

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD XOCHIMILCO

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
LICENCIATURA EN POLÍTICA Y GESTIÓN SOCIAL

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN TERMINAL

**“La educación financiera como un parteaguas para el uso de los ingresos
de las personas en México”**

Caso San Miguel Topilejo, Tlalpan CDMX

Nallely Pablo Jiménez

Matricula: 2192022452

Asesor:

Dr. Andrés Morales Alquicira

No. Económico: 4173

Fecha de inicio: 14 de septiembre del 2022

1 ÍNDICE

| | | |
|-----|---|--------------------------------------|
| 1 | ÍNDICE | 2 |
| 2 | INTRODUCCIÓN..... | 3 |
| 3 | PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA | 5 |
| 4 | OBJETIVOS | 7 |
| 4.1 | Objetivo general..... | 7 |
| 4.2 | Objetivo particular..... | 8 |
| 5 | METODOLOGÍA | 8 |
| 6 | MARCO TEÓRICO..... | 11 |
| 6.1 | Relación Educación-Calidad | ¡Error! Marcador no definido. |
| 6.2 | Eficiencia y eficacia | 12 |
| 6.3 | Reglas del juego | 12 |
| 6.4 | Diferencia entre inclusión y educación | 13 |
| 7 | FINANCIERO | 14 |
| 7.1 | Poder de decisión de un consumidor..... | 14 |
| 7.2 | Índice de Gini | 17 |
| 8 | MARCO CONTEXTUAL | 18 |
| 8.1 | Distribución de los ingresos en México | 18 |
| 8.2 | Horizonte de las políticas públicas en materia financiera | 20 |
| 8.3 | Panorama actual de la educación financiera en el país..... | 23 |
| 9 | CAPÍTULO EMPÍRICO | 30 |
| 9.1 | COMPORTAMIENTO FINANCIERO | 32 |
| 9.2 | FORMAS QUE CONSIDERA MÁS O MENOS SEGURAS DE AHORRAR..... | 40 |
| 9.3 | PERCEPCION DEL ESCENARIO FINANCIERO | 49 |
| 10 | CONCLUSIÓN | 56 |
| 11 | CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES..... | 58 |
| 12 | BIBLIOGRAFÍA | 59 |

2 INTRODUCCIÓN

La educación marca un precedente en la calidad de vida de las personas porque incrementa las posibilidades de acceder a más riqueza, no solo en términos económicos, sino también culturales, sociales e intelectuales. Es un factor que determina el desarrollo de las personas a lo largo de su vida, al otorgar los conocimientos básicos para desenvolverse en su entorno a través de sus capacidades. Da cabida al crecimiento personal y familiar, debido a que obtendrá instrumentos necesarios para tomar decisiones de manera consciente e informada.

La educación financiera, según la Organización para la Cooperación y el desarrollo Económico (OCDE & CVM, 2005) “Es un proceso por el cual los individuos adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros”, así como el desarrollo de habilidades que a la posteridad sirven para tomar mejores decisiones económicas. Con lo cual se podrán evaluar los riesgos y aprovechar las oportunidades que traen consigo las herramientas financieras, de igual modo adoptar medidas para mejorar su bienestar a futuro. Es un factor que influirá a la hora de administrar los ingresos, ya que habrá un mejor manejo de las finanzas tanto personales como familiares. Tener una mejor cultura del ahorro, así como conciencia de dónde, cuándo y cómo es conveniente endeudarse, comprar e invertir, le brindará mayor protección al consumir, porque sabrá dónde acudir a pedir ayuda o asesoría.

Las personas con poder adquisitivo y que no lo necesitan a corto plazo, al ingresar a canales financieros reciben un beneficio por los ahorros, seguros, créditos e inversiones. Una vez se encuentran dentro de canales financieros, podrán ser solicitados por aquellos que lo necesitan en el corto plazo, se les permitirá satisfacer sus necesidades y acceder a más recursos, a cambio de pagar en un determinado periodo de tiempo, tanto el monto total como las tasas de interés, este proceso permite que lleguen los recursos a quien lo requiere (McFarland, 2018). Así mismo, incrementar la percepción de ingresos, y así mejorar la calidad de vida que poseen, así como la opción de poder escoger entre los bienes y servicios que se adapten a sus necesidades, y no optar por ellos solo por la falta de recursos.

Para que se produzcan bienes y servicios, y al mismo tiempo aumente el consumo de estos, resulta de gran importancia la educación financiera (McFarland, 2018). Debido a que la movilización de los recursos se da en el Sistema Financiero, al igual que el desarrollo de la actividad económica. No saber cómo planear sobre los ingresos al momento de realizar gastos, debido a la poca cultura o desconocimiento de términos financieros tiene como consecuencia la deuda, y por ende las personas se ven incluidas en el sistema sin saber cómo actuar.

El conocimiento financiero es necesario para realizar o recibir transferencias, pero termina por hacer que las personas desconfíen o tengan miedo de lo que representan. Es por eso la relevancia de profundizar el cómo puede contribuir la educación financiera en la economía de las personas y los hogares (Amezcu García, Arroyo Grant, & Espinosa Mejía, 2014).

Cabe destacar que la manera en que se accede a los canales financieros determina la confianza del usuario, ya que existen dos maneras, la formal que se hace por vías que tienen regulación por parte de las instituciones encargadas de proteger al consumidor, y los informales, que son aquellos que no cuentan con el aval de las regulaciones existentes. Por consiguiente, lo que determina si las personas tienen acceso o no a los canales financieros con certeza o por inercia, es el miedo y desconfianza a causa del desconocimiento de las herramientas que se encuentran en el mercado, por no contar con las bases necesarias para poder movilizar sus recursos al momento de querer realizar tareas básicas como comprar o recibir transferencias.

De igual manera la condición socioeconómica, género, educación y lugar donde viven determina que las personas estén o no incluidas en el sistema financiero (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2022). Debido a que en el país existen tantas diferencias en la población que determinan la calidad de la educación que reciben, al igual que el nivel de ingresos que perciben. Esto termina por acortar o crear brechas más grandes de las que existen.

En México cada vez se vuelve un requisito indispensable para aquellos que laboran de manera formal recibir su pago de nómina a través de cuentas bancarias.

Aunque en la vida cotidiana de la mayoría de los mexicanos se usa predominantemente el efectivo, es preciso señalar que realizar pagos por medios digitales se vuelve más habitual debido a que los comercios que antes solo aceptaban pagos en efectivos ahora aceptan pagos con tarjetas o a través de SPEI¹.

Así mismo se han ido desarrollando servicios y productos financieros del mercado del dinero presentes en Bancos, aseguradoras, casas de bolsa, entre otras, o de las Fintech² que se dan a través de intermediarios como redes sociales, aplicaciones o páginas de internet, que de no ser bien comprendidas representan además de una oportunidad, un riesgo.

El gobierno ha comenzado a recibir pagos de servicios y realizar transferencias de apoyos sociales a través de depósitos a cuenta de los beneficiarios, la cobertura de la educación financiera debe ir en aumento. Más allá de la inclusión debe haber comprensión de las herramientas que te proporcionan los bancos y demás instituciones financieras, para tener un mejor aprovechamiento de estas. Es así como las políticas públicas encaminadas al sistema financiero deben tomar en cuenta la educación como un parteaguas del crecimiento económico, en un país donde las personas claman por tener una mejor calidad de vida.

Es importante recalcar que las personas educadas financieramente tendrán mejores oportunidades, ya que estar al tanto de lo que acontece en el mundo financiero, los convierte en personas mejor informadas, que tomarán decisiones más adecuadas a sus necesidades. Cuando el avance de la inclusión financiera es cada vez mayor, es de suma importancia que este tema cobre la debida relevancia en el aspecto político y social.

3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¹ Sistema de Pagos Electrónicos Interbancarios.

² Estas instituciones buscan ofrecer sus servicios mediante plataformas digitales tales como páginas web, aplicaciones móviles y redes sociales, lo que significa que puedes tener acceso de manera eficiente, ágil y cómoda.

Se requiere fortalecer a través de políticas públicas, proyectos y programas los contenidos de educación en áreas que estimulen el conocimiento financiero. Debido a que en la actualidad no se han enseñado los suficientes conocimientos sobre las ventajas que trae consigo el uso de las herramientas financieras para la mejora de la calidad de vida. En consecuencia, la falta de esas habilidades crea desconfianza y miedo al momento de ingresar a estos, cuando puede representar un beneficio. Por lo anterior, surge la siguiente pregunta ¿Cómo influye la educación financiera en la distribución de ingresos personales?

Al retomar el índice de Gini, se observa que la distribución de los ingresos en México ha creado desigualdad entre los más ricos y los que se encuentran en la pobreza. Representa una brecha en la economía entre las personas, si bien no se acrecentó, desde el 2008 es constante. Por lo que, se propone la hipótesis de que la educación financiera es una oportunidad para mejorar la calidad de vida de las personas, porque otorga conocimientos suficientes para afrontar problemas económicos.

Se pretende dar respuesta a esta pregunta, con el fin de ampliar la visión de los beneficios que trae consigo la educación financiera en la calidad de vida. Esta investigación se compondrá de los siguientes apartados: en el primero se abordará el marco teórico, el cual consistirá en la conceptualización del tema, es decir, se proporcionará una perspectiva una de la educación como una parte fundamental del desarrollo personal, ya que se entiende que es un detonante para mejorar la calidad de vida de las personas tanto a nivel individual como familiar, asimismo como el parteaguas para hacer la diferencia entre la pobreza y la riqueza.

A partir del significado del índice de Gini, se plantea una perspectiva cuán equitativa resulta la distribución de la riqueza, a partir de la percepción de ingresos en las familias.

Posteriormente en el apartado financiero, se hablará de la diferencia entre aquellos que poseen la suficiente información a la hora de tomar decisiones, con respecto a sus medios, en términos técnicos no se ahondará a profundidad, sino como parte del desconocimiento.

Es así como, llegamos a la diferencia entre inclusión y educación financiera, debido a que suele confundirse ya que se considera que es lo mismo, cuando tienen diferentes connotaciones. Se abordará en términos de oportunidad, uno como parte de la diferencia que trae consigo, al acortar la brecha de desigualdad y marginación, y el otro como una oportunidad entre aquellos que poseen la información y el conocimiento.

El marco contextual abordará la situación social y económica del país, tiene la intención de contextualizar la pobreza, pero en términos económicos. A la posteridad, hablará del panorama global de la educación financiera, para obtener bases de cómo y cuánto ha funcionado e influido en otros países, para después adentrarse en el papel que ha tomado la educación financiera en México, tanto en el sector público como en el privado. Dentro de este se hará un apartado sobre cómo se encuentra la distribución de ingresos, desde la perspectiva de la evolución del índice de Gini.

En el Capítulo empírico, se llevó a cabo un análisis de las encuestas, con el fin de comprender la percepción de la educación financiera en la población objetivo, con lo cual se podrá profundizar en las brechas de género, de edad y cuestiones socioeconómicas.

Para finalizar se darán las conclusiones pertinentes, a fin de poner como punto de inflexión cuán factible o pertinente resulta la educación financiera y se puedan emitir algunas recomendaciones, con la intención de brindar un bosquejo de cómo proceder ante la incertidumbre de desconocer sobre los canales financieros a los que se tiene acceso. Algunas recomendaciones de cómo utilizar los canales financieros básicos de la manera más propicia para las condiciones de la mayoría de la población.

4 OBJETIVOS

4.1 Objetivo general

- Analizar las posibles repercusiones de fomentar temas de educación financiera en las personas

4.2 Objetivo particular

- Investigar el panorama actual de la educación financiera en México
- Identificar las principales diferencias entre canales financieros formales e informales
- Interpretar las maneras de hacer eficientes los recursos obtenidos en los canales financieros

5 METODOLOGÍA

La investigación tiene la intención de recabar datos que nos ayuden al análisis de las ventajas que trae consigo la implementación de temas financieros en la población de escasos recursos.

Es por lo anterior que se llevará a cabo una recopilación documental de libros, publicaciones especializadas de economía, finanzas, economía de bienestar y economía del sector público que aborden los beneficios a la calidad de vida, a fin de que la población cuente con mayor comprensión en temas financieros.

Así mismo, se utilizará información de carácter cuantitativo, este punto consistirá en la aplicación de encuestas en la comunidad de San Miguel Topilejo, ubicada en la alcaldía Tlalpan de la CDMX, zona donde aún prevalece lo rural sobre lo urbano, ya que persisten las actividades agrícolas y pecuarias, lo cual representa una dinámica social rural-urbana.

Otro aspecto para destacar es que cuenta con una infraestructura educativa completa, ya que tiene niveles educativos que van desde el preescolar hasta el tecnológico, pero aun así el grado de estudios promedio es de 9.43 años, lo cual nos indica que gran parte de su población alcanza a cubrir solo la educación básica.

De acuerdo con INEGI (2020) la comunidad cuenta con una población total de 41,087 personas, de los cuales 20,914 son mujeres y 20,173 son hombres. Del número total de la población, aquellos que son mayores de 18 años son 27,951. Debido a que este extracto de la población ya es capaz de tomar decisiones, al ya

ser considerados mayores de edad, se les encuestó. Con la intención de obtener información suficiente sobre la percepción de la educación financiera.

Se llevó a cabo el siguiente muestreo:



Figura 1. Fuente: Elaboración propia, con datos de Google Maps.

Con los datos poblacionales se llegó a la conclusión (anexo 2) de que para que la muestra sea representativa se realizaran 42 encuestas, con un margen de error de 10% y un nivel de confianza del 80%. Pero por el muestreo que se realizó, se llegó a la conclusión de que es más conveniente encuestar a 48 personas.

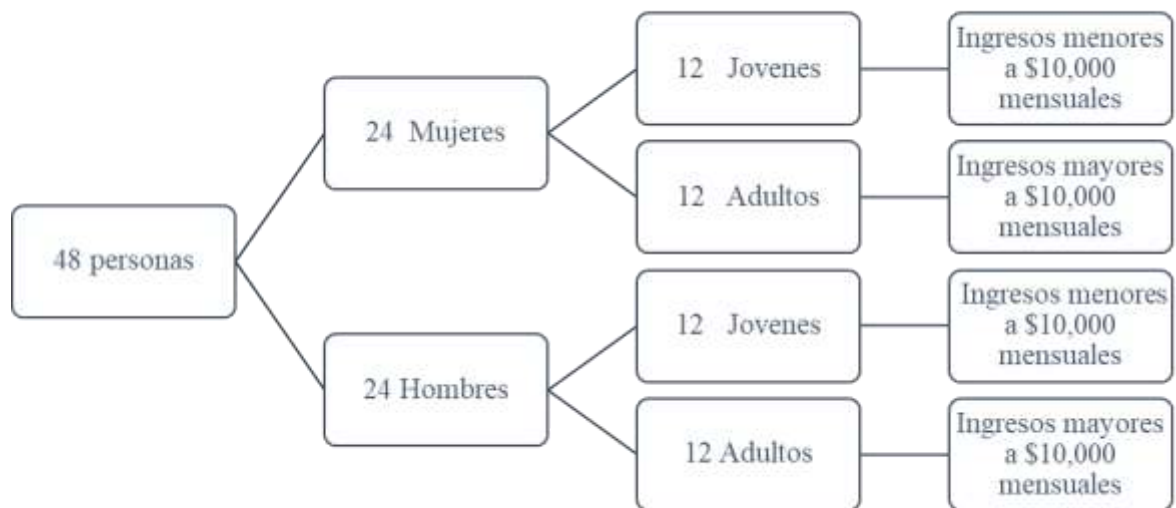


Figura 2. Fuente: Elaboración propia. Diagrama simplificado de los encuestados.

Habrán dos grupos, uno de mujeres y otro de hombres, cada uno con veinticuatro personas. De los cuales se agruparán en personas que tienen edades entre 18 y 30 años, que se clasificaron como jóvenes, y habrá otro grupo que se conforma de personas entre las edades de 31 a 41 años, y se les denominará adultos. Se buscará que las personas pertenezcan a diferentes grados de percepción de ingresos, ya que clasificaron como bajo y alto. Asimismo, en cada punto seleccionado en la imagen 1 se llevarán a cabo 12 encuestas, de las cuales serán 6 mujeres y 6 hombres, que pertenezcan a los grupos con los que se estará trabajando. Con lo cual se responderá a la hipótesis de la investigación, que nos dice lo siguiente: por lo que, se propone la hipótesis de que la educación financiera es una oportunidad para mejorar la calidad de vida de las personas, porque otorga conocimientos suficientes para afrontar los problemas económicos. Los cuales se relacionarán con las variables edad, sexo, hogar, ocupación, ingreso y gasto, con el comportamiento financiero, protección al consumidor.

Para llevar a cabo el análisis se retomará la Encuesta Nacional de Ingresos en los Hogares (ENIGH) 2020, a fin de que los datos obtenidos sirvan para contextualizar la situación de la población objetivo.

El ingreso promedio mínimo en un hogar mexicano hasta 2020 fue de 9,938 pesos mensuales, por lo que se dividió en dos estratos a la población, aquellos que ganan menos de 10,000 y aquellos que perciben más de 10,000, con el fin de conocer que tanta pertinencia tiene categorizar a las personas como pobres y ricos.

Otro aspecto para destacar es que la principal fuente de ingresos es debido al trabajo, por consiguiente, se dirigirá la encuesta para las personas que son activamente económicas, pero no solo eso, porque nos interesó saber si el ingreso se determina por el grado de estudios que tienen, así que los dividimos en profesionistas y no profesionistas.

Los datos recabados estarán encaminados a la planeación, aplicación, análisis y elaboración de conclusiones para conocer la percepción de la ciudadanía sobre la educación financiera como un parteaguas para mejorar la calidad de vida de las personas.

6 MARCO TEÓRICO

6.1 Calidad de vida

Para comprender el significado de calidad de vida se debe tener en cuenta la percepción de bienestar que tiene cada individuo, porque dependiendo del contexto en que viven es como se genera su proceso cognitivo, es decir, determina la manera en que se evaluarán los atributos que darán lugar al nivel de satisfacción (Urzua y Caqueo, 2011).

Como las preferencias de cada individuo influyen al momento de procesar las dimensiones de la calidad de vida. Se dice que existen dos dimensiones, lo subjetivo que estaría más relacionado con el rol social que se tiene en la relación con amigos, familia y redes. Y, por otro lado, las objetivas, que están más enfocadas con un nivel material, que se genera a través del nivel de Ingresos disponibles, Posición en el mercado y Nivel de educación. Por ende, la mejora insta en cada persona una ponderación de bienestar.

El resultado de cada evaluación es producto de la diversidad, ya que conjugan las diferentes aristas de la vida (Palomba, 2002).

Una percepción individual, debe considerar las metas, las expectativas, estándares e intereses, ya que están directamente relacionados con la autoevaluación que se haga desde lo individual. Y en un contexto de marginación, es de suma importancia contar con herramientas suficientes para romper con el ciclo de pobreza.

Los retos a los que se enfrenta cada individuo son factores determinantes al momento de alcanzar las metas, las expectativas e intereses. Pues son los estándares que cada persona obtiene y genera como una oportunidad de mejorar. Cabe recalcar que no solo basta recibir, sino hay una plena comprensión de los medios con los que se cuenta para alcanzar una buena calidad de vida.

6.2 Eficiencia y eficacia

Lo anterior da indicio de que la educación está pautada por la eficiencia y la eficacia ya que está planteada como la convergencia de diferentes estratos sociales, que a largo plazo dará la oportunidad de sobresalir a través de los conocimientos adquiridos a lo largo de la vida escolar, es así como el entorno de las personas define el desarrollo de las personas, y por ende la calidad de vida.

6.3 Reglas del juego

Cuando el acceso depende de las posibilidades de cada familia, más allá de las capacidades intelectuales de las personas, se ve polarizado. Es por eso la importancia de entender los costos de la información, pues son la clave para comprender que la negociación entre las personas e instituciones se determina por los costos de medir los atributos valiosos de lo que se está intercambiando y los costos de proteger y de hacer cumplir el orden de los acuerdos, pues está de por medio las mediciones e imposiciones de las instituciones (Douglas, 2006).

Resulta de gran relevancia al momento de tomar decisiones, tener los conocimientos que te otorga asistir a clases, ya que se requieren de suficientes

conocimientos respecto al entorno en que se desarrolla como persona. Cuando el acceso a la riqueza está en quien posee educación e información, es relevante que las personas tengan conocimiento sobre herramientas con las que pueden tomar mejores decisiones para su crecimiento y desarrollo, todo mediante las capacidades que se poseen.

El país posee riqueza, pero al no estar distribuida equitativamente, hay una gran brecha entre los que viven en pobreza y los que no. Aun cuando en México el acceso es gratuito, universal e integral, tal como lo indica el artículo tres de la constitución de los estados unidos mexicanos, “toda persona tiene derecho a la educación” (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2022), y que será de índole obligatorio compondrá la básica (inicial, preescolar, primaria y secundaria), así como la media superior.

Al estar la educación institucionalizada, para Douglas (2006) representa las reglas del juego ya están definidas de manera formal. Así que no se puede incluir en los programas y planes de la educación cualquier contenido, lo que representa un obstáculo para que se les proporcione a las personas conocimiento sobre herramientas financieras.

A través de la educación, las personas pueden tener acceso a información, habilidades y conocimientos necesarios para tener un trabajo mejor remunerado, mejores condiciones laborales, ser más autónomos, tomar decisiones más acertadas, y tener acceso a servicios de salud de calidad.

6.4 Diferencia entre inclusión y educación

La inclusión y la educación financiera son conceptos que a menudo se confunden, ya que ambos tienen la intención de mejorar aspectos financieros. Se entiende que tiene por objetivo fomentar en la sociedad una salud financiera estable, debido a que pretende eliminar barreras sociales, económicas y culturales.

En especial para las personas que viven en condiciones de pobreza o zonas remotas, se convierte en una herramienta que determina qué tan incluidos están dentro del sistema.

Dentro de la estrategia Financiera (CEF, 2018), se definen de la siguiente manera:

- **Inclusión:** este se enfoca principalmente en la eficiencia, debido a que tiene por objetivo la mejora del acceso de los servicios financieros, es decir, se enfoca en la estructura, en la disponibilidad de cajeros, de sucursales bancarias, o pueda hacer uso de sus dispositivos electrónicos para realizar operaciones como transferencias. Todo con el fin de que las personas puedan gestionar su dinero de manera segura.
- **Educación Financiera:** se da sobre el poder de decisión de las personas sobre sus ingresos, es decir, se aboca sobre el conocimiento que poseen las personas, la define como “la enseñanza de habilidades y conocimientos necesarios para la toma de decisiones financieras informadas y acertadas”

Suele ser confundida debido a que la educación depende de la inclusión que tienen las personas dentro del sistema financiero, porque es determinante a la hora de desarrollar habilidades, aptitudes y conocimientos, pues significa que tendrán más opciones a la hora de administrar y planear sobre sus ingresos.

7 FINANCIERO

7.1 Poder de decisión de un consumidor

La teoría microeconómica supone que los consumidores poseen pleno conocimiento a la hora de tomar decisiones porque tiene información completa, es decir, conoce perfectamente todas las mercancías o canastas de bienes disponibles, sus precios y su ingreso personal. Para que el consumidor alcance una maximización de su utilidad deberá cumplir con el objetivo de gastar en su totalidad su ingreso personal en las diversas canastas de bienes que ofrece el mercado, es así como el consumidor puede satisfacer sus necesidades (Koutsoyannis, 2002).

Existen dos enfoques básicos; uno es el enfoque cardinalista y el otro es ordinalista. Este trabajo se centrará en el primero, que postula que la utilidad puede ser medida en unidades monetarias; supone que, si se opera bajo conocimiento perfecto, las personas tendrán conocimiento completo de las condiciones del mercado y de los niveles de ingreso a lo largo de un periodo determinado bajo los siguientes supuestos:

1. Racionalidad: El consumidor procura la maximización de su utilidad sometiéndose a la restricción que le impone su ingreso personal.
2. Utilidad cardinal: Hace referencia que la utilidad se mide por las unidades monetarias que el consumidor está dispuesto a pagar por otra unidad de la mercancía.
3. Utilidad marginal constante del dinero: Si la utilidad marginal del dinero cambia a medida que aumenta o disminuye el ingreso, la vara con la que se mide la unidad pasa a ser elástica y resulta inapropiada para ser medida.
4. Utilidad marginal decreciente: La utilidad marginal de una mercancía disminuye a medida que el consumidor adquiere mayor cantidad de ella (Koutsoyannis, 2002).

Al tomar en cuenta las reglas del juego en una sociedad, se entiende que son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana a lo largo del tiempo, que a su vez estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico. También establece que existen dos tipos de reglas del juego que moldean la interacción de la sociedad, estas son formales (normas) e informales (códigos o acuerdos), que pueden ser creadas o haber evolucionado con el tiempo. Las primeras son aquellas que están establecidas en un orden legal, ya sea las leyes que se decretan en la constitución, reglamento o procedimientos gubernamentales. Las segundas, son aquellas que la sociedad establece como sus creencias, cultura, actitudes y los valores de las personas (Douglas, 2006).

El cambio institucional conforma el modo en que las sociedades evolucionan a lo largo del tiempo, por lo tanto, es la clave para entender el cambio histórico.

Conforme las sociedades evolucionan, las instituciones afectan el desempeño de la economía (Douglas, 2006).

Así mismo, retomaremos los conceptos de Keynes (1965), donde define que “El excedente de valor que da la producción resultante sobre la suma del costo de factores y el costo de uso es la ganancia, o, como lo llamaremos, el ingreso del empresario”.

La teoría neoclásica hace un análisis de los mercados desarrollados, basado en el supuesto de la escasez y la competencia, donde hay un proceso de intercambio sin fricciones, donde los derechos de propiedad están especificados perfecta y gratuitamente; y resulta gratuito adquirir información (Douglas, 2006).

Al reducir la incertidumbre por el hecho de que proporcionan una estructura a la vida diaria, entonces se constituirá una guía para la interacción humana, de tal manera que influirá a la hora de comprar o pedir prestado, establecer un negocio o tener cierto conocimiento de algún tema que tenga que ver con la toma de decisiones en la vida cotidiana (Douglas, 2006).

La incertidumbre se debe a información incompleta con respecto a la conducta de otros individuos en el proceso de interacción humana. Las limitaciones están pautadas por la capacidad del individuo para procesar, organizar y utilizar la información. A partir de esta capacidad considerada, junto con las incertidumbres propias del desciframiento del medio, evolucionan normas y procedimientos que simplifican el proceso, el consiguiente marco constitucional, como estructura de la interacción humana, limita la elección que se ofrece a los actores (Douglas, 2006).

Una teoría de la conducta humana combinada con una teoría de los costos de negociación se puede entender por qué existen las instituciones y qué papel desempeñan en el funcionamiento de las sociedades; y si agregamos una teoría de la producción podremos analizar las funciones de las instituciones en el desempeño de las economías (Douglas, 2006).

Las oportunidades que tienen entre sí tanto empresarios políticos como económicos siguen siendo una mezcla, aunque abrumadoramente favorecen

actividades redistributivas no productivas, crean monopolios en vez de condiciones de competencia y restringen oportunidades en lugar de incrementarlas. Pocas veces inducen inversiones en educación que aumenten la productividad, esta vía puede persistir debido a que los costos de negociación de los mercados políticos y económicos de esas economías junto con los modelos subjetivos de los participantes no los llevan a resultados proporcionalmente más eficientes (Keynes, 1965).

Los individuos que maximizan la riqueza hallaran con frecuencia que vale la pena cooperar con otros jugadores cuando el juego es repetido, cuando poseen información completa sobre los actos anteriores de otros jugadores, cuando el número de jugadores es pequeño, pero es difícil cuando el juego no se repite, cuando falta información sobre los demás jugadores o el número de ellos es muy elevado, en general, observamos conductas cooperativas cuando los individuos interactúan repetidamente, cuando tienen mucha información recíproca, y cuando el grupo está caracterizado por pocos participantes (Keynes, 1965).

Realizar el potencial económico de las utilidades del comercio en un mundo de alta tecnología, de especialización enorme y gran división del trabajo, todo ello caracterizado por el intercambio impersonal, es extremadamente raro, porque no necesariamente necesitamos hacer operaciones repetidas, ni conocer a la otra parte, ni tratar con un número reducido de personas (Keynes, 1965).

Lo anterior sirve para contextualizar que el mundo financiero es complejo a los ojos de quienes menos información poseen a la hora de tomar decisiones con respecto a sus ingresos, ya que está en constante cambio. Así como se mencionó en la teoría de Douglas North, donde las personas tienen dos vertientes para la toma de decisiones (formal e informal), determinado por la institución donde se realiza. Se acrecientan las desigualdades entre quienes pueden tomar decisiones pautadas por el acceso a las herramientas financieras y quienes deciden guardar su dinero en canales informales como lo es guardarlo en el “colchón” o en tandas.

7.2 Índice de Gini

Uno de los índices más utilizados en el estudio de la desigualdad es el Coeficiente de Concentración de Gini (CG). Existen diversas formas de derivar la expresión algebraica que se usa para su cálculo, y también es posible deducirlo desarrollando un procedimiento geométrico a partir de la curva de Lorenz (Medina, 2001).

De acuerdo con este método, la desigualdad puede medirse en función de una escala que va del número 0, que indica la igualdad máxima, al número 1, que representa la desigualdad máxima. De esta manera, el coeficiente de Gini, gráficamente, se conceptualiza como el cociente entre la zona comprendida entre la diagonal de perfecta igualdad y la curva de Lorenz (Sosa, 2020).

Es importante entender las limitaciones y complejidades que conlleva, ya que su interpretación da indicio de la marginación, es decir, no se puede determinar si la desigualdad se debe a razones que determinan el desarrollo personal, ya que la capacitación y el nivel de educación que recibe cada persona depende no solo de términos económicos, pues hay razones como el nepotismo o discriminación las que interfieren a la hora de ingresar al sistema económico.

8 MARCO CONTEXTUAL

8.1 Distribución de los ingresos en México

México se enfrenta a complejos desafíos a la hora de plantear líneas de acción sobre cómo distribuir los ingresos, debido al vínculo que tiene el acceso de oportunidades con la situación socioeconómica de las personas.

Significa que unos tienen buena calidad de vida y otros no debido a que no les alcanza, porque apenas satisfacen sus necesidades básicas. Esto termina por polarizar a las clases sociales entre pobres y ricos.

Asimismo, hay otros detonantes como la falta de empleo formal, la precariedad laboral, la discriminación por género, así como la baja calidad de la educación.

A pesar de que se han implementado políticas públicas enfocadas a contrarrestar las brechas existentes, no se ha generado un cambio, así como lo demuestra el Índice de Gini, que no ha variado, ya que se mantiene constante entre 0.45 y 0.5, lo cual da indicio de que el método que se ha planteado no está funcionando. Este siempre se enfoca en la reducción de la pobreza mediante transferencias, ya que se plantea que así acortan la línea que los separa de la pobreza. En consecuencia, se dice que las transferencias son la solución para la pobreza.

Según datos del INEGI (2021) el índice de Gini en México durante el año 2008 la distribución de la riqueza se encontraba en 0.506, esto significaba que la desigualdad económica en México era alta. A la posteridad la economía mexicana continuó experimentando una distribución del ingreso deficiente, aunque menor ya que al llegar a 2012 la brecha se encontraba en 0.49 y esto se debió en parte a la implementación de políticas de redistribución del ingreso. Al llegar al año 2018, disminuyó a 0.45 y así continuó, pues para 2020 siguió igual.

Entonces llegaría la pandemia de COVID- 19, y como consecuencia una grave crisis económica, debido a las medidas sanitarias impuestas con el fin de disminuir la cantidad de contagios, las cuales consisten en el cierre de establecimientos, esto tuvo como consecuencia una contracción de la oferta y la demanda, y por ende en el consumo de los hogares. En consecuencia, las expectativas de una mejora económica se volvieron inciertas por el impacto que tuvo en el gasto de las personas, por la disminución de los ingresos.

Otro aspecto por destacar es que el empleo representa el 70% del ingreso corriente total per cápita, y por ende aquellos que lo perdieron y no tenían contemplado una emergencia, probablemente cruzaron la línea a la pobreza, esto representó una reconfiguración social y económica pues aquellos que no se encontraban en la pobreza, pero estaban en la línea transitaron, y puede que la crisis sea temporal, como no puede serlo (Coneval, 2021).

Dentro de estas problemáticas la educación es un detonante para dar lugar a que se generen oportunidades económicas a partir de los conocimientos

individuales, ya que resulta ser indiferente ante las capacidades intelectuales de cada individuo y la clase social a la que pertenezca (Ordoñez,2018).

Tal como lo indica la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), México tiene una de las tasas más altas de desigualdad económica y social de América Latina, en parte a la falta de acceso a la educación y a las oportunidades económicas por parte de los sectores más pobres de la población.

Si bien es cierto que las acciones del gobierno, a través de las transferencias a los hogares de menor ingreso, son muy importantes para contener el aumento en la pobreza, también es necesario considerar estrategias gubernamentales dirigidas a proteger a aquella población que no se encontraba en condiciones de pobreza o vulnerabilidad, pero que, por causas de la crisis actual, no solo tendrá afectaciones en su ingreso, sino que podría enfrentar condiciones de vulnerabilidad o pobreza. Las acciones del gobierno deberían considerar mecanismos adecuados que permitan llegar a quien más lo requiera el conocimiento suficiente para enfrentarse a situaciones difíciles.

8.2 Horizonte de las políticas públicas en materia financiera

El gobierno mexicano, ante la inestabilidad económica y falta de planeación financiera de las personas, ha optado por implementar diversas medidas y programas, tales como la inclusión financiera, la capacitación de los emprendedores, así como la mejora de la infraestructura de la banca, al igual que la educación financiera, lo cual significa que ha cobrado relevancia en la discusión política.

Dentro de la Estrategia Nacional de Educación Financiera (ENEF), se contempla tres dimensiones fundamentales para fomentar la creación y desarrollo de capacidades financieras:

1. Conocimientos financieros: son acciones que pretenden promover el entendimiento, aprendizaje y plena implementación de los conocimientos sobre

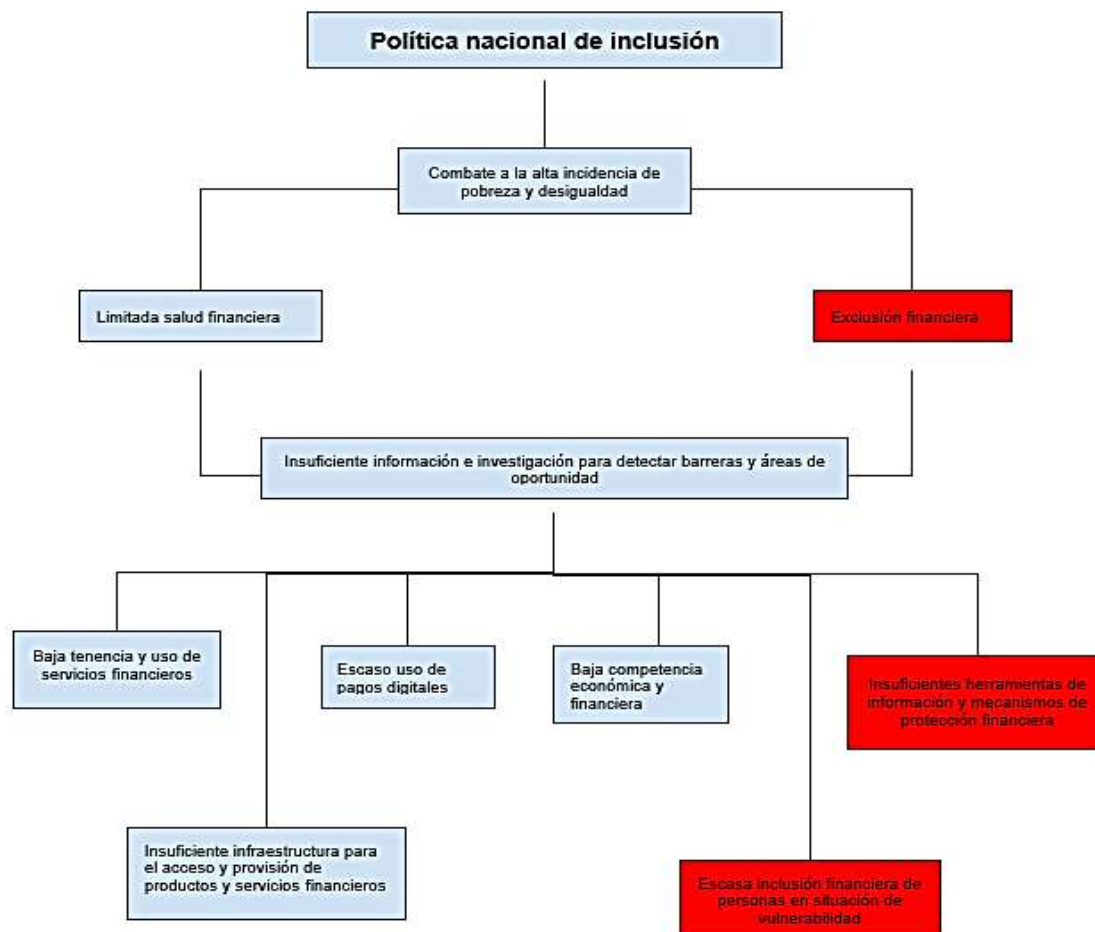
herramientas financieras. Estos conocimientos deben estar encaminados a lograr que la población conozca la existencia de los distintos productos y servicios financieros que disponen en el mercado, así como el entendimiento de los beneficios que representa, al igual que los riesgos que los acompañan.

2. Comportamientos y actitudes financieras: son acciones que tienen por intención incentivar y promover buenos hábitos financieros, así como un sano aprovechamiento de las ventajas que tienen, todo a fin de que se cree una cultura de planeación financiera y de prevención de riesgos.

3. Relación con el sistema financiero y las instituciones: se construirá una sana relación entre las instituciones financieras y los usuarios a través de la confianza de la población, ya que existirán los mecanismos de protección al consumidor (CEF, 2018).

Es necesario que las acciones de educación financiera se complementen entre sí para lograr que la población mexicana tenga las capacidades financieras necesarias para hacer un buen uso de los productos y servicios financieros existentes y en desarrollo.

La ENEF se considera como un elemento crucial la PNIF, la cual presenta el siguiente árbol del problema:



Fuente: Elaboración propia con datos del PNIF

El PNIF es una estrategia integral que busca impulsar la educación financiera en el país, con perspectiva a 2024, que tiene como uno de sus objetivos promover la cultura financiera mediante la estrategia nacional de educación financiera. Tiene por objetivo promover el ahorro y el manejo responsable de las finanzas de las personas, todo mediante programas educativos y de orientación financiera.

Ya que entre ambas se busca lograr que un mayor número de mexicanos tengan acceso al uso de servicios y productos financieros, y que, al mismo tiempo, éstos utilicen al sistema financiero de manera informada y en beneficio de sus intereses personales y del hogar. La PNIF se considera como un elemento crucial para lograr la ENEF, ya que ambos lograrán mejorar la cultura financiera en el país, a través del fortalecimiento de la educación financiera en el sistema educativo, la promoción de la educación financiera para adultos y la creación de un entorno financiero seguro y confiable (CEF, 2018).

Para que la estrategia sea efectiva se contemplan cuatro elementos:

1. Desarrollo de un diagnóstico sobre el estado actual de la educación financiera en el país y las barreras a las que se enfrenta.
2. Establecimiento de arreglos institucionales para llevar a cabo la creación e implementación de la estrategia.
3. Definición de metas y de indicadores para la evaluación de la estrategia nacional.
4. Un marco de acciones para garantizar que la provisión de educación financiera se realice de forma efectiva e innovadora en la población (CEF, 2018).

Mejorar la calidad de vida de las personas al otorgarles los conocimientos suficientes, les brinda a las personas la posibilidad de estar mejor preparada ante las emergencias o contratiempos, ya que serán más responsables de sus ingresos y gastos.

8.3 Panorama actual de la educación financiera en el país

En el mundo, únicamente 33% de los adultos cuenta con una educación financiera adecuada, y quienes poseen una mayoría de población educada son los países nórdicos como Suecia, Noruega y Dinamarca con el 71%, por otro lado, en México únicamente 32% de los adultos tienen una cultura básica (INCyTU, 2018). Es importante señalar porque la distribución de ingresos en esos países es menos desigual, pues, es más cercana al punto de equilibrio, en cambio, en México el coeficiente de Gini es de 0.415 con transferencias por deciles de hogares (INEGI, 2021) lo que representa desigualdad en la distribución de ingresos.

México es un país que ha buscado mayor inclusión y salud financiera a través del acceso y uso de productos y servicios financieros, principalmente del ahorro, crédito, seguros y ahorros para el retiro de manera formal, ya que contribuye a que los más vulnerables, tengan mayor oportunidad de crecer y asumir emergencias económicas, es así como pueden incrementar su bienestar social y

empoderamiento económico, principalmente en las mujeres, puesto que gran porcentaje de ellas son las que administran sus hogares (SHCP, s.f).

Como se señala en la ENIF 2021, en México es de 67.8% de las personas de 18 a 70 años tienen algún tipo de producto financiero formal (cuenta de ahorro, crédito, seguro o afore), esto equivale a 56.7 millones de la población en el país, de los cuales 74.3% son hombres y 61.9% son mujeres. Esto significa que una gran proporción de la población tenía acceso a canales financieros, aunque todavía persistía una brecha de género. Por el contrario, se observa que las personas que poseen algún tipo de crédito informal disminuyeron 8.1 puntos porcentuales, pasando de 38.6% en 2018 a 30.5% en 2021, entre las principales formas de acceder son pedir prestado a familiares, amistades o personas conocidas. Así mismo, el 54.1% de las personas ahorran informalmente en tandas, con familiares, su casa, cajas de ahorro, comprando animales o bienes y prestando dinero, cabe destacar que hubo una disminución de 63.2% (9.1 puntos porcentuales) con respecto a la cifra del 2018 (INEGI, 2021).

Las brechas de género persisten en ambas formas de acceder a canales financieros, aunque hubo una disminución del año 2015 al 2021, principalmente en los informales, ya que se detectó que ambos están en 54% actualmente (INEGI, 2021).

Específicamente, en la CDMX se observa que un 74.2% de su población accede de manera formal y, por el contrario, 47.3% accede al ahorro de manera informal, lo que representa 3.2 millones de personas y aquellos que tienen algún crédito informal, es de 30.1% refieren que separan su dinero para pagos o deudas del gasto diario, que lleva un registro de los recibos o deudas pendientes para pagarlos, hace anotaciones de los gastos, que lleva un presupuesto o registro de sus ingresos o gastos y que tienen pagos domiciliados, aplicación de celular o una herramienta de administración de dinero (INEGI, 2021).

Con respecto a los comportamientos financieros, el 51.4% de la población encuestados, se observa que separan el dinero para pagos/deudas del gasto diario.

La mayoría de las personas dicen que si puede pagarlas en el plazo requerido con un 78.3% y aquellas que no pueden son el 3.6% de las personas (INEGI, 2021).

El acceso a canales financieros es un elemento fundamental para la inclusión social, porque incide en la disminución de la pobreza, reduce la informalidad económica y contribuye al desarrollo económico. Pero debe ir acompañado de personas que tengan conocimiento del manejo de canales financieros, esto se consigue cuando las personas están educadas financieramente. Debido a que se puede dar tanto en el sector privado como en el público. Lo que sucede es que el enfoque que se le da se diferencia en la visión con la que se ofrecen los servicios financieros, tal como se muestra a continuación.

| Banco o institución gubernamental | Programas y plataformas |
|-----------------------------------|--|
| Banco Azteca | <p>Los recursos de educación financiera personal son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aztecalopolis: es un metaverso que te sitúa 40 años en el futuro, consta de tres niveles, el primero es un escenario donde tendrás que protegerte, él dos te pone a prueba y por último te muestra tu posible futuro. - E-learning financiero Aprende y Crece: te ofrece cursos y diplomados sobre finanzas personales - Pone a disponibilidad del público en general formatos para elaborar un presupuesto personal o inventario de deudas. - Así mismo, para sus clientes ofrece una personalización de tus finanzas. |
| Banco del Bienestar | Programa de asistencia técnica y capacitación: promueve expandir los servicios financieros como el ahorro y crédito a poblaciones que carecen de ellas. |
| Banorte | Para el público en general ofrece recomendaciones sobre el control de las finanzas personales. Ofrece un programa solo para sus clientes, que se personaliza a su situación financiera. |
| BBVA | Multiverso Edufin es una plataforma en internet donde se encuentra información, herramientas y opiniones de expertos que te impulsarán en tu recorrido hacia una excelente salud financiera. Se te crea un perfil de acorde |

| | |
|--------------------------------|---|
| | a tus objetivos personales. Así mismo, te brinda información sobre temas financieros. |
| Citibanamex | Pone a disposición del público en general un “centro de educación financiera”, en este sitio web las personas recibirán recomendaciones sobre temas financieros y así como información de cómo hacer crecer su dinero. Los cursos abordan temas sobre tarjetas de crédito, Pymes, Finanzas personales, tarjetas de débito, control de deudas, crédito hipotecario, afore e inversiones. |
| Inbursa | Pone a disposición del público en general una plataforma de educación que se llama “mi dinero y yo”, donde hay micro clases, tips, consejos e información sobre las finanzas personales. |
| Santander | <p>En su plataforma “Santander Finanzas para todos” pone a disposición del público en general los siguientes programas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ABC de tus Finanzas: se aprenderán sobre conceptos básicos de finanzas personales - Tuiio: por tu salud financiera, es una iniciativa de inclusión financiera que te brinda contenidos para cuidar la salud financiera - Santander Universidades: son contenidos especializados para la población universitaria - Pláticas de Work Café: Pláticas sobre educación financiera, impartidas en línea - Tutoriales de banca digital: tutoriales sobre todos los beneficios que la banca digital ofrece. <p>Además, ofrece blogs y tips de educación financiera.</p> |
| Asociación de bancos de México | Es una plataforma web que pone a disposición del público en general información Los básicos de tus finanzas (presupuesto, ahorro y la inversión, crédito, ahorro para el retiro, seguros), mis finanzas y la economía del país (metas, finanzas públicas, ahorro y crédito, estabilidad de precios, metas y presupuesto), ahorro e inversión: planear para el futuro (ahorro recargado, chat de ahorro e inversión, ¿ahorra e invierte), crédito: usar ingresos futuros (descubriendo el crédito, un crédito para cada cosa, creer en el crédito, ¿Cuánto debo? ¿Cuánto pago?), y la seguridad de tus finanzas (rastreado mis operaciones financieras, ¿Dónde estuvo el problema?, buenas prácticas de seguridad). |

| | |
|-----------------|---|
| Banco de México | Posee un portal en internet que se llama “BANXICO educa” donde se encontrarán información y material educativo para fortalecer las competencias económicas y financieras, este dirigido a niños, jóvenes, adultos y profesores. |
| CONDUSEF | Es un evento organizado por la CONDUSEF sobre la educación financiera, que impulsa el Gobierno de México, que busca sensibilizar a la población sobre la importancia de desarrollar capacidades financieras suficientes, para administrar y aprovechar de la mejor manera los recursos con los que cuenta. Se realiza tanto de manera presencial como en línea. |

Fuente: Elaboración propia con datos de la Asociación de Bancos de México

Sin duda la educación financiera ha cobrado gran relevancia a lo largo del tiempo, tanto en el sector privado como en el público y no solo una promoción de sus propios instrumentos financieros, sino para concientizar a las personas respecto a la importancia que tiene conocerlos para tomar mejores decisiones y crear mayor bienestar tanto personal como familiar (SHCP, s.f).

Los encargados de regular el sistema financiero se encuentran en el Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CONAIF), la cual está en apego a la ley para regular las agrupaciones financieras creada en el año 2014, actúa como la instancia de consulta, asesoría y coordinación para proponer medidas de planeación, formulación, instrumentación, ejecución y seguimiento del Plan Nacional de inclusión Financiera (PNIF, 2023). El CONAIF está conformado por:

- La secretaría y subsecretario de Hacienda y Crédito Público: se encargarán de recaudar los impuestos, conforme a lo aprobado en el congreso (cámara de diputados y senadores). Lo recaudado servirá para que el gobierno mejore la infraestructura pública. Al mismo tiempo se encarga de cuidar el equilibrio presupuestal del gobierno, es decir, procura que los gastos del gobierno no sean mayores que sus ingresos.

De igual manera, distribuye el presupuesto entre las diversas secretarías, dependencias del gobierno, organismos descentralizados, estados y municipios.

- El Gobernador del Banco de México, así como un Subgobernador del Banco de México: serán responsables de producir billetes y monedas en el país. Al mismo tiempo, cuida el poder adquisitivo de la moneda (peso), es decir, tiene por objetivo que un peso sirva para comprar proporcionalmente lo mismo hoy que en un futuro cercano, lo que significa que no haya inflación. También vigila que se mantenga estable y trata de evitar las depreciaciones abruptas de la moneda
- El presidente de la Comisión Nacional de Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF): ellos fomentarán la educación financiera, el desarrollo de productos y herramientas que apoyen, asesoren y orienten a los usuarios de servicios financieros. Su objetivo es atender las quejas de las personas respecto a las instituciones financieras, ya que favorece a que los productos se observen en un ambiente de competencia, con esto los usuarios saben cuánto cuestan, y al mismo tiempo identifica la alternativa más barata y la que brinda un mejor servicio.
- El presidente de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores: vigila a las afores, que administran el dinero que los trabajadores tienen en sus cuentas de ahorro para el retiro. Supervisa que estas compañías inviertan correctamente ese dinero para hacerlo crecer y que brinden un servicio adecuado.
- El presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas: autoriza y vigila que las aseguradoras promuevan seguros que permitan a las personas y a las empresas minimizar las consecuencias económicas de un accidente, enfermedad o catástrofe natural.
- El presidente de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro: vigila a las afores, que administran el dinero que los trabajadores tienen en sus cuentas de ahorro para el retiro. Supervisa que estas compañías

invierten correctamente ese dinero para hacerlo crecer y que brinden un servicio adecuado.

- El secretario ejecutivo del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario: protege, a través de un seguro de depósito, el dinero que los ahorradores depositan en los Bancos. Este seguro actúa en caso de que el Banco llegue a tener problemas financieros. Ante una situación así, incluso si el banco quebrara, el IPAB se encargaría de que los ahorradores recuperarán un determinado monto de su dinero.
- El Tesorero de la Federación: encargada de la gestión financiera de los recursos y valores del Gobierno Federal (SHCP, s.f).

Buscan ser un instrumento de transparencia y rendición de cuentas para generar un diálogo entre los diversos actores de la sociedad civil y las instituciones, para así generar estrategias y líneas de acción en el PNIF (2023).

Los objetivos específicos del PNIF están encaminados a facilitar el acceso a productos y servicios financieros tanto a nivel personal como empresarial; incrementar los pagos digitales; fortalecer la infraestructura de acceso y provisión de productos y servicios financieros; fortalecer el acceso a herramientas de información y mecanismos de protección financiera; y favorecer la inclusión financiera de personas en situación de vulnerabilidad, como mujeres, migrantes, personas adultas mayores, indígenas y población rural (SEGOB, 2018). Más allá de los términos económicos proporcionan la posibilidad de bienestar, al mejorar la calidad de vida. La educación financiera al establecerse desde el punto de vista de bienestar se convierte en un tema pilar.

Al llegar la época de la pandemia COVID-19 se creó un panorama de incertidumbre, porque ya no se podía laborar y muchos negocios tenían que cerrar. Generar ingresos o pagar las deudas, sólo podía solventar con dinero prestado, gastando ahorros y vender o empeñar artículos del hogar. También se detectó que las mujeres tienen una carga de tareas del hogar muy desproporcionada, lo cual limita sus posibilidades de acceder y desarrollarse en el mercado laboral (IMCO,

2021). Por lo anterior, es importante que las familias estén dotadas de herramientas para mejorar su liquidez, prepararse y superar emergencias económicas, para alcanzar metas y aprovechar oportunidades, así como poseer un mayor control sobre sus finanzas, es decir, mejorar su salud financiera (PNIF, 2023).

En la semana de inclusión financiera 2022, uno de los puntos que se abordaron fue el crecimiento de la economía digital, es decir, dispositivos con acceso a internet que te permiten interactuar en tiempo real en plataformas o aplicaciones con información de la banca digital. Si bien se creó inclusión financiera, también se acrecentaron las desigualdades, ya que no todos contaban con la infraestructura necesaria para acceder o acceso a internet.

Así mismo, se abordó que hay estrés financiero, es decir que hay preocupación sobre el dinero, todo esto debido a que hay miedo de que no se alcance a cubrir los gastos. Si bien es cierto que la economía del país se mantiene estable porque la inflación no se ha elevado y que el poder adquisitivo aún subsiste, los problemas económicos generan ansiedad, lo que se traduce en la sensación de carecer de bienestar.

9 CAPÍTULO EMPÍRICO

El cuestionario aplicado tiene la intención de recolectar datos sobre los hábitos financieros de la comunidad de San Miguel Topilejo, con la finalidad de conocer que tan enriquecedor llega a ser la educación financiera a la hora de tomar decisiones económicas.

A los encuestados se les agrupó de acuerdo con su edad, género, ingreso y nivel educativo, con el fin de conocer las particularidades de cada grupo. Pero cabe aclarar que la investigación tuvo una etapa de planeación, es decir, hubo un ideal, sin embargo, al realizar el trabajo de campo se encontró que la parte teórica difiere de los datos recopilados. Por lo que hubo un par de cambios en la metodología que se planteó en un inicio.

En el siguiente diagrama(fig.2) se muestra la distribución de hombres y mujeres entorno a su edad y el nivel de ingresos que perciben.

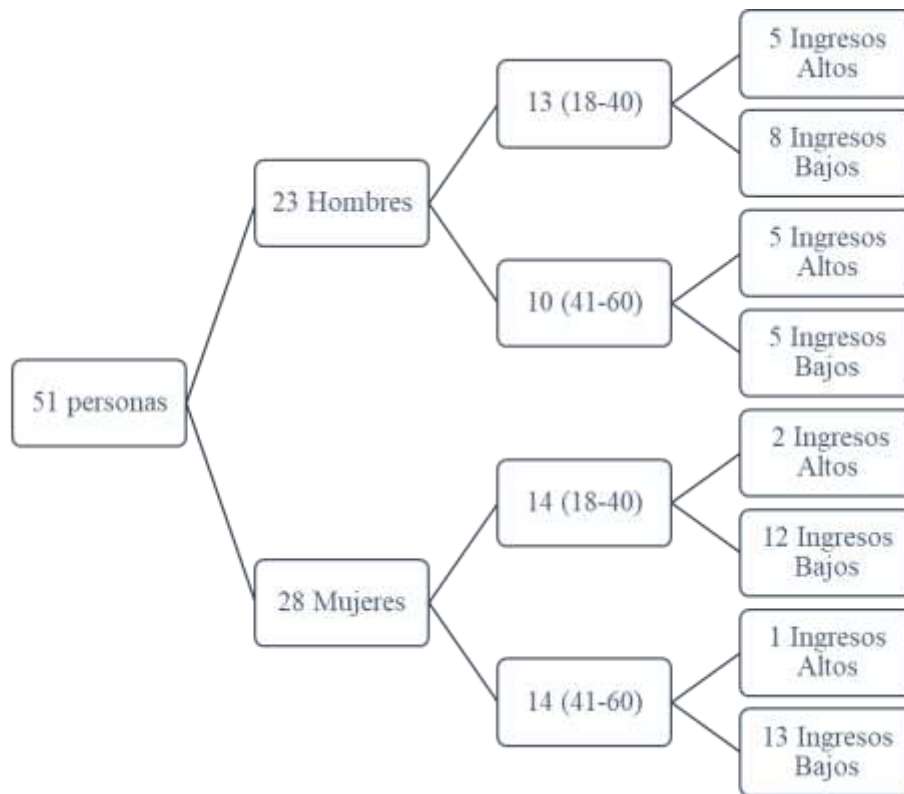


Figura 2. Fuente: Elaboración propia. Diagrama simplificado de los encuestados.

El 73% de los encuestados perciben un ingreso mensual menor a \$10,000 pesos y el 63% de este total es de las mujeres encuestadas. Dentro del grupo de estudio se determina que el género femenino percibe menor ingreso mensual que el masculino, que en su totalidad gana más de \$10,000 pesos.

Por otro lado, del total de encuestados el 84% no es profesionista, es decir que una gran parte de la población carece de educación superior, lo que significa que tan solo el 16% del total de los encuestados cuenta con conocimientos especializados. Asimismo, no hay mujeres que sen profesionistas y ganen más de \$10,000 pesos.

Otro aspecto para destacar es la edad, debido a que los que se encuentran en el grupo de edad de 18-40 años, obtienen ingresos menores, en cambio los del grupo de edad de 41-60 años tienen ingresos mayores.

Se observa que la edad es un detonante a la hora de percibir los ingresos, ya que los que se encuentran en el grupo de edad de 18-40 años obtienen ingresos menores a que aquellos que ganan más por mes, ya que de los 13 encuestados con esa edad, 8 gana menos de \$10.000 pesos. Por el contrario, los 5 que son profesionistas en su totalidad dijeron ganar más de dicho ingreso.

Asimismo, se observó hay mayor paridad en el grupo de 41-60 años, de los 10 encuestados, la mitad obtiene ingresos mayores de \$10,000, mientras la otra mitad obtiene ingresos menores.

9.1 COMPORTAMIENTO FINANCIERO

Se da comienzo el análisis, con la pregunta ¿Usted lleva a cabo las siguientes actividades antes de tomar decisiones sobre sus ingresos?

*Tabla cruzada Edad del encuestado*Elabora un presupuesto o registro de sus gastos e ingresos* ¿Cuál es su ocupación?
*¿A cuánto asciende su ingreso? *Género del encuestado*

| Género | Ingreso | Nivel educativo | Edad | Elabora un presupuesto o registro de sus ingresos y gastos |
|---------------|--------------------------|--------------------------|-------------|---|
| Hombre | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 |
| | | | Total | 1 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 2 |
| | | | 41-60 | 2 |
| | | | Total | 4 |
| | | Total | 18-40 | 3 |
| | 41-60 | | 2 | |
| | Total | | 5 | |
| | Menos de 10000 | No profesionistas | 18-40 | 1 |
| | | | 41-60 | 1 |
| | | | Total | 2 |
| | | Total | 18-40 | 1 |
| | | | 41-60 | 1 |
| | | | Total | 2 |
| Total | Profesionistas | 18-40 | 1 | |
| | | Total | 1 | |
| | No profesionistas | 18-40 | 3 | |
| | | 41-60 | 3 | |
| | | Total | 6 | |
| | Total | 18-40 | 4 | |
| | | 41-60 | 3 | |
| Total | | 7 | | |
| Mujer | Más de 10000 | No profesionistas | 18-40 | 1 |
| | | | 41-60 | 1 |
| | | | Total | 2 |
| | Total | 18-40 | 1 | |
| | | 41-60 | 1 | |
| | | Total | 2 | |
| | Profesionistas | 18-40 | 2 | |

| | | | | |
|--------------|-----------------------|--------------------------|--------------------------|--------------|
| Total | Menos de 10000 | No profesionistas | Total | 2 |
| | | | 18-40 | 3 |
| | | | 41-60 | 5 |
| | | Total | 18-40 | 8 |
| | | | 41-60 | 5 |
| | | | Total | 10 |
| | Total | Profesionistas | 18-40 | 2 |
| | | | Total | 2 |
| | | | No profesionistas | 18-40 |
| | | Total | 41-60 | 6 |
| | | | Total | 10 |
| | | | Total | 12 |
| | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 |
| | | | Total | 1 |
| | | | No profesionistas | 18-40 |
| | | Total | 41-60 | 3 |
| | | | Total | 6 |
| | | | Total | 7 |
| | Menos de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 2 |
| | | | Total | 2 |
| | | | No profesionistas | 18-40 |
| | | Total | 41-60 | 6 |
| | | | Total | 10 |
| | | | Total | 12 |
| Total | Profesionistas | 18-40 | 3 | |
| | | Total | 3 | |
| | | No profesionistas | 18-40 | 7 |
| | Total | 41-60 | 9 | |
| | | Total | 16 | |
| | | Total | 19 | |

Tabla 2: Elaboración propia

Del total de encuestados solo 19 personas elaboran un presupuesto o registro de sus gastos e ingresos, dando como resultado que menos de la mitad llevan a cabo esta actividad, esto representa el 37%.

De estos, las mujeres destacan, porque son ellas las que más lo realizan con un 63%, mientras que los hombres solo representan el 37%. Esto da indicios de que las mujeres tienen por tarea la distribución de los ingresos al interior de sus hogares.

En cuanto a la edad, no se encuentra una gran disparidad, pues parece que tanto aquellos que son jóvenes como los que son más adultos llevan a cabo la actividad.

Asimismo, se observa que la diferencia en el nivel educativo es mínima, ya que los profesionistas representan una cuarta parte, mientras que las personas de menor nivel educativo representan solo el 23%. Al correlacionarse con los ingresos que perciben, resulta ser un detonante, ya que aquellos que si lo llevan a cabo son los que ganan menos de 10,000 pesos al mes.

Con lo cual se puede deducir que es debido a la necesidad de hacer que les alcance para cubrir sus necesidades, es decir, tienen mayor preocupación por cómo distribuir sus ingresos.

*Tabla cruzada Edad del encuestado*Separa su dinero en deudas y ahorros*¿Cuál es su ocupación? *¿A cuánto asciende su ingreso? *Género del encuestado*

| Género | Ingreso | Nivel educativo | Edad | Separa su dinero en deudas y ahorros |
|---------------|--------------------------|--------------------------|--------------|---|
| Hombre | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 2 |
| | | | Total | 2 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 2 |
| | | | 41-60 | 4 |
| | | | Total | 6 |
| | | | Total | 4 |
| | | Total | 18-40 | 4 |
| | | | 41-60 | 4 |
| | Total | | 8 | |
| | Total | | 8 | |
| | Menos de 10000 | No profesionistas | 18-40 | 6 |
| | | | 41-60 | 2 |
| | | | Total | 8 |
| | | Total | 18-40 | 6 |
| | | | 41-60 | 2 |
| | | | Total | 8 |
| Total | Profesionistas | 18-40 | 2 | |
| | | Total | 2 | |
| | No profesionistas | 18-40 | 8 | |
| | | 41-60 | 6 | |
| | | Total | 14 | |
| | | Total | 10 | |
| | Total | 18-40 | 6 | |
| | | 41-60 | 6 | |
| | | Total | 16 | |
| | | Total | 16 | |
| Mujer | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 |
| | | | Total | 1 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 1 |
| | | | 41-60 | 1 |
| | | | Total | 2 |
| | | | Total | 2 |
| | | Total | 18-40 | 1 |
| | | | 41-60 | 1 |
| Total | 3 | | | |
| Total | 3 | | | |
| | | | 18-40 | 3 |

| | | | | |
|----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------|
| <i>Total</i> | Menos de 10000 | Profesionistas | Total | 3 |
| | | | No profesionistas | 18-40 |
| | | 41-60 | | 8 |
| | | Total | | 15 |
| | | Total | | 18-40 |
| | | | 41-60 | 8 |
| | Total | | 18 | |
| | Total | Profesionistas | 18-40 | 4 |
| | | | Total | 4 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 8 |
| | | | 41-60 | 9 |
| | | | Total | 17 |
| | | | Total | 18-40 |
| | 41-60 | 9 | | |
| | Total | 21 | | |
| | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 3 |
| | | | Total | 3 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 3 |
| | | | 41-60 | 5 |
| | | | Total | 8 |
| Total | | | 18-40 | 6 |
| | 41-60 | 5 | | |
| | Total | 11 | | |
| Menos de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 3 | |
| | | Total | 3 | |
| | No profesionistas | 18-40 | 13 | |
| | | 41-60 | 10 | |
| | | Total | 23 | |
| | | Total | 18-40 | 16 |
| 41-60 | 10 | | | |
| Total | 26 | | | |
| Total | Profesionistas | 18-40 | 6 | |
| | | Total | 6 | |
| | No profesionistas | 18-40 | 16 | |
| | | 41-60 | 15 | |
| | | Total | 31 | |
| | | Total | 18-40 | 22 |
| 41-60 | 15 | | | |
| Total | 37 | | | |

Tabla 3. Elaboración propia

Se observa que solo el 72% de personas llevan a cabo la actividad de separar su dinero en deudas y ahorros. Y que está determinado por el género, ya que el 41% son mujeres y 31% son hombres, lo que arroja una diferencia de 10%. De igual manera, destaca que las personas jóvenes son las que más lo realizan

Los hombres que son profesionistas ganan más de \$10,000 y tienen una edad de entre 18-40 años, solo 2 lo llevan a cabo. De estos aquellos que ganan lo mismo, pero no son profesionistas y tienen una edad entre 18 a 40 años no hay

ninguno. Esto significa que hay una tendencia a que, dependiendo del nivel educativo superior, hay más oportunidad de ganar un ingreso superior.

Por otro lado, hablando de las mujeres que ganan más de \$10,000 al mes y que son profesionistas representan el 3%, estas tienen una edad de entre 18-40 años. Particularmente resalta que solo hay una mujer que gana este salario y es profesionista dentro del rango de edad de 41 -60 años. Contradictorio a lo que pasa con las que no son profesionistas y ganan menos de \$10,000 y tienen una edad de entre 18-40 años, las cuales solo representan el 8%.

Aquellas mujeres que no son profesionistas y que se encuentran entre las edades de entre 18-40 años, son el 19%. Y en contraparte las que ganan menos de \$10,000 y que no son profesionistas se encuentran entre las edades de 41-60 años son el 22%.

*Tabla cruzada Edad del encuestado*Usa una aplicación de celular para administrar sus ingresos*¿Cuál es su ocupación? *¿A cuánto asciende su ingreso? *Género del encuestado*

| Género | Ingreso | Nivel educativo | Edad | Usa una aplicación de celular para administrar sus ingresos |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------|--|
| Hombre | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 2 |
| | | | Total | 2 |
| | | No profesionista | 18-40 | 2 |
| | | | 41-60 | 1 |
| | | | Total | 3 |
| | | | Total | 4 |
| | Menos de 10000 | No profesionista | 18-40 | 1 |
| | | | 41-60 | 1 |
| | | | Total | 2 |
| | | Total | 18-40 | 1 |
| | | | 41-60 | 1 |
| | | | Total | 2 |
| | Total | Profesionistas | 18-40 | 2 |
| | | | Total | 2 |
| No profesionistas | | 18-40 | 3 | |
| | | 41-60 | 2 | |
| | | Total | 5 | |
| Total | | 18-40 | 5 | |
| | | 41-60 | 2 | |
| | Total | 7 | | |
| Mujer | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 |
| | | | Total | 1 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 1 |
| | | | Total | 1 |
| | Total | 18-40 | 2 | |
| | | Total | 2 | |
| | No profesionistas | 18-40 | 1 | |
| | | 41-60 | 1 | |

| | | | | | |
|-----------------------|-------------------------|-------------------------|--------------|--------------|----------|
| <i>Total</i> | Menos de 10000 | Total | Total | 2 | |
| | | | 18-40 | 1 | |
| | | | 41-60 | 1 | |
| | Total | Profesionista | Total | 18-40 | 1 |
| | | | | 41-60 | 1 |
| | | | | Total | 2 |
| | | No profesionista | Total | 18-40 | 2 |
| | | | | 41-60 | 1 |
| | | | | Total | 3 |
| | | Total | Total | 18-40 | 3 |
| | | | | 41-60 | 1 |
| | | | | Total | 4 |
| | Más de 10000 | Profesionista | Total | 18-40 | 3 |
| | | | | 41-60 | 3 |
| | | | | Total | 3 |
| | | No profesionista | Total | 18-40 | 3 |
| | | | | 41-60 | 1 |
| | | | | Total | 4 |
| | Total | Total | 18-40 | 6 | |
| | | | 41-60 | 1 | |
| Total | | | 7 | | |
| Menos de 10000 | No profesionista | Total | 18-40 | 2 | |
| | | | 41-60 | 2 | |
| | | | Total | 4 | |
| | Total | Total | 18-40 | 2 | |
| | | | 41-60 | 2 | |
| Total | Profesionista | Total | 18-40 | 3 | |
| | | | 41-60 | 3 | |
| | No profesionista | Total | 18-40 | 5 | |
| | | | 41-60 | 3 | |
| | | | Total | 8 | |
| | Total | Total | 18-40 | 8 | |
| | | | 41-60 | 3 | |
| | | | Total | 11 | |

Tabla 4. Elaboración propia

En cuanto al uso de alguna aplicación de celular para administrar sus ingresos solo 11 personas del total de los encuestados lleva a cabo la actividad. Entre los cuales, se observa que los profesionistas son los que menos lo realizan, lo que se puede deber a que los medios electrónicos no es un medio que haya creado bases sólidas a los usuarios. Así mismo, que las instituciones encargadas de su regulación no han creado mecanismos de visualización.

En cuanto al género, se denota que las mujeres no suelen hacer esta actividad, ya que solo representan el 36%. Lo cual se puede deber a que ellas manejan las cuentas, pero no tienen el poder de decisión en momentos de emergencia.

Hay mucha similitud en los ingresos, ya que tanto aquellos que ganan más de \$10,000 como los que ganan menos hacen esta actividad. En particular los hombres que ganan menos dinero mensualmente que son profesionistas y se encuentran entre las edades de 18-40 años representan el 9%. Es equiparable a aquellos que ganan el mismo salario, pero no son profesionistas y se encuentran en las edades de 41-60 años.

Tabla cruzada Edad del encuestado*A fin de mes ¿Usted considera que tiene dinero de sobra? *¿Cuál es su ocupación? *¿a cuánto asciende su ingreso? *Género del encuestado

| Género | Ingreso | Nivel educativo | Edad | Si | No | Total |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------|----|-------|
| Hombre | Más de 10000 | Profesionista | 18-40 | 1 | 1 | 2 |
| | | | 41-60 | 0 | 2 | 2 |
| | | | Total | 1 | 3 | 4 |
| | | No profesionista | 18-40 | 2 | 1 | 3 |
| | | | 41-60 | 2 | 2 | 4 |
| | | | Total | 4 | 3 | 7 |
| | Total | 18-40 | 3 | 2 | 5 | |
| | | 41-60 | 2 | 4 | 6 | |
| | | Total | 5 | 6 | 11 | |
| | Menos de 10000 | No profesionistas | 18-40 | 1 | 7 | 8 |
| | | | 41-60 | 1 | 3 | 4 |
| | | | Total | 2 | 10 | 12 |
| | | Total | 18-40 | 1 | 7 | 8 |
| | | | 41-60 | 1 | 3 | 4 |
| | | | Total | 2 | 10 | 12 |
| | Total | Profesionistas | 18-40 | 1 | 1 | 2 |
| | | | 41-60 | 0 | 2 | 2 |
| | | | Total | 1 | 3 | 4 |
| No profesionistas | | 18-40 | 3 | 8 | 11 | |
| | | 41-60 | 3 | 5 | 8 | |
| | | Total | 6 | 13 | 19 | |
| mujer | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 1 |
| | | | Total | 1 | 0 | 1 |
| | | | No profesionistas | 18-40 | 1 | 0 |
| | | 41-60 | | 1 | 0 | 1 |
| | | Total | | 2 | 0 | 2 |
| | | Menos de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 2 | 1 |
| Total | 2 | | | 1 | 3 | |
| No profesionistas | 18-40 | | | 1 | 8 | 9 |
| | 41-60 | | 5 | 8 | 13 | |
| | Total | | 6 | 16 | 22 | |
| Total | Profesionistas | | 18-40 | 3 | 9 | 12 |
| | | 41-60 | 5 | 8 | 13 | |
| | | Total | 8 | 17 | 25 | |
| | No profesionistas | 18-40 | 3 | 1 | 4 | |
| | | Total | 3 | 1 | 4 | |
| | | 18-40 | 2 | 8 | 10 | |
| | | 41-60 | 6 | 8 | 14 | |

| | | | | | | |
|--------------|--------------------------|--------------------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| Total | Más de 10000 | Total | Total | 8 | 16 | 24 |
| | | | 18-40 | 5 | 9 | 14 |
| | | 41-60 | 6 | 8 | 14 | |
| | | Total | 11 | 17 | 28 | |
| | | Profesionistas | 18-40 | 2 | 1 | 3 |
| | | | 41-60 | 0 | 2 | 2 |
| | Total | 2 | 3 | 5 | | |
| | No profesionistas | 18-40 | 3 | 1 | 4 | |
| | | 41-60 | 3 | 2 | 5 | |
| | Total | 6 | 3 | 9 | | |
| | Menos de 10000 | Total | 18-40 | 5 | 2 | 7 |
| | | | 41-60 | 3 | 4 | 7 |
| | | Total | 8 | 6 | 14 | |
| | | Profesionistas | 18-40 | 2 | 1 | 3 |
| | | | Total | 2 | 1 | 3 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 2 | 15 | 17 |
| | 41-60 | | 6 | 11 | 17 | |
| | Total | Total | 18-40 | 8 | 26 | 34 |
| | | | 41-60 | 6 | 11 | 17 |
| | | Total | 10 | 27 | 37 | |
| | | Profesionistas | 18-40 | 4 | 2 | 6 |
| | | | 41-60 | 0 | 2 | 2 |
| | | Total | 4 | 4 | 8 | |
| | No profesionistas | 18-40 | 5 | 16 | 21 | |
| 41-60 | | 9 | 13 | 22 | | |
| Total | 14 | 29 | 43 | | | |
| Total | Total | 18-40 | 9 | 18 | 27 | |
| | | 41-60 | 9 | 15 | 24 | |
| | | Total | 18 | 33 | 51 | |

Tabla 4. Elaboración propia

A fin de mes, de las 51 personas encuestadas, considera que no tiene dinero de sobra. De los cuales, 18 personas contestaron que sí tienen dinero de sobra a fin de mes, esto es 35%. Por el contrario, 33 contestaron que no y esto representa el 65% del total de encuestados.

Se observo que hay una paridad de género, porque tanto hombres y mujeres perciben que a fin de mes no tienen dinero de sobra. Los que están dentro de los rangos de edad de 41-60 años, en su mayoría opinan que no.

Aquellos que perciben ingresos menores a \$10,000 pesos, que no son profesionistas y se encuentran entre las edades de 18-40 años son 8 personas, de las cuales 7 opinan que no les sobra dinero.

Las mujeres que ganan más de \$10,000, que son profesionistas y están entre la edad de 18-40 años respondieron que sí. las mujeres que no son profesionistas, que se encuentran en ambos grupos de edades opinan que sí. Así como aquellas

que ganan menos de 10, 000 que son profesionistas y que están entre el rango de edad de 18-40 años, las cuales son tres y de estas 2 opinan que sí.

Esto da indicio de que es indistinta la sensación de insatisfacción, ya que tanto jóvenes como adultos, así como mujeres y hombres dicen no alcanzarle su dinero.

Para finalizar con este apartado, se advierte que los hábitos financieros están pautados por el género ya que dependiendo del rol que tienen dentro de sus hogares, es como se toman las decisiones. Así mismo, se nota que la incertidumbre es el punto de partida, ya que dicen que en su gran mayoría perciben un ingreso menor a \$10,000 y por ende no les sobra, lo que los empuja a vivir al día. De igual manera, parece que la edad es un parteaguas para la percepción de mayores ingresos.

Los profesionistas, son los que guían sus decisiones dependiendo del nivel de ingresos, ya que parecen ser más mesurados con sus decisiones, pero esto no quiere decir que sea el detonante, ya que tiene más peso la brecha de género.

9.2 FORMAS QUE CONSIDERA MÁS O MENOS SEGURAS DE AHORRAR

Para el siguiente apartado se les indico que del uno al cinco marcara las formas de ahorrar o pedir prestado que considera más o menos segura.

*Tabla cruzada Edad del encuestado*Bancos*¿Cuál es su ocupación? *¿A cuánto asciende su ingreso? *Género del encuestado*

| Género | Ingreso | Nivel educativo | Edad | Bancos | | | | | Total |
|--------|-------------------|-------------------|-------|--------|------------|---------|-------|-----------|-------|
| | | | | Malo | Deficiente | Regular | Bueno | Excelente | |
| Hombre | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 |
| | | | 41-60 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 |
| | | | Total | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 4 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 |
| | | | 41-60 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 4 |
| | | | Total | 2 | 0 | 1 | 1 | 3 | 7 |
| | Menos de 10000 | Total | 18-40 | 2 | 0 | 0 | 2 | 1 | 5 |
| | | | 41-60 | 1 | 0 | 1 | 0 | 4 | 6 |
| | | | Total | 3 | 0 | 1 | 2 | 5 | 11 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 3 | 0 | 3 | 2 | 0 | 8 |
| | | | 41-60 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 4 |
| | | | Total | 5 | 0 | 3 | 2 | 2 | 12 |
| Total | Profesionistas | 18-40 | 3 | 0 | 3 | 2 | 0 | 8 | |
| | | 41-60 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | 4 | |
| | | Total | 5 | 0 | 3 | 2 | 2 | 12 | |
| | No profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | |
| | | 41-60 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | |
| | | Total | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 4 | |

| | | | | | | | | |
|--------------|----------------|----------------|-------|---|---|---|----|----|
| | | Total | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 4 |
| | No | 18-40 | 4 | 0 | 3 | 3 | 1 | 11 |
| | profesionistas | 41-60 | 3 | 0 | 1 | 0 | 4 | 8 |
| | Total | Total | 7 | 0 | 4 | 3 | 5 | 19 |
| | Total | 18-40 | 5 | 0 | 3 | 4 | 1 | 13 |
| | | 41-60 | 3 | 0 | 1 | 0 | 6 | 10 |
| | | Total | 8 | 0 | 4 | 4 | 7 | 23 |
| <i>Mujer</i> | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | | Total | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| | No | 18-40 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| | profesionistas | 41-60 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | Total | Total | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| | Total | 18-40 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 |
| | | 41-60 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | | Total | 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 3 |
| | Menos de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 |
| | | Total | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 3 |
| | No | 18-40 | 5 | 1 | 0 | 0 | 3 | 9 |
| | profesionistas | 41-60 | 10 | 0 | 0 | 1 | 2 | 13 |
| | Total | Total | 15 | 1 | 0 | 1 | 5 | 22 |
| | Total | 18-40 | 5 | 1 | 1 | 0 | 5 | 12 |
| | | 41-60 | 10 | 0 | 0 | 1 | 2 | 13 |
| | | Total | 15 | 1 | 1 | 1 | 7 | 25 |
| | Total | Profesionistas | 18-40 | 0 | 0 | 1 | 0 | 3 |
| | | Total | 0 | 0 | 1 | 0 | 3 | 4 |
| | No | 18-40 | 5 | 1 | 0 | 0 | 4 | 10 |
| | profesionistas | 41-60 | 11 | 0 | 0 | 1 | 2 | 14 |
| | Total | Total | 16 | 1 | 0 | 1 | 6 | 24 |
| | Total | 18-40 | 5 | 1 | 1 | 0 | 7 | 14 |
| | | 41-60 | 11 | 0 | 0 | 1 | 2 | 14 |
| | | Total | 16 | 1 | 1 | 1 | 9 | 28 |
| <i>Total</i> | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 0 | 1 | 3 |
| | | 41-60 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 |
| | | Total | 1 | 0 | 0 | 1 | 3 | 5 |
| | No | 18-40 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | 4 |
| | profesionistas | 41-60 | 2 | 0 | 1 | 0 | 2 | 5 |
| | Total | Total | 3 | 0 | 1 | 1 | 4 | 9 |
| | Total | 18-40 | 2 | 0 | 0 | 2 | 3 | 7 |
| | | 41-60 | 2 | 0 | 1 | 0 | 4 | 7 |
| | | Total | 4 | 0 | 1 | 2 | 7 | 14 |
| | Menos de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 |
| | | Total | 0 | 0 | 1 | 0 | 2 | 3 |
| | No | 18-40 | 8 | 1 | 3 | 2 | 3 | 17 |
| | profesionistas | 41-60 | 12 | 0 | 0 | 1 | 4 | 17 |
| | Total | Total | 20 | 1 | 3 | 3 | 7 | 34 |
| | Total | 18-40 | 8 | 1 | 4 | 2 | 5 | 20 |
| | | 41-60 | 12 | 0 | 0 | 1 | 4 | 17 |
| | | Total | 20 | 1 | 4 | 3 | 9 | 37 |
| | Total | Profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 1 | 1 | 3 |
| | | 41-60 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 |
| | | Total | 1 | 0 | 1 | 1 | 5 | 8 |
| | No | 18-40 | 9 | 1 | 3 | 3 | 5 | 21 |
| | profesionistas | 41-60 | 14 | 0 | 1 | 1 | 6 | 22 |
| | Total | Total | 23 | 1 | 4 | 4 | 11 | 43 |
| | Total | 18-40 | 10 | 1 | 4 | 4 | 8 | 27 |
| | | 41-60 | 14 | 0 | 1 | 1 | 8 | 24 |
| | | Total | 24 | 1 | 5 | 5 | 16 | 51 |

Tabla 5. Elaboración propia

Los hombres que ganan más de 10,000 pesos al mes son 11, de entre ellos 4 son profesionistas, 2 que se encuentran en un rango de 18-40 años, y presentan una opinión dividida, porque tanto piensan que es malo como que es bueno. Al mismo tiempo, los 2 que se encuentran entre la edad de 41-60 años piensan que es excelente. Por ende, la opinión general es que si existe confianza en los Bancos.

De igual manera, las mujeres que perciben un ingreso mayor a \$10,000, que son profesionistas y personas que se encuentran entre 18-40 años piensan que es excelente. En concreto las mujeres que perciben un ingreso menor a 10,000 mensuales, que son profesionistas piensan que es excelente.

Al contrario de las que no son profesionistas, ya que piensan que es malo. En particular, las que perciben un ingreso menor a 10,000 pesos mensuales desconfían, ya que 15 de ellas opinan que es malo, casi el doble de las que opinan que es excelente, con 7 personas.

*Tabla cruzada Edad del encuestado*Familiares*¿Cuál es su ocupación? *¿A cuánto asciende su ingreso? *Género del encuestado*

| Género | Ingreso | Nivel educativo | Edad | Familiares | | | | | Total |
|--------------------------|-----------------------|--------------------------|--------------------------|------------|------------|---------|-------|-----------|-------|
| | | | | Malo | Deficiente | Regular | Bueno | Excelente | |
| Hombre | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| | | | 41-60 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| | | | Total | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 4 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 |
| | | | 41-60 | 3 | 0 | 0 | 0 | 1 | 4 |
| | | | Total | 4 | 0 | 0 | 1 | 2 | 7 |
| | Total | 18-40 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 5 | |
| | | 41-60 | 4 | 0 | 0 | 0 | 2 | 6 | |
| | | Total | 6 | 0 | 1 | 1 | 3 | 11 | |
| | Menos de 10000 | No profesionistas | 18-40 | 4 | 3 | 1 | 0 | 0 | 8 |
| | | | 41-60 | 1 | 0 | 2 | 0 | 1 | 4 |
| | | | Total | 5 | 3 | 3 | 0 | 1 | 12 |
| | | Total | 18-40 | 4 | 3 | 1 | 0 | 0 | 8 |
| | | | 41-60 | 1 | 0 | 2 | 0 | 1 | 4 |
| | | | Total | 5 | 3 | 3 | 0 | 1 | 12 |
| | Total | Profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| | | | 41-60 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| | | | Total | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 4 |
| No profesionistas | | 18-40 | 5 | 3 | 1 | 1 | 1 | 11 | |
| | | 41-60 | 4 | 0 | 2 | 0 | 2 | 8 | |
| | | Total | 9 | 3 | 3 | 1 | 3 | 19 | |
| Total | 18-40 | 6 | 3 | 2 | 1 | 1 | 13 | | |
| | 41-60 | 5 | 0 | 2 | 0 | 3 | 10 | | |
| | Total | 11 | 3 | 4 | 1 | 4 | 23 | | |
| Mujer | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | | | Total | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | | | No profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | 41-60 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| | | Total | | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| | | Total | 18-40 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| | 41-60 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | |
| | Total | | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 3 | |
| | Menos de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| | | | Total | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| | | | No profesionistas | 18-40 | 3 | 0 | 2 | 1 | 3 |
| | | 41-60 | | 9 | 0 | 2 | 0 | 2 | 13 |
| | | Total | | 12 | 0 | 4 | 1 | 5 | 22 |
| | | Total | 18-40 | 4 | 2 | 2 | 1 | 3 | 12 |
| | 41-60 | | 9 | 0 | 2 | 0 | 2 | 13 | |
| | Total | | 13 | 2 | 4 | 1 | 5 | 25 | |
| | Total | Profesionistas | 18-40 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 4 |

| | | | | | | | | | |
|--------------|--------------------------|--------------------------|--------------|----|---|----|----|----|----|
| Total | Más de 10000 | No profesionistas | Total | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 4 |
| | | | 18-40 | 4 | 0 | 2 | 1 | 3 | 10 |
| | | | 41-60 | 9 | 0 | 2 | 0 | 3 | 14 |
| | | Total | 13 | 0 | 4 | 1 | 6 | 24 | |
| | | Total | 18-40 | 6 | 2 | 2 | 1 | 3 | 14 |
| | | | 41-60 | 9 | 0 | 2 | 0 | 3 | 14 |
| | Total | | 15 | 2 | 4 | 1 | 6 | 28 | |
| | Menos de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 3 |
| | | | 41-60 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| | | | Total | 3 | 0 | 1 | 0 | 1 | 5 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 4 |
| | | | 41-60 | 3 | 0 | 0 | 0 | 2 | 5 |
| | | | Total | 5 | 0 | 0 | 1 | 3 | 9 |
| | Total | 18-40 | 4 | 0 | 1 | 1 | 1 | 7 | |
| | | 41-60 | 4 | 0 | 0 | 0 | 3 | 7 | |
| | | Total | 8 | 0 | 1 | 1 | 4 | 14 | |
| | Total | Profesionistas | 18-40 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| | | | Total | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| | | | 18-40 | 7 | 3 | 3 | 1 | 3 | 17 |
| | | No profesionistas | 41-60 | 10 | 0 | 4 | 0 | 3 | 17 |
| | | | Total | 17 | 3 | 7 | 1 | 6 | 34 |
| Total | | | 18 | 5 | 7 | 1 | 6 | 37 | |
| Total | Profesionistas | 18-40 | 3 | 2 | 1 | 0 | 0 | 6 | |
| | | 41-60 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 | |
| | | Total | 4 | 2 | 1 | 0 | 1 | 8 | |
| | No profesionistas | 18-40 | 9 | 3 | 3 | 2 | 4 | 21 | |
| | | 41-60 | 13 | 0 | 4 | 0 | 5 | 22 | |
| | | Total | 22 | 3 | 7 | 2 | 9 | 43 | |
| Total | 18-40 | 12 | 5 | 4 | 2 | 4 | 27 | | |
| | 41-60 | 14 | 0 | 4 | 0 | 6 | 24 | | |
| | Total | 26 | 5 | 8 | 2 | 10 | 51 | | |

Tabla 6. Elaboración propia

Los hombres que perciben menos de 10,000 pesos al mes piensan predominantemente que es malo. Así mismo los que se encuentran entre las edades de 41-60 años piensan que es tanto malo como excelente. Los no profesionistas concuerdan que en que son excelentes y buenos, pero difieren un poco, porque también dicen que es malo. En concreto, en su mayoría piensa es malo.

Al contrario de los que no son profesionistas y son jóvenes, ya que a pesar de que piensan es malo. En particular las mujeres que ganan menos de \$10,000, que son profesionistas y están dentro del rango de edad de 18-40 años piensan que es deficiente., como también que es excelente. Tal como los que entran dentro del rango de edad de 41-60 años, ya que en su mayoría piensan que es malo.

*Tabla cruzada Edad del encuestado*Tandas*¿Cuál es su ocupación? *¿A cuánto asciende su ingreso? *Género del encuestado*

| | Tandas | Total |
|--|--------|-------|
|--|--------|-------|

| Género | Ingreso | Nivel educativo | Edad | Malo | Deficiente | Regular | Bueno | Excelente | | |
|---------------|----------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------|---------|-------|-----------|----|----|
| <i>hombre</i> | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | |
| | | | 41-60 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | |
| | | | Total | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 4 | |
| | | No profesionistas | 18-40 | 2 | 0 | 0 | 1 | 0 | 3 | |
| | | | 41-60 | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 4 | |
| | | | Total | 4 | 0 | 1 | 2 | 0 | 7 | |
| | Total | 18-40 | 3 | 0 | 1 | 1 | 0 | 5 | | |
| | | 41-60 | 2 | 0 | 1 | 1 | 2 | 6 | | |
| | | Total | 5 | 0 | 2 | 2 | 2 | 11 | | |
| | Menos de 10000 | No profesionistas | 18-40 | 5 | 1 | 0 | 0 | 2 | 8 | |
| | | | 41-60 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 4 | |
| | | | Total | 7 | 1 | 1 | 0 | 3 | 12 | |
| | | Total | 18-40 | 5 | 1 | 0 | 0 | 2 | 8 | |
| | | | 41-60 | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 4 | |
| | | | Total | 7 | 1 | 1 | 0 | 3 | 12 | |
| | Total | Profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 2 | |
| | | | 41-60 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | |
| | | | Total | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 4 | |
| | | No profesionistas | 18-40 | 7 | 1 | 0 | 1 | 2 | 11 | |
| | | | 41-60 | 4 | 0 | 2 | 1 | 1 | 8 | |
| Total | | | 11 | 1 | 2 | 2 | 3 | 19 | | |
| Total | | 18-40 | 8 | 1 | 1 | 1 | 2 | 13 | | |
| | | 41-60 | 4 | 0 | 2 | 1 | 3 | 10 | | |
| | | Total | 12 | 1 | 3 | 2 | 5 | 23 | | |
| <i>mujer</i> | | Mas de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| | | | | Total | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| | | | | No profesionistas | 18-40 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | 41-60 | | 0 | | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | |
| | Total | | 0 | | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | |
| | Total | | 18-40 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | |
| | | 41-60 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | | |
| | | Total | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 3 | | |
| | Menos de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | |
| | | | Total | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | |
| | | | No profesionistas | 18-40 | 2 | 0 | 2 | 3 | 2 | 9 |
| | | 41-60 | | 5 | 0 | 5 | 1 | 2 | 13 | |
| | | Total | | 7 | 0 | 7 | 4 | 4 | 22 | |
| | | Total | 18-40 | 5 | 0 | 2 | 3 | 2 | 12 | |
| | 41-60 | | 5 | 0 | 5 | 1 | 2 | 13 | | |
| | Total | | 10 | 0 | 7 | 4 | 4 | 25 | | |
| | Total | Profesionistas | 18-40 | 3 | 0 | 0 | 0 | 1 | 4 | |
| | | | Total | 3 | 0 | 0 | 0 | 1 | 4 | |
| | | | No profesionistas | 18-40 | 2 | 0 | 2 | 3 | 3 | 10 |
| | | 41-60 | | 5 | 0 | 5 | 1 | 3 | 14 | |
| Total | | 7 | | 0 | 7 | 4 | 6 | 24 | | |
| Total | | 18-40 | 5 | 0 | 2 | 3 | 4 | 14 | | |
| | | 41-60 | 5 | 0 | 5 | 1 | 3 | 14 | | |
| | | Total | 10 | 0 | 7 | 4 | 7 | 28 | | |
| <i>Total</i> | | Mas de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 3 |
| | | | | 41-60 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 |
| | | | | Total | 1 | 0 | 1 | 0 | 3 | 5 |
| | | | No profesionistas | 18-40 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 4 |
| | 41-60 | | | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 5 | |
| | Total | | | 4 | 0 | 1 | 2 | 2 | 9 | |
| | Total | 18-40 | 3 | 0 | 1 | 1 | 2 | 7 | | |
| | | 41-60 | 2 | 0 | 1 | 1 | 3 | 7 | | |
| | | Total | 5 | 0 | 2 | 2 | 5 | 14 | | |
| | Menos de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | |
| | | | Total | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | |
| | | | 18-40 | 7 | 1 | 2 | 3 | 4 | 17 | |

| | | | | | | | | |
|-------|----------------|-------|----|---|----|---|----|----|
| | No | 41-60 | 7 | 0 | 6 | 1 | 3 | 17 |
| | profesionistas | Total | 14 | 1 | 8 | 4 | 7 | 34 |
| | Total | 18-40 | 10 | 1 | 2 | 3 | 4 | 20 |
| | | 41-60 | 7 | 0 | 6 | 1 | 3 | 17 |
| | | Total | 17 | 1 | 8 | 4 | 7 | 37 |
| Total | Profesionistas | 18-40 | 4 | 0 | 1 | 0 | 1 | 6 |
| | | 41-60 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 |
| | | Total | 4 | | 1 | | 3 | 8 |
| | No | 18-40 | 9 | 1 | 2 | 4 | 5 | 21 |
| | profesionistas | 41-60 | 9 | 0 | 7 | 2 | 4 | 22 |
| | | Total | 18 | 1 | 9 | 6 | 9 | 43 |
| | Total | 18-40 | 13 | 1 | 3 | 4 | 6 | 27 |
| | | 41-60 | 9 | 0 | 7 | 2 | 6 | 24 |
| | | Total | 22 | 1 | 10 | 6 | 12 | 51 |

Tabla 7. Elaboración propia

Los hombres que perciben un ingreso mayor a \$10,000 mensuales, que se encuentran entre la edad de 18-40 años, opinan que puede ser malo. En particular los que no son profesionistas que también dicen que es malo, esto refleja que 7 de 12 personas no profesionistas piensan que es malo.

Contrario a lo que dicen las mujeres que ganan más de \$10,000, que son profesionistas, ya que piensan que es excelente. Al igual que los que no son profesionistas y que pertenecen a los dos grupos de edad que también piensan que es excelente.

Tabla cruzada Edad del encuestado*Guardarlo en casa *¿Cuál es su ocupación? *¿A cuánto asciende su ingreso? *Género del encuestado

| Género | Ingreso | Nivel educativo | Edad | Guardarlo en casa | | | | Total |
|--------|----------------|-------------------|-------|-------------------|---------|-------|-----------|-------|
| | | | | Malo | Regular | Bueno | Excelente | |
| Hombre | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 |
| | | | 41-60 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| | | | Total | 1 | 0 | 2 | 1 | 4 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 0 | 1 | 2 | 0 | 3 |
| | | | 41-60 | 2 | 1 | 0 | 1 | 4 |
| | | | Total | 2 | 2 | 2 | 1 | 7 |
| | Menos de 10000 | Total | 18-40 | 0 | 1 | 4 | 0 | 5 |
| | | | 41-60 | 3 | 1 | 0 | 2 | 6 |
| | | | Total | 3 | 2 | 4 | 2 | 11 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 1 | 3 | 1 | 3 | 8 |
| | | | 41-60 | 2 | 0 | 0 | 2 | 4 |
| | | | Total | 3 | 3 | 1 | 5 | 12 |
| Total | Profesionistas | Total | 18-40 | 1 | 3 | 1 | 3 | 8 |
| | | | 41-60 | 2 | 0 | 0 | 2 | 4 |
| | | | Total | 3 | 3 | 1 | 5 | 12 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 |
| | | | 41-60 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| | | | Total | 1 | 0 | 2 | 1 | 4 |
| | Total | Profesionistas | 18-40 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 |
| | | | 41-60 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| | | | Total | 1 | 0 | 2 | 1 | 4 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 1 | 4 | 3 | 3 | 11 |
| | | | 41-60 | 4 | 1 | 0 | 3 | 8 |
| | | | Total | 5 | 5 | 3 | 6 | 19 |

| | | | | | | | | |
|--------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------|----------|-----------|-----------|-----------|
| | | | Total | 5 | 5 | 3 | 6 | 19 |
| | | Total | 18-40 | 1 | 4 | 5 | 3 | 13 |
| | | | 41-60 | 5 | 1 | 0 | 4 | 10 |
| | | Total | Total | 6 | 5 | 5 | 7 | 23 |
| <i>mujer</i> | Mas de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | | | Total | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | | | No profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| | | | 41-60 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| | | Total | Total | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| | | Total | 18-40 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| | | | 41-60 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| | | | Total | 2 | 0 | 0 | 1 | 3 |
| | Menos de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 0 | 0 | 0 | 3 | 3 |
| | | | Total | 0 | 0 | 0 | 3 | 3 |
| | | | No profesionistas | 18-40 | 4 | 2 | 1 | 2 |
| | | | 41-60 | 6 | 4 | 1 | 2 | 13 |
| Total | | Total | 10 | 6 | 2 | 4 | 22 | |
| Total | | 18-40 | 4 | 2 | 1 | 5 | 12 | |
| | | 41-60 | 6 | 4 | 1 | 2 | 13 | |
| | | Total | 10 | 6 | 2 | 7 | 25 | |
| Total | Profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 0 | 3 | 4 | |
| | | Total | 1 | 0 | 0 | 3 | 4 | |
| | | No profesionistas | 18-40 | 5 | 2 | 1 | 2 | 10 |
| | | 41-60 | 6 | 4 | 1 | 3 | 14 | |
| | Total | Total | 11 | 6 | 2 | 5 | 24 | |
| | Total | 18-40 | 6 | 2 | 1 | 5 | 14 | |
| | | 41-60 | 6 | 4 | 1 | 3 | 14 | |
| | | Total | 12 | 6 | 2 | 8 | 28 | |
| <i>Total</i> | Mas de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 2 | 0 | 3 |
| | | | 41-60 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| | | | Total | 2 | 0 | 2 | 1 | 5 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 1 | 1 | 2 | 0 | 4 |
| | | | 41-60 | 2 | 1 | 0 | 2 | 5 |
| | | | Total | 3 | 2 | 2 | 2 | 9 |
| | Total | 18-40 | 2 | 1 | 4 | 0 | 7 | |
| | | | 41-60 | 3 | 1 | 0 | 3 | 7 |
| | | | Total | 5 | 2 | 4 | 3 | 14 |
| | Menos de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 0 | 0 | 0 | 3 | 3 |
| | | | Total | 0 | 0 | 0 | 3 | 3 |
| | | | No profesionistas | 18-40 | 5 | 5 | 2 | 5 |
| | | 41-60 | 8 | 4 | 1 | 4 | 17 | |
| Total | | Total | 13 | 9 | 3 | 9 | 34 | |
| Total | | 18-40 | 5 | 5 | 2 | 8 | 20 | |
| | | 41-60 | 8 | 4 | 1 | 4 | 17 | |
| | | Total | 13 | 9 | 3 | 12 | 37 | |
| Total | Profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 2 | 3 | 6 | |
| | | 41-60 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 | |
| | | Total | 2 | 0 | 2 | 4 | 8 | |
| | No profesionistas | 18-40 | 6 | 6 | 4 | 5 | 21 | |
| | | 41-60 | 10 | 5 | 1 | 6 | 22 | |
| | | Total | 16 | 11 | 5 | 11 | 43 | |
| Total | 18-40 | 7 | 6 | 6 | 8 | 27 | | |
| | | 41-60 | 11 | 5 | 1 | 7 | 24 | |
| | | Total | 18 | 11 | 7 | 15 | 51 | |

Tabla 8. Elaboración propia

Los hombres que ganan más de \$10,000, quienes piensan que es bueno. Los que no son profesionistas y están dentro del rango de edad de 18-40 años también creen que es bueno.

Así mismo, parece que la edad es indiferente al momento de confiar en este instrumento financiero, ya que en su mayoría opina que es malo. De igual manera con los profesionistas, ya que opinan lo mismo. En consecuencia, el ingreso pasa a segundo plano, ya que se observa que no influye a la hora de acceder. En conjunto 10 personas son las que piensan las que desconfían.

En general, la existe confianza en este instrumento financiero, ya que de todos los encuestados opinaron excelente o bueno.

TABLA CRUZADA EDAD DEL ENCUESTADO*SITIOS, PÁGINAS O APLICACIONES *¿CUÁL ES SU OCUPACIÓN? *¿A CUÁNTO ASCIENDE SU INGRESO? *GÉNERO DEL ENCUESTADO

| GÉNERO | Ingreso | Nivel educativo | Edad | Sitios, páginas o aplicaciones | | | | Total | | |
|-------------------|----------------|-------------------|--------------|--------------------------------|------------|---------|-----------|-------|----|----|
| | | | | Malo | Deficiente | Regular | Excelente | | | |
| HOMBRE | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | | |
| | | | 41-60 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | | |
| | | | Total | 1 | 0 | 2 | 1 | 4 | | |
| | | No profesionistas | 18-40 | 2 | 1 | 0 | 0 | 3 | | |
| | | | 41-60 | 3 | 0 | 1 | 0 | 4 | | |
| | | | Total | 5 | 1 | 1 | 0 | 7 | | |
| | Menos de 10000 | No profesionistas | 18-40 | 3 | 1 | 1 | 0 | 5 | | |
| | | | 41-60 | 3 | 0 | 2 | 1 | 6 | | |
| | | | Total | 6 | 1 | 3 | 1 | 11 | | |
| | | Total | 18-40 | 8 | 0 | 0 | 0 | 8 | | |
| | | | 41-60 | 4 | 0 | 0 | 0 | 4 | | |
| | | | Total | 12 | 0 | 0 | 0 | 12 | | |
| | Total | Profesionistas | 18-40 | 8 | 0 | 0 | 0 | 8 | | |
| | | | 41-60 | 4 | 0 | 0 | 0 | 4 | | |
| | | | Total | 12 | 0 | 0 | 0 | 12 | | |
| | | No profesionistas | 18-40 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | | |
| | | | 41-60 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | | |
| | | | Total | 1 | 0 | 2 | 1 | 4 | | |
| | | Total | 18-40 | 10 | 1 | 0 | 0 | 11 | | |
| | | | 41-60 | 7 | 0 | 1 | 0 | 8 | | |
| | | | Total | 17 | 1 | 1 | 0 | 19 | | |
| | | MUJER | Mas de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 11 | 1 | 1 | 0 | 13 |
| | | | | | 41-60 | 7 | 0 | 2 | 1 | 10 |
| Total | | | | | 18 | 1 | 3 | 1 | 23 | |
| No profesionistas | | | | 18-40 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | |
| | | | | 41-60 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | |
| | Total | | | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | | |
| Menos de 10000 | Profesionistas | | 18-40 | 2 | 0 | 0 | 0 | 2 | | |
| | | | 41-60 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | | |
| | Total | | 18-40 | 3 | 0 | 0 | 0 | 3 | | |
| | | | 41-60 | 3 | 0 | 0 | 0 | 3 | | |
| Total | 18-40 | 5 | 0 | 2 | 2 | 9 | | | | |

| | | | | | | | | |
|----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------|----|----|----|----|
| TOTAL | Total | No profesionistas | 41-60 | 11 | 0 | 0 | 2 | 13 |
| | | profesionistas | Total | 16 | 0 | 2 | 4 | 22 |
| | | Total | 18-40 | 8 | 0 | 2 | 2 | 12 |
| | | | 41-60 | 11 | 0 | 0 | 2 | 13 |
| | | | Total | 19 | 0 | 2 | 4 | 25 |
| | | Profesionistas | 18-40 | 4 | 0 | 0 | 0 | 4 |
| | | Total | 4 | 0 | 0 | 0 | 4 | |
| | Mas de 10000 | No profesionistas | 18-40 | 6 | 0 | 2 | 2 | 10 |
| | | profesionistas | 41-60 | 12 | 0 | 0 | 2 | 14 |
| | | Total | Total | 18 | 0 | 2 | 4 | 24 |
| | | | 18-40 | 10 | 0 | 2 | 2 | 14 |
| | | | 41-60 | 12 | 0 | 0 | 2 | 14 |
| | | | Total | 22 | 0 | 2 | 4 | 28 |
| | Menos de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 2 | 0 | 1 | 0 | 3 |
| | | | 41-60 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 |
| | | | Total | 2 | 0 | 2 | 1 | 5 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 3 | 1 | 0 | 0 | 4 |
| | | profesionistas | 41-60 | 4 | 0 | 1 | 0 | 5 |
| | | Total | Total | 7 | 1 | 1 | 0 | 9 |
| | Total | Profesionistas | 18-40 | 5 | 1 | 1 | 0 | 7 |
| | | | 41-60 | 4 | 0 | 2 | 1 | 7 |
| | | | Total | 9 | 1 | 3 | 1 | 14 |
| | | Profesionistas | 18-40 | 3 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| | | | Total | 3 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| | | | No profesionistas | 18-40 | 13 | 0 | 2 | 2 |
| | | Profesionistas | 41-60 | 15 | 0 | 0 | 2 | 17 |
| | | | Total | 28 | 0 | 2 | 4 | 34 |
| | | | Total | 18-40 | 16 | 0 | 2 | 2 |
| | | Profesionistas | 41-60 | 15 | 0 | 0 | 2 | 17 |
| | | | Total | 31 | 0 | 2 | 4 | 37 |
| Profesionistas | | | 18-40 | 5 | 0 | 1 | 0 | 6 |
| Profesionistas | 41-60 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | | |
| | Total | 5 | 0 | 2 | 1 | 8 | | |
| | No profesionistas | 18-40 | 16 | 1 | 2 | 2 | 21 | |
| Profesionistas | 41-60 | 19 | 0 | 1 | 2 | 22 | | |
| | Total | 35 | 1 | 3 | 4 | 43 | | |
| | Total | 18-40 | 21 | 1 | 3 | 2 | 27 | |
| Profesionistas | 41-60 | 19 | 0 | 2 | 3 | 24 | | |
| | Total | 40 | 1 | 5 | 5 | 51 | | |

Tabla 9. Elaboración propia

Los hombres que tienen ingresos mayores a \$10,000, que son profesionistas y entran dentro del rango de edad de 18-40 años dicen que es malo. Al contrario de lo que pasa con los no profesionistas, porque ellos piensan que es malo

Los hombres que ganan menos de 10,000 pesos al mes, que no son profesionistas y entran dentro del rango de edad de 18-40 años creen que es malo, igual los que entran dentro del rango de edad de 41-60 años, pues piensan que es malo. Es decir, de los doce no profesionistas, piensan que es malo.

Como muestran los datos obtenidos de las mujeres que ganan más de 10,000 pesos al mes, que entran dentro del rango de edad 18-40 años y que piensan que es malo, al igual que las que no son profesionistas.

En concreto las mujeres que ganan menos de 10,000 pesos al mes, que son profesionistas en su mayoría piensan que es malo al igual que las que están dentro de las edades de 41-60 años.

9.3 PERCEPCION DEL ESCENARIO FINANCIERO

Se da comienzo al siguiente apartado, el cual tiene por objetivo saber cuál es el escenario financiero donde se desarrollan las personas.

*Tabla cruzada Edad del encuestado*Resolverían su problema o queja*¿Cuál es su ocupación? *¿A cuánto asciende su ingreso? *Género del encuestado*

| Género | Ingreso | Nivel educativo | Edad | Resolverían su problema o queja | | |
|---------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--|-------|---|
| Hombre | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 | | |
| | | | 41-60 | 1 | | |
| | | | Total | 2 | | |
| | | No profesionistas | 18-40 | 2 | | |
| | | | Total | 2 | | |
| | | | 18-40 | 3 | | |
| | Menos de 10000 | No profesionistas | 41-60 | 1 | | |
| | | | Total | 4 | | |
| | | | 18-40 | 4 | | |
| | | Total | 41-60 | 2 | | |
| | | | Total | 6 | | |
| | | | 18-40 | 4 | | |
| | Total | Profesionistas | 41-60 | 2 | | |
| | | | Total | 6 | | |
| | | | No profesionistas | 18-40 | 1 | |
| | | | | 41-60 | 1 | |
| | | | | Total | 2 | |
| | | | Total | No profesionistas | 18-40 | 6 |
| 41-60 | | 2 | | | | |
| Total | | 8 | | | | |
| Total | | 18-40 | | 7 | | |
| | | 41-60 | | 3 | | |
| | | Total | | 10 | | |
| Mujer | | Menos de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 2 | |
| | Total | | | 2 | | |
| | No profesionistas | | | 18-40 | 3 | |
| | | | 41-60 | 3 | | |
| | | | Total | 6 | | |
| | Total | | Total | 18-40 | 5 | |
| | | 41-60 | | 3 | | |
| | | Total | | 8 | | |
| | | Total | Profesionistas | 18-40 | 2 | |
| | | | | Total | 2 | |
| | | | | No profesionistas | 18-40 | 3 |
| | 41-60 | | 3 | | | |
| | Total | | 6 | | | |
| | Total | | Total | 18-40 | 5 | |
| | | 41-60 | | 3 | | |
| | | Total | | 8 | | |
| | | Total | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 |
| | | | | | 41-60 | 1 |
| Total | | | | | 2 | |

| | | | |
|----------------|-------------------|-------|----|
| Menos de 10000 | No profesionistas | 18-40 | 2 |
| | | Total | 2 |
| | Total | 18-40 | 3 |
| | | 41-60 | 1 |
| | Profesionistas | Total | 4 |
| | | 18-40 | 2 |
| Total | No profesionistas | Total | 2 |
| | | 18-40 | 7 |
| | Total | 41-60 | 5 |
| | | Total | 12 |
| | Profesionistas | 18-40 | 9 |
| | | 41-60 | 5 |
| Total | Profesionistas | Total | 14 |
| | | 18-40 | 3 |
| | Total | 41-60 | 1 |
| | | Total | 4 |
| | No profesionistas | 18-40 | 9 |
| | | 41-60 | 5 |
| Total | Total | 14 | |
| | 18-40 | 12 | |
| | 41-60 | 6 | |
| Total | Total | 18 | |

Tabla 10. Elaboración propia

Del total de los encuestados 10 hombres creen que les resolverían su problema, de estos 4 ganan más de diez mil pesos al mes, dos son profesionistas y dos no, la diferencia recae en que son tres personas que entran el rango de edad de 18-41 años.

Aquellos que ganan menos de diez mil pesos al mes que son no profesionistas, y 4 son jóvenes y dos son adultos. De entre esas personas, las mujeres que llevan a cabo esta actividad son ocho, y las que predominan más son las no profesionistas, ya que son 6, pero también destacan los jóvenes con cinco personas.

**Tabla cruzada Edad del encuestado*Protegerían sus datos *¿Cuál es su ocupación?
*¿A cuánto asciende su ingreso? *Género del encuestado**

| Género | Ingreso | Nivel educativo | Edad | Protegerán sus datos |
|--------|----------------|-------------------|-------|----------------------|
| Hombre | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 |
| | | | 41-60 | 1 |
| | | | Total | 2 |
| | | No profesionistas | 18-40 | 1 |
| | | | 41-60 | 1 |
| | | | Total | 2 |
| | Total | 18-40 | 2 | |
| | | 41-60 | 2 | |
| | Menos de 10000 | No profesionistas | 18-40 | 5 |
| | | | Total | 5 |
| | | | Total | 5 |
| | | Profesionistas | 18-40 | 5 |
| | | | Total | 5 |
| | | | Total | 5 |
| Total | Total | 18-40 | 1 | |

| | | | | |
|--------------|-----------------------|--------------------------|-------|----|
| <i>Mujer</i> | Más de 10000 | No profesionistas | 41-60 | 1 |
| | | | Total | 2 |
| | | | 18-40 | 6 |
| | | Total | 41-60 | 1 |
| | | | Total | 7 |
| | | | 18-40 | 7 |
| | | | 41-60 | 2 |
| | Menos de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 1 |
| | | | Total | 1 |
| | | | 18-40 | 1 |
| | | Total | Total | 1 |
| | | | 18-40 | 2 |
| | | | Total | 2 |
| | | | 18-40 | 2 |
| Total | Profesionistas | 18-40 | 2 | |
| | | Total | 2 | |
| | | 18-40 | 4 | |
| | Total | 41-60 | 8 | |
| | | Total | 12 | |
| | | 18-40 | 6 | |
| | | 41-60 | 8 | |
| <i>Total</i> | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 3 |
| | | | Total | 3 |
| | | | 18-40 | 5 |
| | | Total | 41-60 | 8 |
| | | | Total | 13 |
| | | | 18-40 | 8 |
| | | | 41-60 | 8 |
| | Menos de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 2 |
| | | | 41-60 | 1 |
| | | | Total | 3 |
| | | Total | 18-40 | 2 |
| | | | 41-60 | 2 |
| | | | Total | 6 |
| | | | 18-40 | 2 |
| Total | Profesionistas | 18-40 | 2 | |
| | | Total | 2 | |
| | | 18-40 | 9 | |
| | Total | 41-60 | 8 | |
| | | Total | 17 | |
| | | 18-40 | 11 | |
| | | 41-60 | 8 | |
| Total | Profesionistas | 18-40 | 4 | |
| | | 41-60 | 1 | |
| | | Total | 5 | |
| | Total | 18-40 | 11 | |
| | | 41-60 | 9 | |
| | | Total | 20 | |
| | | 18-40 | 15 | |
| Total | 41-60 | 10 | | |
| | Total | 25 | | |

Tabla 11. Elaboración propia

Los hombres que piensan que protegerían sus datos son 8, de los cuales quienes más lo piensan son los que ganan menos de 10,000 pesos y además son no profesionistas.

Por otro lado, los que ganan más de 10,000 pesos son 4, entre los cuales dos son personas que entran en los rangos de edad de 18-40 años y los otros son de las edades entre 41-60 años, estos presentan similitudes ya que tanto los profesionistas como los no profesionistas opinan similar. En cambio, parece que las mujeres lo piensan más que los hombres, ya que 16 dijeron que sí.

*Tabla cruzada Edad del encuestado*Considera que poner su dinero en varios canales financieros le da mayor seguridad a su dinero *¿Cuál es su ocupación? *¿A cuánto asciende su ingreso? *Género del encuestado*

| <i>Considera que poner su dinero en varios canales financieros le da mayor seguridad a su dinero</i> | | | | | | Total | |
|--|-----------------------|--------------------------|-----------------------|--------------|------------------|-------|----|
| Género | Ingreso | Nivel educativo | Edad | Falso | Verdadero | | |
| Hombre | Más de 10000 | Profesionista | 18-40 | 1 | 1 | 2 | |
| | | | 41-60 | 1 | 1 | 2 | |
| | | | Total | 2 | 2 | 4 | |
| | | No profesionista | 18-40 | 3 | 0 | 3 | |
| | | | 41-60 | 1 | 3 | 4 | |
| | | | Total | 4 | 3 | 7 | |
| | Total | 18-40 | 4 | 1 | 5 | | |
| | | 41-60 | 2 | 4 | 6 | | |
| | Menos de 10000 | No profesionista | Total | 18-40 | 6 | 5 | 11 |
| | | | | 41-60 | 4 | 4 | 8 |
| | | | | Total | 3 | 1 | 4 |
| | | | Total | 18-40 | 4 | 4 | 8 |
| | | | | 41-60 | 3 | 1 | 4 |
| | | | | Total | 7 | 5 | 12 |
| Total | | Profesionista | 18-40 | 1 | 1 | 2 | |
| | | | 41-60 | 1 | 1 | 2 | |
| | | | Total | 2 | 2 | 4 | |
| | | No profesionistas | 18-40 | 7 | 4 | 11 | |
| | | | 41-60 | 4 | 4 | 8 | |
| | | | Total | 11 | 8 | 19 | |
| Total | Profesionistas | 18-40 | 8 | 5 | 13 | | |
| | | 41-60 | 5 | 5 | 10 | | |
| | | Total | 13 | 10 | 23 | | |
| | Mujer | Más de 10000 | Profesionistas | 18-40 | 0 | 1 | 1 |
| | | | | 41-60 | 0 | 1 | 1 |
| | | | | Total | 0 | 2 | 2 |
| No profesionista | | | 18-40 | 0 | 1 | 1 | |
| | | | 41-60 | 0 | 1 | 1 | |
| | | | Total | 0 | 2 | 2 | |
| Total | | Profesionista | 18-40 | 0 | 2 | 2 | |
| | | | 41-60 | 0 | 1 | 1 | |
| | | | Total | 0 | 3 | 3 | |
| | | Menos de 10000 | Profesionista | 18-40 | 1 | 2 | 3 |
| | | | | 41-60 | 1 | 2 | 3 |
| | | | | Total | 5 | 4 | 9 |
| No profesionista | 18-40 | | 4 | 9 | 13 | | |
| | 41-60 | | 4 | 9 | 13 | | |
| | Total | | 9 | 13 | 22 | | |

| | | | | | | | |
|-------------------------|----------------------|-------------------------|-------------------------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| Total | Total | Total | 18-40 | 6 | 6 | 12 | |
| | | | 41-60 | 4 | 9 | 13 | |
| | | Total | 10 | 15 | 25 | | |
| | | Profesionista | 18-40 | 1 | 3 | 4 | |
| | | | Total | 1 | 3 | 4 | |
| | | No profesionista | 18-40 | 5 | 5 | 10 | |
| | | 41-60 | 4 | 10 | 14 | | |
| | | Total | 9 | 15 | 24 | | |
| | Más de 10000 | Total | 18-40 | 6 | 8 | 14 | |
| | | | 41-60 | 4 | 10 | 14 | |
| | | | Total | 10 | 18 | 28 | |
| | | Profesionista | 18-40 | 1 | 2 | 3 | |
| | | | 41-60 | 1 | 1 | 2 | |
| | | | Total | 2 | 3 | 5 | |
| | | No profesionista | 18-40 | 3 | 1 | 4 | |
| | | | 41-60 | 1 | 4 | 5 | |
| | | | Total | 4 | 5 | 9 | |
| | | Menos de 10000 | Total | 18-40 | 4 | 3 | 7 |
| | | | | 41-60 | 2 | 5 | 7 |
| | | | | Total | 6 | 8 | 14 |
| | Profesionista | | 18-40 | 1 | 2 | 3 | |
| | | | Total | 1 | 2 | 3 | |
| | | | No profesionista | 18-40 | 9 | 8 | 17 |
| | | 41-60 | 7 | 10 | 17 | | |
| | Total | 16 | 18 | 34 | | | |
| Total | Total | 18-40 | 10 | 10 | 20 | | |
| | | 41-60 | 7 | 10 | 17 | | |
| | | Total | 17 | 20 | 37 | | |
| | Profesionista | 18-40 | 2 | 4 | 6 | | |
| | | 41-60 | 1 | 1 | 2 | | |
| | | Total | 3 | 5 | 8 | | |
| No profesionista | 18-40 | 12 | 9 | 21 | | | |
| | 41-60 | 8 | 14 | 22 | | | |
| | Total | 20 | 23 | 43 | | | |
| Total | 18-40 | 14 | 13 | 27 | | | |
| | 41-60 | 9 | 15 | 24 | | | |
| | Total | 23 | 28 | 51 | | | |

Tabla 13. Elaboración propia

Los hombres que perciben un sueldo mayor a \$10,000 mil, que son profesionales pues argumentan que es verdadero. Sin embargo, los que son no profesionistas, piensan que es falso, pues solo 3 de las personas que entran dentro del rango de edad de 41-60 años dijeron verdadero.

Las mujeres que perciben un ingreso superior a los 10,00 pesos al mes, que son profesionistas y entran dentro del rango de edad de 18-40 años piensan que es verdadero. Asimismo, las no profesionistas dicen que también es verdadero, independientemente de la edad

De igual manera aquellos que ganan menos de \$10,000 mil pesos mensuales, que no son profesionistas dijeron que es falso, con 7 personas.

En concreto, los no profesionistas también piensan que es verdadero, con 13 personas de 25. Parece que la diferencia de ideas se concentra más en aquellas personas que se encuentran entre las edades de 41-60 años.

10 ANALISIS

Derivado de los resultados obtenidos en las encuestas, se observa que las condiciones de vida de las personas se han visto determinadas por la búsqueda del bienestar objetivo, es decir, se buscan bienes materiales, más allá que los subjetivos, ya que quieren alcanzar una plena satisfacción de sus necesidades con dinero.

Se percibe el nivel de ingreso como un parteaguas para la toma de decisiones, ya que en su mayoría los encuestados ganan menos de 10, 000 pesos al momento de distribuirlos deben hacerlo eficientes, a fin de que alcancen a cubrir plenamente sus necesidades básicas. En consecuencia, las personas viven con el mínimo.

La búsqueda del bienestar requiere que las personas cuentan con información suficiente, pero la mayoría esta insatisfecha. Se ha creado desconfianza, porque se dejan fuera de las herramientas financieras a gran parte de los encuestados que se encuentran en la pobreza, debido a que las opciones que se encuentran en el mercado no están adecuadas a sus necesidades. Por ende, la satisfacción que obtienen es de corto plazo.

Como se demostró en la encuesta, hay desconfianza en las herramientas financieras derivado del desconocimiento, porque dicen tener confianza en los bancos, pero cuando se les pregunto si piensan que estos les proporcionarían la información suficiente para resolver sus problemas, dijeron que no. Esto da indicio de que, están siendo incluidos en los bancos, por inercia.

Cuando las personas dicen que la información se les proporciona de manera incorrecta e inoportuna, es indicio de que las herramientas financieras se ven como inalcanzables, porque se concibe que las herramientas financieras son para los ricos, no para los pobres.

Tomar decisiones en un escenario diseñado para aquellos que no están incluidos dentro de la banca comercial, automáticamente los margina, ya que para cualquier movimiento es un requisito, y a pesar de que el gobierno lo pone como un objetivo primordial, el hecho de que lo digan como una parte fundamental para educación difiere de la investigación. En consecuencia, los medios informales se sienten más tangible y cercanos a su conocimiento. La certeza que se crea a la hora de cubrir sus gastos, para muchos de los que se encuestó.

Contrario a lo que se reflejó en los medios informales, donde parece ser indistinto, cuales sean las condiciones de las personas, ya que parece que esta más homogenizado y termina por no importar el ingreso o la profesión.

Con respecto al comportamiento financiero, se puede resaltar que hacer presupuestos, es papel de las mujeres más que de los hombres. A diferencia de la respuesta de separar el dinero en deudas y ahorros, la mayoría los hombres dijeron que lo realizaban, y las mujeres que no. El hallazgo es que el rol dentro de los hogares es una determinante para la forma en que se toman las decisiones, pues el poder de decisión está en los hombres.

Cuando se les cuestionó si consideraba que tenían dinero de sobra, fue para conocer, si tenía una meta a largo plazo, o sus gastos se llevaban a cabo al día. Esto es un punto importante, para este tema, ya que significa que las personas necesitan más perspectiva a la hora de gastar, ya que, si los gastos no son premeditados, suelen traer consigo deudas, y en consecuencia incertidumbre.

Así mismo, se observó que los profesionistas no abundan, son muy pocos, pues en la muestra solo representan a la minoría. En consecuencia, se prestó atención especial a las determinantes que tienen las cuestiones de género, y se observó que a pesar de que las mujeres sean profesionistas siguen percibiendo un ingreso menor a \$10,000 pesos.

El caso de San Miguel Topilejo dio pauta de que la educación financiera es necesaria, ya que determina la toma de decisiones. Aunque no es la parte fundamental a la hora de administrar los ingresos, porque influyen variables que se

moldean por la cultura, se puede afirmar que les proporcionarían más ingresos, si tuvieran más conocimiento de todas herramientas que se encuentran en el mercado.

Abrir la posibilidad de que sus propias capacidades les darían mejores condiciones de vida a largo plazo, es un buen punto de partida para impulsar la educación financiera.

11 CONCLUSIÓN

Las políticas públicas de la educación financiera en México buscan fortalecer el sistema financiero, pero solo la parte privada, y le presta poca atención a aquellas que vienen de parte del estado.

La educación financiera y la inclusión van llevadas de la mano ya que se plantea que si la gente tiene mayor acceso a las herramientas financieras por inercia deberían tener pleno conocimiento de en qué consisten, pero hay muchos factores que lo determinan, tal como se evidencio en el cuestionario realizado, ya que se encontró como detonante al género y dejo en segundo plano el nivel educativo. No importa que hayas cursado estudios especializados, ya que da lo mismo. Es así como el estudio se debe dirigir al poder de decisión que tiene cada persona

El ingreso es un factor que influye, pero solo si se correlaciona con el género, ya que se detectó que los hombres que son profesionistas ganan más dinero que las mujeres con el mismo nivel educativo.

Tomando en cuenta los hallazgos en el cuestionario, observamos que el planteamiento que se realizó en un inicio de que la educación es un parteaguas para distribución de los ingresos, sin embargo, es del todo cierto, porque no permea en su totalidad al bienestar de las personas.

Este argumento viene en la política de inclusión financiera, por lo que debería replantearse, porque no toman en cuenta que las personas al vivir en un contexto en el que persisten brechas de género, es importante considerarlo, porque el género

es un detonante para el manejo de los ingresos, ya que el poder de decisión de las mujeres parece depender del de los hombres.

Por otra parte, las afectaciones del COVID-19 también es un factor que vino a poner en perspectiva la forma en que se concebía a la tecnología, debido a que, a la hora de enfrentarse a las emergencias, se debe de aprovechar todos los recursos que se encuentran a nuestra disposición.

Hay que considerar que, si se establece una relación entre las instituciones financieras con el gobierno, se creara un escenario propicio en que las personas podrán desarrollarse plenamente, ya que sus conocimientos estarán actualizados. En consecuencia, habrá un entorno regulado y seguro.

El reto de crear buenos hábitos financieros va más allá de la racionalidad de las personas, porque homogenizar el comportamiento de las personas, no siempre recae en la coherencia general, ya que depende del contexto en que se desarrollan las personas.

Existe asimetría de información, pues es muy común que las personas piensen que son temas muy complejos para alguien que no tiene los estudios suficientes. Asimismo, la educación financiera es predominantemente un hábito que se desarrolla en casa, más allá de que este incluida en los programas de educación.

Este trabajo, tenía en un inicio la finalidad de comprender cuales son los beneficios que les trae a las personas de bajos recursos tener conocimientos sobre educación financiera a partir de un análisis de sus hábitos, ya que el objetivo se enfocó en la percepción. En consecuencia, surgieron variables que generaron incertidumbre, ya que pueden llegar a cobrar gran relevancia en la toma de decisiones de las personas, como lo son: el género, porque es parteaguas en el papel dentro de los hogares; así también lo es el papel de la banca privada, debido a que la información que se les proporciona está enfocada en crear clientes más que oportunidades de mejora.

12 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

| Fecha | Actividad |
|-----------|---------------------------------|
| Noviembre | Revisión bibliográfica |
| Diciembre | Marco teórico |
| Enero | Marco contextual |
| Febrero | Capítulo empírico |
| Abril | Análisis empírico |
| Junio | Borrador final Entrega final |

13 BIBLIOGRAFÍA

- Amezcu García, E. L., Arroyo Grant, M. G., & Espinosa Mejía, F. (23 de mayo de 2014). Contexto de la educación financiera en México. *Ciencia administrativa* (1), 21-30. Recuperado el 22 de agosto de 2022, de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2014/09/03CA201401.pdf>
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2022). Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos. DOF. Recuperado el 12 de enero de 2023, de <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CPEUM.pdf>
- Comité de educación financiera. (2018). Estrategia Nacional de Educación Financiera. Recuperado el 18 de marzo de 2023, de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/254597/Estrategia_Nacional_de_Educacion_n_Financiera__002_.pdf
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2022). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2021: Reporte de resultados. Recuperado el 20 de agosto de 2022, de https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Anexos%20Inclusin%20Financiera/Reporte_Resultados_ENIF_2021.pdf
- CONEVAL, (2020). La política social en el contexto de la pandemia SARS- CoV-2(COVID 19) en México. Recuperado el 15 de noviembre de 2022, de https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/IEPSM/Documents/Efectos_COVID-19.pdf
- DOF. (23 de abril de 1982). Reglamento de Cooperativas Escolares. México. Recuperado el 10 de enero de 2023, de https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4728645&fecha=23/04/1982#gsc.tab=0
- Douglas, N. (2006). Instituciones, cambio institucional y desempeño económico (4 ed.). (A. Bárcena, Trad.) CDMX, México: Fondo de cultura económica.
- Gobierno de México. (4 de diciembre de 2018). Acciones y Programas. Recuperado el 11 de enero de 2023, de <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/politica-nacional-de-inclusion-financiera-43631>
- IMCO. (7 de marzo de 2021). Centro de investigación en política pública. Recuperado el 11 de enero de 2023, de <https://imco.org.mx/las-mujeres-en-pandemia-los-efectos-en-el-hogar-y-en-el-trabajo/>
- INCyTU. (julio de 2018). Educación financiera en México. FCCyT (018), 1-6.
- INEE. (1 de marzo de 2018). Definiciones de calidad de la educación en el Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación. 10. (S. Schmelkes del Valle,

- Ed.) México. Recuperado el 20 de enero de 2023, de <https://www.inee.edu.mx/definiciones-de-calidad-de-la-educacion-en-el-instituto-nacional-para-la-evaluacion-de-la-educacion/>
- INEGI. (2020). Censo población y vivienda. Recuperado el 15 de marzo de 2023, de <https://www.inegi.org.mx/app/cpv/2020/resultadosrapidos/default.html>
- INEGI. (2021). Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares 2020 (ENIGH). Recuperado el 12 de octubre de 2022, de https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enigh/nc/2020/doc/enigh2020_ns_presentacion_resultados.pdf
- INEGI. (2021). Programas de información. Recuperado el 11 de enero de 2023, de <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2021/>
- INEGI. (2021). Gini del ingreso disponible de los hogares per cápita (Coeficiente entre 0 y 1), Recuperado el 5 de abril de 2023, ¿de <https://www.inegi.org.mx/app/buscador/default.html?q=indice+de+gini#tabMCcollapse-Indicadores>
- Keynes, J. (1965). Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. Recuperado el 10 abril del 2023, de https://www.academia.edu/22603881/John_Maynard_Keynes_Teoria_General_de_la_Ocupacion_el_Interes_y_el_Dinero
- Koutsoyannis, A. (2002). Microeconomía moderna. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu.
- McFarland, C. A. (2018). La educación financiera en México (Vol. 53). México: Senado de la república. Recuperado el 20 de agosto de 2022, de http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/4190/CI_53.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Medina, F. (2001). Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso. Recuperado el 16 de marzo de 2023, de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4788/S01020119_es.pdf
- Maynard Keynes, J. (1945). Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. México: Fondo de Cultura económica.
- OCDE. (2018). Resultados de PISA 2018. Nota país, 1-12. Recuperado el 7 de enero de 2023, de https://www.oecd.org/pisa/publications/PISA2018_CN_MEX_Spanish.pdf
- OCDE, & CVM. (Julio de 2005). Recomendaciones sobre los Principios y Buenas Prácticas de Educación y concienciación Financiera. Recuperado el 20 de agosto de 2022, de <https://www.oecd.org/daf/fin/financial->

education/%5BES%5D%20Recomendaci%C3%B3n%20Principios%20de%
20Educaci%C3%B3n%20Financiera%202005.pdf

Ordóñez, G. (2018). Discriminación, pobreza y vulnerabilidad: los entresijos de la desigualdad social en México. *Región y sociedad*, 30(71), Recuperado el de 15 diciembre de 2022, de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-39252018000100011

Palomba, R. (2002). Calidad de vida: Conceptos y medida. Recuperado el 12 de junio de 2023, de [envejecimientoRP1_ppt-libre.pdf](https://www.repositorio.cepal.org/publicaciones/1/S1200101/online/1/S1200101_001.pdf) (d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net)

PNIF. (2023). Consejo Nacional de inclusión Financiera. Recuperado el 11 de enero de 2023, de [https://www.pnif.mx/acerca/#:~:text=El%20Comit%C3%A9%20de%20Educaci%C3%B3n%20Financiera%20\(CEF\)%20tiene%20como%20objetivo%20ser,la%20duplicidad%20de%20esfuerzos%20y](https://www.pnif.mx/acerca/#:~:text=El%20Comit%C3%A9%20de%20Educaci%C3%B3n%20Financiera%20(CEF)%20tiene%20como%20objetivo%20ser,la%20duplicidad%20de%20esfuerzos%20y)

Urzua, A. y Caqueo A. (2011). Calidad de vida: Una revisión teórica del concepto). Recuperado el 13 de junio de 2023, de [art06.pdf](https://www.conicyt.cl/publicaciones/articulos/art06.pdf) (conicyt.cl)

SHCP. (s.f.). Guía familiar de educación financiera. Recuperado el 20 de febrero de 2023, de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/273036/guia_familiar_de_EF.pdf

Sosa, S. (2020). El desempeño de la desigualdad en la historia moderna de México. Un análisis a través del coeficiente de Gini. Recuperado el 22 de marzo de 2023, de [http://frph.org.mx/bdigital/uploads/268_documento_812.pdf](https://frph.org.mx/bdigital/uploads/268_documento_812.pdf)

14 ANEXOS

Encuesta sobre hábitos Financieros

El siguiente cuestionario tienen la intención de recolectar datos que serán utilizados para una investigación universitaria. Realizada por la alumna de la Licenciatura de Política y Gestión Social de la UAM- Xochimilco.

Cuenta con la validación del docente.

| GENERO | |
|--------|---|
| H | M |
| | |

| EDAD |
|----------|
| 1) 18-40 |
| 2) 41-60 |

| |
|-------------------------------|
| En su hogar ¿Cuántos laboran? |
| |
| ¿Cuál es su ocupación? |
| 1) Profesionistas |
| 2) No profesionistas |

| |
|--------------------------------|
| ¿A cuánto asciende su ingreso? |
| 1) Mas de 10,000 |
| 2) Menos de 10,000 |

COMPORTAMIENTO FINANCIERO

Usted lleva a cabo las siguientes actividades

| | | |
|---|----|----|
| Elabora un presupuesto o registro | Si | No |
| Separa su dinero en deudas y ahorros | Si | No |
| Usa una aplicación de celular para administrar sus ingresos | Si | No |
| Usa una herramienta financiera | Si | No |

A fin de mes ¿Usted considera que tiene dinero Si No de sobra?

¿A dónde lo destina (ría)?

| | |
|-------------------|-----------------------|
| Pago de deudas | Comidas fuera de casa |
| Vestido y calzado | Ahorro |
| Seguros | Retiro |
| Casa | Otro, ¿Cuál? |

¿Usted tiene alguna meta económica? Si No

¿Cuál es?

| Objetivo | Precio | Tiempo |
|----------|--------------|--------------|
| | 1) Conoce | 1) Conoce |
| | 2) Desconoce | 2) Desconoce |

FORMAS QUE CONSIDERA MÁS O MENOS SEGURAS DE AHORRAR

Si usted tuviera un problema financiero, considere que las entidades encargadas de su protección

| | | |
|--------------------------------------|----|----|
| Le brindarían información suficiente | Si | No |
| resolverían su problema o queja | Si | No |
| Protegerían sus datos | Si | No |

Sabía usted que sus ahorros están protegidos, debido a que los bancos o instituciones financieras pueden cerrar o quebrar. ¿Cuáles son las instituciones que lo protegen?

- a) IPB
- b) Fondo de protección
- c) Otro, ¿Cuál?

Del uno al cinco marque las formas de ahorra o pedir prestado que considere más o menos seguras

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------------------------------|---|---|---|---|---|
| Bancos | | | | | |
| Familiares | | | | | |
| Tandas | | | | | |
| Guardarlo en casa | | | | | |
| Sitios, paginas o aplicaciones | | | | | |

PERCEPCION DE LA EDUCACION FINANCIERA

Antes de tomar decisiones sobre sus gastos e ingresos ¿Usted considera lo siguiente?

| | | |
|---|----|----|
| No gastar más de lo necesario | Si | No |
| El tiempo es una inversión a largo plazo | Si | No |
| Priorizar y jerarquizar el gasto, ahorro y la inversión | Si | No |
| Evitar las compras por impulso | Si | No |

PERCEPCION DEL ESCENARIO FINANCIERO

Derivado de la pandemia de COVID-19, ¿Usted tuvo problemas económicos?

| | |
|----|----|
| Si | No |
|----|----|

Si tuviera una emergencia ¿Cómo lo enfrentaría?

- a) Pedir prestamos
- b) Ahorros
- c) Reducción del gasto
- d) Créditos de bancos o instituciones financieras

CONOCIMIENTOS

Conteste las siguientes preguntas

| | | |
|--|-------|-----------|
| Usted posee \$100 y desea ponerlo en una cuenta de ahorro en el banco. La tasa de interés anual es de 4%. Decide no tocarlo en cinco años, y obtiene como resultado \$104. | Falso | Verdadero |
| Poner el dinero en varios canales financieros le da mayor seguridad a su dinero | Falso | Verdadero |

ANEXO 2. Cálculo de muestra

Se llevo a cabo un cálculo matemático, conforme a datos estadísticos proporcionados por INEGI, el cual para que sea representativo debido a que no existen previos datos relacionados con el trabajo de investigación, parten de un 50%, que nos puede decir que si, y otro 50% que nos puede decir que no.

n_0 = representa el tamaño de la muestra teórica

La cual se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$n_0 = \frac{Z^2 P Q E^2}{E^2}$$

Donde:

Z= nivel de confianza

P: probabilidad de que ocurra el evento

Q: probabilidad de que no ocurra el evento

E: error probabilístico

Utilizamos los siguientes datos:

$$Z = 90\% = 1.645$$

$$P = 0.5$$

$$Q = 0.5$$

$$E = 0.10$$

$$n_0 = \frac{1.645^2 * 0.5 * 0.5 * 0.10^2}{0.10^2} = 40.96$$