5432495	391
rf3	0.0355724	0.0355724	0.4830732	391
rf4	0.0377278	0.0377278	0.4569392	391
rf5	0.1275259	0.1275259	0.0116061	391
rf6	0.1632833	0.1632833	0.0011947	391
rf7	-0.1059299	-0.1059299	0.0362764	391
rf8	0.1750352	0.1750352	0.0005073	391
rf9	0.0635899	0.0635899	0.2096046	391
problema1	0.0500725	0.0500725	0.3233637	391
problema2	0.0722547	0.0722547	0.1538584	391
problema3	0.0873416	0.0873416	0.0845571	391

problema4	0.0014849	0.0014849	0.9766507	391
problema5	0.10338	0.10338	0.0410386	391
problema6	-0.0868968	-0.0868968	0.0861587	391
Adulto	0.0493227	0.0493227	0.3306716	391
sexo	-0.1027712	-0.1027712	0.0422507	391
Casado	0.0341749	0.0341749	0.5004395	391
Lic	0.061801	0.061801	0.2227344	391
primario	-0.1043432	-0.1043432	0.0391811	391
secundario	0.0627894	0.0627894	0.2154095	391
terciario	0.0320781	0.0320781	0.5271024	391
añoseducac~n	0.1627763	0.1627763	0.0012381	391
fi				
fi	1	1		391
rf1	0.16945	0.16945	0.0007674	391
rf2	-0.1213084	-0.1213084	0.0163992	391
rf3	0.1399063	0.1399063	0.0055841	391
rf4	0.0565606	0.0565606	0.2645391	391
rf5	0.0481512	0.0481512	0.3423002	391
rf6	0.1597522	0.1597522	0.0015288	391
rf7	0.0564736	0.0564736	0.2652761	391
rf8	0.2141566	0.2141566	0.0000195	391
rf9	0.0016851	0.0016851	0.9735038	391
problema1	0.0951218	0.0951218	0.0602236	391
problema2	0.073673	0.073673	0.1459179	391
problema3	0.1119583	0.1119583	0.0268489	391
problema4	0.0671447	0.0671447	0.1851896	391
problema5	0.1752464	0.1752464	0.0004993	391
problema6	-0.0854335	-0.0854335	0.0916006	391
Adulto	0.2017156	0.2017156	0.0000589	391
sexo	0.1644506	0.1644506	0.0010999	391
Casado	0.1404458	0.1404458	0.0054017	391
Lic	0.2048181	0.2048181	0.000045	391
primario	-0.009643	-0.009643	0.8492532	391
secundario	0.0005233	0.0005233	0.9917711	391
terciario	0.0182418	0.0182418	0.7191588	391
añoseducac~n	0.3196019	0.3196019	9.80E-11	391
rf1				
rf1	1	1		391
rf2	-0.1268432	-0.1268432	0.0120636	391
rf3	0.3771451	0.3771451	1.16E-14	391
rf4	0.0956535	0.0956535	0.0587974	391

rf5	0.177674	0.177674	0.0004153	391
rf6	0.1813852	0.1813852	0.000312	391
rf7	-0.0658127	-0.0658127	0.1940798	391
rf8	0.2448733	0.2448733	9.52E-07	391
rf9	-0.0483457	-0.0483457	0.3403516	391
problema1	0.0488361	0.0488361	0.3354703	391
problema2	0.043748	0.043748	0.3883006	391
problema3	0.083183	0.083183	0.1005031	391
problema4	-0.0192081	-0.0192081	0.70496	391
problema5	0.0027541	0.0027541	0.9567091	391
problema6	-0.0740581	-0.0740581	0.1438168	391
Adulto	0.1116665	0.1116665	0.0272511	391
sexo	0.1470332	0.1470332	0.003569	391
Casado	0.0654443	0.0654443	0.1965931	391
Lic	0.0407654	0.0407654	0.4214906	391
primario	0.0355759	0.0355759	0.4830293	391
secundario	0.0702072	0.0702072	0.1658926	391
terciario	-0.081658	-0.081658	0.106917	391
añoseducac~n	0.1091155	0.1091155	0.0309935	391
rf2				
rf2	1	1		391
rf3	-0.0861705	-0.0861705	0.0888263	391
rf4	-0.2001519	-0.2001519	0.0000673	391
rf5	-0.1083276	-0.1083276	0.0322348	391
rf6	-0.0470061	-0.0470061	0.3539148	391
rf7	-0.1394993	-0.1394993	0.0057253	391
rf8	-0.2188459	-0.2188459	0.0000126	391
rf9	0.2450763	0.2450763	9.32E-07	391
problema1	-0.1444744	-0.1444744	0.0042007	391
problema2	-0.039683	-0.039683	0.4339345	391
problema3	-0.041689	-0.041689	0.4110404	391
problema4	0.0303468	0.0303468	0.5496491	391
problema5	-0.0411232	-0.0411232	0.4174247	391
problema6	0.0251099	0.0251099	0.6205971	391
Adulto	-0.0387045	-0.0387045	0.4453631	391
sexo	-0.1063665	-0.1063665	0.0355099	391
Casado	-0.0768747	-0.0768747	0.1291458	391
Lic	-0.0935452	-0.0935452	0.0646214	391
primario	-0.0354672	-0.0354672	0.4843691	391
secundario	-0.0010187	-0.0010187	0.9839799	391
terciario	0.0649494	0.0649494	0.2000067	391

añoseducac~n	-0.1866772	-0.1866772	0.0002055	391
rf3				
rf3	1	1		391
rf4	0.0500795	0.0500795	0.3232956	391
rf5	0.0975021	0.0975021	0.0540546	391
rf6	0.0512779	0.0512779	0.3118373	391
rf7	-0.0962702	-0.0962702	0.0571784	391
rf8	0.1838475	0.1838475	0.0002573	391
rf9	-0.0416119	-0.0416119	0.4119068	391
problema1	0.0601261	0.0601261	0.2355498	391
problema2	0.0426982	0.0426982	0.3997978	391
problema3	0.0693541	0.0693541	0.1711098	391
problema4	0.047094	0.047094	0.3530151	391
problema5	0.0373688	0.0373688	0.4612373	391
problema6	-0.0696198	-0.0696198	0.1694719	391
Adulto	0.083345	0.083345	0.0998402	391
sexo	0.0481034	0.0481034	0.3427794	391
Casado	0.113826	0.113826	0.0243933	391
Lic	0.0452161	0.0452161	0.3725624	391
primario	-0.1094658	-0.1094658	0.0304549	391
secundario	0.074119	0.074119	0.1434867	391
terciario	0.0033092	0.0033092	0.9479936	391
añoseducac~n	0.0496541	0.0496541	0.3274284	391
rf4				
rf4	1	1		391
rf5	0.1441741	0.1441741	0.0042811	391
rf6	0.1615712	0.1615712	0.0013472	391
rf7	0.0264814	0.0264814	0.6016345	391
rf8	0.1051943	0.1051943	0.0375994	391
rf9	-0.1580522	-0.1580522	0.0017185	391
problema1	-0.0326041	-0.0326041	0.5203471	391
problema2	0.1022838	0.1022838	0.0432426	391
problema3	0.0888271	0.0888271	0.0793812	391
problema4	0.0005774	0.0005774	0.990919	391
problema5	-0.0393213	-0.0393213	0.4381391	391
problema6	0.1029038	0.1029038	0.0419841	391
Adulto	-0.1116515	-0.1116515	0.0272719	391
sexo	0.0017988	0.0017988	0.9717161	391
Casado	0.0151122	0.0151122	0.7657905	391
Lic	0.0527948	0.0527948	0.2977207	391
primario	-0.034613	-0.034613	0.49496	391

secundario	-0.1675931	-0.1675931	0.0008782	391
terciario	0.0224675	0.0224675	0.6578383	391
añoseducac~n	0.0532939	0.0532939	0.2931705	391
rf5				
rf5	1	1		391
rf6	0.3239697	0.3239697	5.26E-11	391
rf7	-0.0050612	-0.0050612	0.920536	391
rf8	0.1595875	0.1595875	0.0015463	391
rf9	-0.0216011	-0.0216011	0.6702414	391
problema1	-0.0414974	-0.0414974	0.4131954	391
problema2	0.0027248	0.0027248	0.9571693	391
problema3	-0.007452	-0.007452	0.883223	391
problema4	-0.0653815	-0.0653815	0.1970238	391
problema5	-0.0450117	-0.0450117	0.3747297	391
problema6	0.0172996	0.0172996	0.7330984	391
Adulto	-0.1432941	-0.1432941	0.0045248	391
sexo	-0.0120663	-0.0120663	0.8120045	391
Casado	-0.0987912	-0.0987912	0.0509392	391
Lic	-0.0108827	-0.0108827	0.8301508	391
primario	-0.0506553	-0.0506553	0.3177563	391
secundario	-0.0558005	-0.0558005	0.2710235	391
terciario	0.0053776	0.0053776	0.9155859	391
añoseducac~n	0.0534173	0.0534173	0.2920525	391
rf6				
rf6	1	1		391
rf7	0.0340463	0.0340463	0.5020537	391
rf8	0.140227	0.140227	0.005475	391
rf9	-0.0811275	-0.0811275	0.1092226	391
problema1	-0.032179	-0.032179	0.5258034	391
problema2	0.0002401	0.0002401	0.9962246	391
problema3	0.042439	0.042439	0.4026672	391
problema4	-0.0152572	-0.0152572	0.7636105	391
problema5	-0.0871028	-0.0871028	0.0854138	391
problema6	-0.0076107	-0.0076107	0.8807545	391
Adulto	-0.0370683	-0.0370683	0.4648509	391
sexo	0.039787	0.039787	0.4327298	391
Casado	-0.0168093	-0.0168093	0.7403864	391
Lic	-0.0532866	-0.0532866	0.2932363	391
primario	-0.0150712	-0.0150712	0.7664089	391
secundario	-0.0243382	-0.0243382	0.6313786	391
terciario	0.0101809	0.0101809	0.8409521	391

añoseducac~n	0.0431427	0.0431427	0.3949049	391
rf7				
rf7	1	1		391
rf8	0.0611057	0.0611057	0.2279931	391
rf9	-0.1494513	-0.1494513	0.0030525	391
problema1	-0.0202731	-0.0202731	0.6894267	391
problema2	0.0468899	0.0468899	0.3551071	391
problema3	0.0255507	0.0255507	0.6144738	391
problema4	0.0009396	0.0009396	0.9852238	391
problema5	0.1219334	0.1219334	0.0158494	391
problema6	-0.0662843	-0.0662843	0.1908973	391
Adulto	0.0073537	0.0073537	0.8847532	391
sexo	-0.0046944	-0.0046944	0.9262779	391
Casado	-0.0138564	-0.0138564	0.784754	391
Lic	-0.0047172	-0.0047172	0.9259213	391
primario	0.0564806	0.0564806	0.265217	391
secundario	-0.078461	-0.078461	0.1214089	391
terciario	0.0237216	0.0237216	0.6400504	391
añoseducac~n	-0.0005446	-0.0005446	0.9914349	391
rf8				
rf8	1	1		391
rf9	-0.042008	-0.042008	0.4074668	391
problema1	0.0310538	0.0310538	0.5403844	391
problema2	0.0761606	0.0761606	0.1327509	391
problema3	0.0703016	0.0703016	0.1653226	391
problema4	-0.0294951	-0.0294951	0.5609121	391
problema5	0.023074	0.023074	0.6492108	391
problema6	-0.1157826	-0.1157826	0.0220312	391
Adulto	0.1306728	0.1306728	0.0096896	391
sexo	0.2264118	0.2264118	6.14E-06	391
Casado	0.173081	0.173081	0.0005872	391
Lic	0.1264103	0.1264103	0.0123619	391
primario	-0.1299893	-0.1299893	0.0100801	391
secundario	0.0538944	0.0538944	0.2877581	391
terciario	0.0072019	0.0072019	0.8871165	391
añoseducac~n	0.2716064	0.2716064	4.86E-08	391
rf9				
rf9	1	1		391
problema1	0.0313148	0.0313148	0.536985	391
problema2	0.021681	0.021681	0.6690945	391
problema3	-0.1124027	-0.1124027	0.0262461	391

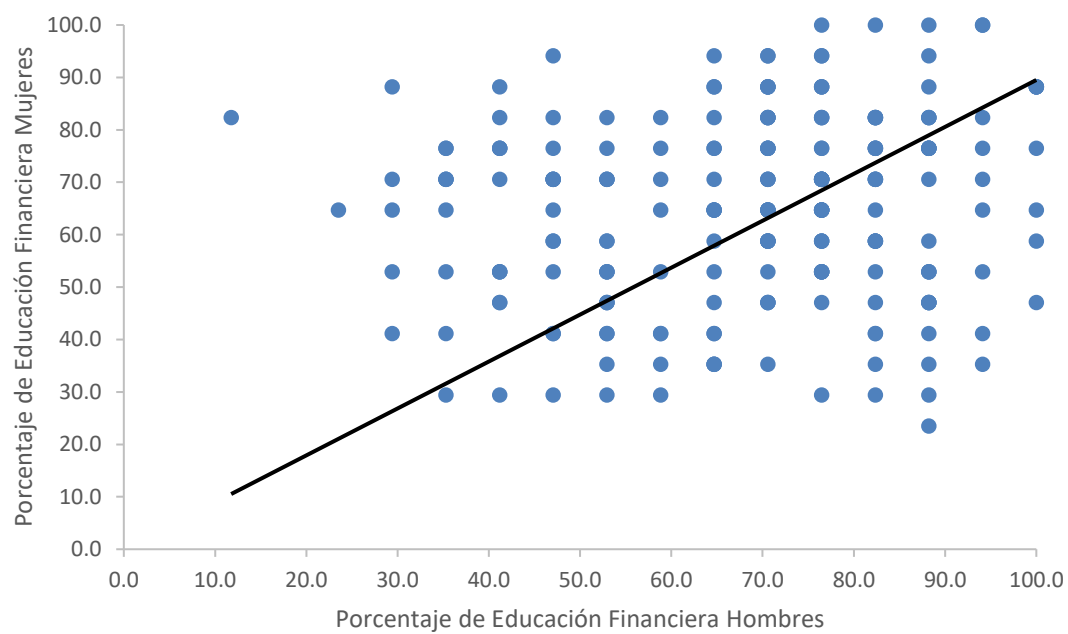
problema4	0.01497	0.01497	0.7679324	391
problema5	0.0880546	0.0880546	0.0820398	391
problema6	0.0052174	0.0052174	0.9180912	391
Adulto	0.0370522	0.0370522	0.4650449	391
sexo	-0.0373822	-0.0373822	0.4610765	391
Casado	-0.0316144	-0.0316144	0.5330949	391
Lic	-0.0301687	-0.0301687	0.5519955	391
primario	-0.0470509	-0.0470509	0.3534563	391
secundario	0.1047733	0.1047733	0.038375	391
terciario	-0.0788471	-0.0788471	0.1195816	391
añoseducac~n	-0.0398301	-0.0398301	0.4322314	391
problema1				
problema1	1	1		391
problema2	0.0973592	0.0973592	0.0544095	391
problema3	0.0954617	0.0954617	0.0593088	391
problema4	-0.0333006	-0.0333006	0.5114695	391
problema5	0.2253022	0.2253022	6.83E-06	391
problema6	0.0083675	0.0083675	0.8689997	391
Adulto	-0.0570039	-0.0570039	0.2608075	391
sexo	-0.0409659	-0.0409659	0.419209	391
Casado	-0.0061512	-0.0061512	0.9034981	391
Lic	0.0575917	0.0575917	0.2559149	391
primario	0.0017374	0.0017374	0.972682	391
secundario	0.1280197	0.1280197	0.0112848	391
terciario	-0.1332598	-0.1332598	0.0083303	391
añoseducac~n	0.1120431	0.1120431	0.0267329	391
problema2				
problema2	1	1		391
problema3	0.064457	0.064457	0.203445	391
problema4	-0.0321844	-0.0321844	0.5257333	391
problema5	0.1654384	0.1654384	0.0010252	391
problema6	0.0808276	0.0808276	0.1105429	391
Adulto	0.0827931	0.0827931	0.1021134	391
sexo	-0.0349967	-0.0349967	0.4901872	391
Casado	0.0368571	0.0368571	0.4674001	391
Lic	0.0115902	0.0115902	0.819293	391
primario	0.0215258	0.0215258	0.6713237	391
secundario	-0.0952612	-0.0952612	0.0598469	391
terciario	0.0101168	0.0101168	0.841941	391
añoseducac~n	-0.004581	-0.004581	0.928053	391
problema3				

problema3	1	1		391
problema4	0.1428646	0.1428646	0.0046482	391
problema5	-0.0102935	-0.0102935	0.8392172	391
problema6	-0.1156	-0.1156	0.022243	391
Adulto	0.0389773	0.0389773	0.4421596	391
sexo	0.0222226	0.0222226	0.6613353	391
Casado	0.0244259	0.0244259	0.6301492	391
Lic	-0.0469812	-0.0469812	0.3541704	391
primario	0.0515464	0.0515464	0.3093073	391
secundario	-0.0594424	-0.0594424	0.2409279	391
terciario	-0.0439783	-0.0439783	0.3858048	391
añoseducac~n	0.0754127	0.0754127	0.1366095	391
problema4				
problema4	1	1		391
problema5	-0.0082614	-0.0082614	0.8706463	391
problema6	-0.0727748	-0.0727748	0.1509096	391
Adulto	0.0013501	0.0013501	0.9787706	391
sexo	0.0529886	0.0529886	0.2959479	391
Casado	0.0196037	0.0196037	0.6991747	391
Lic	0.0635369	0.0635369	0.2099857	391
primario	0.0255115	0.0255115	0.6150172	391
secundario	-0.0611447	-0.0611447	0.2276958	391
terciario	-0.0297012	-0.0297012	0.5581759	391
añoseducac~n	0.0297417	0.0297417	0.5576392	391
problema5				
problema5	1	1		391
problema6	0.0191954	0.0191954	0.7051457	391
Adulto	0.0616976	0.0616976	0.223511	391
sexo	-0.0387655	-0.0387655	0.4446458	391
Casado	0.0544704	0.0544704	0.2826296	391
Lic	0.0595553	0.0595553	0.2400336	391
primario	0.0081915	0.0081915	0.8717301	391
secundario	0.1420748	0.1420748	0.0048831	391
terciario	-0.0875435	-0.0875435	0.0838378	391
añoseducac~n	0.1333326	0.1333326	0.0082946	391
problema6				
problema6	1	1		391
Adulto	-0.0691975	-0.0691975	0.1720809	391
sexo	-0.0794685	-0.0794685	0.1166855	391
Casado	-0.0442846	-0.0442846	0.3825016	391
Lic	-0.0516083	-0.0516083	0.3087257	391

primario	-0.0550159	-0.0550159	0.2778298	391
secundario	-0.0454464	-0.0454464	0.37013	391
terciario	0.0687857	0.0687857	0.174653	391
añoseducac~n	-0.0876543	-0.0876543	0.0834454	391
Adulto				
Adulto	1	1		391
sexo	0.0516586	0.0516586	0.3082537	391
Casado	0.468742	0.468742	9.43E-23	391
Lic	-0.0086117	-0.0086117	0.8652125	391
primario	0.0166699	0.0166699	0.7424625	391
secundario	-0.0053565	-0.0053565	0.915916	391
terciario	0.0070306	0.0070306	0.8897841	391
añoseducac~n	0.0979814	0.0979814	0.0528782	391
sexo				
sexo	1	1		391
Casado	0.167077	0.167077	0.0009115	391
Lic	0.035215	0.035215	0.4874829	391
primario	-0.0308897	-0.0308897	0.5425285	391
secundario	0.0633474	0.0633474	0.2113512	391
terciario	-0.0310798	-0.0310798	0.5400456	391
añoseducac~n	0.1744626	0.1744626	0.0005296	391
Casado				
Casado	1	1		391
Lic	-0.0167098	-0.0167098	0.7418685	391
primario	0.0327079	0.0327079	0.5190184	391
secundario	0.0163454	0.0163454	0.7473039	391
terciario	-0.0176265	-0.0176265	0.728252	391
añoseducac~n	0.0560205	0.0560205	0.2691361	391
Lic				
Lic	1	1		391
primario	-0.0795576	-0.0795576	0.1162746	391
secundario	0.0284166	0.0284166	0.575332	391
terciario	0.0121733	0.0121733	0.8103696	391
añoseducac~n	0.4595283	0.4595283	8.02E-22	391
primario				
primario	1	1		391
secundario	-0.0374375	-0.0374375	0.4604132	391
terciario	-0.1018382	-0.1018382	0.0441665	391
añoseducac~n	-0.1011004	-0.1011004	0.0457328	391
secundario				
secundario	1	1		391

terciario	-0.4930914	-0.4930914	2.39E-25	391
añoseducac~n	0.0092176	0.0092176	0.8558289	391
terciario				
terciario	1	1		391
añoseducac~n	-0.0580041	-0.0580041	0.2525207	391
añoseducac~n				
añoseducac~n	1	1		391

Anexo 10: Porcentaje de Educación Financiera de Hombres y Mujeres



Fuente: Elaboración propia

Anexo 11: Índice de Educación Financiera por Municipio (%)

	Municipio	IEF	Conocimiento Financiero	Comportamiento Financiero	Actitudes Financieras	Bienestar Económico
1	Ensenada	69.9	23.5	36.4	10.0	52.4
2	Mexicali	72.9	23.4	38.5	11.0	51.1
3	Tecate	74.3	22.1	39.3	12.9	53.4
4	Tijuana	65.7	21.9	33.7	10.1	51.0
5	Playas de Rosarito	62.1	22.0	30.4	9.7	54.8
6	San Quintín	51.5	20.6	22.1	8.8	52.5

Fuente: Elaboración propia

Bibliografía

- Agnew, S., & Harrison, N. (2015a). Financial literacy and student attitudes to debt: A cross national study examining the influence of gender on personal finance concepts. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 25, 122–129. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2015.04.006>
- Agnew, S., & Harrison, N. (2015b). Financial literacy and student attitudes to debt: A cross national study examining the influence of gender on personal finance concepts. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 25(7), 122–129. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2015.04.006>
- Aguiar González, F. (2004). Teoría de la decisión e incertidumbre: modelos normativos y descriptivos. *Empiria. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, 0(8), 139. <https://doi.org/10.5944/empiria.8.2004.982>
- Agyei, S. K., Adam, A. M., & Agyemang, O. S. (2019). Financial Literacy, Cultural Dominance, and Financial Well-Being of SME Owners in Ghana. *Poverty & Public Policy*, 11(3), 222–237. <https://doi.org/10.1002/pop4.254>
- Ankrah Twumasi, M., Asante, D., Fosu, P., Essilfie, G., & Jiang, Y. (2022). Residential renewable energy adoption. Does financial literacy matter? *Journal of Cleaner Production*, 361(April), 132210. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.132210>
- Arellano, A., Cámara, N., & Desmet, N. (2019). Financial Resilience of Brazilian Households. *Financial Health Resilience*, 1–8. <https://www.bbvarsearch.com/en/publicaciones/financial-resilience-of-brazilian-households/>
- Armin, F., Becker, A., Dohmen, T. J., Enke, B., Huffman, D., & Sunde, U. (2015). The Nature and Predictive Power of Preferences: Global Evidence. *SSRN Electronic Journal*, 9504. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2691910>
- Arthur, C. (2018). Financial Literacy and Entrepreneurship Education. En K. J. S. A. J. Means (Ed.), *The Wiley Handbook of Global Educational Reform* (pp. 435–465). John Wiley & Sons, Inc. <https://doi.org/10.1002/9781119082316.ch21>
- Atkinson, A., & Messy, F.-A. (2013). Promoting Financial Inclusion through Financial Education: OECD/INFE. Evidence, Policies and Practice. *OCDE*, 34, 1–54. <https://doi.org/doi.org/10.1787/5k3xz6m88smp-en>
- Baker, H. K., Filbeck, G., & Ricciardi, V. (2017a). Financial Behavior: An Overview. En *Financial Behavior: Players, Services, Products, and Markets*. (pp. 1–33). Oxford University Press. <https://ssrn.com/abstract=2974217>

- Baker, H. K., Filbeck, G., & Ricciardi, V. (2017b). *Financial Behavior: Players, Services, Products, and Markets* (H. K. B. and G. Filbeck, Ed.; 1a ed.). Oxford University Press.
- Banco de México (BANXICO). (2018). *Indicadores Básicos de Créditos a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)*. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/rib-creditos-a-pymes/%7B6F30DAE4-E446-DE94-8A66-84CB2E2E0F54%7D.pdf>
- Banco de México (BANXICO). (2019). *Indicadores Básicos de Créditos Personales* (pp. 1–37). <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/rib-creditos-personales/%7B46944DD9-A1DD-3659-93B5-0E8AC8695B7F%7D.pdf>
- Brown, M., Henchoz, C., & Spycher, T. (2017). Culture and Financial Literacy. *SSRN Electronic Journal*, 3. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2916636>
- Carrillo Punina, Á., Galarza Torres, S., & García Osorio, N. (2016). Felicidad y bienestar subjetivo. *Economía y Negocios*, 7(1), 5–14. <https://doi.org/10.29019/eyn.v7i1.246>
- Casson, M. (2005). Entrepreneurship, Business Culture and the Theory of the Firm. En *Handbook of Entrepreneurship Research* (pp. 223–246). Springer-Verlag. https://doi.org/10.1007/0-387-24519-7_10
- Céspedes, E. (2009). La teoría de la decisión de David Lewis y la paradoja de Newcomb. *Límite. Revista de Filosofía y Psicología*, 4(20), 53–68. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=83612138003>
- Cetenak, E. H., Cingoz, A., & Acar, E. (2017). The Effect of National Culture on Corporate Financial Decisions. En *Risk Management, Strategic Thinking and Leadership in the Financial Services Industry* (Issue December, pp. 355–368). https://doi.org/10.1007/978-3-319-47172-3_24
- Chen, H., & Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 7(2), 107–128. [https://doi.org/10.1016/S1057-0810\(99\)80006-7](https://doi.org/10.1016/S1057-0810(99)80006-7)
- Clark, R. L., Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2021). Financial Fragility during the COVID-19 Pandemic. *AEA Papers and Proceedings*, 111, 292–296. <https://doi.org/10.1257/pandp.20211000>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), & INEGI Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2018). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera ENIF*. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enif/2018/doc/enif_2018_cuestionario.pdf

- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), & Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2018). *Reporte Nacional de Inclusión Financiera*. 9. [https://www.cnbv.gob.mx/Inclusión/Documents/Reportes de IF/Reporte de Inclusion Financiera 9.pdf](https://www.cnbv.gob.mx/Inclusión/Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusion%20Financiera%209.pdf)
- Consumer Financial Protection Bureau (CFPB). (2015). *Financial Well Being: The Goal of Financial Education* (Issue January). http://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf
- Consumer Financial Protection Bureau (CFPB). (2019). *Financial Well-Being by State* (Issue November). https://files.consumerfinance.gov/f/documents/201911_cfpb_fwb-state-report.pdf
- Cordero, J. M., & Pedraja, F. (2018). La educación financiera en el contexto internacional. *Cuadernos Económicos de ICE*, 95, 239–257. <https://doi.org/10.32796/cice.2018.95.6649>
- Damayanti, R., Al-Shami, S. S. A., bin Rahim, A. B. R., & Marwati, F. S. (2018). Factors that influence financial literacy on small medium enterprises: A literature review. *Opcion*, 34(86), 1540–1557. https://www.researchgate.net/publication/331823650_Factors_that_influence_financial_literacy_on_small_medium_enterprises_A_literature_review
- DOF (Diario Oficial de la Federación). (2019). *Reglas de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio fiscal 2019*. https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5551413&fecha=28/02/2019&print=true
- Duarte, T., & Jiménez, R. E. (2007). Aproximación a la teoría del bienestar. *Scientia et Technica*, 5(37), 305–310. <https://doi.org/10.22517/23447214.4107>
- Dutta, N., & Mukherjee, D. (2012). Is culture a determinant of financial development? *Applied Economics Letters*, 19(6), 585–590. <https://doi.org/10.1080/13504851.2011.589800>
- Easterlin, R. A. (1974). Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence. En *Nations and Households in Economic Growth* (pp. 89–125). <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-205050-3.50008-7>
- Esguerra, G. A. (2016). Economía conductual, principios generales e implicaciones. *Cuadernos Hispanoamericanos de Psicología*, 15(1), 67–72. <https://doi.org/10.18270/chps.v15i1.1780>
- Fernández Domínguez, A., & Gómez Hernández, D. (2019). El bienestar de la población de los estados de México bajo un enfoque de multidimensionalidad. *Cepal*, 128, 183–206.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44742/1/RVE128_Fernandez.pdf

- Fernández León, Á. M., de Guevara Cortés, R. L., & Madrid Paredones, R. M. (2017). Las finanzas conductuales en la toma de decisiones. *Fides et Ratio - Revista de Difusión Cultural y Científica de La Universidad La Salle En Bolivia*, 13(13), 127–144. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S2071-081X2017000100009&script=sci_abstract
- Garay Anaya, G. (2015). Las Finanzas Conductuales, el Alfabetismo Financiero y su Impacto en la Toma de Decisiones Financieras, el Bienestar Económico y la Felicidad. *Perspectivas*, 36, 7–34. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425943146001>
- García Martín, M. Á. (2002). El bienestar subjetivo. *Escritos de Psicología*, 6, 18–39.
- García-Santillán, A., Moreno-García, E., & Silva-Montes, M. (2018). Conocimiento financiero y su importancia para los usuarios de servicios comerciales y financieros para elegir la mejor opción para pagar deudas. *International Journal of Developmental and Educational Psychology. Revista INFAD de Psicología*, 2(2), 243. <https://doi.org/10.17060/ijodaep.2017.n2.v2.889>
- Gerardi, K., Goette, L., & Meier, S. (2013). Numerical ability predicts mortgage default. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 110(28), 11267–11271. <https://doi.org/10.1073/pnas.1220568110>
- Gibb, A. (1999). Creating an entrepreneurial culture in support of SMEs. *Small Enterprise Development*, 10(4), 27–38. <https://doi.org/10.3362/0957-1329.1999.040>
- Grohmann, A. (2018). Financial literacy and financial behavior: Evidence from the emerging Asian middle class. *Pacific Basin Finance Journal*, 48, 129–143. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2018.01.007>
- Hasibuan, B. K., Lubis, Y. M., & HR, W. A. (2018). Financial Literacy and Financial Behavior as a Measure of Financial Satisfaction. *Proceedings of the 1st Economics and Business International Conference 2017 (EBIC 2017)*, 46(Ebic 2017), 503–507. <https://doi.org/10.2991/ebic-17.2018.79>
- Hasler, A., Lusardi, A., & Oggero, N. (2018). Financial fragility in the US: evidence and implications. *GW Business*, 1–51. <https://gflec.org/wp-content/uploads/2018/04/Financial-Fragility-Research-Paper-04-16-2018-Final.pdf?x38887>
- Hofstede, G. (1983). National Cultures in Four Dimensions: A Research-Based Theory of Cultural Differences among Nations. *International Studies of Management & Organization*, 13(1–2), 46–74. <https://doi.org/10.1080/00208825.1983.11656358>

- IF (Consejo Nacional de Inclusión Financiera). (2016). *Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF)*. 1–48. <https://www.gob.mx/consar/documentos/politica-nacional-de-inclusion-financiera-pnif>
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). (2012a). *Bienestar y felicidad*.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). (2012b). *Bienestar y Satisfacción*.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). (2018). *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN)*. 500. https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825099695.pdf
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). (2020). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE)*. <https://www.inegi.org.mx/app/descarga/?ti=6%0A>
- INEGI, & Secretaría de Economía. (2018). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las micro, pequeñas y medianas Empresas (ENAPROCE) 2018*. 155. <https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2018/doc/ENAPROCE2018Pres.pdf>
- Jappelli, T., & Padula, M. (2013). Investment in financial literacy and saving decisions. *Journal of Banking & Finance*, 37(8), 2779–2792. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.03.019>
- Jaramillo, M. (2016). MEDICIONES DE BIENESTAR SUBJETIVO Y OBJETIVO: ¿COMPLEMENTO O SUSTITUTO? *Acta Sociológica*, 70, 49–71. <https://doi.org/10.1016/j.acso.2017.01.003>
- Joo, S.-H. (1998). *Personal Financial Wellness and Worker Job Productivity* [Unpublished doctoral dissertation, Virginia Polytechnic Institute and State University]. <https://vtechworks.lib.vt.edu/handle/10919/30519>
- Joo, S.-H. (2008). Personal Financial Wellness. En *Handbook of Consumer Finance Research* (pp. 21–33). Springer New York. https://doi.org/10.1007/978-0-387-75734-6_2
- Joo, S.-H., & Grable, J. E. (2004). An Exploratory Framework of the Determinants of Financial Satisfaction. *Journal of Family and Economic Issues*, 25(1), 25–50. <https://doi.org/10.1023/B:JEEI.0000016722.37994.9f>
- Kahneman, D. (2003). A Psychological Perspective on Economics. *The American Economic Review*, 93(2), 162–168. <https://doi.org/10.1257/000282803321946985>

- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39(4), 341–350. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.39.4.341>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1996). On the reality of cognitive illusions. *Psychological Review*, 103(3), 582–591. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.103.3.582>
- Kaiser, T., Lusardi, A., Menkhoff, L., & Urban, C. J. (2020). Financial Education Affects Financial Knowledge and Downstream Behaviors. *NBER Working Paper*, 27057, 1689–1699. <http://www.nber.org/data-appendix/w27057>
- Klapper, L., Lusardi, A., & van Oudheusden, P. (2015). Insights From the Standard & Poor'S Ratings Services Global Financial Literacy Survey. *Financial Literacy around the World*, 1–27. http://www.openfininc.org/wp-content/uploads/2016/04/2015-Finlit_paper_17_F3_SINGLES.pdf
- Kosciuczyk, V. (2012). El aporte de la Economía Conductual o Behavioural Economics a las Políticas Públicas: una aproximación al caso del Consumidor real. *Palermo Business Review*, 7, 23–40. https://www.palermo.edu/economicas/PDF_2012/PBR7/PBR_02VeraKosciuczyk.pdf
- Kwok, C. C. Y., & Tadesse, S. (2006). National culture and financial systems. *Journal of International Business Studies*, 37(2), 227–247. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400188>
- Ladrón de Guevara Cortés, R., Gómez Mejía, A., Peña Vargas, V. A., & Madrid Paredones, R. M. (2020). Influencia del nivel de avance educativo y el género en la toma de decisiones financieras : una aproximación desde la Prospect Theory. *Revista Finanzas y Política Económica*, 12(1), 19–54. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v12.n1.2020.3092>
- Levin, R. I., & Rubin, D. S. (2004a). Teoría de decisiones. En *Estadística para administración y economía* (7ma ed., pp. 755–794). PRENTICE HALL/PEARSEON.
- Levin, R. I., & Rubin, D. S. (2004b). Teoría de decisiones. En *Estadística para administración y economía* (7ma ed., pp. 755–794). PRENTICE HALL/PEARSEON.
- Leyva Parra, G. (2017). Cátedra INEGI. *Calidad de Vida, Bienestar Subjetivo y Pobreza En México*, 1–66. <http://www.ugto.mx/catedrainegi/>
- lo Prete, A. (2022). Digital and financial literacy as determinants of digital payments and personal finance. *Economics Letters*, 213, 110378. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2022.110378>

- López Salazar, A., Contreras Soto, R., & Espinosa Mosqueda, R. (2011). The Impact of Financial Decisions and Strategy on Small Business Competitiveness. *Global Journal of Business Research*, 6(2), 93–103. <https://ssrn.com/abstract=1945906>
- Lusardi, A. (2008). Financial Literacy: An essential tool for informed consumer choice? *NBER Working Paper*, 14084, 1–30. <http://www.nber.org/papers/w14084>
- Lusardi, A. (2009). U.S. Household savings behavior: the role of financial literacy, information and financial education programs. *Policymaking Insights from Behavioral Economics*, 109–149. <https://www.nber.org/papers/w13824>
- Lusardi, A. (2019). Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 155(1), 1–8. <https://doi.org/10.1186/s41937-019-0027-5>
- Lusardi, A., de Bassa Scheresberg, C., & Avery, M. (2016). Millennial Mobile Payment Users: A Look into their Personal Finances and Financial Behaviors. *GW Business*, 1–18. <https://gflec.org/wp-content/uploads/2018/04/GFLEC-Insight-Report-Millennial-Mobile-Payment-Users-Final.pdf?x83489>
- Lusardi, A., Hasler, A., & Yakoboski, P. J. (2021). Building up financial literacy and financial resilience. *Mind & Society*, 20(2), 181–187. <https://doi.org/10.1007/s11299-020-00246-0>
- Lusardi, A., Michaud, P.-C., & Mitchell, O. S. (2017). Optimal Financial Knowledge and Wealth Inequality. *Journal of Political Economy*, 125(2), 431–477. <https://doi.org/10.1086/690950>
- Lusardi, A., Michaud, P.-C., & Mitchell, O. S. (2020). Assessing the impact of financial education programs: A quantitative model. *Economics of Education Review*, 78, 101899. <https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2019.05.006>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2008). Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare? *American Economic Review*, 98(2), 413–417. <https://doi.org/10.1257/aer.98.2.413>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2009). How ordinary consumers make complex economic decisions: financial literacy and retirement readiness. *NBER Working Paper*, 1–37. <https://doi.org/10.3386/w15350>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>

- Lusardi, A., & Tufano, P. (2015). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *Journal of Pension Economics and Finance*, 14(4), 332–368. <https://doi.org/10.1017/S1474747215000232>
- Makdissi, R., Nehme, A., & Chahine, R. (2020). The Influence of Financial Culture on SME's Financial Performance. *Journal of Financial Risk Management*, 09(01), 1–22. <https://doi.org/10.4236/jfrm.2020.91001>
- Mansilla Chiguay, L., Denegri Coria, M., & Álvarez Escobar, B. (2016). Relación entre actitudes hacia el endeudamiento y locus de control del consumidor en estudiantes universitarios. *Suma Psicológica*, 23(1), 1–9. <https://doi.org/10.1016/j.sumpsi.2015.11.002>
- Mitchell, J. W., & Abusheva, M. E. (2016). The actual challenges of financial literacy. *SHS Web of Conferences*, 28(01134), 01134. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20162801134>
- Montesinos López, O. A., Luna Espinoza, I., Hernández Suárez, C. M., & Tinoco Zermeño, M. Á. (2009). Conceptos básicos de estadística. En *Muestreo estadístico: Tamaño de muestra y estimación de parametros* (pp. 16–66). Universidad de Colima.
- Montgomery Urday, W. (2011). La economía conductual y el análisis experimental del comportamiento de consumo. *Revista de Investigación En Psicología*, 14(1), 281. <https://doi.org/10.15381/rinvp.v14i1.2088>
- Murphy, D. (2013). Las decisiones de los inversionistas a través del lente de la economía del comportamiento. *Contabilidad y Negocios: Revista Del Departamento Académico de Ciencias Administrativas*, 8(15), 5–14. <https://www.researchgate.net/publication/309148734%0A>Las
- OCDE/CVM. (2005). *Recomendación sobre los Principios y Buenas Prácticas de Educación y Concienciación Financiera*. www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf
- Ochoa León, S. M. (2020). ¿Cómo va la vida en México? En J. O. M. de Oca (Ed.), *Bienestar y calidad de vida en México* (1a ed., pp. 15–68). <https://doi.org/10.1787/8a451527-es>
- OECD. (2017a). *G20/OECD INFE report on adult financial literacy in G20 countries*. <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/G20-OECD-INFE-report-adult-financial-literacy-in-G20-countries.pdf>
- OECD. (2017b). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2017*. OECD. https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2017-en

- OECD. (2018). *OECD/INFE Core Competencies Framework on Financial Literacy for MSMEs*. <http://www.oecd.org/finance/financial-education/OECD-INFE-core-competencies-framework-on-financial-literacy-for-MSMEs.pdf>
- OECD/INFE. (2015). *OECD/INFE Progress report on financial education for MSMEs and potencial entrepreneurs*. 1–25. <http://www.g20.utoronto.ca/2015/OECD-INFE-Progress-Report-on-Financial-Education-for-MSMEs.pdf>
- OECD/INFE. (2020a). *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy*. www.oecd.org/finance/education/launchoftheoecdinfeglobalfinancialliteracysurveyreport.htm
- OECD/INFE. (2020b). *OECD/INFE Survey Instrument to Measure the financial literacy of MSMEs*. 1–42. <https://www.oecd.org/finance/education/2020-survey-to-measure-msme-financial-literacy.pdf>
- Oficina de Información Científica y Tecnológica para el Congreso de la Unión (INCYTU). (2018). *Educación Financiera en México*. 18, 1–6. https://www.foroconsultivo.org.mx/INCYTU/documentos/Completa/INCYTU_18-018.pdf
- Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227–232. <https://doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2018). Índices e Indicadores de Desarrollo Humano. *Programa de Las Naciones Unidas para El Desarrollo(PNUD)*, 1–123. http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update_es.pdf
- Quintanilla, I. (2002). Reflexión. *Revista de Psicología Del Trabajo y de Las Organizaciones*, 18(1), 95–108. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=231317661005%0ACómo>
- Rojas, M. (2011). El bienestar subjetivo: su contribución a la apreciación y la consecución del progreso y el bienestar humano. *Realidad, Datos y Espacio. Revista Internacional de Estadística y Geografía*, 2(1), 64–77. <https://www.inegi.org.mx/rde/2011/01/09/el-bienestar-subjetivo-su-contribucion-a-la-apreciacion-y-la-consecucion-del-progreso-y-el-bienestar-humano/>
- Salignac, F., Marjolin, A., Reeve, R., & Muir, K. (2019). Conceptualizing and Measuring Financial Resilience: A Multidimensional Framework. *Social Indicators Research*, 145(1), 17–38. <https://doi.org/10.1007/s11205-019-02100-4>

- Sarma, M., & Pais, J. (2011). Financial Inclusion and Development. *Journal of International Development*, 23(5), 613–628. <https://doi.org/10.1002/jid.1698>
- Sauza Ávila, B., Cruz Ramírez, D., Pérez Castañeda, S. S., & Cervantes Monsreal, A. H. (2017). La educación financiera en el sector metalmecánico , en micro y pequeñas empresas hidalguenses. *Revista Visión Contable*, 5337(15), 129–154. <https://doi.org/10.24142/rvc.n15a6>
- Sharma, D. (2016). Nexus between financial inclusion and economic growth. *Journal of Financial Economic Policy*, 8(1), 13–36. <https://doi.org/10.1108/jfep-01-2015-0004>
- Sohn, S., Joo, S., Grable, J. E., Lee, S., & Kim, M. (2012). Adolescents' financial literacy: The role of financial socialization agents, financial experiences, and money attitudes in shaping financial literacy among South Korean youth. *Journal of Adolescence*, 35(4), 969–980. <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2012.02.002>
- Soto Peimbert, S. E. (2019). Las ciencias del comportamiento: el nuevo panorama para la economía. *Tiempo Económico*, XIV(41), 7–27. <http://tiempoeconomico.azc.uam.mx/wp-content/uploads/2020/01/41te1.pdf>
- Suparno, & Saptono, A. (2018). Entrepreneurship education and its influence on financial literacy and entrepreneurship skills in college. *Journal of Entrepreneurship Education*, 21(4), 6–11. <https://www.abacademies.org/articles/entrepreneurship-education-and-its-influence-on-financial-literacy-and-entrepreneurship-skills-in-college-7455.html>
- Taylor, M. (2011). Measuring Financial Capability and its Determinants Using Survey Data. *Social Indicators Research*, 102(2), 297–314. <https://doi.org/10.1007/s11205-010-9681-9>
- Thaler, R. H. (1994). Psychology and Savings Policies. *The American Economic Review*, 84(2), 185–192. <http://www.jstor.org/stable/2117826>
- Thaler, R. H. (2018). Economía del comportamiento: pasado, presente y futuro. *Revista de Economía Institucional*, 20(38), 9. <https://doi.org/10.18601/01245996.v20n38.02>
- Tidor, A., Gelmereanu, C., Baru, P., & Morar, L. (2012). Diagnosing Organizational Culture for SME Performance. *Procedia Economics and Finance*, 3(12), 710–715. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(12\)00218-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(12)00218-3)
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Velázquez Valadez, G., Cerón Palma, I., & Rodríguez Córdova, C. G. (2016). Importancia y participación de las MIPYMES en la economía mexicana. *Recherches En Sciences de Gestion*, N° 114(3), 43–75. <https://doi.org/10.3917/resg.114.0043>

- Villada, F., López Lezama, J. M., & Muñoz Galeano, N. (2017). El Papel de la Educación Financiera en la Formación de Profesionales de la Ingeniería. *Formación Universitaria*, 10(2), 13–22. <https://doi.org/10.4067/S0718-50062017000200003>
- Villagómez, F. A. (2014). El ahorro para el retiro. Una reflexión para México. *El Trimestre Económico*, LXXXI(3), 549–576. <http://www.scielo.org.mx/pdf/ete/v81n323/2448-718X-ete-81-323-00549.pdf>
- Wang, Y. (2016). What are the biggest obstacles to growth of SMEs in developing countries? – An empirical evidence from an enterprise survey. *Borsa Istanbul Review*, 16(3), 167–176. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2016.06.001>