VISIONES DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA: ANÁLISIS Y PERSPECTIVAS

Ariadna Hernández Rivera
Soraya Pérez Munguía
(Coordinadoras)

CÁMARA DE DIPUTADOS
LXIV LEGISLATURA

CONSEJO EDITORIAL
H. CÁMARA DE DIPUTADOS

VISIONES DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA: ANÁLISIS Y PERSPECTIVAS

Ariadna Hernández Rivera
Soraya Pérez Munguía
(Coordinadoras)

CÁMARA DE DIPUTADOS
LXIV LEGISLATURA

CONSEJO EDITORIAL
H. CÁMARA DE DIPUTADOS

Primera edición, 2019

Catalogación en la publicación HCD. Dirección de Bibliotecas y Archivo

Título: Visiones de la educación financiera: análisis y perspectivas / Ariadna Hernández Rivera, Soraya Pérez Munguía (Coordinadoras); prólogo de Gloria Ayala Person.
Pie de impenta: Ciudad de México: Cámara de Diputados, Consejo Editorial, LXIV Legislatura, 2019.
Descripción: 215 páginas: ilustraciones, gráficas, tablas; 22 cm.
Nota: Incluye bibliografía al final de los capítulos.
Identificadores: ISBN: 978-607-8621-24-8
Temas: Finanzas privadas | Ahorro e inversión | Administración financiera
Clasificación: DDC 332.024 V8312v 2019

© D.R. LXIV Legislatura de la H. Cámara de Diputados
Av. Congreso de la Unión, Núm. 66
Alcaldía Venustiano Carranza
Col. El Parque, C.P. 15960, Ciudad de México
Edificio E, Planta Baja, Ala Sur
Tel. 5036 0000 Exts. 51091 y 51092
http://diputados.gob.mx

Todos los Derechos Reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reproducción gráfica y el tratamiento informático, la fotocopia o la grabación, sin previa autorización de los autores, propietarios o poseedores de los derechos y del editor.

Ésta es una publicación de distribución gratuita y con fines de difusión cultural.

Queda prohibida su venta.

Impreso en México / *Printed in Mexico*

CÁMARA DE DIPUTADOS
LXIV LEGISLATURA

MESA DIRECTIVA

Dip. Porfirio Muñoz Ledo
Presidente

Dip. Dolores Padierna Luna
Dip. Marco Antonio Adame Castillo
Dip. Dulce María Sauri Riancho
Vicepresidentes

Dip. Karla Yuritzi Almazán Burgos
Dip. Mariana Dunyaska García Rojas
Dip. Ma. Sara Rocha Medina
Dip. Héctor René Cruz Aparicio
Dip. Lizeth Sánchez García
Dip. Julieta Macías Rábago
Dip. Mónica Bautista Rodríguez
Dip. Lyndiana Elizabeth Bugarín Cortés
Dip. Lilia Villafuerte Zavala
Secretarios

JUNTA DE COORDINACIÓN POLÍTICA

Dip. Mario Delgado Carrillo
Presidente y Coordinador del Grupo Parlamentario de MORENA

Dip. Juan Carlos Romero Hicks
Coordinador del Grupo Parlamentario del PAN

Dip. René Juárez Cisneros
Coordinador del Grupo Parlamentario del PRI

Dip. Jorge Arturo Argüelles Victorero
Coordinador del Grupo Parlamentario de PES

Dip. Reginaldo Sandoval Flores
Coordinador del Grupo Parlamentario del PT

Dip. Itzcóatl Tonatiuh Bravo Padilla
Coordinador del Grupo Parlamentario de MC

Dip. Verónica Beatriz Juárez Piña
Coordinadora del Grupo Parlamentario del PRD

Dip. Arturo Escobar y Vega
Coordinador del Grupo Parlamentario del PVEM

CÁMARA DE DIPUTADOS
LXIV LEGISLATURA

CONSEJO EDITORIAL

Grupo Parlamentario de PES
Dip. Ricardo De la Peña Marshall, *titular.*
Presidencia

Grupo Parlamentario de Morena
Dip. Hirepan Maya Martínez, *titular.*
Coordinador del Órgano Técnico

Grupo Parlamentario del PAN
Dip. Annia Sarahí Gómez Cárdenas, *titular.*
Dip. María Eugenia Leticia Espinosa Rivas, *sustituto*.

Grupo Parlamentario del PRI
Dip. Brasil Alberto Acosta Peña, *titular.*
Dip. Margarita Flores Sánchez, *sustituto.*

Grupo Parlamentario de PT
Dip. José Gerardo Fernández Noroña, *titular.*

Grupo Parlamentario de MC
Dip. Alan Jesús Falomir Sáenz, *titular.*

Grupo Parlamentario del PRD
Dip. Abril Alcalá Padilla, *titular.*
Dip. Frida Alejandra Esparza Márquez, *sustituto.*

Grupo Parlamentario del PVEM
Dip. Lyndiana Elizabeth Bugarín Cortés, *titular.*
Dip. Rogelio Rayo Martínez, *sustituto.*

Secretaría General
Mtra. Graciela Báez Ricárdez

Secretaría de Servicios Parlamentarios
Lic. Hugo Christian Rosas De León

Dirección General de Servicios de Documentación, Información y Análisis
Dr. Samuel Rico Medina

centro de estudios de las finanzas públicas
centro de estudios sociales y de opinión pública
centro de estudios para el logro de la igualdad de género
centro de estudios de derecho e investigaciones parlamentarias
centro de estudios para el desarrollo rural sustentable y la soberanía alimentaria

Secretaría Técnica
C.P. Pablo Alcázar Sosa

Asesoría y Asistencia Parlamentaria
Mtro. Abraham Barba Baeza
Lic. Rafael Bastard Bastard

Coordinación y Enlace Editorial
Lic. Carlos Israel Castillejos Manrique

ÍNDICE

Prólogo / 11

Presentación / 17

Introducción / 19

La importancia de la educación financiera en la infancia / 23
Larry Alfredo Vargas Hernández
Marlen Rocío Reyes Hernández

Desarrollo de habilidades financieras en educación superior / 45
María de Jesús Velázquez Vázquez
Horacio Sánchez Bárcenas
Martín Darío Castillo Sánchez

La Educación financiera en jóvenes universitarios: evidencia empírica a nivel internacional / 61
Ariadna Hernández Rivera
Julio César Silva Vázquez
Manuel Ignacio Trujillo Mazorra

Educación financiera, consumo colaborativo y comunicación solidaria: nuevos paradigmas / 75
Liliana Rendón Rojas
José Luis Estrada Rodríguez

Los seguros: una opción viable al alcance de todos /91
Isaac Flores García
Samuel Alberto Moreno Peralta
Emmanuel Olivera Pérez

Créditos hipotecarios públicos y privados: ¿Quiénes son los beneficiarios? / 123
Vania del Carmen López Toache
Luis Augusto Chávez Maza
Ariadna Hernández Rivera

La educación financiera como determinante para el acceso al crédito de las PYMES en México / 145
Norma Castorena Labastida

La educación financiera y la economía conductual como herramientas para promover aportaciones voluntarias de ahorro para el retiro en México / 165
Luis Carlos Briseño Fregoso
Rogelio Valenzuela Díaz
Román Sánchez Zamora

Factores que limitan la bancarización e inclusión financiera en México / 181
Abraham Isaac Vergara Contreras

Información sobre los autores / 207

AGRADECIMIENTOS

Este libro es el resultado de un trabajo de investigación por parte de todos los autores quienes integraron los capítulos, por lo que agradecemos su confianza e interés para ser parte de este gran proyecto académico.

Gracias a los enlaces de cada una de las Instituciones que aceptaron respaldar este libro: Marlen Rocío Reyes Hernández, Profesora-Investigadora de la Universidad Autónoma del Estado de México; Rogelio Valenzuela Díaz, Decano de la Facultad de Economía de la Universidad de Panamá; Samuel Alberto Moreno Peralta, Presidente del Colegio de Economistas de Panamá, a los miembros de la Asociación Mexicana de Especialistas en Educación Financiera, Asociación Valor México y la Federación de Economistas de la República Mexicana.

Asimismo, hacemos una deferencia a los jóvenes talentosos que acompañaron en la coordinación del documento final, entrañables alumnos, becarios y amigos: Julio César Silva Vázquez y Alfredo Larry Vargas Hernández, que estamos convencidas que alcanzarán todas sus metas que se propongan en la vida.

También es necesario reconocer a nuestras amadas familias que compartieron el tiempo de convivencia, para que lográramos la realización de este libro.

PRÓLOGO

En mi rol de facilitador de Educación Financiera, considero que, además de admitir que aún demasiadas personas se encuentran excluidas del sistema financiero, también se debe fijar la mirada en la realidad de familias de clase media, trabajadores, profesionales universitarios, dueños de micro y pequeñas empresas e incluso empresarios en general que aún no son usuarios activos de la gran mayoría de las herramientas financieras y bursátiles, no por falta de invitación sino principalmente por desconocimiento.

Algunos conceptos son conocidos más por práctica comercial que por manejo académico, así se utilizan cuentas corrientes, cajas de ahorro, tarjetas de débito o de crédito, préstamos, ahorros y en una menor medida las inversiones tradicionales de Bolsa.

Sin embargo, la mayoría de los usuarios desconoce cómo leer apropiadamente un extracto de tarjeta de crédito, cómo calcular una cuota partiendo de la tasa de interés (o viceversa), en qué se diferencia un depósito a plazo en un banco o en una cooperativa, cuantas clases y tipos de acciones existen, qué son los bonos u otros títulos de deuda o qué dimensiones se deben analizar antes de decidir una inversión, por citar algunos ejemplos.

Entonces, si ampliamos el lente por el cual observamos, podríamos encontrarnos sin tanta sorpresa con que numerosas familias que consideran corresponder a la clase media, que están catalogadas como tales por la suma de sus ingresos mensuales, que viven con comodidades y disfrutan de servicios privados de educación, vivienda y salud en realidad permanecen atrapadas en una constante de trabajar arduamente para ganar dinero solo para que alcance hasta fin de mes, sin capacidad de ahorro y menos aún de inversión.

Quienes viven en una cárcel de oro sufren de una falsa ilusión de prosperidad, pues para adquirir los bienes y servicios que utilizan hipotecan, su presente productivo con deudas que tendrán que pagar en un futuro improductivo, a costa de no contar con los recursos mínimos que le garanticen sustentabilidad de su calidad de vida.

Estamos viviendo en una época de globalización de la economía donde la oferta de productos y servicios es amplia, variada y muy atractiva, pues las comodidades, lujos y diversión vienen en paquetes de largas cuotas y con descuentos. Lo que quería para dentro de 1, 2, 5 o 10 años lo puedo tener hoy, todo junto, y después veré como pagar.

Ese parece ser el pensamiento de gran parte de la población, que asume las promociones como tentadoras e irresistibles propuestas de felicidad en muchas cuotas de supuesto bajo costo mensual. Pero al cabo de unos meses, la montaña de cuotitas sumadas a los gastos de vida reales de cada mes, hace que muchas personas caigan en una peligrosa estrategia de endeudarse para pagar deudas, lo que los lleva a perder su salud y tranquilidad financiera.

CULPA Y RESPONSABILIDAD

Hay quienes culpan a las entidades financieras del excesivo endeudamiento de gran parte de la población trabajadora, como si el usuario no tuviera ninguna responsabilidad en la decisión de uso de las herramientas. Caer en la simpleza de esta afirmación resulta tan absurdo como culpar a las dulcerías por los problemas de diabetes.

Administrar correctamente el dinero, las herramientas financieras, el acceso al crédito y la prioridad del ahorro e inversión son claves para manejar correctamente tu propia vida. La importancia del dinero en el bienestar de nuestras familias es transversal, por ello debemos responsabilizarnos de las decisiones que tomamos y que nos afectan de manera directa. En mi opinión, la Educación Financiera debe ser considerada como una habilidad fundamental para cada ciudadano y su acceso debería ser un derecho protegido por el Estado.

Podemos denominar Educación Financiera al proceso mediante el cual las personas van adquiriendo formación e información, para desarrollar conocimientos propios que les permitan analizar las oportunidades y tomar decisiones financieras asertivas, de manera que puedan mejorar su calidad de vida y el bienestar de su entorno.

Las personas que no cuentan con Educación Financiera suelen tener problemas para administrar su dinero y esto suele darse independientemente a la profesión o el nivel de ingresos que perciban, ya que nunca les alcanza lo que ganan y, simplemente, a medida que más ganan, más

gastan o incluso más se endeudan. Tampoco suelen tener una cultura de ahorro y por ello son más vulnerables a imprevistos o emergencias, ya que los mismos pueden desestabilizar en gran medida sus finanzas.

Lo ideal es que la Educación Financiera; se inicie en la infancia y en el propio hogar, para poder implementar acciones conscientes y constantes que permitan desarrollar el hábito en cada persona. Sin embargo, un adulto consciente de la necesidad de incorporar cambios en sus hábitos financieros tiene la capacidad de mejorar su administración del dinero a través de instrucción, acompañamiento y una planificación financiera familiar que le permita proyectar, controlar y corregir las desviaciones.

Varias entidades financieras desarrollan desde hace varios años esfuerzos de Educación Financiera, los cuales sin duda son importantes, pero resultan insuficientes. Para mejorar las decisiones financieras de los ciudadanos se requiere incorporar la Educación Financiera como un derecho ciudadano y tanto el Estado, como las Empresas y la Sociedad Civil deben asumir su cuota de responsabilidad en la construcción de inteligencia financiera colectiva.

En este proceso, considero importante comprender que la mayoría de las personas necesitamos de contención emocional para poder realizar los cambios y, sobre todo, sostenerlos, pues la presión familiar y social, así como la tendencia 11 a volver a los hábitos ya instalados desde la infancia, podrían hacer retroceder el progreso alcanzado, volviendo a la situación inicial o incluso agravándola.

Con este cristal, queda bajo la lupa de falta de Educación Financiera la gran mayoría de la población, incluyendo a quienes vacacionan anualmente en hermosas playas, manejan autos del año y envían a sus hijos a colegios con cuotas superiores al salario mínimo. No lo señalo como negativo, sino simplemente advierto una preocupación latente sobre la sostenibilidad de la calidad de vida de la gran mayoría de las familias.

Por desconocimiento, muchas veces se toman decisiones financieras erróneas, pues al no lograr ahorrar tampoco plantean invertir, al no invertir no generan rentabilidad y tampoco reinvierten, por lo que cuando dejen de trabajar se quedarán sin ingresos activos y tampoco dispondrán de ingresos pasivos.

Debido al acceso a agua potable a sistemas de cobertura de salud y otros servicios básicos, la esperanza de vida al nacer se ha extendido notablemente, es decir, en promedio vivimos muchos más años, pero los sistemas de pensión no se han adaptado a esta realidad, dejando sin una adecuada protección de jubilación a la gran mayoría de la población.

Las familias han modificado sus estructuras, ya no tenemos en promedio 10 hijos para que nos mantengan una vez que dejemos de trabajar. En

estos tiempos, una persona de clase media y zona urbana, a sus 60 años está muy lejos de considerarse "viejita" y vivirá probablemente otros 20 años o más, en los cuales necesitará mantener su presupuesto mensual de costos de vida: vivienda, vestimenta, alimento, internet, telefonía, shopping, viajes y otros, es decir, querrá conservar su calidad de vida.

Si no ha logrado crear su propio fondo de retiro e inversiones durante su vida laboral activa, debe tener en claro que, aunque la voluntad y el amor sobren, financieramente será casi imposible para sus hijos (que serán en promedio 2), mantenerse a sí mismos, a sus propias familias y además a sus padres. No sufre el que nunca tuvo, sino el que tuvo y perdió.

Esta realidad económica familiar, así como el ciclo de vida de las personas, es inversamente lineal a las oportunidades laborales, pues la competitividad del mundo empresarial exige innovación permanente, impactando en la creación de oportunidades de empleo no tradicionales, en donde la nueva generación tiene acceso de forma natural al tiempo de limitar opciones a quienes superan 12 la brecha de los 45 años.

En mi opinión, el consumo alentado a través del endeudamiento no precisamente tendrá el efecto deseado en el mediano y largo plazo. De hecho, muchas familias de clase trabajadora se encuentran con un endeudamiento elevado por tomar decisiones financieras equivocadas. La inmediatez que rige a los deseos de compra generalmente no nos permite gestionar correctamente los impulsos emocionales, lo cual parece guiarnos al gasto excesivo.

Ubicarnos en la realidad financiera familiar implica una prudencia en las decisiones que va contra corriente a las enormes facilidades de acceso al crédito. Sin embargo, independientemente a la herramienta crediticia, mi preocupación principal radica en el origen de la toma de decisiones. Para tomar una decisión, se precisa tener criterio, solo es posible luego de realizar un análisis de las opciones, y para evaluar alternativas, se debe tener conocimiento. El conocimiento inicia en la educación.

Si no desarrollamos e implementamos modelos exitosos de difusión y concienciación a través de la Educación Financiera, la población en general no tendrá conocimiento asertivo y sin ello sería inviable realizar un análisis objetivo y por ende no podría tener criterio, así que no sería de extrañar que la decisión resultante careciera de inteligencia financiera.

El libro que tengo el honor de presentar, contribuye en gran medida a contar con un claro marco conceptual al tiempo que nos permite identificar a los agentes que están en condiciones de cooperar y coordinar las diferentes actuaciones. Esto facilitará que se fomenten programas eficientes para impulsar esfuerzos, se forme conciencia sobre la importancia de la cultura financiera como habilidad fundamental de cada persona y, por

último, se incorpore la Educación Financiera como objetivo de los programas académicos independientemente a las áreas de actividad profesional.

Considero relevante destacar que en éste material el lector podrá encontrar información global contrastada con métodos científicos, conceptos que aportan a ampliar definiciones y su implicancia en la economía y las finanzas. También aborda con seriedad aspectos relacionadas a la calidad de vida de las familias basados en decisiones financieras que, al no contar con el conocimiento adecuado, se realizan de forma empírica asumiendo riesgos que pueden producir resultados en las personas mucho más allá que solo términos monetarios.

Asumir con responsabilidad el análisis del documento que a continuación se 13 explaya, requerirá sin lugar a duda de apertura mental, pues se encontrarán ante la inmediata necesidad de efectuar cambios en sus hábitos financieros. Además, el conocimiento obliga a la responsabilidad de convertirnos en multiplicadores de bienestar en nuestras familias, empresas y comunidad. Por ello, invito al amable lector a predisponerse a aprender contenido y, por sobre todo, a reaprehender con todos sus sentidos para disfrutar de sus nuevas vivencias, creencias, emociones y decisiones asertivas, pues a partir de ahora será imposible no incorporar acciones concretas para alcanzar salud financiera.

Bienvenidos a una nueva forma de ver, usar, y hablar sobre el dinero. Van mis reconocimientos al valioso aporte que en este material exponen estos 19 reconocidos profesionales, pues abarcando a diferentes públicos objetivos, integran con talento a toda la sociedad en una mirada crítica con perspectivas integrales sobre la importancia y el impacto de la Educación Financiera en nuestras vidas. Prepárense para un antes y un después en sus decisiones financieras.

Gloria Ayala Person

Sigamos Hablando de Dinero, así aprendemos a manejarlo mejor

PRESENTACIÓN

Las personas en el mundo enfrentan diversas dificultades, sin embargo, lo que más aqueja tanto a los individuos como a las naciones, son los problemas económicos. Por ello, hemos trabajado académicamente, para desarrollar investigación científica que promueva la Educación Financiera con la finalidad de exponer que el conocimiento teórico-práctico en esta área, trae beneficios de manera particular, local, nacional, regional e internacional.

La mayoría de las personas no cuestionan, preguntan, observan o analizan sus compras, no generan otras fuentes de ingresos más allá de sus empleos, se endeudan, comprometiendo sus ingresos futuros; y tampoco prevén un fondo para el retiro o de emergencia. Por lo que existen innumerables investigaciones, que todos estos problemas generan complicaciones de diferente índole: psicológicas, económicas, sociales, estrés, etc., por mencionar algunas.

Quien comprende y aplica los temas económico-financieros, no solo ayuda a mejorar sus finanzas personales, si no que adquiere la posibilidad de influir en la vida de otros. Es decir, el individuo no solo genera destreza en la administración de su dinero, sino también crea empresas y empleos, por tanto, en forma agregada (entre otros factores), se dinamiza la economía a nivel global.

Por ello, se le debe otorgar importancia a la Educación Financiera, porque va más allá de una simple alfabetización de términos, es una capacitación continua del uso herramientas necesarias para enfrentar las actividades cotidianas, que van desde simples elecciones: ¿qué comprar? ¿en dónde comprar? ¿cuánto gastar? ¿cuánto ahorrar? ¿dónde invertir?, entre otras, hasta las decisiones más complejas como: la apertura de una empresa, la compra-venta de bienes muebles e inmuebles, el hacer un testamento, etcétera.

Es decir, en todas y cada una de nuestras acciones, se requiere tener conocimientos de Educación Financiera para tomar decisiones adecuadas que disminuyan nuestras pérdidas monetarias. Como se dice en economía, se deben elegir opciones que minimicen costos y maximicen los beneficios.

Por lo anterior, la inquietud de colaborar en un proyecto de investigación interinstitucional que analice las interrogantes para proponer nuevas rutas de estudio. Derivado de un convenio de colaboración con académicos de México y Panamá, los capítulos del libro son desarrollados por profesionales en la materia, pertenecientes a la Red Internacional de Estudios en Economía, Finanzas y Gobierno, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), Universidad del Autónoma del Estado de México (UAEMEX), Universidad de Panamá, Instituto Politécnico Nacional (IPN), Universidad Iberoamericana campus Santa Fe, Universidad de Guadalajara (UDG), Universidad Popular del Estado de Puebla (UPAEP), Colegio de Economistas de Panamá, Federación de Economistas de la República Mexicana y la Asociación Mexicana de Especialistas en Educación Financiera (AMEEF).

En la búsqueda de la transversalización del conocimiento, el objetivo del proyecto de investigación es exponer las diversas "visiones" que existen respecto al tema de estudio, representando alternativas de análisis, reflexión y propuestas para mejorar las finanzas de los entes económicos, manifestando diversas interrogantes teórico-prácticas que evidencian la necesidad de establecer nuevas estrategias que fomenten no solo el conocimiento, sino la utilización adecuada de técnicas y herramientas para tomar elecciones informadas y consientes. El documento presenta una metodología mixta que contempla el análisis cualitativo y cuantitativo que permite un desarrollo articulado de los temas.

La obra está dirigida a todos aquellos quienes se encuentren buscando nuevas propuestas de estudio en el campo de la Educación Financiera. El lector, a través de las páginas encontrará ideas, opiniones, criticas, discusión, análisis y evaluación en cada una de las investigaciones, lo que enriquecerá su conocimiento en el área y servirá quizá de inicio para otras propuestas.

Sin duda, la Educación Financiera es necesaria para la vida, cualquier decisión que se tome traerá consecuencias, la finalidad es que estas sean en mayor medida positivas.

Dra. Ariadna Hernández Rivera

Quien esta educado financieramente y lo aplica en su vida, siempre obtendrá beneficios.

INTRODUCCIÓN

Visiones de la educación financiera: análisis y perspectivas es una obra que enmarca la importancia de la educación financiera en la sociedad en el contexto actual. Las decisiones que en este tema realiza un individuo pueden impactar positiva o negativamente su estabilidad económica por un periodo indeterminado, es aquí cuando la educación financiera actúa como una herramienta trascendental en su bienestar personal. Además de tener la función de armadura ante las batallas que se libran en los mercados —como la crisis financiera de 2008— funge como dinamizador de las economías al potenciar los proyectos de inversión con el aumento del emprendedurismo, impactando así en las variables macroeconómicas.

Esta área del conocimiento ha adquirido importancia y popularidad a nivel internacional a raíz de las crisis económicas de los últimos años, sin embargo, aún existen, entre otras, brechas sociodemográficas, culturales, económicas, que no permiten el acceso a estas enseñanzas, excluyendo parte de la población del proceso del bienestar económico. Para ejemplificar esta desigualdad, en los capítulos se plasma un panorama internacional de la educación financiera, considerando las implicaciones y retos que han tenido las estrategias nacionales de educación financiera a nivel mundial.

Aunado a este tema, el capítulo 1 expone la importancia de este conocimiento desde la infancia, ya que, desde niños, cada individuo visualiza diversidad de metas, influenciados por los padres, los maestros y los medios de comunicación, que con una correcta orientación mejoran los próximos panoramas económico-sociales de la población en general, a través de la educación financiera. Posteriormente, los capítulos 2 y 3 pla-

tean el desarrollo de habilidades financieras, así como el nivel de cultura, que en esta materia albergan los agentes en educación superior. En estos apartados se expone la trascendencia de la institución universitaria como formadora de individuos con responsabilidad financiera, capaces de mejorar su entorno económico inmediato.

Los anteriores capítulos abordan factores determinantes en la formación educativa de las personas para mejorar sus decisiones financieras del día a día; sin embargo, es necesario un trabajo exhaustivo para obtener estos resultados, ya que actualmente, la pérdida de valores, así como las limitantes de acceso a servicios de primera necesidad, ponen en riesgo la calidad de vida próxima de las personas. Por ello, el capítulo 4 muestra los nuevos paradigmas de la educación financiera, el consumo colaborativo y la comunicación solidaria, ante los nuevos desarrollos tecnológicos que requieren nuevas formas de aprendizaje, abriendo la pauta para indagar en las nuevas necesidades que en temas financieros requiere la sociedad.

Como parte de estas necesidades existe la falta de cobertura económica ante imprevistos, por lo cual, el capítulo 5 destaca la viabilidad económica de la contratación de los seguros en una persona, coadyuvando así a su seguridad y bienestar individual y familiar. En este sentido, el capítulo 6 muestra el escenario de los beneficiarios en los créditos hipotecarios, que a menudo son adquiridos por personas con necesidad de financiamiento, pero que, por razones laborales, económicas y familiares, caen en la conducta del impago, teniendo como consecuencia calificaciones negativas en su historial crediticio, lo que les dificulta el acceso a nuevos financiamientos, además de la pérdida parcial o total de su patrimonio.

Por su parte, el capítulo 7 muestra la importancia de la educación financiera como herramienta importante en el acceso al crédito para financiar a las pymes, ya que de ello depende la puesta en marcha del negocio, su buena administración y durabilidad en el mercado. El capítulo 8 muestra el vínculo entre la economía conductual y la educación financiera para incentivar las aportaciones de ahorro para el retiro, ya que un trabajo conjunto entre estas dos ramas del conocimiento pueden potenciar un buen aprendizaje en temas financieros, así como comportamientos responsables en esta área, a partir de procesos cognitivos. Finalmente, el capítulo 9 enlista los factores que limitan la bancarización e inclusión financiera en México, como es el caso de las nuevas estructuras de gobierno corporativo y las regulaciones que existen en el proceso económico.

Cada uno de los capítulos está diseñado y creado por individuos que día a día se enfrentan a retos económicos, con lo cual han percibido la trascendencia de la educación financiera en la toma de decisiones en su vida. Cada apartado tiene su importancia propia, pero en conjunto el libro

maximiza el enfoque de las perspectivas de la educación financiera desde diversas miradas, para que el lector tenga las habilidades, aprendizaje y conocimiento al alcance de sus manos.

CAPÍTULO 1

LA IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN LA INFANCIA

LARRY ALFREDO VARGAS HERNÁNDEZ
MARLEN ROCÍO REYES HERNÁNDEZ

RESUMEN

La educación financiera es una herramienta para la vida que se puede impartir desde la infancia, además de coadyuvar con el bienestar económico de los individuos, dinamiza los mercados y mejora el contexto al que se enfrentarán los futuros ciudadanos. Es un proceso en el que influye la familia, las instituciones educativas y la sociedad, a través de las etapas vivenciales de los niños y niñas.

Con la crisis económica de 2008 este tema se popularizó, causando preocupación en los gobiernos de las distintas naciones para preparar financieramente a sus habitantes. Por ello en México, las estrategias nacionales de educación financiera deben adecuarse al perfil sociodemográfico de la población, enfocándose principalmente en el sector infantil.

Palabras clave: *educación financiera, sector infantil, sistema financiero.*

INTRODUCCIÓN

Los niños son actores sociales y económicos en el presente y en el futuro, cuyas decisiones influirán en el desarrollo de sus sociedades (UNICEF, 2012). Ante el proceso de globalización actual, el sector infantil (SI) se enfrenta a nuevos retos y escenarios económicos, por ello ha surgido el interés de implementar educación financiera (EF) en su contexto familiar, académico y social.

El nivel de EF de la población es una inquietud que alarma a las economías alrededor del mundo, debido a la reducción de los sistemas de apoyo público y privado, el envejecimiento de la población, así como el amplio alcance del sistema financiero (SF) (PISA, 2018). Estas preocupaciones surgen por el desafiante contexto de la crisis económica de 2008, resultado de

malas decisiones de inversión y financiamiento que, de seguir así, pueden desencadenar nuevas repercusiones en el SF de la era actual.

Aunado a esto, las modificaciones en los procesos laborales, el aumento de la longevidad y disminución en la tasa de natalidad, hace que el SI, y juvenil, tenga menos probabilidad de desarrollarse en un contexto familiar, con miembros de generaciones anteriores (PISA, 2018) que los oriente en cuestiones económicas. Estos cambios requerirán una mayor atención y seguridad financiera para la jubilación, ya que se espera que para 2020 el 70% de la fuerza laboral, será milénial[1] (Kofman, 2017), lo que se traduce en mayor gasto gubernamental (Colombo *et al*., 2011) y ciudadanos con una distribución del ingreso limitada, amenazados por el desempleo y la inflación.

Entre los 15 y 18 años, los jóvenes enfrentan la decisión de invertir o no en educación universitaria (PISA, 2018), sin embargo, la brecha en los salarios entre los trabajadores con preparación superior y los que no tienen este tipo de estudios se ha ampliado en muchas economías (OCDE, 2014). Al mismo tiempo, los créditos educativos han aumentado, teniendo como consecuencia dependencia a una deuda significativa para los ingresos del agente o la familia (Ratcliffe y McKernan, 2013).

En este sentido, los estudiantes de 15 años con cuenta bancaria demuestran un nivel más alto de EF que aquéllos que no tienen acceso a este tipo de servicios (OCDE, 2014). Los jóvenes y adultos expuestos a la EF presentan comportamientos financieros responsables (Atkinson *et al*., 2015), además de capacidades para participar en el mercado bursátil (Yoong, 2011), por la correlación de EF-SF, la cual propicia la comparación de productos del mercado para una mejor elección.

La EF mejora la estabilidad económica y financiera (OCDE, 2005), por la toma de decisiones informadas, demanda de servicios de calidad, alienta la competencia e innovación de los mercados, disminuye la probabilidad de impago y aumenta la eficiente administración del riesgo. Estos buenos hábitos y comportamiento financiero se aprenden desde edad temprana, lo que indica la importancia de la intervención de la EF desde la infancia (Whitebread y Bingham, 2013).

De acuerdo con la Comisión de Educación y Alfabetismo Financiero (2016), los niños tienen la capacidad de recibir los fundamentos de EF y, si se adquieren, pueden desarrollarse a medida que crecen y se encuentran nuevas experiencias. Con este tipo de conocimiento, los infantes pueden desarrollar una herramienta que mejore sus finanzas personales, así como el bienestar económico en su futuro como ciudadanos.

1. Personas nacidas a partir de los 80, reconocida como una generación digital, hiperconectada y con altos valores sociales y éticos (BBVA, 2018).

Es importante proporcionar EF en la infancia a través de la familia (Lucey y Cooter, 2008) y sociedad (PISA, 2018). Además de preparar a los jóvenes para su vida adulta, la EF aborda los problemas económicos inmediatos que enfrenta este sector.

Con la crisis financiera de 2008, la sociedad en general, como motor del ciclo económico, fue afectada en diversas magnitudes; en este escenario existieron personas que no solo perdieron el poder adquisitivo de sus ahorros, sino su patrimonio inmobiliario, con ello se intensificó la popularidad de la EF como pieza clave para entender y hacer frente a las complejidades e incertidumbres de la vida financiera moderna.

Por ello, el siguiente trabajo tiene como propósito plasmar la importancia de introducir programas de EF en los mapas curriculares de las instituciones educativas a nivel básico, además de complementar estos conocimientos con experiencias familiares y sociales, ya que, *recibir EF desde la infancia, mejora el comportamiento financiero de los futuros actores económicos e induce a tomas de decisiones eficientes en los mercados*. En el primer apartado se plasma el marco teórico sobre la EF, haciendo alusión a los conceptos en esta área; posteriormente se analiza el panorama general de la EF, así como su importancia en el sector infantil, finalizando con las conclusiones y recomendaciones.

MARCO TEÓRICO DE LA EF

La EF es una disciplina que conjunta conocimientos, habilidades y aptitudes para la óptima toma de decisiones económicas y financieras. En la tabla 1 se muestran algunas definiciones de EF:

Tabla 1: Conceptos de educación financiera

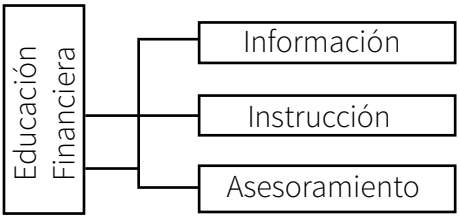
Autor	Definición
Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP, 2018)	Es el proceso que mejora la administración de los ingresos y egresos, a través del progreso continuo de habilidades y capacidades sobre temas financieros.
PISA (2018)	Capacidad de los estudiantes para aplicar, analizar, razonar y comunicarse de manera efectiva a medida que plantean, resuelven e interpretar problemas en una variedad de situaciones, a través de conceptos financieros y matemáticos.
Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF, 2013)	Incremento en la calidad de vida de los individuos a través de la ejecución de los conocimientos y habilidades relacionadas con la gestión del dinero.
Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI, 2018)	Proceso de desarrollo de habilidades y actitudes financieras a través de la asimilación de información y herramientas administrativas.

Fuente: Elaboración propia con base en SHCP (2018), PISA (2018), CONDUSEF (2013), BANSEFI (2018).

Los autores concuerdan en que la EF es un proceso mediante el cual se adquieren conocimientos y habilidades útiles en la toma de decisiones financieras, con lo que se mejora el bienestar económico de los individuos. De los conceptos anteriores surge que, para mantener y aumentar la riqueza de cada agente, es importante poseer las capacidades en la administración de los recursos personales.

En este sentido, para que un agente se considere capaz en EF, debe saber cómo administrar sus finanzas personales, entregando valor agregado a su bienestar personal (Olmedo, 2009). En el caso del inversor, la EF acompaña y refuerza las acciones relacionadas con la protección y los derechos de los usuarios del SF (Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores, 2013).

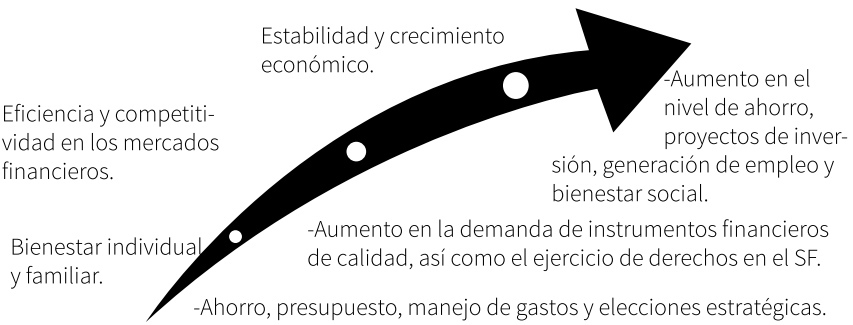
Figura 1. Proceso de la educación financiera



El proceso de aprendizaje de la EF se plasma en la figura 1. Aquí la información, como primer punto, ayuda a los individuos a crear conciencia en ellos sobre oportunidades, elecciones, así como las consecuencias en términos financieros. La instrucción asegura que los agentes adquieran las habilidades para entender y aplicar conceptos; finalmente, el asesoramiento brinda acompañamiento sobre los problemas y productos para una mejor elección en el SF

Con este aprendizaje, la EF desde edad temprana tiene múltiples beneficios en el bienestar económico de los individuos. Esto es resultado de una correcta presupuestación de los ingresos y gastos, además de la disminución de las tensiones por problemas financieros; como se muestra en la figura 2, los beneficios pueden ser múltiples.

Figura 2. Beneficios de la EF



Fuente: Elaboración propia con base en Fogain (2013).

Como muestra la figura 2, la EF tiene beneficios en el bienestar individual y familiar, permitiendo la cultura del ahorro, sana administración del presupuesto y de gastos, que con el tiempo aumenta la demanda de instrumentos del SF, dinamizando el mercado. Posteriormente, en el largo plazo, una nación se ve beneficiada por un aumento de inversión en proyectos productivos, cuyo resultado es la generación de empleos y bienestar social.

Para que este proceso se pueda instruir plenamente desde la infancia, es necesario un trabajo conjunto de la familia e instituciones educativas, ya que "el aprendizaje comienza con el nacimiento" (Jomtien, 1990). Al respecto, fue hasta 1979 la preocupación de la educación del SI (UNESCO, 2008), y fue en 1990, a través de la Cumbre Mundial a favor de la Infancia, que se realizaron las intervenciones necesarias para que se realizara una estrategia internacional para que existiera una mayor cobertura de la educación en niños y niñas

La educación social y financiera para el SI tiene su fundamento en la Observación General N.º 1 del Comité de los Derechos del Niño sobre el artículo 29 de la Convención sobre los Derechos del Niño (1989). Estas normas establecen que la enseñanza no tiene que limitarse a los mapas curriculares oficiales, es decir tiene que complementarse con las experiencias a través de las etapas de desarrollo infantil, entorno familiar, social e individual, con lo que se le incentiva a mejorar sus capacidades, por lo que la EF juega un papel importante.

Promover la EF en el SI es esencial para dar la seguridad a una población que se puede enfrentar a próximas incertidumbres económicas, tomando decisiones responsables. El documento Improving Financial Literacy (OCDE, 2005) argumenta que la falta de EF en el actual modelo económico-comercial hace vulnerable a los individuos y a las familias ante el endeudamiento e impago.

Es así como proporcionar EF en niños y jóvenes es un elemento significativo en la transición de la etapa infantil a la edad adulta, para la formación de ciudadanos responsables en su toma de decisiones económicas. En este sentido "la EF debe comenzar en la escuela, las personas deben ser educadas acerca de los asuntos financieros lo antes posible" (OCDE, 2005).

Si bien hay cierta reticencia a exponer al SI a conceptos económicos en edad temprana, existen beneficios considerables al presentar la EF mientras los jóvenes están todavía en un proceso de establecer sus comportamientos financieros personales (Mundrake y Brown, 2001). Lo que se aprende de EF en el nivel básico permanece latente en la mente de los estudiantes hasta mucho más tarde en la vida, cuando tienen recursos suficientes para utilizar lo que han aprendido (Mandell y Schmid, 2009).

Hacer partícipe y vincular al SI con productos y servicios financieros a corta edad les da el acceso al conocimiento sobre los agentes que actúan en el SF (UNICEF, 2012). A través de la práctica dinámica de las enseñanzas aprendidas sobre EF, el SI tiende a desarrollar el empoderamiento financiero.

El trabajo en equipo con los elementos sociales y económicos requiere de cambios en el comportamiento financiero de los individuos, siendo la EF el vínculo para el desarrollo de nuevos hábitos. Entre los retos que su-

ponen dichas modificaciones, se encuentra que se subestiman elementos de la EF como el ahorro (Payal, 2011).

El componente psicológico de la EF tiene relación con el nivel de información que percibe un agente (de Meza et al, 2008), así como del nivel de experiencias en el área. Por lo tanto, la importancia de realizar eventos o acciones que modifiquen el comportamiento de las personas desde la infancia, impulsan acciones concretas que transforman el comportamiento correspondiente.

El compromiso social que se alcanza por medio de la EF, es un beneficio para la vida práctica, ya que es una herramienta que aleja a los niños de las conductas y actitudes económicas con consecuencias trascendentales en el bienestar personal del SI, así como el de sus comunidades, a través de su ejemplo futuro. Es por ello que la EF debe ir más allá de la construcción de una comprensión sobre cómo adquirir y administrar los recursos.

También se debe inculcar en el SI conocimiento de las posibles repercusiones de sus decisiones financieras (Thomas y Giannangelo, 2006). Los niños pueden beneficiarse enormemente de examinar su contexto a través de la perspectiva de la EF a medida que avanzan en su enseñanza, aprendiendo acerca de la escasez de recursos, el papel del mercado y el consumismo en la sociedad moderna.

PANORAMA GENERAL E IMPORTANCIA DE LA EF EN LA INFANCIA

La EF ofrece a los niños una mejor comprensión de las cuestiones financieras, enseñándoles los principios básicos de la administración del dinero. Esta educación se combina a menudo con la oportunidad de participar en planes de ahorro, ya sea de manera individual o a través del trabajo en equipo (UNICEF, 2012).

El marco de referencia sobre la EF para los niños y jóvenes (tabla 2), muestra las características socioemocionales del SI, que desarrollan a través de sus etapas, con sus percepciones cognitivas y psicológicas, las cuales influirán en sus hábitos de consumo futuros. Estos niveles no se definen estrictamente por el parámetro de edad, debido a la precaria homogeneidad en la edad de los niños cuando cursan un periodo educativo, así como de los planes de estudio, por lo que el siguiente cuadro muestra las actitudes y comportamiento recomendados por la UNICEF (2012).

Tabla 2. Marco de referencia sobre la EF para los niños y jóvenes

Nivel (años)	Educación social →	Educación financiera →	Educación sobre los medios de subsistencia
0-5 ↓	El SI desarrolla compresión y control sobre sus emociones, así como el aprendizaje sobre las consecuencias de sus actos.	Introducción a conceptos como el valor de dinero, la comparación de precios, la importancia del ahorro y el ingreso.	Con los conocimientos anteriores, el SI desarrolla intereses profesionales, se introduce el tema del emprendedurismo, metas en el corto plazo, y los beneficios del trabajo en equipo.
6-9	Aprende sobre sus derechos y obligaciones como niño que se desarrolla dentro de un conjunto de personas, por lo que el respeto a los demás es intrínseco.	Se le amplía el panorama sobre sus necesidades y deseos individuales, así como modificaciones en los planes de ahorro, servicios y productos propios de los SF.	
10-14 ↓	En esta etapa el SI desarrolla las capacidades para emitir juicios de valor, opiniones, así como la colaboración en equipo, capacidades de investigación y actitud por continuar con su preparación académica.	Desarrolla hábitos de consumo responsable a través de la información. Planificación de los ingresos y gastos en el corto y largo plazo, su vulnerabilidad ante los riesgos financieros.	Se redirecciona sobre sus inteligencias individuales para el desarrollo de su vocación profesional, se introduce la autodisciplina y perseverancia para el cumplimiento de sus metas.
15+.	Durante y después de los 15 años, desarrolla conocimiento sobre las injusticias, administración del tiempo y liderazgo.	El individuo desarrolla la capacidad de negociación, consciencia del poder adquisitivo en el tiempo y delitos financieros.	Toma conciencia sobre los salarios, el financiamiento, relaciones comerciales y afectivas.

Fuente: Elaboración propia con base en UNICEF (2012).

Como se puede observar en la tabla 2, hasta los 5 años el SI aprende conceptos relacionados con el control de sus emociones en el área de la educación social; posteriormente de los 6-9 años toma consciencia de sus derechos y responsabilidades, hasta llegar a los 15 cuando con una buena

orientación es capaz de realizar juicios de valor sobre su contexto. En EF, primero aprende conceptos básicos sobre el valor del dinero y el ahorro, que conforme avanzan sus etapas, se vuelven más complejos, hasta ser capaz de aplicarlos en la vida real.

En el caso de la EF, las etapas son concretas respecto al aprendizaje que deben seguir los infantes, mientras que la educación social, que está conformada por actitudes y comportamientos son marcos subjetivos, relacionados con las experiencias en el ámbito familiar y social. Sin embargo, ambas etapas son determinantes para el desarrollo de la vida profesional de este sector, como lo muestra la columna tres sobre la educación de los medios de subsistencia.

La primera columna le proporciona al SI la creatividad y la capacidad de crítica sobre su entorno, los valores, así como las actitudes para enfrentar su realidad; la EF en la columna dos ayuda a los niños a ser más inteligentes con el dinero y con los recursos, cuyos conocimientos aplicarán, posteriormente, para ser productivos e identificar y realizar sus metas profesionales. Con la complejidad en los problemas económicos actuales, el SI a través de la EF desarrolla las habilidades para convertirse en ciudadanos comprometidos con la sociedad.

Mediante la EF los niños y jóvenes están expuestos a diversos instrumentos del SF, aprenden a interactuar eficazmente con ellos, así como los canales de prestación de servicios financieros, como el caso de la banca en línea. Es por ello que a nivel internacional son diversos los programas que buscan este propósito; en la tabla 3 se observa un panorama más detallado al respecto.

Tabla 3. Programas de EF a nivel internacional

País	Programa	Resultados
Kenia	Evaluación de un programa de ahorro y microcrédito para mujeres jóvenes vulnerables en Nairobi.	Duplicó el ahorro de un grupo experimental de niñas en Kenia, luego de proporcionarles EF que desarrolló sus capacidades individuales para ahorrar y el desarrollo de negocios.
Nigeria	LYNX-Nigeria.	El SI desarrolló la consciencia sobre la importancia del acceso a la educación y la división del trabajo en la familia, poniendo énfasis en el ahorro.
Filipinas	Cuentas de ahorro para cada niño NATCCO.	Los niños desarrollaron habilidades para tener libros de ahorro individuales y con depósitos de dinero diario.
Bangladesh	BRAC: La cría de ganado para niños pequeños.	A través del ahorro se incentivó a los niños para la compra de aves de corral y ganado en beneficio de su familia.
Indonesia	Fondos semilla para emprendimientos financieros.	A través de la venta de productos artesanales, agrícolas y otros, el SI donó fondos para el mejoramiento de sus instituciones, además recibió ayuda comunitaria para el cumplimiento de sus objetivos.
Uganda	Emprendimientos financieros individuales.	Se incentivó el ahorro en el SI para la compra de árboles frutales o animales de corral, con el fin de enseñarles los beneficios de la primera empresa.
Serbia	Pomoc Deci.	Los niños desarrollaron el valor del compromiso social al recaudar fondos para apoyar a compañeros de escuela con escasos recursos.
Perú	Visión Solidaria.	A través de un fondo semilla, una institución privada brindó a escuelas los recursos para el apoyo de ideas de los estudiantes.

Fuente: Elaboración propia con base en UNICEF (2012).

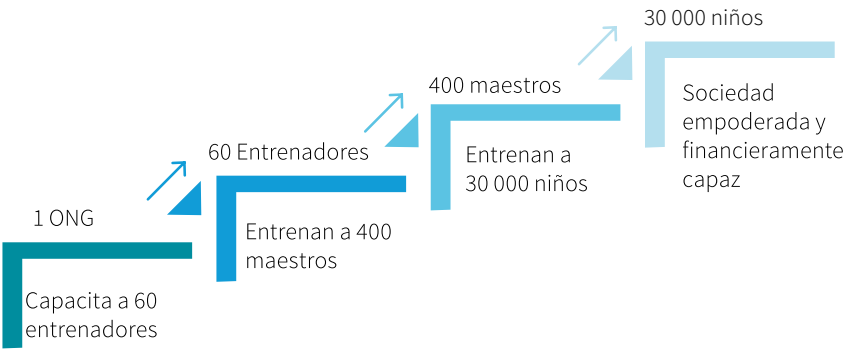
La importancia de los anteriores programas radica en su equilibrio entre los componentes sociales y financieros de la educación, adaptados a las necesidades y posibilidades del SI. Esto es necesario para que los niños puedan ver y aplicar la gestión del dinero, en relación con las oportunida-

des que les rodean, considerando la ética en sus decisiones, así como la importancia social del dinero.

Además, como lo muestran los resultados en Bangladesh y Uganda, el SI puede ser orientado con EF, para la puesta en marcha de un negocio que represente ingresos para este sector desde corta edad. Con ello se dan las herramientas para acceder en la edad adulta a un panorama más complejo de fuentes de financiamiento, así como las habilidades para el desarrollo de negocios.

De igual forma, los programas antes mencionados tienen su estructura con fundamento en un modelo de entrenamiento de cascada, con el cual alcanzan una mayor cobertura y reducen costos al tener rentabilidad, así como beneficios exponenciales. Este tipo de modelos son resultado del trabajo en equipo con organizaciones no gubernamentales (ONG), gobierno, instituciones educativas y privadas; la figura 3 plasma el propuesto por Aflatoun[2] en 2008, en el cual una ONG es el punto de partida.

Figura 3. EF: modelo de entrenamiento de cascada



Fuente: Elaboración propia con base en Aflatoun 2008.

Como se observa en la figura 3, capacitando a 60 entrenadores en EF y que a su vez estos entrenen a 400 maestros, la cobertura de conocimientos financieros puede crecer de manera exponencial, beneficiando a la sociedad a través de la enseñanza del SI. Es por ello que las instituciones educativas tienen un rol importante como facilitador directo de esta materia; sin embargo, en países como Perú los maestros generalmente carecen de

2. Es una ONG con sede en los Países Bajos que ofrece educación social y financiera en todo el mundo, a través de una sólida red de 192 socios y 36 gobiernos; la organización llega a 5.4 millones de niños y jóvenes cada año en más de 100 países (Aflatoun, 2018).

capacitación especializada (Banco Mundial, 2013), provocando precariedad de EF en los planes de estudio.

Además, los programas de EF deberían implementar procedimientos adecuados para tener alcance en las comunidades rurales y de ingresos bajos, especialmente en las zonas excluidas (Banco Mundial, 2013). Con este método se incentiva la inclusión de individuos que se encuentra al margen del SF, coadyuvando a incrementar su bienestar económico, teniendo como prioridad el SI.

Con lo anterior, las próximas generaciones de jóvenes tendrán mayores oportunidades económicas, debido en gran parte, a la convergencia de la "explosión de la juventud"[3] (Banco Mundial, 2005) contrarrestando el nivel de desempleo a través de la financiación de proyectos productivos. Como parte de este proceso, el nivel de ahorro presentaría una tendencia en aumento, lo que conllevaría al uso de instrumentos financieros de inversión más complejos (Freedom from Hunger, 2014).

Para ello deben de existir estrategias bien diseñadas y ejecutadas con fundamento en investigaciones sociodemográficas (Hastings et al., 2013), con el propósito de atender las necesidades inmediatas sobre EF en una determinada población. En la sociedad existe la insuficiencia de EF, por lo que el SI representa un área de mayor prioridad con beneficios en el largo plazo.

La preparación de la ciudadanía desde la infancia debe proporcionar las herramientas básicas de análisis económico que permitan esgrimir eficientemente los retos que impone la realidad (Comisión de Formación Ciudadana, 2004). Es decir, es menester efectuar una EF, de modo que los futuros actores de los procesos económicos manejen adecuadamente conceptos como *costos-beneficios*.

La EF en el nivel básico debe generar reflexión sobre el nuevo panorama económico al que se enfrentarán los estudiantes, modificando su comportamiento en beneficio del nuevo papel que tendrán en el SF. Es necesario que las nuevas generaciones comprendan la estructura de los proyectos de inversión y distribución del ingreso; desde la perspectiva de la EF, este proceso logrará la inserción eficiente de los agentes en los procesos económicos futuros.

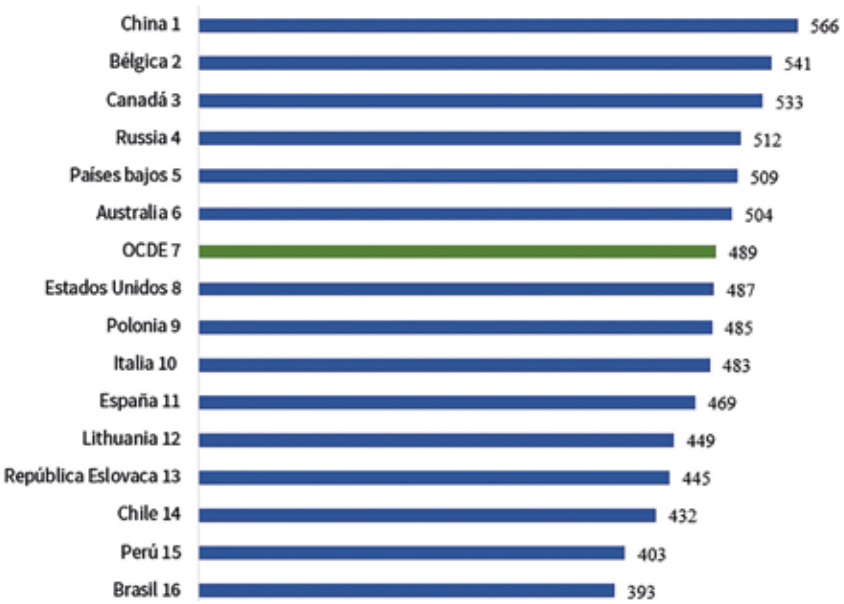
Con el dinamismo en los mercados, resultado de individuos con EF, se incentiva el desarrollo de variables macroeconómicas como el producto interno bruto (PIB), ya que decisiones responsables en proyectos productivos y de inversión generan una sociedad con emprendedurismo. Es de-

3. *Youth bulge* es un fenómeno demográfico en el que la proporción de jóvenes dentro de la población llega a un punto máximo (Freedom from Hunger, 2014).

cir, la EF genera las competencias y habilidades necesarias para tomar del contexto las herramientas útiles en el proceso de emprender negocios (Ministerio de Educación Nacional, 2013), que deben ser implantadas desde la infancia.

A pesar de ello, aún queda camino por recorrer para que la EF tenga alcance en el SI de manera efectiva. En este sentido, como se ha mencionado anteriormente, las instituciones educativas tienen un rol importante en esta formación: de acuerdo con PISA (OCDE, 2018), en 2015 los resultados de pruebas para estudiantes de 15 años sobre EF, en países donde se han establecido políticas públicas para implementar este tipo de conocimiento desde nivel básico, demuestran que China supera en conocimientos de EF a los demás, de este grupo de naciones.

Gráfico 1. EF en jóvenes de 15 años. Puntaje promedio PISA.

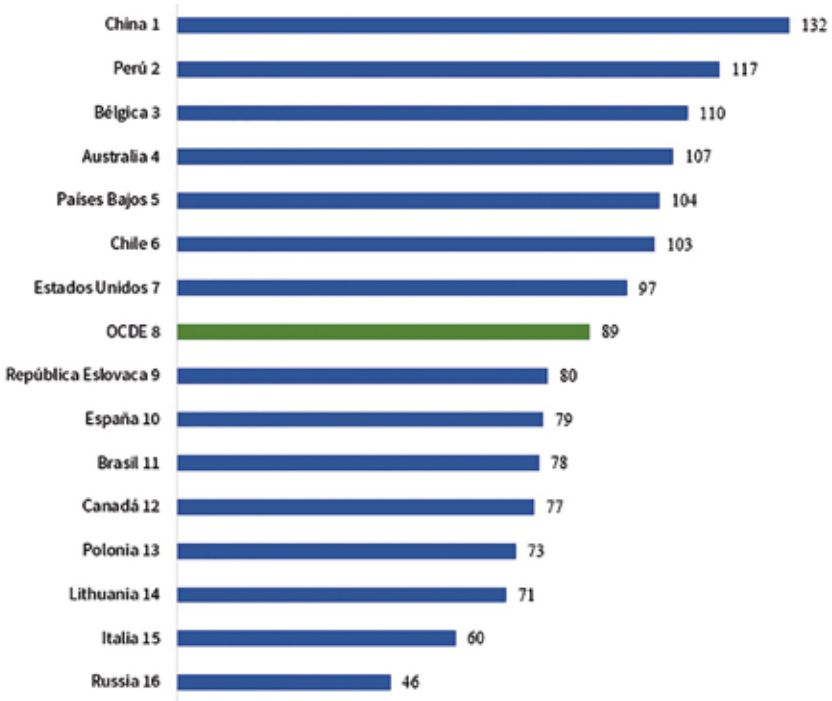


Fuente: Elaboración propia con base en OECD (2018), PISA 2015.

Como se observa en el gráfico 1, de un total de 16 muestras, China, Bélgica y Canadá ocupan los primeros lugares de esta prueba con un puntaje arriba de 530. Por su parte, Estados Unidos se ubica cerca del promedio OCDE, por dos puntos de diferencia, y en el caso de los países de América Latina, se ubican en los últimos lugares.

Continuando con la prueba PISA, ésta ha demostrado la diferencia que existe en estudiantes que reciben EF desde el primer hasta el tercer año de la secundaria. Es decir, existe un cambio considerable de sus conocimientos de EF cuando entran a la institución y cuando salen, como lo muestra el gráfico 2.

Gráfico 2. Diferencia en el puntaje de EF (estudiantes del primer y tercer año de secundaria)



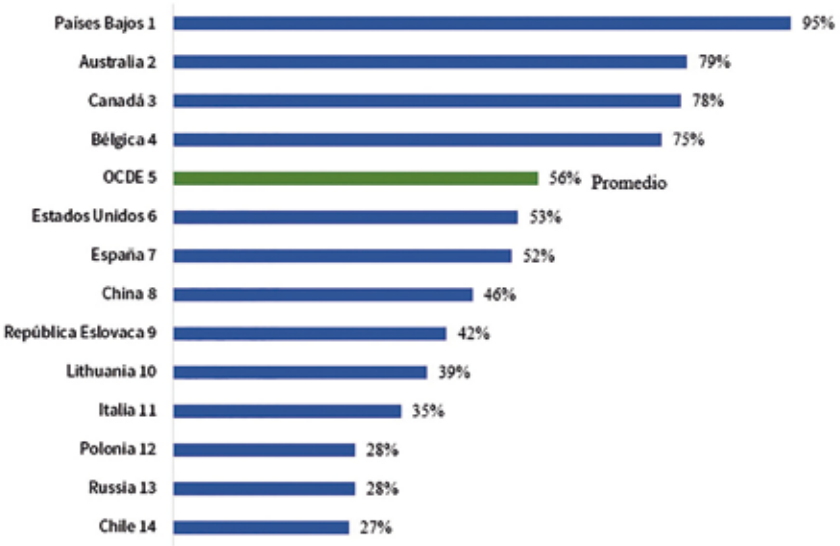
Fuente: Elaboración propia con base en OECD (20189, PISA 2015.

Como se observa en el Gráfico 2, los países que han implementado la EF en sus mapas curriculares, muestran un cambio de conocimientos considerable en sus estudiantes al momento de ingresar y egresar de las instituciones. En este caso, China se mantiene como líder; sin embargo, cabe destacar el caso de Perú que aunque en el puntaje de la prueba (gráfico 1) ocupa el lugar número 15, en esta cuestión ocupa el segundo lugar, seguido por Australia y Bélgica, lo que demuestra que sus estrategias de EF en educación secundaria han sido efectivas.

Con estos conocimientos sobre las nuevas formas de inversión/deuda, finanzas personales y el costo/beneficio que adquieren los individuos en las escuelas desde la primera infancia, así como las experiencias familiares

en EF, se modifica su comportamiento y hábitos de consumo. Por ejemplo, uno de los indicadores para dar énfasis al anterior enunciado es el tema del ahorro, que conforme avanza la preparación de los individuos en EF aumenta.

Gráfico 3. Porcentaje de estudiantes con cuenta bancaria.



Fuente: Elaboración propia con base en OECD (2018), PISA 2015.

Como se observa en el gráfico 3, de los grupos de países antes mencionados en los cuales sus gobiernos han tenido un trabajo serio para implementar políticas de EF en la educación de sus habitantes de acuerdo con la OCDE (2018), un significativo grupo de estudiantes de 15 años ya administra una cuenta bancaria personal. Con ello se hace evidente el beneficio de la EF en los individuos. Como se observa en el gráfico 3, de los grupos de países antes mencionados, en los cuales sus gobiernos han tenido un trabajo serio para implementar políticas de EF en la educación de sus habitantes de acuerdo con la OCDE (2018) un significativo grupo de estudiantes de 15 años, ya administra una cuenta bancaria personal. Con ello se hace evidente el beneficio de la EF en los individuos.

En el gráfico se muestra que los Países Bajos tienen un mayor porcentaje de estudiantes con cuentas bancarias (95%), seguido de Australia y Canadá. Por su parte en los últimos lugares se localiza a Polonia y Rusia con 28% y Chile con el 27% de su población estudiantil.

Al respecto de los anteriores resultados, los Países Bajos consolidaron su estrategia nacional de EF desde el 2006 (Van der Schors, 2016), concentrándose en niños y jóvenes, con el propósito de tener una población financieramente responsable. En el caso de China, ha influenciado la tecnología en el aprendizaje de EF, principalmente a través de los teléfonos móviles (Brejcha *et al*, 2016).

Aunque México participe en la Prueba PISA, las políticas de EF que se han llevado a cabo en el país son precarias a nivel educativo, por lo que no se ubica dentro del grupo mencionado en las gráficas anteriores. Al respecto, estudios con el método L&M[4], confirman que los niveles de EF son bajos en jóvenes mexicanos, ya que, solo el 6,6% de la muestra respondió las tres preguntas y sólo el 35% respondió dos de ellas correctamente (Villagómez e Hidalgo, 2017).

Sin embargo, cabe mencionar el trabajo realizado por la fundación Ayú en Oaxaca, a través del programa Chispitas[5] con el que se busca el combate a la pobreza a través del SI (Arcos *et al*. 2016). Con la creación de cajas de ahorro, se implantó en los niños conocimientos EF, se inculcó la cultura del ahorro y se fomentó el aprendizaje sobre el tipo de interés y el destino de sus recursos monetarios al final de un periodo determinado.

Este tipo de programas contribuye al bienestar individual de los futuros actores económicos, ya que la EF es una herramienta central para participar en la sociedad moderna. El SI crece en un mundo cada vez más complejo, en el que cada quien debe hacerse cargo de su propio futuro financiero. Como próximos ciudadanos que aprenderán a vivir de forma independiente, necesitarán tener conocimientos sobre presupuesto y tomar decisiones económicas sabias para la vida diaria, por ejemplo, al realizar compras en un supermercado, tener un crédito estudiantil, entre otros.

A pesar de que hoy en día los créditos son accesibles para los jóvenes, estos productos se vuelven más complejos con el paso del tiempo, y de igual forma surgen nuevas formas de financiamiento en el SF. A esta complejidad se suman los desarrollos tecnológicos que han traído una mayor conectividad internacional, así como los cambios en la forma en que se

4. Tipo de encuesta realizada por Lusardi y Michel, en el que las preguntas giran en torno a tasas de interés compuesto, la inflación y diversificación de riesgo.

5. Cajas de ahorro para niños, ubicadas en el municipio de San Francisco Jaltepetongo, Oaxaca.

realizan las transacciones comerciales, modificando el comportamiento del consumidor.

Con una insuficiente EF pueden existir malas decisiones con impacto duradero en individuos, familias y sociedad. Por ejemplo, la reciente crisis financiera de 2008 fue compleja, pero la falta de EF fue sin duda uno de los agravantes que condujeron a decisiones mal informadas sobre el financiamiento a través de las hipotecas y sus derivados en el mercado de valores. De igual forma, los bajos niveles de EF también han sido asociados con un nivel de vida más bajo, disminuyó el bienestar psicológico y físico, obteniéndose mayor dependencia sobre el apoyo del gobierno (OCDE, 2012).

La EF puede marcar la diferencia. Puede empoderar y equipar a los jóvenes con el conocimiento, habilidades y confianza para hacerse cargo de sus vidas y construir un futuro más seguro para ellos y sus familias.

La EF debe comenzar cuanto antes y aprenderse en las escuelas, ya que es un arma eficiente contra las incertidumbres económicas (OCDE, 2005). El SI necesita los conocimientos para administrar cualquier tipo de ingreso, y además poder diferenciar los distintos tipos de productos y servicios que le ofrece el SF, en beneficio propio.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Recibir EF desde la infancia da las herramientas para tener un mejor nivel de vida en el futuro, ya que proporciona los conocimientos necesarios para la toma de decisiones económicas responsables, que, en el largo plazo, además de tener como resultado finanzas personales sanas, dinamizan los mercados a través de nuevas formas de financiamiento y proyectos de inversión.

A nivel internacional ha existido la preocupación de preparar a sus habitantes financieramente, como es el caso de los Países Bajos y China, que con diversas estrategias nacionales han aumentado el nivel de EF en la juventud. Por su parte, aunque México presenta deficiencias en este tema, existen programas para contrarrestar la pobreza a través de la EF, fomentando el ahorro infantil como en el caso del proyecto Chispitas en el estado de Oaxaca.

La EF es un proceso con mayores beneficios en el largo plazo, que se puede impartir desde la primera infancia haciendo trabajo en equipo con las familias. De esta forma se aprovechan las capacidades cognitivas y psicológicas de los niños y niñas para mejorar su contexto como futuros actores de los procesos económicos.

Para que México incremente su EF, debe realizar una investigación exhaustiva sobre el perfil sociodemográfico de su población, con el fin de

establecer estrategias nacionales eficientes de acuerdo con las necesidades de los individuos que conforman el país. Con ello, además de mejorar la calidad de vida de los agentes, incentivará el emprendedurismo en el futuro, aumentando los niveles de empleo y del PIB

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aflatoun (2018), About Us, Cosultado en julio de 2018 a través de: https://www.aflatoun.org/about/

Arcos, G., Zapata, E. & Hernández, O. (2016). Ahorro infantil: "Chispitas"-Estrategia para combatir la pobreza, Fundación Ayú, Oaxaca, México. Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud, 14(1), 369-383.

Atkinson A., Messy, F. A., Rabinovich, L. & Yoong, J. (2015). Research and Lite rature on Financial Education for Long-term Savings and Investments, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 39, OECD Publishing.

Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI, 2018). Finanzas para todos, consultado en julio de 2018 a través de: http://www.bansefi.gob.mx/Finanzasparatodos/Pages/default.aspx

Banco Mundial (2013). Examen de Diagnóstico de la Protección del Consumidor y la Alfabetización Financiera, Perú.

Banco Mundial (2005). *Children and Youth: A Framework for Action*. En Ortiz, I. & M Cummins. "When the Global Crisis and Youth Bulge Collide: Double the Jobs Trouble for Youth." Social and Economic Policy. UNICEF.

BBVA (2018). ¿Quiénes son los millennials y por qué son una generación única?, recuperado en julio de 2018 a través de: https://www.bbva.com/es/quienes-millennials-generacion-unica/

Brejcha, J. et al. (2016). Financial Literacy in China as an Innovation Opportunity, En Design, User Experience, and Usability: Novel User Experiences: 5th International Conference. Toronto, Canada, 17–22 de Julio de 2016.

Colombo, F., Llena-Nozal, A., Mercier, J. & Tjadens, F. et al. (2011). Help Wanted?: Providing and Paying for Long-Term Care, OECD Health Policy Studies, OECD Publishing, Paris. DOI: http://dx.doi.org/10.1787/9789264097759-en

Comisión de Educación y Alfabetismo Financiero (2016). Promoting Financial Success in the United States, National Strategy for Financial Literacy, FLEC.

Comisión de Formación Ciudadana. (2004). *Informe Final*. Chile: Ministerio de Educación.

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF, 2013). Guía Familiar de Educación Financiera, México.

Convención sobre los derechos del Niño (1989). Observaciones Generales del Comité de los Derechos del Niño, UNICEF. De Meza, D., Irlenbusch, B. & Reyniers, D. J. (2008). Financial Capability: A Behavioural Economics Perspective. Consumer Research 69.

Fogain (2013) Beneficios de la educación financiera, Fondo de garantía de Instituciones financieras, Colombia.

Freedom from Hunger (2014), Modelos para integrar los servicios financieros con la educación financiera para jóvenes, AIM Youth.

Hastings, J. S., Madrian, B. C. & Skymmyhorn, W. L. (2013). Financial Literacy, financial education, and economics outcomes. The annual review of economics, 5, 347-373.

Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores (2013). La Protección del inversor en Iberoamérica, consultado en julio de 2018 a través de: http://www.iimv.org/estudios/la-proteccion-del-inversor-en-iberoamerica/

Jomtien (1990). WCEFA, Satisfacción de las necesidades básicas de aprendizaje: una visión para el decenio de 1990. Documento de referencia de la Conferencia Mundial sobre Educación para Todos (5 al 9 de marzo de 1990).

Kofman F. (2017). Conferencia Liderazgo a consciencia, Museo de Memoria y Tolerancia, noviembre de 2017, Ciudad de México.

Lucey, T. A., & Cooter, K. S. (2008), Financial Literacy for Children and Youth. Estados Unidos: Peter Lang Publishing.

Mandell, L. & Schmid L. S. (2009). *The Impact of Financial Literacy Education on Subse quent Financial Behavior, Journal of Financial Counseling and Planning*, 20 (1) 15-24.

Ministerio de Educación Nacional (2013). Mi plan, mi vida y mi futuro. Orientaciones Pedagógicas para la Educación Económica y Financiera.

Mundrake, G. A. & Brown, B. J. (2001). A Case for Personal Financial Education. Business Education Forum, 56 (1), 22-25.

Naciones Unidas (1990). Cumbre Mundial a favor de la Infancia, celebrada en Naciones Unidas en 1990.

OCDE (2005). Improving Financial Literacy, Analysis of Issues and policies, OECD Publishing.

OCDE (2005a). Recommendation of the Council on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness, OCDE.

OECD (2005b). Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education, OECD Publishing.

OECD (2012). Financial Education in Schools, International Network on Financial Education.

OECD (2014). PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century (Volume VI), PISA, And OECD Publishing. DOI: http://dx.doi.org/10.1787/9789264208094-en

OECD- PISA (2015) Base de Datos.

Olmedo L. (2009). Las finanzas personales. Revista Escuela de Administración de Negocios, 65, 123-144.

Pathak, P., Holmes, J. & Zimmerman, J. (2011). Accelerating Financial Capability Among Youth: Nudging New Thinking. New America Foundation. Washington, D. C. Consultado en julio de 2018 a través de: http://newamerica. net/publications/policy/accelerating_financial_capability_among_youth

PISA (2018). Draft analytical frameworks may 2016, OECD.

Ratcliffe, C. & McKernan, S. M. (2013). Forever in Your Debt: Who Has Student Loan Debt, and Who's Worried. The Urban Institute and FINRA Investor Education Foundation.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP, 2018). Portal de la Educación Financiera, consultado en julio de 2018 a través de: http://www.educacionfinanciera.hacienda.gob.mx/

UNESCO (2008). Indicadores de la Educación de la primera infancia en América Latina, Chile.

UNICEF (2012). Child social and financial education, Child friendly schools. Van der Schors, a. & Simonse, O. (2016). Financial Literacy in the Netherlands. En C. Aprea et. al. (Eds.), International Handbook of Financial Literacy, 305-320

Villagómez, A. & Hidalgo, J. A. (2017). Financial Literacy and Mathematics: A Study among Young Mexican High School Students. Revista Mexicana de Economía y Finanzas, 12, (2), 1-22.

Whitebread, B. & Bingham, S. (2013). Habit Formation and Learning in Young Children. Reino Unido: The Money Advice Service.

Yoong, J. (2011). Financial Illiteracy and Stock Market Participation: Evidence from the RAND American Life Panel. En A. Lusardi and O. S. Mitchell (eds.), Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace, Oxford University Press.

CAPÍTULO 2

DESARROLLO DE HABILIDADES FINANCIERAS EN EDUCACIÓN SUPERIOR

MARÍA DE JESÚS VELÁZQUEZ VÁZQUEZ
HORACIO SÁNCHEZ BÁRCENAS
MARTÍN DARÍO CASTILLO SÁNCHEZ

RESUMEN

Las habilidades profesionales que desarrollan los estudiantes a lo largo de sus estudios de educación superior no sólo requieren de los conocimientos propios del área, sino también de las habilidades financieras para el desarrollo de proyectos, que se basan tanto en información técnica como económica. Para la toma asertiva de decisiones, la educación financiera proporciona las herramientas cuantitativas de análisis, las cuales son de gran utilidad al evaluar y comparar económicamente las variables relativas a sistemas, productos, servicios, equipos, entre otros, para tomar decisiones que se relacionen de acuerdo con las mejores posibilidades que debe seleccionar el inversionista. El siguiente trabajo desarrolla un proyecto de identificación de los referentes educativos para proveer profesionales conscientes no sólo de las necesidades del sistema productivo, sino también de los conceptos financieros que todos los días utilizamos y que nos ayudan para tomar decisiones viables.

Palabras clave: *educación financiera, educación superior, toma de decisiones, impacto económico.*

INTRODUCCIÓN

Una de las principales problemáticas en la educación superior tiene relación con el impacto en los sistemas empresariales y su incapacidad para atender los problemas relacionados con el crecimiento económico. La globalización en el ámbito económico aleja a un cada vez más nutrido grupo de personas de las bondades del desarrollo social, esto por las condiciones tan limitadas en su educación financiera que les impide insertarse de manera favorable en el desarrollo de su profesión. La necesidad de alfabetización financiera se ha visto reforzada por la mayor complejidad y proliferación de los productos financieros, por lo que, la educación superior

enfrenta graves problemas que afectan la efectividad de los profesionales en las decisiones de inversión (OCDE, 2009).

De acuerdo con algunos expertos, fue esencialmente la falta de una oportuna educación financiera el origen de la crisis económica suscitada en Estados Unidos y Europa, la cual afectó, principalmente, el mercado inmobiliario (Villada, 2017). Cada vez más se hace importante la creación del conocimiento, lo que los expertos llaman "sociedad del conocimiento", siendo éste sinónimo de riqueza; un activo que no se limita por lo que puede ser encauzado con importantes efectos a la productividad, al crecimiento económico y al bienestar de las personas (Guerra, 2005). Por lo tanto, temas como desarrollo y educación han sido impulso central de discusión y eje de partida en torno al cual se han tratado tanto las políticas, como los mecanismos de colaboración creados.

Los últimos años se expuso como directriz significativa la reforma a los estándares educacionales. Es sabido que la habilidad económica financiera y la capacidad para innovar tienen como consecuencia un contundente crecimiento, por lo que el conocimiento debe accionarse con mayor velocidad, ya que al no existir mercados cerrados, los productos y los servicios, así como las empresas, tienen ciclos de vida cortos, mismos que van a desechar en breve a una sociedad de empleados tradicionales que están en su fase final (OCDE, 2003).

La educación financiera se presenta en un cambio cultural específico en un contexto de crisis; esta condición crea restricciones al enunciar la reforma educativa y los parámetros por transformar para lograr los resultados esperados (Ornelas, 1990).

Se establece como una herramienta analítica en la cual se estipulan los beneficios o quebrantos en los que puede incidir al procurar llevar a cabo una inversión o algún otro movimiento económico (Tarquín, 2009), siendo uno de sus objetivos la toma efectiva de decisiones referente a actividades de inversión.

La toma de decisiones se define como "el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las opciones o formas para resolver diferentes situaciones de la vida en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, empresarial (utilizando metodologías cuantitativas que brindan las finanzas)" (Tarquín, 2009). Esencialmente, es favorecer una opción a efectos de solucionar un problema existente y potencial.

La habilidad financiera ayuda a contrastar dos o más proyectos y determinar la viabilidad de inversión que nos supone un proyecto.

Sus fines son, entre otros:

a) Crear índices financieros obtenidos del balance general.

b) Ubicar una posible repercusión financiera derivada de los recursos monetarios en el proyecto seleccionado.

c) Calcular las utilidades o pérdidas que se consideran obtener en el futuro.

d) Estipular la tasa de rentabilidad financiera del proyecto, derivados del cálculo y ajuste de los ingresos contra los egresos.

e) Estimar igualdades numéricas tanto positivas como negativas respecto a la inversión de que se trate.

f) El objetivo del presente trabajo es concienciar sobre la necesidad de llevar a cabo educación financiera en todos los niveles educativos con mayor énfasis en el nivel superior, debido a que las juventudes asumirán mercados financieros y servicios cada vez más complicados.

DESARROLLO

Las empresas, a través de los empleadores, se han quejado con frecuencia de profesionales que tienen bajos niveles de comunicación, carecen de toma de decisiones efectivas financieras, bajas habilidades para trabajar en equipo y sobre el fracaso de las universidades para usar principios de gestión sólidos en sus operaciones. Se debe tener en cuenta que el sistema de educación está estrechamente entrelazado en el tejido de la sociedad dentro del cual opera (OCDE, 2005).

Se realizó una encuesta dirigida a 130 empresas de diferentes tamaños y de varios sectores. Entre los resultados obtenidos, es de notar la opinión vertida por los gerentes respecto a la formación técnica y la escasa atención otorgada a los conocimientos de gestión y financieros, así como al desarrollo de capacidades de iniciativa, emprendimiento, la elección efectiva de decisiones y la administración de las relaciones humanas en los egresados.

En las figuras 1 y 2 observamos, de acuerdo con la opinión de los empresarios consultados, que los egresados de escuelas de educación superior pública tienen deficiencias notables en cuanto a la comunicación en su ambiente de trabajo. Así mismo, no contemplan un panorama amplio cuando realizan juicios o toman decisiones que involucran el espectro financiero, debido a que no adquieren la información suficiente; la escala mostrada en las gráficas es sobre la base de 1000 estudiantes encuestados.

Figura 1. Deficiencias en comunicación (ICE 2018)

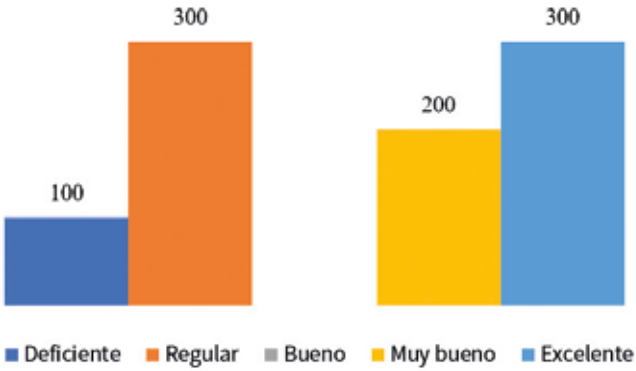
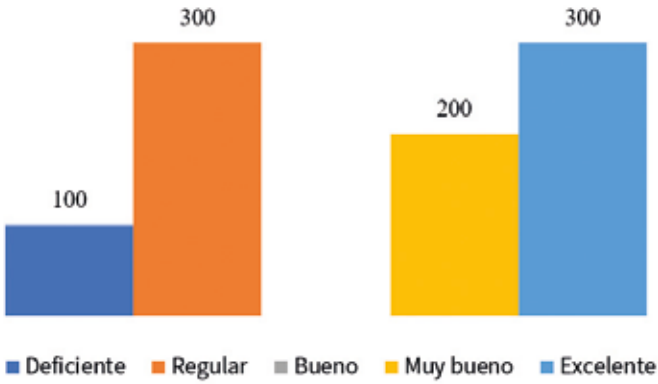


Figura 2. Deficiencias en juicios informados (ICE 2018).



La falta de información financiera, la poca o nula capacitación para trabajar en equipo y la habilidad para resolver problemas se muestran en las figuras 3, 4 y 5. Los profesionales a menudo toman decisiones poco efectivas sin considerar importantes a los aspectos financieros, sociales, éticos, morales y las consecuencias de esas decisiones en el ámbito de otra persona (Rugarcía, 2000).

Figura 3. Nivel en la toma de decisiones (ICE 2018)

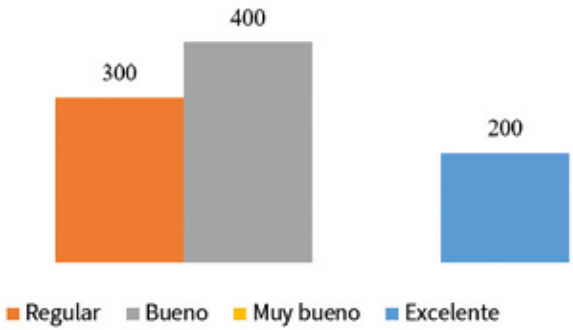


Figura 4. Trabajo en equipo (ICE 2018)

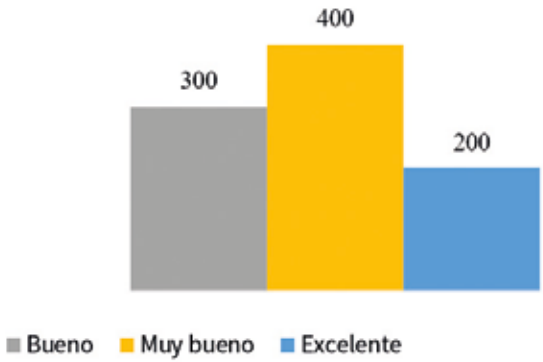
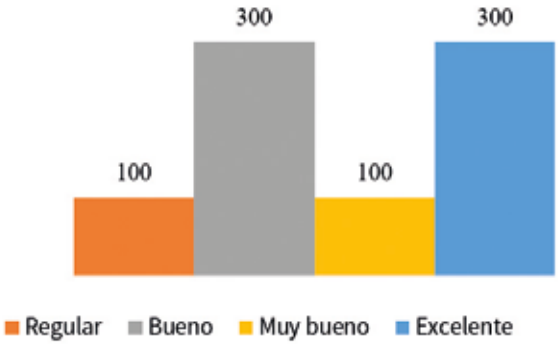


Figura 5. Solución de problemas (ICE 2018)



En las figuras 6, 7 y 8 se observa que los egresados no son capaces de elaborar conocimiento propio que los lleve a superar problemas que tengan que ver con las decisiones financieras. La evidencia sugiere que algunos estudiantes, pero no todos, alcanzan este nivel de desarrollo en el momento en que se gradúan. Por eso es importante que aprendan a reconocer sus propios estilos de aprendizaje, fortalezas y debilidades, y tomar ventaja de la sinergia que proviene de personas con una diversidad de antecedentes y habilidades, trabajando juntos hacia un objetivo común. Una parte importante de nuestra responsabilidad como instructores es alejar a los estudiantes de posturas dependientes y de que se conviertan en aprendices independientes (Torres, 2011), que se den cuenta de que todo el conocimiento es desconocido y de que su tarea es adquirir conocimiento de una variedad de fuentes y someterlo a su propia evaluación crítica.

Figura 6. Capacidad de análisis (ICE 2018)

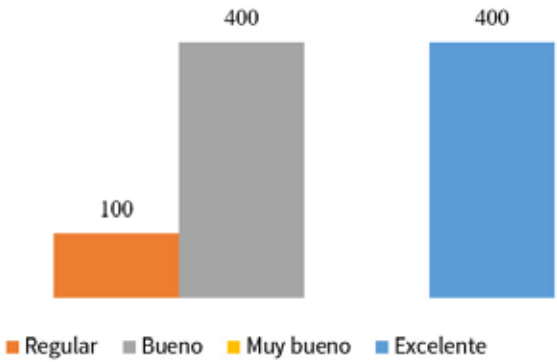


Figura 7. Nuevo conocimiento (ICE 2018).

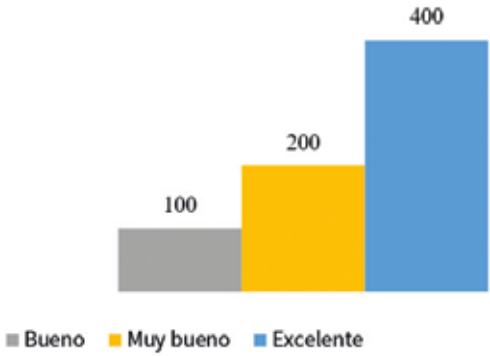
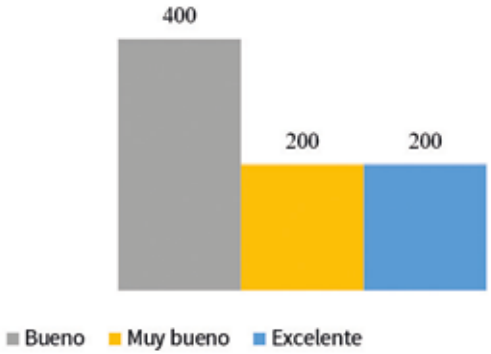


Figura 8. Organización y gestión (ICE 2018)



Debido a la habilidad económica-financiera y la estimulación para innovar, se ha generado un rápido desarrollo en el ámbito tecnológico; es por ello, que el conocimiento debe caminar con mayor velocidad, teniendo en cuenta que no existen mercados únicos por lo que los productos, los servicios, y aun las corporaciones tienen ciclos de vida finitos y que la sociedad que requiere de trabajadores tradicionales se encuentra en su fase final (Ornelas, 1990). En las figuras 9, 10, se muestra la deficiencia detectada en el ámbito para ser emprendedor y creativo dentro de su campo laboral. La escala mostrada en las gráficas es sobre la base de 100.

Figura 9. Emprendedor (ICE 2018)

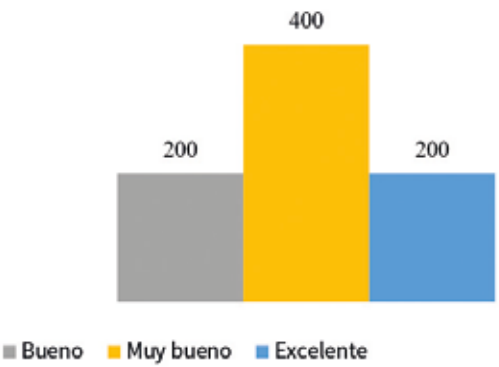
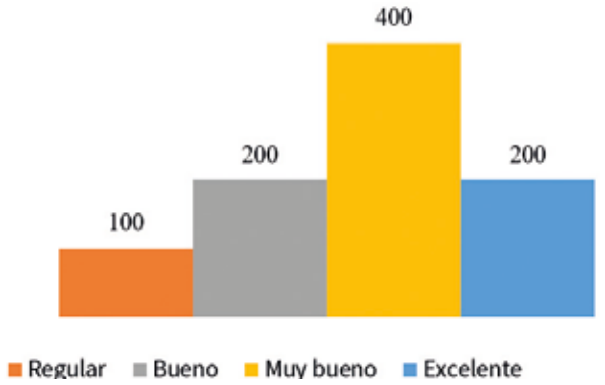
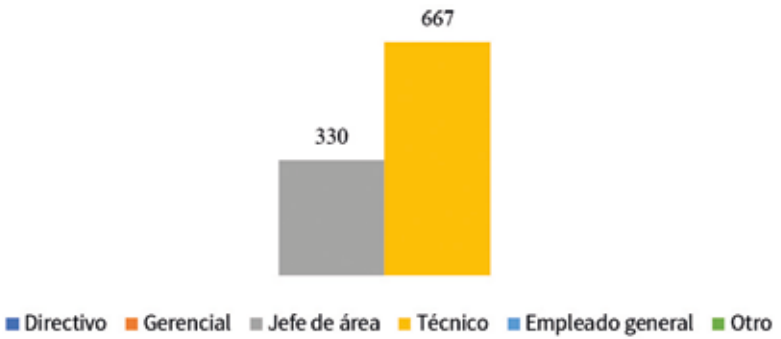


Figura 10. Creativo (ICE 2018)



Debido a las carencias que presentan los egresados, están limitados a la posición que ocupan dentro de una organización empresarial, como se observa en la figura 11, que muestra el nivel jerárquico que ocupan los profesionales de las empresas consultadas

Figura 11. Nivel jerárquico dentro de la organización (ICE 2018)



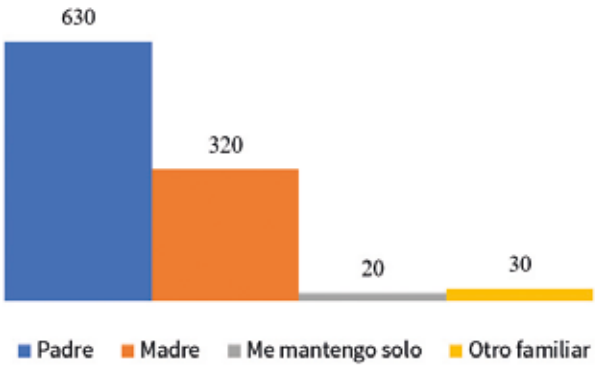
La toma de decisiones a nivel personal se identifica por la acción en la cual una persona hace uso de su capacidad de análisis y pensamiento para optar por una solución a un inconveniente que se le presente en su día a día; es decir, el individuo deberá ser capaz de solucionar particularmente eligiendo opciones con ese único objetivo. De la encuesta realizada a 200 egresados de diferentes carreras de educación superior, la figura 12 nos indica que sólo el 2% enfrenta situaciones del manejo financiero en su vida diaria.

Para la efectiva toma de decisiones es importante la selección de las opciones por tomar en cuenta, por lo que previamente deben valorarse

opciones para la acción. Si estas opciones no se toman en cuenta, no existirá una decisión efectiva

Para llevar a cabo una toma de decisiones efectiva, independientemente de su naturaleza, requerimos determinar la estrategia más adecuada para solucionar la problemática. Cotidianamente, la simplicidad de los problemas nos permite resolverlos de manera automática, pero cuando nos enfrentamos a escenarios de mayor complejidad, en los que las decisiones tomadas impactarán, por ejemplo, en el desarrollo profesional y laboral, requerimos habilidades de análisis y organización de la información que nos permitan sustentar las decisiones tomadas en la solución de la problemática.

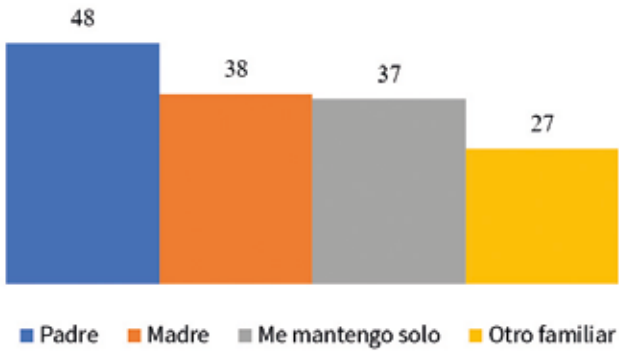
Figura 12. Principal apoyo económico familiar (imagen de autor)



Hasta hace unos 30 años, la mayoría de los profesores había trabajado en la industria o consultoría, y los hechos y métodos que constituían la base de conocimiento de los planes de estudio fueron, en general, lo que los estudiantes necesitarían en sus carreras, por lo que los estudiantes desarrollaron y agudizaron las habilidades necesarias al trabajar a través de numerosos laboratorios, ejercicios y estudios de caso diseñados por los profesores y participando en el trabajo-estudio cooperativo industrial. Los valores primarios de la práctica en ese momento eran la funcionalidad y la ganancia. Tanto el plan de estudios como la institución reforzaron estos valores. Las circunstancias que enfrentan hoy los profesionistas en ejercicio son considerablemente diferentes de la práctica del pasado, y las circunstancias del futuro serán aún más diferentes (Rugarcía, 2000).

La figura 13 nos da claridad sobre la necesidad de actualizar el currículo en las universidades y que el docente, como el guía principal participante en el binomio enseñanza-aprendizaje, cuente con experiencia laboral.

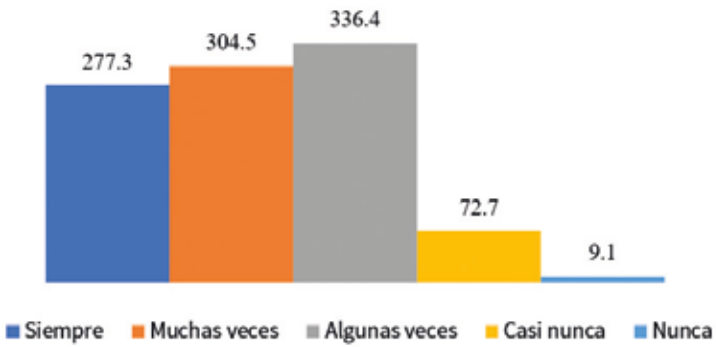
Figura 13. Deficiencias académicas (Imagen de autor)



Los retos que se plantean a las escuelas de educación superior tienen que ver con reorientar sus proyectos educativos hacia el reforzamiento de un sentido vocacional, pero con nuevas dimensiones, como lo indican los distintos documentos de política educativa nacionales e internacionales, en los que se promueven los nuevos perfiles educativos que expresan la formación de individuos con los conocimientos y destrezas que les permitan manejar los cambios contextuales propios de la modernidad y apoyarse en el fomento del desarrollo humano de los estudiantes con las cualidades necesarias para enfrentarse no sólo a los procesos de cambios acelerados en el mundo del trabajo, buscar empleos, sino ser también empresarios y creadores de empleos eficaces (Larraguivel, 1988).

La figura 14, nos presenta el panorama actual de los egresados en su desempeño dentro del campo laboral.

Figura 14. Aplicación de conocimientos y habilidades en el campo laboral de los egresados (ICE 2018)



ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

Es necesario que en el transcurso de sus estudios profesionales, el educando obtenga los conocimientos básicos con los cuales puedan iniciar y desarrollar sus propios negocios; consiguientemente, requieren dominar las competencias básicas de administración y finanzas aplicadas; por ello, los profesionales deberán ser líderes potenciales no sólo ofreciendo sus servicios profesionales, también deberán encontrar formas de producir nuevos productos y servicios que generen utilidades para satisfacer a sus clientes (Lewis, 2009). Sin duda, para encontrar nuevas soluciones a través de dispositivos que favorezcan la creación de empresas, el profesional del presente y del futuro inmediato deberá estar involucrado y familiarizado con la ejecución de proyectos relativos con el desarrollo de nuevos productos tecnológicos y servicios.

Los estudiantes en todos los niveles deben adquirir las habilidades financieras, ya que la situación actual económico-familiar los enfrenta con el manejo del dinero. De ahí la importancia de comprender el entorno macroeconómico y el impacto de variables importantes como la inflación, la devaluación y las tasas de interés a nivel personal y en el sector empresarial. Sin embargo, este ideal es muy difícil de conseguir en el entorno actual del sistema educativo, especialmente de los países emergentes. Por ejemplo, en algunos casos los estudiantes que terminan la escuela (puede ser desde media superior hasta superior) están a punto de llegar a la edad adulta y muchos han tomado o están tomando decisiones financieras importantes, como la elección de tarjetas de crédito, seguros de automóviles y préstamos.

Si la industria propone criterios de acreditación y revisiones, está claro que la profesión, la industria, los empleadores y los propios estudiantes piden cambios significativos en la filosofía actual y la enseñanza de la educación superior (Navarro, 2011).

¿Cuáles son los problemas críticos que deben abordarse?

Estos se pueden resumir de la manera siguiente:

1. Los planes de estudio están muy enfocados en la ciencia y en la parte técnica, sin proporcionar una integración suficiente de estos temas o relacionándolos con la práctica industrial. Los programas están basados en el contenido.
2. Los programas actuales no brindan suficientes experiencias de la práctica para los estudiantes.
3. Los graduados aún carecen de habilidades de comunicación, emprendimiento, manejo de cultura financiera y de la experiencia de trabajo en equipo; los contenidos curriculares, por tanto, necesitan incorporar un sinnúmero de opciones para que los educandos puedan desarrollar las habilidades que el mercado exige.
4. Es importante que los programas estén enfocados en desarrollar más consciencia entre los estudiantes relacionados con contenidos sociales, ecológicos, económico-financieros y legales que forman parte importante del entorno y su práctica moderna.
5. Los profesores carecen de experiencia práctica, por lo tanto, no son capaces de relacionar la teoría con la práctica o proporcionar experiencias de vida.
6. Los sistemas actuales distinguen y favorecen los proyectos de investigación y no la experiencia adquirida en la práctica.
7. Las estrategias de enseñanza y aprendizaje y los programas están desactualizados y deben centrarse más en el estudiante.

Las soluciones generalmente propuestas para superar la mayoría de estos problemas involucran un rediseño fundamental de los currículos en los programas de educación superior (Mills, 2004).

El desarrollo de hábitos y habilidades financieras sólidas en los estudiantes los dispone para tener un mayor desarrollo económico en el futuro. La adquisición de nociones elementales como *gasto* y *ahorro*, así como constituir relaciones e interaccionar con instituciones financieras en los inicios de su juventud permitirá que amplíen sus conocimientos acerca del concepto del dinero.

La creación y operación de los profesionales de micros, pequeñas y medianas empresas (pymes), fundamentan los cimientos de la economía nacional debido a los tratados que en materia de comercio ha tenido Mé-

xico en décadas pasadas, de la misma forma, por su notable importancia en la generación de empleos y en el crecimiento económico nacional. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en México se cuenta con alrededor de 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son pymes que generan 52% del producto interno bruto (PIB) y 72% del empleo en el país (ProMéxico, 2016).

Finalmente, la cantidad y complejidad de los instrumentos financieros han aumentado considerablemente, lo que vuelve problemático que los usuarios elijan opciones acertadas que los lleven a una decisión efectiva.

CONCLUSIONES

Los egresados de escuelas de educación pública de áreas que no son económico-administrativas carecen de conocimientos financieros que los llevan a cometer errores en la toma de decisiones que involucran aspectos económicos, cediendo la responsabilidad a otros.

El egresado de un área específicamente técnica está limitado en su crecimiento dentro de una organización empresarial debido a las deficiencias en sus competencias financiero-administrativas. En el mundo de los negocios, ya sea una persona física o cualquier organización con recursos financieros y en general todas aquellas que se encuentran relacionadas con la actividad económica de una sociedad, tienen la necesidad de conocimiento financiero para lograr los objetivos propuestos. En México, es urgente y necesario impulsar la educación financiera en todos los niveles educativos. En primer lugar, porque hay grandes lagunas en los conocimientos financieros de las personas, lo cual tiene como consecuencia el endeudamiento sin control, la falta de ahorro que le impida asegurar su futuro, el uso improductivo de sus ahorros, las decisiones erróneas con respecto al gasto de sus ahorros y, la falta de visión para generar y desarrollar ideas empresariales.

En segundo lugar, se debe combatir la falta de información, aunada al miedo y a la escasa penetración del sistema financiero, que los lleva a utilizar servicios financieros informales (cajas de ahorro, usureros, tandas, etc.) con frecuencia desventajosos.

Para dar solución a esta situación se propone a la escuela como estrategia de proveer profesionales conscientes, no sólo de las necesidades del sistema productivo, sino de los conceptos financieros que todos los días utilizamos y que nos ayudan para tomar decisiones viables, por ello las universidades están redefiniendo de muchas maneras sus relaciones con la sociedad, debido a que con el devenir del tiempo los aspectos comerciales y tecnológicos se han modificado. Por lo tanto, es importante que tengan la capacidad de interactuar con los diversos socios económicos y, por supuesto, con la capacidad de crear profesionales altamente efectivos.

La educación financiera ofrece beneficios a gran escala para la economía de las personas, así como para la economía nacional. Así, los usuarios con mayores niveles de educación financiera tienen un mejor manejo del dinero, lo que normalmente se traduce en mayores niveles de inversión y crecimiento de la economía en su conjunto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Guerra, D. (2005). Metodología para dinamizar el sistema de innovación. México: IPN.

Larraguivel, R. (1998). La era posindustrial y la formación de profesionistas. Perfiles Educativos, núm. 80.

Lewis, M. (2009). The Impact of Financial Education in High School and Colle ge. On Financial Literacy and Subsequent Financial Decision Making. Presented at the American Economic Association Meetings San Francisco, CA January 4.

Mills, J. (2004). Engineering education is problem based or project-based learning. Australasian J. of Engng. Educ., online publication. http://www. aaee.com.au/journal/2003/mills_treagust03.pdf, consultado el 15-06-2018.

Navarro, V. (2011). Hay alternativas. Propuestas para crear empleo y bienestar social en España. Madrid. Séquitur.

OCDE, (2003). Entrepreneurship in a global Economy: In progress Draft Background Report, Budapest Workshop.

OCDE (2005), Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness, financialeducation.org/data OECD/7/17/35108560.pdf

OCDE (2009). Proyecto de la OCDE sobre Educación Financiera y su red internacional de educación financiera. Paris. OCDE.

Ornelas, C. (1990). Contradicciones en la Formación de Profesionales. México, Porrúa.

PISA 2012. Financial Literacy Assessment Framework, April. http://www.oecd.org/finance/financial-education/PISA2012Framework Literacy.pdf

ProMéxico (2016). *Mapa de Inversión en México.* Consultada en http://mim.promexico.gob.mx/swb/mim/ Perfil_del_sector_ap/_lang/es

Rugarcía, A. (2000). The future of engineering education i. a vision for a new century. Chem. Engr. Education, 34(1).

Villada, F. (2017). El Papel de la Educación Financiera en la Formación de Profesionales de la Ingeniería Formación Universitaria, vol. 10, núm. 2.

Torres, J. (2011). *La justicia curricular. El caballo de Troya de la cultura escolar*. Madrid: Morata.

Tarquín, A. (2015). Ingeniería Económica (7a ed.). México: McGraw-Hill/Irwin.

CAPÍTULO 3

LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN JÓVENES UNIVERSITARIOS: EVIDENCIA EMPÍRICA A NIVEL INTERNACIONAL

ARIADNA HERNÁNDEZ RIVERA
JULIO CÉSAR SILVA VÁZQUEZ
MANUEL IGNACIO TRUJILLO MAZORRA

RESUMEN

En los últimos años la educación financiera se ha convertido en una herramienta importante para la toma de decisiones de las personas. En este capítulo se realiza una revisión de la literatura internacional para comparar los hábitos y conocimientos financieros que poseen los estudiantes de universidades alrededor el mundo. Posteriormente se muestra el análisis y los resultados obtenidos en la Encuesta de Educación Financiera en Instituciones de Educación Superior (EEFIES) que se aplicó a 1 460 estudiantes en la Ciudad de México con el objetivo de evidenciar su nivel de comprensión en esta área y la utilización de instrumentos financieros.

Palabras clave: *cultura financiera, finanzas personales, educación financiera, universidades*

INTRODUCCIÓN

La educación financiera se entiende como el proceso por el cual los consumidores o inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos, los conceptos y los riesgos de la actividad financiera. De acuerdo con la OCDE (2005), deben contar con información, instrucción o adquirir las habilidades para ser más conscientes de los riesgos y las oportunidades financieras, tomando decisiones informadas, conociendo a qué instituciones pueden acudir para obtener auxilio y ejecutar acciones eficaces para mejorar su bienestar económico.

Otros autores, como Gale y Levine (2010), definen la educación financiera como la capacidad de tomar decisiones informadas y efectivas sobre el uso y la administración de la riqueza y el dinero. Atkinson y Messy (2012) definen la cultura financiera como una combinación de consciencia, cono-

cimiento, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para tomar decisiones acertadas para alcanzar la riqueza financiera individual. Según Lusardi y Mitchell (2014), la educación financiera es la capacidad de hacer planificación financiera, construir y mantener la riqueza, tomar decisiones informadas sobre la deuda y la jubilación y utilizar el conocimiento económico. La evolución del sistema financiero ha convertido en una responsabilidad para los hogares, el ahorrar e invertir de manera sensata, al flexibilizar la manera de realizar contratos y acceder más fácilmente a créditos.

El impacto potencial de la reducción de los sistemas de bienestar público y privado, el cambio demográfico, así como la expansión de los servicios financieros ha causado preocupación en los países desarrollados y en desarrollo, sobre el nivel de educación financiera de sus ciudadanos, especialmente entre los jóvenes (OCDE, 2015).

Por ello, es altamente relevante que los jóvenes se preocupen por su dinero, pero esto representa un claro obstáculo para una mayoría de personas, ya que a las familias no les gusta hablar de dinero. Los padres no discuten problemas financieros con los niños porque no quieren que se preocupen o porque creen que entorpecen su ambición si la familia tiene bienes considerables. A menudo, los jefes de familia mantienen las conversaciones financieras al mínimo para evitar conflictos.

Este problema se manifiesta sin importar el estrato social, porque incluso entre las familias de alto patrimonio, estas discusiones no son prioritarias. OppenheimerFunds (2018) encuestó a inversores y asesores de alto patrimonio como parte de su Generations Project y descubrió que menos de la mitad de estos inversores planeaba transmitir a sus hijos las lecciones que recibieron sobre temas como ahorrar, invertir, presupuestar y donaciones benéficas.

Existen ya algunos antecedentes relevantes en la información que educadores financieros y formuladores de políticas públicas deben buscar para mejorar la educación financiera. Este estudio pretende contribuir a la investigación existente, proporcionando evidencia adicional sobre los niveles de educación financiera de los estudiantes universitarios en México. Los resultados del estudio proporcionan cierta información para educadores financieros y formuladores de políticas que buscan mejorar la educación financiera y el bienestar de los estudiantes universitarios.

LA IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

La falta de conocimientos financieros tiene un impacto en la capacidad de las personas para cumplir objetivos a largo plazo, como la gestión diaria del dinero, la adquisición de una vivienda y el financiamiento de pensiones. La mejora de la educación financiera debe ser una preocupación de

primer orden para beneficiar no solo a los individuos que la reciban, sino también a sus familiares y a la sociedad en general (Gale y Levine, 2010).

La administración ineficiente del dinero es resultado de la falta de educación financiera, y puede conducir a patrones de comportamiento que hacen que los consumidores sean vulnerables a crisis financieras graves (Braunstein y Welch, 2002). Cada miembro de la familia sin conocimientos financieros puede tomar decisiones negativas que los afectan, y también a sus hogares y a la sociedad.

Según Huston (2012), las personas con conocimientos financieros tienden a reducir los costos de endeudamiento tanto para los préstamos hipotecarios como para las deudas de tarjetas de crédito. Otra situación similar ocurre cuando los consumidores con un conocimiento financiero adecuado tienden a ahorrar para el futuro, la jubilación y situaciones impredecibles (Jappelli, 2010).

En las últimas décadas han aparecido múltiples trabajos empíricos que argumentan que las personas no llevan a cabo de manera óptima sus decisiones de ahorro o inversión por falta de información y educación financiera, al menos en las economías emergentes en las que la inclusión financiera mantiene una intensa campaña de difusión. Sin embargo, hay evidencia de que la población con mayor nivel de desconocimiento, son grupos de personas con ingreso bajo, jóvenes y adultos mayores (Lusardi, 2008).

La educación financiera afecta la calidad de vida, pues mientras la población se ocupa de acumular y saldar deudas, se afecta la calidad de su futuro, influyendo en las decisiones sobre el trabajo, la paternidad, la vivienda y, por supuesto, la jubilación. Incluso de la manera en que plantea James *et al*. (2018), pareciera existir una correlación entre puntajes más altos en educación financiera y menos hospitalizaciones. Su conclusión presenta que aun como un indicador del estado de salud, la hospitalización puede ser el producto de procesos complejos de toma de decisiones, incluido el poder evaluar las consideraciones financieras.

La capacidad de tomar buenas decisiones es clave para una buena salud financiera. Este aspecto es muy relevante, dado que se estima que en 2021 se empezará a jubilar la primera generación Afore, es decir, un sector de mexicanos de más de 65 años cuya pensión será equivalente a sólo 30% de su último sueldo. Sólo 33% de la población económicamente activa cotiza a la seguridad social obligatoria, es decir, siete de cada 10 mexicanos no cuentan con un mecanismo básico de ahorro para el retiro y para los otros tres, el ahorro automático en la Afore podría no ser suficiente (Forbes, 2018).

Un comparativo regional realizado por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA) muestra una tendencia por grupos de

edad. La población entre 25 y 39 años tiene mejores puntuaciones en cuanto a conocimientos, frente a grupos de edad más grandes y más jóvenes, tal como se hacía referencia anteriormente. En este último caso, a pesar de que se encuentren vinculados con conocimientos recibidos recientemente en lógica matemática o con acceso a medios de información más sofisticados. De acuerdo con Mejía (2014), se podría plantear que la toma de decisiones financieras más importantes de las personas, como el ingreso al mercado laboral o la adquisición de primeros bienes patrimoniales, despiertan el interés por obtener información financiera.

El desarrollo de la alfabetización financiera en los jóvenes se ha convertido en uno de los temas fundamentales para las entidades gubernamentales. No sólo las opciones financieras que enfrentan los jóvenes de hoy son diferentes que en el pasado, sino que los sistemas, servicios y productos financieros son cada vez más sofisticados. Por otra parte, las nuevas generaciones enfrentarán más riesgos en el futuro debido al aumento de la esperanza de vida, la reducción de la prosperidad, los problemas de empleo y las perspectivas económicas inciertas.

EVIDENCIA EMPÍRICA A NIVEL INTERNACIONAL

Se han realizado muchos estudios para determinar el nivel de alfabetización financiera en la población más joven. Australian ANZ Bank (2015) mostró que algunos consumidores carecían de habilidades financieras básicas y de la comprensión de productos y servicios financieros específicos. Esta encuesta indicó que las personas de entre 18 y 24 años tenían el nivel de educación financiera más bajo entre los grupos de consumidores. Por otro lado, la *Australian Securities & Investments Commission* (2003) realizó otra investigación sobre alfabetización financiera de adultos y descubrió que el 55% de los participantes no usaba periódicos, libros, sitios financieros o publicaciones gubernamentales para llegar a la información financiera.

Lusardi y Mitchell (2011) realizaron un estudio con 1 296 adultos de 50 años y más, y mostraron que la mitad de los estadounidenses respondieron correctamente acerca de las preguntas sobre interés compuesto e inflación. Concluyeron que aquellos con suficiente conocimiento financiero estaban dispuestos a ahorrar e invertir. Los datos empíricos indican que el nivel de alfabetización financiera de los hombres es mayor que el femenino.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y la Red Internacional de Educación Financiera (OCDE/INFE) realizó un estudio en 14 países sobre conocimiento financiero, y encontró que el bajo nivel de ingresos y el bajo nivel educativo estaban directamente relacionados con la baja alfabetización financiera (Atkinson y Messy, 2012). Lusardi, Mitchell y Curto (2010) encuestaron a 7 138 adultos jóvenes y descubrieron

que sólo el 27% de los participantes conocía la inflación, la diversificación de riesgos y los cálculos de interés simple.

Mimura, Koonce, Plunkett y Pleskus (2015) examinaron las fuentes de información financiera, el conocimiento financiero y las prácticas financieras de adultos jóvenes en el sur de California, e indicaron que la información financiera personal obtenida de los padres se asoció con niveles de conocimiento financiero y prácticas financieras. También encontraron que la información obtenida de otros miembros de la familia y cursos universitarios se asoció positivamente con mejores prácticas financieras. Por otro lado, mostraron que la mayor información recibida de amigos se relaciona con un desempeño inferior en la medida de conocimiento financiero.

EL NIVEL DE EF EN UNIVERSIDADES

Numerosos estudios han estimado el nivel de conocimiento que presentan los jóvenes de los conceptos financieros, considerando que su nivel de educación financiera es un factor importante para determinar cómo superan los problemas financieros y gestión del dinero. Chen y Volpe (1998) encuestaron a 924 estudiantes universitarios en 14 universidades estadounidenses y descubrieron que los estudiantes de los departamentos de economía y negocios tenían un alto nivel de educación financiera. También se encontró que los estudiantes en el campo de las ciencias sociales, la ciencia, la ingeniería, los negocios y la economía tenían un alto nivel de educación financiera (Mandell, 2009).

En un estudio realizado por Xiao, Shim, Barber y Lyons (2017) se encuestaron a 781 estudiantes en la Universidad de Arizona, y encontraron que los estudiantes que estaban en el campo de estudios no empresariales, los que vivían en el dormitorio del campus y los que recibían apoyo financiero tenían un bajo nivel de comportamientos de ahorro. Anteriormente, Lyons (2007) mostró que los estudiantes en situaciones de riesgo financiero tenían más probabilidades de exceder el límite de la tarjeta de crédito que otros que no estaban en ese tipo de riesgo.

Por otra parte, una encuesta de 789 estudiantes de la Universidad de Southern Queensland mostró que los estudiantes que tenían experiencia laboral y los que tenían un elevado ingreso personal tenían un alto nivel de educación financiera (Beal y Delpachitra, 2007). Jorgensen (2007) realizó un estudio sobre estudiantes universitarios de pregrado y posgrado, y descubrió que el conocimiento financiero aumenta gradualmente desde estudiantes de primer año hasta estudiantes de maestría. También descubrió que los estudiantes que se vieron afectados financieramente por sus padres tuvieron puntajes más altos en conocimiento financiero, actitud y comportamiento.

Danes e Hira (1987) encuestaron a 323 estudiantes universitarios de la Universidad Estatal de Iowa, e indicaron que los estudiantes universitarios que estaban en la clase alta tenían más conocimientos financieros que aquéllos que estaban en la clase baja. Una encuesta de 2 382 estudiantes de la Universidad de Luisiana y la Universidad de Georgia mostró que las familias tenían el mayor efecto sobre el comportamiento financiero de los estudiantes en el manejo del dinero (Cude, *et al*., 2006).

Finalmente, Clarke, Heaton, Israelsen y Eggett (2005) llevaron a cabo un estudio para examinar el rol financiero de los adultos en niños y adolescentes, y concluyeron que la participación de los padres era un componente esencial para mejorar la educación financiera.

RESULTADOS EN LA CIUDAD DE MÉXICO

Entre los antecedentes nacionales, el más reciente corresponde a la investigación de cultura financiera realizado por Grupo Financiero Banamex y la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) en 2014. En ella, reluce la falta de planeación y previsión de la población más joven del país, y así, pocas acciones financieras correctas relacionadas a la salud financiera.

La Encuesta de Educación Financiera en Instituciones de Educación Superior (EEFIES) (Hernández-Rivera, 2018), fue aplicada a una muestra de 1460 estudiantes de carreras económico-administrativas de 8 universidades públicas y privadas en la Ciudad de México. El instrumento de investigación se aplicó en diferentes campus y contó con la disposición de los estudiantes para participar bajo la supervisión de profesores. El instrumento utilizado en esta investigación constó de cuatro secciones (datos demográficos, datos socioeconómicos, hábitos y conocimientos financieros, información de sus padres) y se llevó a cabo entre noviembre de 2017 y mayo de 2018.

El caso aplicado en los estudiantes de universidades públicas y privadas, por Hernández-Rivera (2018), demuestra que los chicos de instituciones públicas manifestaron tener un mejor conocimiento al evaluar una tasa de interés simple, en comparación con los estudiantes de instituciones privadas. La gráfica 1 ilustra que sólo el 42.5% de los estudiantes de escuelas privadas contestaron correctamente en comparación con el 52.4% de escuelas públicas

Gráfica 1. Conocimiento de la tasa de interés simple (%)
Si tuvieras $100 en una cuenta que te paga el 2% de interés por año. Después de 5 años ¿Cuánto dinero tendrías en caso de nunca haber hecho un retiro?

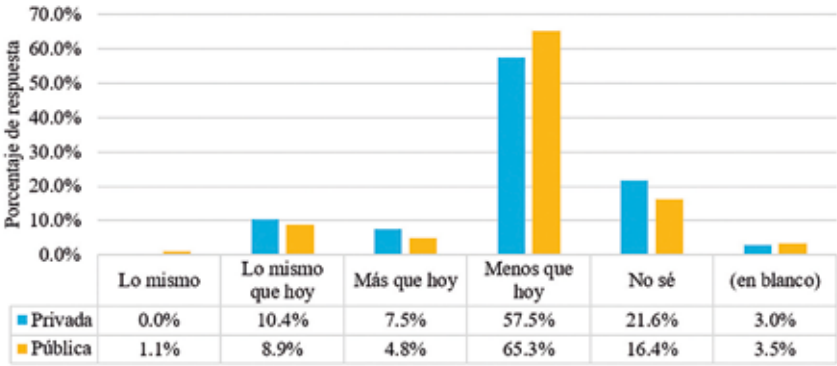
	102	110	Más de $110	Menos de $100	No sé	(en blanco)
Privada	2.2%	42.5%	38.8%	7.5%	6.7%	2.2%
Pública	4.2%	52.4%	27.3%	7.3%	6.9%	2.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de Hernández-Rivera (2018).

Este estudio concluye que la vida independiente apoya y mejora la alfabetización financiera personal, porque los estudiantes que no vivían con sus padres tenían un alto nivel de puntaje de conocimiento financiero. Seguir los consejos de sus padres sobre asuntos financieros parece no ser significativo para tener un alto nivel de educación financiera. Este estudio también concluyó que obtener información financiera de la educación universitaria es la forma más efectiva de mejorar la educación financiera de los estudiantes.

Por otra parte, fueron consideradas las capacidades de evaluar el riesgo y el interés compuesto. En el reactivo en que se mide el conocimiento de la tasa de inflación, los estudiantes de escuelas públicas volvieron a presentar un porcentaje de respuesta correcta mayor que los estudiantes de universidades privadas: 65.3% frente a un 57.5%.

Gráfica 2. Conocimiento de la tasa de inflación
Anualmente la tasa de intrés de tu cuenta de ahorro es de 1% y la inlación es de 2% Al final del periodo ¿Cuánto podrá comprarse con el dinero de esta cuenta?



	Lo mismo	Lo mismo que hoy	Más que hoy	Menos que hoy	No sé	(en blanco)
Privada	0.0%	10.4%	7.5%	57.5%	21.6%	3.0%
Pública	1.1%	8.9%	4.8%	65.3%	16.4%	3.5%

Fuente: Elaboración propia con datos de Hernández-Rivera (2018).

Mientras que gran parte de las personas hacen referencia a las pocas ocasiones en las que se emplea álgebra tras finalizar su educación, las habilidades de alfabetización financiera son algo que todos necesitan como adultos, ya sea que paguen la cena o equilibren una cuenta corriente. La mayoría de los encuestados considera que recibir educación financiera les permitiría mejorar su situación económica.

Dado que no existen actualmente estándares gubernamentales en torno a las habilidades de alfabetización financiera, los educadores tienden a buscar sugerencias entre ellos, incluidas las lecciones que se pueden enseñar en las escuelas. Si bien las matemáticas, el inglés, las ciencias sociales y la ciencia son sin duda importantes, tener las habilidades de educación financiera es la clave para garantizar que los alumnos tengan la capacidad de mantenerse a sí mismos, sin importar a dónde los dirijan sus actividades académicas.

En relación con los bajos niveles de conocimiento financiero, se obtienen también hipótesis de racionalidad limitada que puede estar atribuida a la falta de información efectiva. Es muy relevante el hecho de que también el exceso de información puede encaminar a evaluar equivocadamente ciertas situaciones y causar mayor confusión en los agentes económicos, destacando los más jóvenes.

De acuerdo con Lacko y Pappalardo (2004), la probabilidad de una participación equivocada en la contratación de hipotecas estuvo influenciada por información adicional. Asimismo, Willis (2008) presenta evidencia de que el exceso de confianza es un riesgo para la óptima toma de decisiones. Esto destaca la importancia de incluir la evaluación del comportamiento financiero de las personas en general, con elementos psicológicos comunes que también consideren sus capacidades de cognición.

CONCLUSIONES

Los consumidores deben tener conocimiento financiero para tomar decisiones informadas con respecto a los productos existentes, y comunicarse con los productos y servicios financieros cada vez más sofisticados de la actualidad, ya que sólo a través de la educación financiera es posible mejorar un escenario futuro de manera más autónoma y responsable.

Independientemente de que se enseñe a través del sistema educativo, en este caso, la educación superior, es importante precisar que su interés debe iniciar en el hogar. Para evitar la aversión de preocuparse por sus finanzas, es necesario iniciar hablando de dinero a través de reuniones familiares regulares. La cultura financiera debe fortalecerse con educación recibida en los colegios y universidades, pero no así debe ser la raíz de estos conocimientos.

Más allá de simplemente acumular cosas, la juventud puede querer usar dinero para ganar experiencias o para apoyar causas que son importantes para ellos. Cualesquiera que sean los objetivos, es importante que los tenga claros para que la educación financiera proporcione un sentido de propósito y una herramienta lógica para alcanzarlos, manteniendo un mayor sentido de compromiso y responsabilidad.

Este estudio puede proporcionar datos útiles para llevar a cabo investigaciones sobre educación financiera en otras economías emergentes, y también se puede utilizar para convencer a más autoridades universitarias para que proporcionen más cursos financieros en sus programas de educación universitaria.

El aumento de los cursos financieros en educación universitaria producirá resultados positivos para la consciencia de los estudiantes sobre cuestiones financieras y el desarrollo sostenible para la economía en general. La mayoría de los estudiantes de todos los países participantes no están interesados en su plan de jubilación. Éste parece ser un aspecto negativo y futuro problema, en que deben enfocarse las políticas públicas afines a las pensiones de la próxima generación de trabajadores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Atkinson, A. & Messy, F. A. (2012). *Measuring financial Literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education [INFE] Pilot Study*. OECD Working Papers on Insurance and Private Pensions, 15, 9.

ANZ Bank. (2015). *ANZ survey of adult financial literacy in Australia*. The Social Research Center. Consultado en https://www.anz.com/resources/3/1/31cbc 1fd-9491-4a22-91dc-4c803e4c34ab/adult-financial-literacy-survey-full-re sults.pdf

Australian Securities & Investments Commission (2003). *Financial literacy in schools*. Work Paper: 45, 7.

Beal, D. J., Delpachitra, S. B. (2003). Financial literacy among Australian univer sity students. Economic Papers, 22(1), 65–78.

Braunstein, S. & Welch, C. (2002). F*inancial literacy: An overview of practice, research, and policy*. Federal Reserve Bulletin. Consultado en http://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2002/02bulletin.htm

Chen, H. & Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. Financial Services Review, 7(2), 107–128.

Clarke, M. C., Heaton, M. B., Israelsen, C. L. & Eggett, D. L. (2005). The Acquisition of Family Financial Roles and Responsibilities. *Family & Consumer Sciences*, 33(4), 321–340.

Cude, B. J., Lawrence, B. J. C., Lyons, A. C., Metzger, K., LeJeune, E., Marks, L. & Machtmes, K. (2006). *College students and financial literacy: What they know and what we need to Learn*. Conferencia presentada en la Eastern Family Economics and Resource Management Association, Nueva York, Estados Unidos.

Danes, S. M. & Hira, T. K. (1987). Money management knowledge of college students. *Journal of Student Financial Aid*, 17(1), 4–16.

Forbes México (2018). 2021: ¿El año en que empezará la crisis de pensiones? Consultado en https://www.forbes.com.mx/2021-el-ano-en-que-empezarala-crisis-de-pensiones/

Gale, W.G. & Levine, R. (2011). *Financial literacy: what works? How could it be more effective?* Consultado en https://papers.ssrn.com/sol3/papers. cfm?abstract_id=2316933

Huston, S. J. (2012). Financial literacy and the cost of borrowing. *International Journal of Consumer Studies*, 36(5), 566–572.

James, B. D., Wilson, R. S., Shah, R.C., Yu, L., Arvanitakis, Z., Bennett, D., A. & Boyle, P. A. (2018). Association of Financial Literacy with Hospitalization in Community-dwelling Older Adults. Medical Care, 56(7), 596–602.

Jappelli, T. (2010). Economic literacy: An international comparison. *The Economic Journal*, 120(548), 429–451.

Jorgensen, B. L. (2007). *Financial literacy of college students: Parental and peer influences* (Tesis de maestría). Instituto Politécnico y Universidad Estatal de Virginia, Blacksburg, VA. Consultado en https:// vtechworks.lib.vt.edu/hand le/10919/35407

Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2014). The Economic importance of financial litera cy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44.

Lusardi, A., Mıtchell, O. S. & Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. Journal of Consumer Affairs, 44(2), 358–380.

Lyons, A. C. (2007). *Credit Practices and financial education needs of Midwest college students*. Networks Financial Institute Working Paper No. 2007- WP-23. Consultado en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_ id51060801

Mandell, L. (2009). *The impact of financial education in high school and college on financial literacy and subsequent financial decision making*. Conferencia del American Economic Association Meetings, 2009, San Francisco, Estados Unidos.

Mejía, D. (2014). *Encuesta de medición de capacidades financieras en Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú*. Ciudad de México: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.

Mimura, Y., Koonce, J., Plunkett, S. W. & Pleskus, L. (2015). Financial information source, knowledge, and practices of college students from diverse backgrounds. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 26(1), 63–78.

OCDE, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2005). *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*, OECD Publishing, París

OCDE, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2015). *Result from PISA 2015*. Consultado en https://www.oecd.org/pisa/PI SA-2105-Financial-Literacy-Russian-Federation.pdf

OppenheimerFunds (2018). *The Generations Project Our research reveals how high-net-worth investors are rewriting the wealth advisory rules. Will advisors be prepared?* Consultado en https://www.oppenheimerfunds.com/advisors/ interactive/generations

Xiao, J. J., Shim, S., Barber, B. & Lyons, A. (2007). *Academic success and well-be ing of college students: financial behaviours matter.* Take Charge American Institute for Consumer Financial Education and Research. Consultado en http://www.cefe.illinois.edu/research/reports/Academic%20Success%20 and%20Well-Being%20of%20College%20Students_112007.pdf

CAPÍTULO 4

EDUCACIÓN FINANCIERA, CONSUMO COLABORATIVO Y COMUNICACIÓN SOLIDARIA: NUEVOS PARADIGMAS

LILIANA RENDÓN ROJAS

JOSÉ LUIS ESTRADA RODRÍGUEZ

RESUMEN

La innovación tecnológica e Internet han modificado el desarrollo de la economía en todo el mundo, propiciando la construcción de nuevas tendencias en el mercado y el consumo. Un nuevo planteamiento económico se está gestando a partir de establecer el consumo colaborativo, basado en la transparencia y confianza; pero también se promueve una comunicación solidaria para dar a conocer información por parte de organizaciones no gubernamentales y propiciar la educación financiera que logre disminuir la pobreza y desigualdad. Por ello, este trabajo describe los nuevos paradigmas teóricos y las evidencias empíricas que sustentan este complejo cambio económico, social y cultural que requiere de un rediseño conceptual para su completa aplicación y logro de resultados.

Palabras clave: educación financiera, consumo colaborativo y comunicación solidaria

INTRODUCCIÓN

La información es un elemento fundamental para la toma de decisiones. A partir del desarrollo de las tecnologías de información y comunicación (TIC), se ha intensificado la posibilidad de contar con datos e información sobre muchos temas en la red; sin embargo, en términos económicos, en México existen pocas fuentes para orientar a la población en cómo ahorrar, cómo invertir o cuáles son los mecanismos a través de los cuales pueden mejorar sus condiciones económicas para disminuir la desigualdad, desempleo y exclusión social, toda vez que el sistema capitalista y el mercado no tienen interés en modificar o transformar las pautas de consumo y los desequilibrios

socioeconómicos que se producen como efecto de las fallas de mercado. En ese sentido, la construcción de un sistema de educación financiera es imprescindible; porque de acuerdo con la *Encuesta sobre Hábitos de Ahorro*, realizada en 2014 en nuestro país, el 38.5% de los encuestados señaló que no ahorra porque no sabe administrar su dinero (Mercawise, 2014). Asimismo, el 59% contestó que conoce planes de ahorro, pero le falta información para tomar una decisión sobre cómo invertir su dinero para la posteridad. También se encontró que el 50% de la muestra de encuestados en todo el país, sólo ahorra a corto plazo. Es decir, las personas ahorran para comprar un teléfono celular, un auto o cualquier regalo, volviendo al ciclo de carencias y ausencia de planeación a largo plazo.[6]

Es importante educar a las personas sobre los ingresos que reciben para que durante el transcurso de su vida puedan contar con dinero para subsistir, pero también sortear los múltiples problemas que se presentarán. Cruz, Díaz y Célleri (2016), reconocen la emergencia de las políticas para fomentar el ahorro y la adecuada toma de decisiones, pero coinciden en señalar que todavía es muy incipiente el trabajo que se desarrolla en América Latina, ya que el ahorro es escaso y así lo describen los análisis existentes.

En la *Encuesta Nacional de Economía y Empleo* realizada por la Universidad Nacional Autónoma de México en 2015, se sostiene que existe una amplia desigualdad entre los mexicanos, producto del ingreso que reciben en sus empleos, pero también por la ausencia de políticas redistributivas que promuevan el desarrollo de emprendimientos y estrategias para la producción y comercialización de productos. En la encuesta se preguntó a los ciudadanos: ¿Qué tan satisfecho está con la situación económica actual que vive el país?, sólo 2.9% señaló que muy satisfecho, mientras 22.6% aseguró que algo satisfecho. El dato agregado señala que para este año, el 73.9% estaba insatisfecho frente a la situación económica del país (Murayama y Gómez, 2015, pág.54).

Como puede apreciarse existen diversos problemas en torno a la ausencia de políticas para la educación financiera, la promoción del ahorro y el desarrollo de estrategias para mejorar la calidad de vida de las personas con bajos recursos y en condiciones de vulnerabilidad. En la *Primera En-*

6. La encuesta se aplicó durante 2014, por el sistema de entrevista personal Computer-Assisted Web Interviewing (CAWI); muestreo aleatorio estratificado; margen de error: aprox. 6.92% para un nivel de confianza de 95%. (Universo >100.000). Tamaño de la muestra: 200 unidades muestrales válidas, véase: Mercawise (2014), disponible en línea: https://www.mercawise.com/estudios-de-mercado-en-mexico/encuesta-sobre-habitos-de-ahorro

cuesta sobre Cultura Financiera en los Jóvenes,[7] se encontró que "El 96 % de las personas manifestó que nunca se informa acerca de las características de los diversos productos financieros, como son las cuentas de ahorro, inversiones, créditos y fondos para el retiro, lo que es un indicador del nivel básico en la toma de decisiones que prevalece" (Banamex, 2014, pág: 5).

Los gastos no planeados entre los jóvenes son aquéllos asociados con la educación, entretenimiento y vestimenta, además de emergencias. La mayoría de los jóvenes de la Segunda Encuesta sobre Cultura Financiera en los Jóvenes, realizada en 2014 muestra que el 54% no lleva ningún tipo de registro de su manejo financiero, ya que sólo 22% realiza un presupuesto. La práctica de llevar un registro es más alta entre las mujeres (60%), en contraste con sólo 40% de los hombres. De esta muestra, 31% viven en zonas rurales y 69% en urbanas. Aun cuando la mayoría (61%) de las personas encuestadas afirman que siempre o casi siempre planean lo que van a adquirir antes de ir de compras, 16% nunca o casi nunca lo hace (Banamex, 2014).

Asimismo, la pérdida de poder adquisitivo en la población genera múltiples problemas como cartera vencida, créditos bancarios impagables y toda serie de vicisitudes para los usuarios bancarios con problemas financieros. "En marzo de 2018, la cartera vencida de los créditos contratados por los hogares –que incluyen los destinados a la compra de vivienda y para el consumo– alcanzó 50 mil 846.4 millones de pesos, el monto más elevado desde que el Banco de México (Banxico) tiene una estadística disponible".[8]

Esto implica que el tema resulta de gran interés para el desarrollo de las políticas públicas, porque el fácil acceso al crédito para el consumo de bienes pone principalmente a los jóvenes en riesgo de sobreendeudamiento y, por ende, reproducir un ciclo de pobreza y marginación, en algunos casos ante la carencia de competencias educativas para su uso responsable enfocado a la construcción de un patrimonio. El tema de la educación financiera es relevante porque el 43.6% de la población en nuestro país, correspondiente a más de 55 millones de personas, vive en condiciones de pobreza (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [CONEVAL], 2017) y es preciso promover mecanismos y políticas públicas para impulsar el crecimiento y desarrollo económicos, así como una

7. *La Primera Encuesta sobre Cultura Financiera en los Jóvenes* se realizó en 2008, con la colaboración de la Universidad Nacional Autónoma de México.

8. Véase: González Amador, Roberto (2018), "Máximo histórico en cartera vencida de créditos bancarios", *La Jornada*, 4 de mayo de 2018, p. 22, consultado el 30 de junio de 2018, disponible en línea: http://www.jornada.com.mx/2018/05/04/economia/022n1eco.

cultura de emprendimiento como camino para habilitar a los ciudadanos de herramientas. El fin último es el desarrollo social y que las personas logren un mayor bienestar, por ello se están promoviendo nuevos conceptos teóricos que no sólo constituyan una vía para incrementar las ganancias o utilidad en las transacciones, sino también la satisfacción y felicidad de las personas.

Gonzalo Soltero (2018) sostiene que no necesariamente mayor dinero produce mayor felicidad, porque es un bienestar subjetivo. La discriminación, por ejemplo, genera insatisfacción y produce un malestar en las personas, y no puede ser compensado con dinero necesariamente. Las relaciones personales en ese sentido son ampliamente reconocidas en la sociedad mexicana, por lo cual muchos trabajadores aprecian más el tiempo libre que el dinero que pudieran ganar en horas extra. Por ello, el sentido de colaboración, participación y comunidad es importante, y el consumo colaborativo podría ser la respuesta a estos dilemas.

Bajo este contexto de ausencia de estrategias desde el plano gubernamental, las iniciativas más prolíficas han surgido de la sociedad civil, de las organizaciones no gubernamentales en la construcción de un nuevo concepto hacia el consumo colaborativo, el desarrollo de productos educativos para la formación en el ahorro y la inversión como mecanismo para disminuir la desigualdad. Todo ello a partir de la comunicación solidaria, que también abona a la integración de los ciudadanos en la divulgación, promoción, educación e innovación en los medios masivos de comunicación.

Esto es posible a partir del desarrollo de las nuevas tecnologías de información y Comunicación (TIC), así como el ciberperiodismo, también llamado periodismo digital, que promueve la participación de los ciudadanos en la elaboración y difusión de noticias, videos e información. Y por ello, se está moldeando un nuevo concepto económico que permita contrarrestar la desigualdad e inequidad social como se describirá a continuación.

INTEGRACIÓN Y COOPERACIÓN PARA LA JUSTICIA SOCIAL

Una economía de intercambio como se plantea en la economía colaborativa es también un fenómeno de educación financiera, porque permite disminuir los costos de transacción y promover la justicia social. Los costos de transacción se refieren a los costos en los que se incurre para obtener tal bien; por ejemplo, para comprar cualquier producto es necesario trasladarse al mercado o recorrer una distancia. El problema con los costos de transacción es que, al igual que los impuestos, generan una pérdida de eficiencia económica, pues limitan y reducen el intercambio de bienes y servicios.

Como se ha señalado, en el tema de la educación financiera existe un problema principal: la falta de información. Es decir, existe información limitada en torno a las tasas de interés y el costo al que se incurre al comprar a crédito. Esto genera, por supuesto, un sobreprecio de los productos que se compran a crédito, pero se puede disminuir este costo de transacción con más información. Comunicar a través de las redes sobre descuentos, ofertas y toda serie de datos que ayuden a tomar mejores decisiones, servirá para economizar, ahorrar y promover la cultura del ahorro.

Antes era necesario comprar un periódico para estar informado de las noticias más relevantes, era imprescindible la inversión monetaria; sin embargo, ahora con la comunicación solidaria ocurre lo mismo que con los costos de transacción: se eliminan o disminuyen al entrar a internet y revisar la versión digital.

Este tipo de transacciones sociales están relacionadas con la justicia social porque teóricamente pretende con sus postulados, establecer acciones que lleven a disminuir la desigualdad social, la inequidad y marginación de los sujetos. Parte de un hecho irrefutable: existe una desigual provisión de bienes materiales e inmateriales, en cada uno de los individuos. Rawls (1971), parte de un principio fundamental que se basa en los bienes primarios que deben ser garantizados por las instituciones y el Estado. Es decir, los derechos, las libertades y oportunidades deben ser reguladas con el objetivo de promover equidad y equilibrio en términos de ofrecer educación, empleo y otros satisfactores que permitan a los ciudadanos estar en las mismas condiciones de competencia y posibilidad de realización social.

Rawls habla también de dos tipos de suerte: la lotería natural y social. Lo denomina así, dado que se produce a partir de un esquema azaroso en el que una persona puede contar con habilidades y capacidades naturales que lo harán sobresalir de los demás y sobrevivir en el contexto social; pero también puede ser una suerte social nacer en un hogar rico con las mejores condiciones económicas para desarrollarse. La educación bajo este ejemplo es fundamental, porque permite a las personas garantizar su mejora en las condiciones de vida y trascender en su condición originaria de pobreza, por lo cual, la educación financiera tendría una relación plausible con el desarrollo de capacidades hacia la justicia y equidad.

Los integrantes de una sociedad serán desiguales, es un hecho físico y de la naturaleza, no es justo ni injusto sino regido por el azar, deberá otorgarse, por parte de las instituciones y el Estado, condiciones mínimas de supervivencia y poder que permita a los más desfavorecidos tener oportunidades para el desarrollo y crecimiento dentro de la sociedad. La economía solidaria cumple con este principio. El sitio de venta de productos de segunda mano, llamado Ebay, así como Craigslist, fundados en 1995,

tuvieron como principio apoyar a las personas con necesidades que no podían adquirir bienes en los centros comerciales y buscaban una alternativa de apoyo, obtención de recursos y beneficios entre particulares.

Se construyó, por tanto, una cultura del reciclaje de productos, vinculado con la educación financiera por la búsqueda de beneficios colectivos, pero también en la elaboración de toma de decisiones que beneficiaran a las personas. La educación financiera, bajo este planteamiento, ayuda a construir alternativas, mejorar la toma de decisiones y, por lo tanto, establecer prioridades a la hora de comprar bienes o servicios, porque instrumenta un esquema mental de ganancias potenciales en la elección de productos en el mercado.

En esta difusión, divulgación y comunicación para informar y promover productos en venta e intercambio entra el nuevo concepto para comprender la comunicación solidaria. Significa que los ciudadanos son capaces de difundir información que logre beneficiar a otros, sin fines de lucro. Comparten a través de internet y las distintas plataformas recetas de cocina, salud, consejos de todo tipo y logran una interacción social especial. Habermas (1987), realiza una crítica al sistema capitalista en términos del sometimiento que realiza a la racionalidad y debilita la autonomía del individuo a través de los medios masivos, en una racionalidad tecnológica que evita el bienestar colectivo y promueve la individualización.

Así, Habermas (1987) sostiene que existen dos tipos de espacios dentro la comunicación que se realiza a nivel masivo: una comunicación manipulada por los intereses económicos y políticos para la dominación y control social, y la esfera pública en la que puede ejercerse la crítica. El conocimiento es un valor simbólico fundamental dentro de la comunicación solidaria, porque promueve el desarrollo y crecimiento de las personas, alejado de la visión mercantilista y del consumo.

El nuevo planteamiento conceptual sobre el consumo está construido a partir de diversas disciplinas: psicología, sociología, ciencia política, economía, administración y comunicación como mecanismo para la divulgación de proyectos, empresas y organizaciones sociales. Estas últimas han sido, hasta ahora, las que han impulsado el desarrollo de acuerdos entre los particulares para obtener beneficios económicos y riesgos compartidos, como es el caso de las campañas sociales sin fines de lucro. En México, el 31% de los adultos posee educación financiera, en tanto que otros países como Noruega y Suecia cuentan con el 71%.

En la E*ncuesta sobre Inclusión Financiera* (ENIF), realizada en 2017, se encontró que se incluyeron financieramente a 12.7 millones de adultos de 2012 a 2015, lo cual significa que la población que posee al menos un producto financiero, pasó de 39 a 52 millones (ENIF, 2015, pág. 4).

En cuanto a las instituciones que proveen servicios financieros, el número de entidades aumentó de 408 a 475 de diciembre de 2010 a junio de 2015. El sector con mayor crecimiento fue el de sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, lo cual es relevante ya que tienden a establecerse en municipios pequeños donde el acceso al sistema financiero es más restringido, pero también surgen como mecanismo compensatorio a la falta de cultura financiera.

HACIA EL CONSUMO COLABORATIVO

Existen dos fenómenos vinculados: la pobreza y la desigualdad. Ambos conceptos tienden a aparecer juntos, sin embargo, existen diferencias. Mientras que la pobreza se entiende como la carencia de recursos, así como el acceso a satisfactores y bienes, la desigualdad está vinculada con las oportunidades de educación y empleo. Así, proveer información a partir de los medios de comunicación, puede modificar las condiciones económicas de las personas.

Hughes & Human (2006) describen que la solidaridad como un elemento vinculatorio entre las personas produce mecanismos de cooperación hacia fines colectivos, construyendo una comunicación solidaria para participar en la disminución de los costos de transacción. Es decir, la información se convierte en uno de los activos fundamentales para el desarrollo de la civilización que promueve y fomenta la integración social, así como la cohesión de las organizaciones.

El papel del Estado en la visión contractual establece que debe tener intervención en la economía como mecanismos de control y equilibrio, por ello las organizaciones no gubernamentales han promovido el derecho a contar con medios de comunicación públicos y también con esquemas de protección para los usuarios de la banca.

De igual manera, el proceso de apertura informativa ha generado mecanismos para que los ciudadanos puedan exigir sus derechos y retomar una visión ciudadana. “Es preciso contar con una mayor voluntad política de los gobiernos de regular el poder de las concentraciones mediáticas, reivindicando aquí las discusiones ciudadanas y las implementaciones legales del derecho a la comunicación (Saintout y Varela, 2015, pág. 64).

En ese sentido, se ha construido un nuevo paradigma vinculado con la eliminación de intermediarios en las transacciones comerciales y en la venta de productos y servicios. El consumo colaborativo tiene como principio fundamental romper con las cadenas de distribución y control, estipuladas desde el mercado. Son un conjunto de nuevos servicios que ponen en el centro de su modelo de negocio el intercambio, el uso compartido, el trueque o el alquiler de persona a persona, en lugar del modelo

tradicional de propiedad individual, lo cual sólo puede suceder a partir de una comunicación entre usuarios, abierta y dotada de confianza y transparencia en una comunicación solidaria.

Desde el surgimiento de internet se han roto muchos de los modelos impuestos, mediante el esquema peer to peer, que significa o se traduce como *red de pares o red entre iguales*, donde ya no hay barreras entre compradores y vendedores. Por ejemplo, en mayo de 1999, con millones de personas más en internet, Shawn Fanning introdujo la aplicación para compartir música y archivos llamada Napster. También por medio de internet se han generado toda serie de páginas web y blogs dedicados a otorgar información sobre distintos temas de forma gratuita, esto genera, por supuesto, la eliminación de costos en la información.

También se generarán finanzas colaborativas a partir del intercambio de información y el desarrollo de estrategias para satisfacer necesidades de manera desinteresada; la educación financiera, por ejemplo, ha crecido en este sentido, porque se fomenta compartir información en la red, sobre costos y bienes, comparativo de precios y otros satisfactores. Un ejemplo es la cooperación social asociada con los bancos, en los cuales las personas asumen el rol de las entidades que prestan dinero y dan crédito, pero a menor costo y con una estrategia social de apoyo a partir de la confianza en que los que reciben el dinero pueden pagar y ser responsables solidarios. Así surgió en 2005 la compañía británica Zopa (*zone of possible agreement*), es decir, "zona de posible acuerdo", para que mediante un sistema en línea se pueda prestar el dinero de los propios ahorradores, generando una economía social de bajos intereses y con vocación social, referido también como un préstamo entre particulares, en el que los bancos desaparecen.

Otro de los ejemplos más significativos de este proceso es el transporte colectivo o entre particulares, a partir de la plataforma y aplicación de teléfonos móviles Uber, donde se promueve el desarrollo de la generación de un ingreso a partir de un esquema particular, sin patrones o intermediarios que controlen el proceso o limiten el campo de acción. Quienes se insertan en este tipo de trabajo actúan como independientes de un proceso tradicional de jefe-empleado.

La tecnología es fundamental para el desarrollo de este proceso. Airbnb, es otro ejemplo de economía colaborativa que promueve el apoyo y la cooperación con un bajo costo en el hospedaje o alquiler de habitaciones para viajeros. Pero va más allá, porque produce una experiencia distinta en el proceso de alojamiento, en el que cualquier persona puede insertarse en este mercado de satisfactores y utilizar su espacio bajo la libre demanda del precio. Por supuesto los costos se reducen por el proceso solidario de

otorgar una habitación que usualmente no tiene un uso; en eso consiste producir un agregado económico de valor a una demanda de alojamiento que antes no era posible. La información y comunicación por lo tanto está a la disposición de un mayor número de personas, accesible a través de internet y las aplicaciones que pueden descargarse en un teléfono móvil.

En la mercadotecnia, la comunicación apunta hacia generar publicidad que promueva la venta de productos. Las grandes marcas comerciales destinan grandes cantidades económicas a la construcción de marcas, para generar la compra y lealtad de los productos que ofrecen. De manera distinta, con el surgimiento de la comunicación solidaria, los propios productores establecen mecanismos para dar a conocer sus productos y más que publicitar, informan y generan adeptos a partir de la recomendación, una comunicación simple de boca en boca y a partir de las redes sociales, mediante el esquema de compartir dentro de Facebook e Instagram.

Fomentar el principio de la solidaridad y arraigo en la comunidad es uno de los principales instrumentos que está buscando esta alternativa comunicativa, que junto con la educación financiera, pretende establecer acciones de autogestión y promoción, fuera de los canales comerciales. De ahí que se han construido programas de radio, televisión por internet y videos informativos que rompen con la hegemonía de los medios de comunicación. Se modifica el concepto de consumidores por prosumers, que significa prosumidores. Estos últimos marcan tendencias emergentes que gestionan la comunicación hacia la solidaridad y que a través de mayor información puede evaluar el pro y contra de los productos, bienes y servicios que se ofrecen en el mercado.

McLuhan (1996) establece un rompimiento entre las audiencias o los ciudadanos tradicionales que sólo recibían información de los medios masivos de comunicación, porque con el desarrollo de internet las personas se han convertido en consumidoras y productoras de información, estableciendo una gran autonomía para elegir productos y, con ello, controlar su gasto, sus finanzas y la manera en la cual pueden ahorrar en la compra de bienes y servicios. La educación financiera se nutre de estos esquemas alternativos parar fomentar el bienestar y la socialización del conocimiento.

En la economía social, el conocimiento también está a la disposición de un mayor número de personas por medio de las TIC; internet con sus múltiples ventanas al conocimiento disminuye los costos de transacción, porque pone de manera fácil y práctica a la disposición de los usuarios información, datos y conocimientos científicos como nunca antes. Incluso las plataformas *streaming* de series televisivas y películas, como Nexflix,[9]

9. Nexflix inició en 1999, como un servicio de suscripción. Es una empresa comercial

contribuyen a poner a disposición de los usuarios una amplia gama de entretenimiento a bajo precio.

El factor socioeconómico es determinante en el desarrollo de la educación financiera; tener un mayor nivel socioeconómico aumenta la tendencia al ahorro, pues en los niveles socioeconómicos AB, 77%, dice ahorrar regularmente parte de sus ingresos, en tanto que en el segmento E, sólo 34% manifestó hacerlo, de acuerdo con la Segunda Encuesta sobre Cultura Financiera de los Jóvenes.

El incremento en la desigualdad y disfuncionalidad generan contradicciones económicas en la sociedad, como la exclusión social y la violencia. Resulta ilustrativo que México sea la patria de un 20 % de la población que gana más de 13 veces lo que percibe la población que ocupa el 20% inferior (Hernández, *et. al*., 2015), para lo cual un modelo disruptivo como la comunicación solidaria puede construir un puente de beneficios colectivos.

LA COMUNICACIÓN SOLIDARIA COMO PUENTE DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

La educación financiera, vinculada con la cultura y socialización del conocimiento, se relaciona con la integración de activos o capacidades de las personas para garantizar mejores condiciones de vida. Sin una adecuada planeación en el desarrollo de sus proyectos, los ciudadanos sufren un colapso en sus ingresos, por lo cual se plantea como una innovación la comunicación solidaria. Estados Unidos es uno de los principales países con programas y proyectos para incluir a los jóvenes en la educación financiera como mecanismo sustentable a largo plazo y para garantizar conductas de gasto informadas.

Islas (2015) describe los distintos procesos a través de los cuales se han modificado las pautas comunicativas para construir una comunicación para el cambio social, desde corrientes teóricas como la Ecología de la Comunicación, basada en los principios de justicia social de John Rawls, pero en una visión contemporánea.

Dentro de los ejemplos de comunicación solidaria destaca el papel que tiene Radio Huayacocotla, en México: una radio comunitaria sin fines de lucro que participa activamente en el desarrollo de acciones a favor de los pobladores de la sierra norte de Veracruz, Hidalgo, Querétaro y San Luis Potosí. Su visión es empoderar a los ciudadanos para que logren contar con mayor información y puedan tener con ello, mejores decisiones en la compra de sus productos y en general en sus actividades cotidianas.

---

estadounidense de entretenimiento que proporciona mediante tarifa plana mensual un streaming de contenido multimedia bajo demanda por Internet.

Resulta muy interesante el proceso a través del cual los medios de comunicación han dejado el papel tradicional de promover y difundir el discurso dominante, así como las estrategias del mismo. Harvey (2014) sostiene que los medios de comunicación tuvieron durante la década de los ochenta un fuerte contenido ideológico que contribuyó al control y dominación de la sociedad, no sólo en términos sociales, sino también económicos y políticos. Liberalizar a los medios de comunicación es una propuesta que surge como una alternativa al colapso social que se ha producido en América Latina. Schaefer (2011) establece que se construye un puente entre la solidaridad y los medios de comunicación a partir de formar ciudadanos informados, participativos, colaboradores y proactivos.

Podemos decir que la comunicación solidaria disminuye los costos de transacción, entendidos como aquellos gastos en los cuales se pude incurrir por llevar a cabo el intercambio de un bien o servicio y por vigilar el cumplimiento de lo convenido. Es decir, si contamos con mayor información, por supuesto que el costo disminuye. Por ejemplo, si conocemos por medios electrónicos o digitales el costo de los precios de determinados artículos, elegiremos racionalmente aquellos productos que nos proporcionen mayores satisfacciones o beneficios. En términos de obtener mayores utilidades, la información representa un activo muy importante para las personas, porque construye un espacio de confianza y reputación para muchas empresas. Tener información sobre los tipos de transacciones que se llevan a cabo con una empresa, también garantiza certidumbre.

Señala Schaefer (2011) que los *social media* o redes sociales "tienen tres vertientes importantes: evolución, revolución y contribución" (Schaefer, 2011, pág. 40), por lo cual la educación financiera se constituye como uno de los espacios de colaboración en los que indudablemente pueden participar los medios masivos en la versión digital y catapultados por internet. Las organizaciones no gubernamentales (ONG) tienen un papel fundamental en este proceso, porque construyen espacios de participación y colaboración; ya que la mayoría de la información financiera no está al alcance del grueso de la población.

Las ONG se distinguen de otras organizaciones sociales —como los partidos políticos, por ejemplo— porque no buscan conquistar el poder, todo lo contrario: establecen mecanismos de contribución social y se integran a partir de buscar apoyos para las personas, fuera de las acciones del gobierno y el Estado. Para poder alimentar de información las redes que construyen, las ONG se han valido de múltiples formas de integración, recientemente a través de las redes sociales bajo el soporte de internet. Roa (2004) muestra una serie de categorías para explicar que los ciudadanos pueden progresar y construir alternativas económicas y sociales, de forma alternativa.

En ese sentido, se toma a las redes sociales y los medios masivos de comunicación como un escaparate de opciones y herramientas que disminuyen los costos de transacción, para lograr beneficios colectivos. "Los consumidores buscan satisfacer todos sus deseos con pocos ingresos y precios bajos; cuando cuentan con la información adecuada y las condiciones del mercado son competitivas, la información y una educación adecuada les permite mejorar sus condiciones de vida y bienestar" (Urbiola, 2011, pág. 204).

Informar y difundir este tipo de acciones e iniciativas permitirá fomentar la educación y la cultura financiera en la población en general, porque el principal problema de la educación financiera es la imposibilidad de comprenderse los mecanismos económicos por una amplia parte de la población, por su carácter técnico y muchas veces incomprensible. En ese sentido, los mayores esfuerzos de educación y cultura financiera se han dado en las aulas de las escuelas, para un sector joven a partir de que la OCDE instauró una alerta ante la ausencia de políticas públicas hacia el ahorro; pero para otros sectores no escolarizados, las ONG, resultan la opción más apropiada.

PUNTOS CONCLUYENTES

Nuestro país tiene múltiples carencias y rezagos económicos, que pueden ser subsanados a partir de establecer mecanismos que promuevan y compensen el ahorro, así como la inversión de los ciudadanos. En ese sentido, el diagnóstico que ofrecen las encuestas sobre ahorro, educación y cultura financiera, alerta sobre la ausencia de medidas preventivas en materia de ahorro. Los ciudadanos carecen de información para poder ahorrar y contratar los mejores mecanismos de ahorro y rendimientos a largo plazo.

Si bien el tema de la falta de educación financiera es un problema con diversas aristas que van desde los bajos salarios, hasta la falta de instituciones que promuevan la cultura del ahorro en nuestro país, en general la principal área de oportunidad está siendo aprovechada por las organizaciones no gubernamentales y seguidores del nuevo paradigma del consumo colaborativo. Es decir, está surgiendo un nuevo comportamiento entre las personas que motiva a no desperdiciar, a reusar y a cuidar los bienes y activos económicos. Por ello, el papel de los medios de comunicación también se ha modificado con el surgimiento de las nuevas tecnologías.

Desde nuestra perspectiva, se está construyendo un nuevo concepto del consumo, un esquema innovador, que conjuga la solidaridad y la colaboración para el bienestar común, con la difusión de información. Compartir, difundir y cooperar son mecanismos que se están gestando para promover una mayor educación financiera, de forma paralela a las inicia-

tivas gubernamentales. Se inserta la educación financiera con el consumo colaborativo y la comunicación solidaria como vía para el desarrollo social en acuerdo con las tesis de justicia social y voluntarismo.

Bajo el principio de libre asociación y cooperación se retoma de John Rawls, la posibilidad de incrementar la calidad de vida y promover el bien común entre las personas, a partir de integrar información y voluntarismo. Romper con este esquema neoliberal y capitalista tiene, por supuesto, amplios retos, pero a partir del consumo solidario, como se muestra en este trabajo, se da un ejemplo de los alcances que tiene la nueva economía basada en la solidaridad.

Y por lo tanto, las ONG están tomando la batuta para dirigir y encaminar sus esfuerzos en disminuir los costos de transacción como mecanismos de ahorro, con la difusión de datos e información para la toma de decisiones, sin ánimo de lucro.

Es por ello que en las líneas que anteceden este escrito se enumeran los procesos que se han desarrollado para construir un esquema válido, en el que la educación financiera se una con otros conceptos como la solidaridad, cooperación y participación, integrados por un puente comunicativo que, a su vez, de pie a la posibilidad de fomentar la cultura de la participación. Dados los incipientes conceptos que están todavía en construcción, este trabajo podrá ser alimentado por otros trabajos de investigación y aportación empírica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BANAMEX (Banco Nacional de México) (2014). Cultura financiera de los jóvenes en México, México.

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. (2017, 30 de agosto). CONEVAL Informa la Evolución de la Pobreza 2010–2016 (comunicado de prensa). Recuperado de: https://www.coneval.org.mx/SalaPrensa/ Comunicadosprensa/Paginas/Comunicados-2017.aspx.

COLMEX (El Colegio de México) (2018), Desigualdades en México 2018, COLMEX: Red de Estudios sobre Desigualdades.

CONAIF (Consejo Nacional de Inclusión Financiera) (2017), Reporte nacional de inclusión financiera, México.

Cruz, B. G., Díaz, J. C. y Célleri, M. N. (2016). Educación Financiera. Revista Publicando, 3(9), 740-751.

Habermas, J. (1987). Teoría de la acción comunicativa. Volumen 1: Racionalidad de la acción y racionalización social. Taurus, Madrid, 1987.

Hughes, P. C. & Heuman, A. N. (2006). The Communication of Solidarity in Friendships among African American Women. Qualitative Research Re ports in Communication, 7(1), 33-41.

Mercawise (2014). *Encuesta sobre hábitos de ahorro*, disponible en línea: https://www.mercawise.com/estudios-de-mercado-en-mexico/encuestasobre-habitos-de-ahorro

McLuhan, M. (1996). Comprender los medios de comunicación. Las extensiones del ser humano. Madrid, España: Paidós Comunicación.

Murayama, C. & Gómez, R. (2015). El mercado de trabajo en México. La opinión social sobre la precariedad laboral. Encuesta Nacional de Economía y Empleo. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Rawls, J. (1971). *Teoría de la justicia*. México: Fondo de Cultura Económica.

Roa, J. (2004). *Las organizaciones civiles mexicanas hoy*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades.

Saintout, F. & Varela, A. (2015). Voces abiertas. Comunicación política y ciudadanía en América Latina, Ediciones de Periodismo y Comunicación. Argentina: CLACSO.

Schaefer, M. W. (2011). The Tao of Twitter: Changing Your Life and Business 140 Characters at a Time. Estados Unidos: Edition Language.

Soltero, G. (2018). ¿Cuánto vale tu felicidad?, Revista Digital Universitaria, 19(4), 1-10.

Urbiola, A. (2011). Educación financiera en México. Participación de las entidades del sector ahorro y crédito popular, *Revista Estudios Sociales*, Nueva Época, 8, 202-217.

CAPÍTULO 5

LOS SEGUROS: UNA OPCIÓN VIABLE AL ALCANCE DE TODOS

ISAAC FLORES GARCÍA
SAMUEL ALBERTO MORENO PERALTA
EMMANUEL OLIVERA PÉREZ

RESUMEN

La educación financiera es un tema de interés general, el cual ha adquirido mayor importancia a partir de la crisis económica de 2008. Por ello, en la actualidad la sociedad se desarrolla en un contexto incierto y desconocido en lo que concierne a temas económicos. En este sentido, el desconocimiento de productos financieros como los seguros es un ejemplo de lo que muchos autores llaman el "analfabetismo financiero". Aunado a esto, cifras oficiales demuestran el poco conocimiento y desconfianza de gran parte de la población mexicana hacia estos instrumentos. Por lo tanto, es pertinente realizar estudios de educación financiera en el sector asegurador para concienciar a las personas y así cambiar la concepción respecto a estos temas. Es por ello que en este trabajo se presenta información sobre el ámbito asegurador del país, con la finalidad de crear una mejor perspectiva en la población en general, a fin de que conozca el funcionamiento y características de estos bienes. Con esta investigación se pretende fomentar el uso de los seguros en la población en general a partir de difundir información completa sobre estas herramientas financieras.

Palabras clave: *educación financiera, seguros, protección, inversión, ahorro*

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, debido a la revolución tecnológica y económica, y también con la finalidad de dominar los mercados, las entidades financieras han creado diversos bienes que se ajustan a las necesidades de los usuarios. Por ello, hoy en día existe una enorme cantidad de servicios financieros de los cuales no se conoce por completo sus características. La escasez

de educación financiera en la población ha generado que sólo una fracción de la ciudadanía, o grupos específicos de personas, pueda acceder a ellos y los use de manera correcta.

En este sentido, se podría suponer que un mayor nivel educativo conlleva mayores conocimientos financieros, sin embargo, existe un contraste, ya que en los niveles más altos de escolaridad el grado de educación financiera tiende a ser bajo (Raccanello y Herrera, 2014). Como muestra de ello, una investigación realizada por Moreno, García y Gutiérrez (2017) demuestra que estudiantes universitarios no saben calcular tasas de interés, desconocen los efectos de la inflación, no tienen el hábito de ahorro, carecen del manejo de una tarjeta de crédito y no realizan un presupuesto. De esta manera se puede observar que la educación financiera no es fomentada en los distintos niveles educativos en el país. Es por ello que los conocimientos sobre finanzas personales deben ser enseñados, tanto en el seno familiar como en las aulas, desde niveles básicos hasta la educación superior, sin importar el área de estudio.

El escaso nivel de educación financiera de la población del país se puede ver reflejado en cifras oficiales. De acuerdo con los números de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF, 2015), realizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) en conjunto con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en 2015, del total de la población adulta (76 157 088 personas) el 68% (52.1 millones) disponía de un producto financiero, a diferencia del 2012, cuando solo el 56 % (39.4 millones) de la población contaba con al menos un producto. Asimismo, dicha encuesta señaló que, los bienes más adquiridos fueron una cuenta de ahorro con 33.6 millones de consumidores (44.1%), ahorro para el retiro o Afore con 31.3 millones (41.2%), algún tipo de crédito 22.1 millones (29.1%) y seguros con 18.9 millones (24.8%) de usuarios en ese orden. De esta manera, se puede observar un bajo nivel de preferencia hacia los seguros en el país, ya que es el instrumento menos usado.

Debido a la falta de educación financiera en materia de seguros, existe un número importante de individuos que carecen de este servicio. Otras cifras de la ENIF (2015) revelan que del total de la población adulta, 55 700 376 personas (73.1%) no cuentan con un seguro. Las principales razones: “son muy caros” (27.5 %), “no saben qué son, cómo funcionan o dónde solicitarlos” (25.9 %), “no los necesita o no le interesan” (23.7%), “no se los han ofrecido” (10.7 %), “no confía en las aseguradoras” (5.0 %), “no tiene dinero o no tiene trabajo” (23.2 %) y “otro” (4.5 %). Las cifras anteriores reflejan el desconocimiento de la ciudadanía mexicana hacia los seguros, esto es debido a falta de información, principalmente.

Por otra parte, datos del Reporte Nacional de Inclusión Financiera 8 (2017) publicado por la CNBV, expone que en 2015 el valor de las primas

por distintos tipos de seguros representó el 2.1 % del producto interno bruto (PIB); al igual que en 2014, dicha cifra se encuentra por debajo del promedio en Latinoamérica (3.1 %). En esta región los países que más destacaron en este indicador fueron Colombia con 2.6 %, Brasil con 3.9 % y Chile con 4.7 %. Mientras que en otras naciones, como España, este indicador representó el 5.1%; en Estados Unidos, 7.3 %, y Japón, 10.8 % del PIB. Con estos números se observa el bajo impacto de penetración que tienen los seguros en México, en comparación con otros países, ya que el sector no presentó un cambio significativo. De esta manera, la educación financiera en materia de seguros influye directamente en el desarrollo del país. Por lo tanto, un mayor conocimiento sobre estos instrumentos puede impactar positivamente en el PIB.

Con lo expuesto anteriormente, difundir educación financiera sobre seguros se convierte en un tema prioritario para la población en general. En este sentido, se considera que un mayor conocimiento respecto a los seguros traerá consigo una mejor toma de decisiones financieras, pues incentivará a la población a protegerse ante cualquier riesgo, al igual que su patrimonio, y a su vez se fomentará el ahorro. De este modo, para poder hacer un buen uso del dinero es necesario tener una mejor educación financiera. Es así como los individuos con un elevado nivel de ingresos son los que tienen más conocimientos en finanzas personales, una actitud positiva en cuanto al ahorro, en sí un buen nivel de educación financiera (Raccanello y Herrera, 2014). Es por ello que se vuelve pertinente transmitir a los ciudadanos la información necesaria para llevar a cabo prácticas sobre finanzas personales.

La falta de un seguro puede representar una pérdida económica al momento de sufrir cualquier percance, ya que los siniestros son impredecibles y todas las personas, así como los bienes, están expuestos a riesgos. Por ello, una protección permite que una persona asegurada pueda intercambiar el riesgo de incurrir en una gran pérdida económica en el futuro, por la seguridad de estar protegido ante cualquier tipo de catástrofe (Hidalgo Altamirano y Zapata, 2005). De esta manera, Sabater (2017) afirma que un incremento en el volumen de primas, influye positivamente en el crecimiento económico; asimismo estos instrumentos toman un papel importante en la política pública, ya que promueven el acceso a servicios básicos y reducen el riesgo. En este sentido, los seguros pueden traer consecuencias macroeconómicas positivas, ya que pueden contribuir a un mayor dinamismo de la economía del país.

Un aspecto importante para resaltar es que, contrario a lo que se cree, las aseguradoras son las instituciones de mayor confianza en el sector financiero mexicano. De acuerdo con la Comisión Nacional para la Pro-

tección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF, 2018), al termino del mes de junio de 2018, se impusieron 2 836 multas por monto de $123.8 millones de pesos (mdp), de las cuales las aseguradoras fueron las menos afectadas, ya que sólo recibieron 209 sanciones (7%), en esta clasificación las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM) recibieron 1181, lo cual representó el 42% del total, siendo las empresas más castigadas.

Con la información presentada se puede corroborar que las aseguradoras son las empresas con menos sanciones impuestas, a diferencia de otras instituciones que integran el sistema financiero. Por lo tanto, a diferencia de lo que un gran número de personas cree, los seguros pueden ser considerados como un instrumento confiable que brindan certeza al usuario.

Hoy en día el mercado asegurador se encuentra diversificado respecto a coberturas y costos, con la finalidad de que los seguros puedan ser adquiridos por cualquier persona sin importar su nivel de ingresos. En este sentido, una opción viable para esta fracción de la población son los microseguros, estos instrumentos son accesibles para personas de bajos ingresos debido a su bajo costo. Un análisis realizado por (McCord y Biese, 2016) expone que en América Latina el 7 % de la población usa estos productos, mientras que México ocupa el primer lugar en el uso de estos bienes con 15 % de la población asegurada.

Los microseguros son una opción factible para personas de bajos ingresos, con la finalidad de que gran parte de la población esté protegido. Estos tipos de seguros son ofrecidos en su mayoría por las microfinancieras, tiendas comerciales o cooperativas de ahorro y crédito popular. Por lo tanto, este mercado se ha diversificado con la finalidad de que estos productos puedan ser adquiridos por más personas, para que cada vez más usuarios estén protegidos.

En la actualidad, los seguros son accesibles para cualquier persona, y tienen la finalidad de generar un mayor crecimiento y dinamismo económico. Sin embargo, se puede asegurar que en el país hace falta una cultura de alfabetización financiera respecto a los seguros. La utilización de estos instrumentos son parte importante de la educación financiera, y una mayor instrucción sobre ellos es un buen inicio para cambiar la cultura financiera en la población. El desconocimiento del funcionamiento de este tipo de protección puede generar desconfianza hacia los distintos tipos de seguros, así como una idea errónea respecto a la función de estos instrumentos. Por ello, conocer detalladamente este tema, puede cambiar la perspectiva de la gente hacia estos productos, y de esta manera generar certeza en las personas que no los utilizan.

Con la realización de este trabajo se pretenden promover prácticas de educación financiera otorgando información real a la población sobre el uso de los seguros, para que así cada vez más personas puedan acceder a ellos. Para la elaboración de este capítulo se realizó una metodología teórico-descriptiva a partir de la recopilación de información y datos de fuentes oficiales como INEGI, CONDUSEF, CNSF, así como las leyes correspondientes al tema de seguros. La investigación se divide en cinco temas: el primero es de antecedentes; en el segundo se hablará sobre conceptos básicos y el papel de los intermediarios; el tercero señala las clasificaciones de los seguros; en el cuarto apartado se realiza una estadística descriptiva del ramo asegurador y, por último, se mencionan las conclusiones y recomendaciones para lograr incentivar el uso de los seguros en la población en general.

ANTECEDENTES DEL SECTOR ASEGURADOR

La sociedad ha estado expuesta a riesgos desde épocas lejanas; la necesidad de estar protegido siempre ha estado presente. Las comunidades buscaban protección ante las amenazas del clima o contra las invasiones de otros pueblos, que tenían la finalidad de apoderarse de su territorio (Ruezga, 2006). El ser humano desde sus inicios ha estado expuesto a riesgos, ya que se vivía bajo la ley del más fuerte. Es por ello que la necesidad de protegerse ante el riesgo ha estado presente desde la época prehistórica.

Los primeros antecedentes del sector asegurador tienen origen en países europeos. En Grecia y Roma, aproximadamente durante el siglo VI, se aplicaba la cobertura de riesgos llamado foenus nauticum o préstamo a la gruesa, el cual se considera el primer antecedente de los seguros de carga en transporte marítimo (Quesada y Rojas, 2009).

También se tiene registro de antecedentes que se remontan a Babilonia durante el siglo XII a.C., donde existía una modalidad de seguro contra riesgos que salvaguardaba a las personas que trasladaban mercancías de un lugar a otro (Quesada y Rojas, 2009). Otros antecedentes se originaron en el sector marítimo en el que se realizó la primera póliza (no regulada) el 23 de octubre de 1347 a.C. para asegurar unidades de este sector (CNSF, 2016). De esta manera el uso de formas de protección ha sido indispensable desde épocas primitivas en varias partes del mundo. Hubo un mayor desarrollo de este sector en países europeos principalmente.

Con el paso de los años, el ser humano comenzó a mejorar sus formas de producción, generando un cambio en la industria, lo cual dio a paso a la Revolución Industrial. Con la aparición de este movimiento, se generó una mejora en la forma de trabajar, ya que la maquinaria utilizada agilizaba la producción. Sin embargo, el avance tecnológico trajo consigo una mayor

exposición al peligro de sufrir accidentes o enfermedades, por estas épocas en la industria de la medicina aun no estaba tan desarrollada como hoy en día.

Por lo tanto, durante la época de industrialización la sociedad se encontraba prácticamente desprotegida, se laboraba a base de explotación por parte de los empresarios capitalistas. Fue así como en medio de pésimas condiciones laborales los obreros se vieron en la necesidad de crear formas de protección, entre las cuales destacan, las corporaciones, el montepío, *sociedades de ayuda mutua, gremios, mutualidades, cajas de ahorro, seguros y la asistencia pública* (Ruezga, 2006).

En estas épocas nadie estaba exento de los riesgos existentes en el entorno social, por lo tanto, en otras partes del mundo también se crearon diversas formas de protección. Las primeras coberturas eran dirigidas principalmente al transporte marítimo, ya que en esos tiempos era el principal canal de comercialización entre regiones. En el México colonial, en 1789, se constituyó la primera compañía de seguros en Veracruz, la cual llevó por nombre Compañía de Seguros Marítimos de Nueva España, para cubrir riesgos de lo que se conocía como *La Carrera de Las Indias* (CNSF, 2016). Esta empresa se puede considerar como una de las primeras referencias de las compañías de seguros en el país.

Durante el transcurso del siglo XIX México atravesó una etapa difícil, ya que la consolidación del sector asegurador se desarrolló en medio del movimiento revolucionario. Por ello, las primeras formas del seguro en el país no estaban reguladas, al igual que en otras partes del mundo. Sin embargo, este ramo se abrió camino a la legislación de la cual se carecía. Por lo tanto, en la siguiente tabla se puede observar la cronología de las leyes bajo las cuales se regulaba la actividad aseguradora.

Tabla 1: Lista cronológica del desarrollo de la legislación en materia de seguros

Código del Comercio o Código Lares (1854) Código del Comercio o Código Lares (1854)	Se promulgó el 17 de mayo de 1854; hacía referencia a la supervisión de la activ Se promulgó el 17 de mayo de 1854, hacía referencia a la supervisión de la actividad aseguradora, promovía el cumplimiento tanto de asegurados como de aseguradores. idad aseguradora, promovía el cumplimiento, tanto de asegurados como de aseguradores.

Autorización de estatutos para el establecimiento de compañías de seguros (1865)	Autorizaba la ejecución de la actividad aseguradora, así como el funcionamiento de las empresas de este rubro.
Ley sobre Compañías de Seguros (1892)	Fue el primer documento presidencial en materia de seguros y promulgada por el general Porfirio Diaz.
Ley del Seguro (1910)	Requería la autorización de la Secretaría de Hacienda para ejercer la actividad aseguradora en el país.
Ley General de Sociedades de Seguros (1926)	Cubría todos los aspectos que regulan a una institución de seguros en los distintos ramos de la actividad aseguradora.
Ley General de Instituciones de Seguros y Ley del Contrato de Seguros (1935)	La primera ley trajo consigo un cambio en la legislación aseguradora, mientras que la segunda, proporcionaba garantías al público en general, así como mayor certidumbre de adquirir estos productos financieros.

Fuente: Elaboración propia con base en documentos históricos de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF, 2016)

La legislación mexicana en materia de seguros presentó una evolución, atravesando diversos cambios desde sus inicios hasta la actualidad. Sin embargo, hoy en día las leyes que rigen esta actividad (Ley General de Instituciones de Seguros y Ley del Contrato de Seguros) integran algunos aspectos de las normas precursoras. De esta manera, el desarrollo de la legislación generó un mayor crecimiento en este sector.

La apertura que fue consecuencia de la promulgación y mejora de las leyes en materia de seguros generó un emprendimiento, así como un mayor crecimiento en sector. De 1937 a 1954 se establecieron 48 nuevas instituciones de seguros, de las cuales 3 fueron reaseguradoras, a finales de 1954, el mercado contaba con 68 instituciones aseguradoras de las cuales 7 eran mutualistas (CNSF, 2016). Por lo tanto, se puede observar un mayor auge de las empresas aseguradoras durante estos periodos debido a que la renovación de las leyes permitió a estas empresas consolidarse en el mercado.

De esta manera, con el contexto histórico analizado en ese apartado, se puede considerar que el tema de los seguros no es algo nuevo en la sociedad. Desde las épocas prehistóricas los primeros seres humanos buscaban la forma de protegerse unos a otros a través de actos de colaboración y ayuda mutua. Los individuos primitivos creaban grupos o estrategias que

los blindaban de los peligros de esa época, es decir, ellos tenían un cierto tipo de seguro. Sin embargo, con el pasar de los años, los riesgos también fueron incrementándose, con ello las necesidades de protección eran mayores.

El ser humano siempre ha estado expuesto a sufrir algún percance, accidente, enfermedad o cualquier otro tipo de riesgo. A pesar de tener un mercado diversificado de aseguradoras en distintos ramos (vida, daños, autos, etc.) el beneficio de estas coberturas sólo es accesible para un sector de la población. Lo anterior se debe, entre otras cosas, a la falta de información tanto de las aseguradoras como las demás entidades del sector financiero. Es necesario conocer a fondo conceptos sobre los seguros y sus características.

CONCEPTUALIZACIÓN DEL SEGURO Y EL PAPEL DE LOS AGENTES DE SEGUROS

Una de las causas del mal manejo de los seguros es la falta de información. De ahí la importancia de que los individuos conozcan desde su definición hasta sus restricciones, para así ejercer un buen aprovechamiento de estos productos financieros.

Es así como la CONDUSEF (2016) define a los seguros como contratos a través de los cuales una institución aseguradora se obliga mediante una prima (precio del seguro) a pagar o compensar al contratante, o sus beneficiarios, cuando ocurra un evento inesperado previamente establecido. La actividad aseguradora permite que las personas puedan ceder sus riesgos a estas empresas, otorgándoles protección económica ante el eventual suceso del siniestro, lo que genera un bienestar económico para el asegurado (Marenco, 2010). Al no contar con un seguro se genera una exposición al riesgo, lo cual puede generar pérdidas económicas y emocionales considerables.

El contrato del seguro conlleva que la empresa haga entrega de un documento o póliza en la cual se establezcan los derechos y obligaciones tanto de la compañía como del asegurado. Sin embargo, en la actualidad existe desconfianza en los seguros, debido a que no se informa a la ciudadanía aspectos que van desde su funcionamiento, hasta el nivel de protección, las restricciones o condiciones para poder reclamarlo en caso de un siniestro, entre otras cosas. Por ello, en la siguiente tabla se pueden observar los aspectos por considerar en la póliza de seguro.

Tabla 2: Aspectos a considerar al momento de elegir un seguro

Conceptos utilizados en el área de seguros	Elementos que debe contener una póliza
Prima: costo del seguro por estar protegido Siniestro: daño o riesgo futuro Suma asegurada: monto máximo que paga la compañía de seguros en caso de que ocurra un siniestro establecido en la póliza. Cobertura: daños que cubre el seguro Deducible: cantidad de dinero por pagar cada vez que ocurra un siniestro para hacer válida la indemnización por parte de la aseguradora.	1. Los nombres, domicilios de los contratantes y firma de la empresa aseguradora. 2. La designación de la cosa o de la persona asegurada. 3.La naturaleza de los riesgos garantizados 4. El momento vigencia de la cobertura 5. El monto de las coberturas. 6. La cuota o prima del seguro. 7. Las demás cláusulas que deban figurar en la póliza, de acuerdo con las disposiciones legales, así como las convenidas lícitamente por los contratantes.

Fuente. Elaboración propia con base en la CONDUSEF (2016) y al artículo 20 de la Ley sobre el Contrato del Seguro (DOF-31-08-1935).

En ocasiones no se pone atención detallada a la póliza al momento de elegir un seguro. Es por ello que cuando los asegurados reportan un riesgo o siniestro, exponen que las compañías no cumplen con la indemnización. Sin embargo, esto no es así, lo que sucede es que los usuarios desconocen los términos y condiciones establecidos en el contrato. La falta de información puede originarse por el desconocimiento de los clientes de atender las cláusulas del contrato, pero, a su vez depende también de la claridad que tengan los agentes responsables de realizar la negociación.

El mercado financiero depende de terceros para colocar los servicios o productos a disposición de los usuarios. Por ello, un intermediario es la persona que acerca a las partes contratantes mediante un contrato, generando un vínculo contractual entre personas ajenas a él, a cambio de una remuneración por concepto de la prestación de su servicio (Velandia, 1998). En el caso del mercado de seguros, los mediadores son llamados *agentes de seguros*. Por ello, el artículo 91 de la Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas (LISF, DOF, 4-04-2013) define a los agentes de seguros como personas físicas o morales que intervienen en la contratación de seguros mediante el intercambio y aceptación de propuestas, comercia-

lización y asesoramiento para concretarlos, conservarlos o modificarlos, según la conveniencia de los contratantes.

De esta manera, los agentes de seguros son los encargados de dar a conocer los derechos, obligaciones, beneficios, consecuencias y toda la información necesaria a los usuarios al adquirir una póliza de seguro. Esta labor está justificada en el artículo 5 del Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas (RASF, DOF-18- 05-2001). Sin embargo, algunas personas desconocen las obligaciones de estos intermediarios. Así, los usuarios deben aclarar las dudas con su agente de seguros. En la siguiente tabla se muestra la información obligatoria que debe presentar el agente a los contratantes del seguro.

Tabla 3: Información obligatoria que debe proporcionar el agente a los asegurados.

I.- Nombre completo, tipo de autorización, número y vigencia de su cédula, el domicilio en el que realiza sus actividades y, en el caso de los apoderados de seguros, indicar la denominación de la persona moral (o agencia aseguradora) que representen..- Nombre completo, tipo de autorización, número y vigencia de su cédula, el domicilio donde realiza sus actividades y, en el caso de los apoderados de seguros, indicar la denominación de la persona moral (o agencia aseguradora) que representen.
II.- Explicar de manera amplia y detallada el alcance real de la cobertura y forma de conservarla o terminarla.
III.- Carencias de facultades de representación de la aseguradora para aceptar riesgos y suscribir o modificar pólizas.
IV.- Sólo podrá cobrar primas contra el recibo oficial expedido por la aseguradora y que las primas así cobradas se entenderán recibidas por ésta.
V.- Al llenar el cuestionario que le requiera la aseguradora, señale todos los hechos importantes para la apreciación del riesgo que puedan influir en las condiciones que se convengan.

Fuente: Elaboración propia con base en el Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas (DOF-18-05-2001)

La información presentada en el cuadro es sólo una parte básica, que por ley todos los intermediarios de seguros deben exponer a sus clientes. Sin embargo, en ocasiones los agentes omiten de estos datos básicos, pero el usuario está en todo su derecho de exigir la información mencionada a su agente de seguros. Además, la información sobre el trámite para el cobro del seguro, el tiempo en el que transcurre el pago, entre otras cosas, son aspectos fundamentales que los agentes deben exponer antes del contrato del seguro, con la finalidad de otorgar seguridad y certeza al cliente.

Otro aspecto relevante que vale la pena destacar sobre los intermediarios de seguros es que deben estar autorizados por la CNSF. De acuerdo

con el artículo 9, para actuar como un agente se requiere una autorización de la Comisión, la cual será intransferible y podrá otorgarse para realizar actividades de intermediación en los ramos y subramos (RASF, DOF-18-05-2001). Por ello, es importante conocer la autorización que tengan las personas encargadas de los seguros, ya que una certificación implica que el individuo encargado está capacitado técnicamente para operar en el sector asegurador.

El trabajo de los agentes de seguros es importante en la actividad aseguradora. A partir del desempeño de estos intermediarios se genera la confianza de las personas hacia estos productos. La labor de los mediadores en este sector depende, en gran medida, del nivel técnico que éstos posean para poder brindar una mejor asesoría a los clientes. Una asesoría que genere certidumbre al cliente, hará que cada vez más personas crean en los seguros y los vean como una forma inequívoca de inversión y protección.

Dentro del tema de seguros existen conceptos desconocidos para el público en general. Sin embargo, es aquí cuando los agentes deben aclarar las dudas, así como explicar los escenarios posibles ya sean positivos o negativos a partir de la compra del seguro. Del desempeño de los agentes de seguros en el mercado, depende el nivel de desarrollo del sector en cuestión. Un intermediario debería proporcionar información de las coberturas, asesorar y brindar las mejores alternativas para poder satisfacer la necesidad del cliente, a manera de proveer la mejor protección que se ajuste a los intereses del usuario.

Asimismo, el trabajo de los intermediarios de seguros es fundamental para la comprensión del servicio para la población. En este sentido, la labor del agente no sólo es vender un seguro, esta actividad va más allá. El mediador debe brindar orientación profesional en materia de seguros, ya que con la compra de una cobertura, el agente está vendiendo, a su vez, una protección y mayor seguridad a los implicados.

CLASIFICACIONES DE LOS DISTINTOS TIPOS DE SEGUROS

En el país se vive día a día con un alto nivel de incertidumbre, por lo que todas las personas están expuestas al riesgo ya sea a la integridad personal, a la familia o a los bienes patrimoniales. Ante la amenaza latente de padecer un imprevisto se pueden tomar acciones para disminuirlo, como evitar, prevenir, limitar o trasladar el riesgo (Quesada y Rojas, 2009). Para mitigarlo, éste se traslada a las empresas aseguradoras a través del contrato de seguro, las cuales asumen las consecuencias económicas en caso de ocurrir algún siniestro. Es por ello que en el mercado de seguros existe una gran variedad

de productos que se ajustan a las necesidades de los usuarios, para protegerlos ante cualquier evento inesperado o siniestro.

El mercado asegurador se divide en diversos ramos, de acuerdo con la actividad en la que operan. Las operaciones autorizadas por la LISF (DOF, 4-04-2013) son vida, accidentes o enfermedades, y daños, los cuales a su vez se dividen en subramos. De esta manera los riesgos que se encuentren dentro de alguna de estas clasificaciones estarán cubiertos por alguna de las compañías aseguradoras. En la siguiente tabla se presentan algunas definiciones de los ramos de seguros.

Figura 1: Operaciones y ramos de riesgos que cubren las aseguradoras

Vida	Accidentes y enfermedades	Daños
De acuerdo con la ley, esta operación no se divide en ramos	Accidentes personales Gastos médicos Salud	Responsabilidad civil y riesgos profesionales, marítimo y transportes, incendio, agrícola y de animales, automóviles, crédito, caución, crédito a la vivienda; garantía financiera, riesgos catastróficos; diversos

Fuente: Elaboración propia con base en la LISF (DOF, 4-04-2013).

Como se puede observar, las operaciones de seguros, excepto los de vida, manejan características específicas en las que se amparan los riesgos posibles pertenecientes a ese ramo. De esta manera se puede notar que el rubro de daños es el que más riesgos abarca, ya que cubre por desastres naturales, financieros, de responsabilidad civil, entre otros. En cuanto al sector de accidentes y enfermedades existen tres tipos de coberturas: accidentes personales, gastos médicos y salud. Mientras que en los seguros de vida, anteriormente sólo se tenía una modalidad de este producto, la cual consistía en otorgar la suma asegurada a los beneficiarios. Sin embargo, a pesar de no ser reconocidos legalmente como los demás ramos, actualmente las aseguradoras han lanzado al mercado otras variantes de seguros de vida, como los seguros dotales y los educativos.

Los seguros dotales son un producto muy peculiar que ha adquirido preferencia en el mercado, debido a que combina tanto el ahorro como la protección al mismo tiempo. En caso de que el asegurado fallezca, se entrega la suma asegurada a los beneficiarios, y en caso de llegar con vida al final del periodo contratado (5, 10, 15 años o más) la compañía otorga el dinero aportado al asegurado (CONDUSEF, 2016). Este tipo de seguro de vida es una alternativa para fomentar el ahorro en personas que les cuesta

llevar a cabo este hábito, ya que con este producto el asegurado se ve de cierto modo obligado a aportar cantidades económicas periódicamente. Al mismo tiempo esta herramienta brinda la seguridad de estar protegido. Este tipo se seguros son una opción de un instrumento de protección y a su vez de inversión.

Por otra parte, los seguros educativos son una opción para salvaguardar la formación de los hijos cuando sean mayores de edad. Estos seguros también son un plan de ahorro para asegurar la formación académica para realizar una carrera universitaria. El contratante puede pagar de manera mensual, trimestral, semestral o anual las primas correspondientes hasta que venza el plazo acordado; cuando su hijo o hija sea mayor de edad, podrá recibir el ahorro, según lo pactado con la aseguradora (CONDUSEF, 2018). De esta manera, esta herramienta puede ser vista como una alternativa para que más jóvenes continúen con sus estudios superiores, al mismo tiempo que fomenta el ahorro familiar

De acuerdo con datos de la ENIF (2015) en el país existen 18 876 834 millones de adultos con un seguro de los cuales 14 071 916 cuentan con un seguro de vida (74.5 %), mientras que sólo 529 038 personas (2.8%) cuentan con un seguro de educativo. Por lo tanto, la preferencia por los seguros educativos aún es pequeña en el país. Sin embargo, al no contar con producto de este tipo, se está poniendo en riesgo la educación de los hijos.

También es importante mencionar que en cualquier modalidad de los seguros de vida es necesario poner atención al monto de la suma asegurada, las coberturas y los beneficiarios que se designen en la póliza. Adicionalmente, es importante mencionar que cada aseguradora se ajusta a las necesidades de cada persona. Existen seguros educativos que incluyen otros beneficios, como el pago de la suma asegurada en caso de enfermedad terminal, muerte accidental o invalidez de la persona que contrató el seguro. Mientras que los seguros dotales, en algunas aseguradoras, tienen la opción de realizar préstamos a los asegurados con un interés muy bajo. En general, los seguros de vida manejan características de ahorro, protección e inversión; a su vez, son una herramienta para poder invertir de manera confiable.

Por su parte, la operación de accidentes y enfermedades abarca tres ramos de riesgos asegurables. En la siguiente tabla se explica con detalle el funcionamiento de cada una de estas coberturas en esta área.

Figura 2: Coberturas asegurables en el área de accidentes y enfermedades

Accidentes personales	Gastos médicos	Salud
Este seguro protege la integridad personal, salud o vigor vital del asegurado por causa de un accidente, el cual tiene que ser externo, violento, súbito y fortuito. Cabe mencionar que este seguro también ampara la muerte, siempre y cuando sea generada por un accidente.	Estos productos amparan los gastos médicos como atención médica, gastos hospitalarios e intervenciones quirúrgicas , entre otros, que sean necesarios para la recuperación de la salud del asegurado, cuando se vea afectado por causa de un accidente o enfermedad.	Esta póliza cubre los gastos de consultas médicas, exámenes clínicos y de rayos x, revisiones preventivas y, en algunos casos, medicamentos. Estos seguros se encargan de cubrir servicios dirigidos a preservar y mantener un buen estado de salud.

Fuente: Elaboración propia con base en la CONDUSEF (2016) y la LISF (DOF, 4-04-2013)

A simple vista, los tres podrían tener el mismo objetivo: conservar a la salud y vitalidad del asegurado, por lo que se puede creer que sirven para lo mismo. Sin embargo, cada uno tiene características que los diferencian entre sí. El seguro de accidentes personales cubre las lesiones ocasionadas por una actividad violenta, súbita (sin aviso) y fortuita (de manera inesperada) e incluso el fallecimiento ocasionado por un accidente. Mientras que en los seguros de gastos médicos la protección aplica sólo cuando el o los beneficiarios padecen alguna enfermedad (CONDUSEF, 2016) A partir del siniestro, la aseguradora asume los gastos de hospitalización que estén estipulados en la póliza, hasta que el paciente recupere la salud de manera completa. Por su parte, los seguros de salud solo se encargan de preservar la salud a través de programas de prevención, consultas y tratamiento de enfermedades.

Los tres seguros señalados son de vital importancia, por ello, se recomienda contar cuando menos con alguno para resguardar la integridad física de las personas implicadas. Estos productos se vuelven necesarios, en especial cuando no se tiene acceso a la seguridad social (IMSS, ISSSTE o Seguro Popular). Además de que, desafortunadamente, en el país las atenciones en los sistemas de salud públicos no siempre son de lo más favorables. Por otra parte, un tratamiento en un hospital privado puede ser muy costoso, resultando un reto para las familias que requieran de los

servicios. Por lo tanto, contar con un seguro de la operación de accidentes y enfermedades podría ser una alternativa viable.

En la operación de daños es la en la cual se manejan más riesgos asegurables. Los seguros de daños, como su nombre lo dice, cubren los percances ocasionados por algún evento inesperado, que pueda perjudicar los bienes materiales o el patrimonio del asegurado. En la siguiente tabla se explican los riesgos de esta operación en el ramo asegurador.

Tabla 4: Ramos cubiertos en la clasificación de daños

1.-Responsabilidad civil y riesgos profesionales
2.-Marítimo y transportes
3.-Incendio
4.-Agrícola y de animales
5.-Automóviles
6.-Crédito
7.-Caución
8.-Crédito a la vivienda
9.-Garantía financiera
10.-Riesgos catastróficos
11.-Diversos

Fuente: Elaboración propia con base en la LISF (DOF, 4-04-2013).

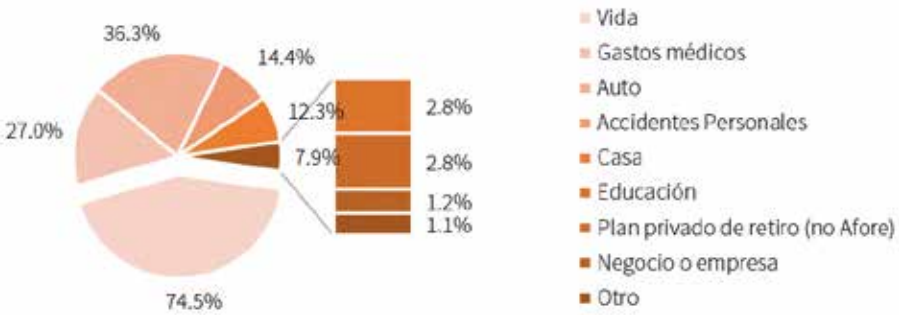
En la clasificación de daños se puede observar que prácticamente cualquier bien o evento puede asegurarse. Algunos seguros, como el de responsabilidad civil, cubren los daños ocasionados por errores o fallas en un contrato pactado de cualquier naturaleza, generalmente es usado por prestadores de servicios profesionales. Por su parte, el seguro marítimo y de transportes protege de los percances que puedan sufrir las mercancías durante su traslado. También existen pólizas que cubren daños ocasionados por la fuerza de la naturaleza, como los incendios y las que protegen a los campos de cultivo, así como a los animales de los peligros o enfermedades con las que puedan verse afectados. El seguro de autos es el más conocido, ya que cubre los daños ocasionados por el conductor del vehículo, ya sea a la integridad del propio asegurado o a terceros involucrados.

Por otra parte, algunas coberturas como las de crédito, caución, crédito a la vivienda y garantía financiera en general, apoyan las personas o instituciones en caso de fraudes, deudas o insolvencias económicas por parte de deudores o emisores de crédito o valores; mientras que los seguros por riesgos catastróficos protegen al asegurado de cualquier eventualidad impredecible, como fenómenos naturales. Asimismo, el área de diversos

protege a personas de cualquier riesgo ocasionados por cualquier otra eventualidad. Es por ello que los seguros son una herramienta indispensable para cualquier persona y su patrimonio familiar.

Los resultados de la ENIF (2015) revelan que en ese año sólo 18.9 millones de adultos contaban con un seguro, a diferencia de 2012, en el que 15.5 millones de usuarios disponían de estos productos. De igual manera, los seguros más utilizados en el país son los de vida, gastos médicos, auto, accidentes personales, casa, educación, de retiro y de negocio. La preferencia por estos artículos intangibles ha sido desproporcionada, ya que el grueso de la población se dirige en mayor medida a los seguros de vida. En la siguiente gráfica se puede observar la distribución de ventas respecto a estos productos.

Gráfica 1[10]: Preferencia de los seguros en México



Fuente: Elaboración propia con base en la ENIF (2015).

De acuerdo con los datos señalados, el seguro de vida es el más usado debido a que, del total de los adultos con un seguro, el 74.5%, tiene un seguro de vida; le sigue el de gastos médicos con el 27%, después el de auto con 36.3%; el de accidentes personales con 14.4 %, el de casa con 12.3%; el seguro de educación así como el plan privado de retiro con 2.8%; el de negocio con 1.2%, y otro tipo de seguro sólo 1.1% . Con los datos expuestos, se puede observar que los seguros de educación y de plan privado para retiro son los instrumentos menos utilizados por los adultos del país.

Se puede observar que el sector asegurador posee una diversidad de productos, los cuales están dirigidos para casi cualquier sector de la eco-

10. La ENIF señala que la suma de los porcentajes es mayor a 100%, debido a que algunas personas mencionaron tiene más de un seguro.

nomía. Sin embargo, en el país la preferencia por los seguros aún es baja, incluso por los seguros de educación y ahorro, los cuales pueden ser de suma importancia en el futuro. Todo esto a pesar de que actualmente el mercado de seguros se encuentra diversificado.

ESTADÍSTICAS DEL SECTOR SEGURADOR

El sector asegurador posee una diversidad de productos, los cuales se enfocan en varios sectores de la economía. De acuerdo con las operaciones de seguros, mencionadas anteriormente, éstas cubren las áreas de vida, accidentes personales y daños. En este apartado se mostrarán las aseguradoras que integran cada ramo, así como las que son líderes en el mercado en general y en las respectivas áreas de seguros. En la siguiente gráfica se muestran los ramos en los que las compañías aseguradoras se especializan.

Tabla 5: Oferta de empresas aseguradoras por ramos autorizados

Ramo asegurable	Vida	Accidentes y enfermedades	Daños, sin autos	Autos	Salud	Pensiones	Garantía financiera	Crédito a la vivienda
Número de empresas	45	42	53	42	9	9	1	1

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, 2017.

La tabla anterior señala que en el país el seguro de daños es el que más empresas ofrecen al mercado; existe registro de 53 empresas que tienen este producto. A estas compañías le siguen las que ofrecen seguros de vida (45), de accidentes, enfermedades y autos (42). Mientras que las compañías de pensiones y salud (9), crédito a la vivienda y garantía financiera (1) son las que menos aportan al mercado. Con estos datos se puede observar que el sector asegurador se basa en los ramos de vida, accidentes y enfermedades, daños y autos.

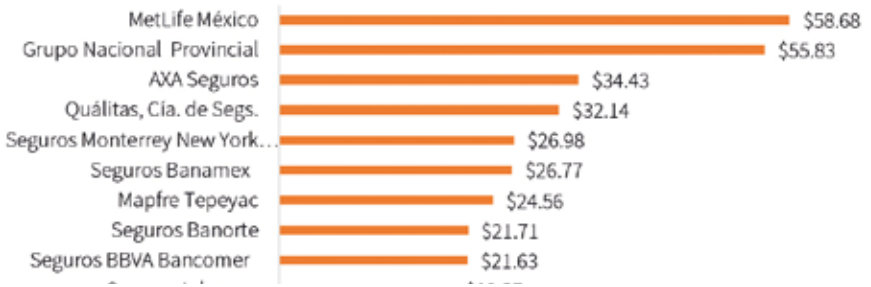
Existen empresas que se dedican a cubrir un solo riesgo, pero también existen otras instituciones que cubren una gran cantidad de eventos inoportunos. De esta manera, según la CNSF (2017), el mercado asegurador está integrado por 99 aseguradoras, de las cuales 46 ofrecen un solo tipo de seguro, mientras que 53 instituciones ofrecen de 2 a 4 productos de manera simultánea.

Como ejemplos se encuentran A.N.A. Compañía de Seguros, S.A. de C.V. y Aseguradora Patrimonial Vida, S.A., se especializan en seguros de autos y vida respectivamente. Mientras que empresas como AXA Seguros S.A. de

C.V., Seguros Sura S.A. de C.V. y Mapfre Tepeyac S.A. operan en el ramo de vida, accidentes y enfermedades, daños y autos al mismo tiempo. Fue así como las primas emitidas del sector asegurador al cierre del 2016 ascendieron a 447 637.8 millones de pesos, de los cuales, el 98.4% (440 512.4 mdp) correspondieron al seguro directo, así, las primas directas reportaron un incremento real anual del 9.3% respecto al año anterior (CNSF, 2017). Estas cifras revelan la importancia del sector asegurador en el país en años recientes, lo cual contribuye a la producción nacional.

De esta manera se puede observar que el mercado asegurador del país aún se encuentra en desarrollo, ya que la oferta se concentra sólo en cuatro de ocho productos registrados. La utilización de estos productos genera un impacto en el mercado interno de seguros. A continuación se puede observar la participación en el mercado de algunas aseguradoras.

Gráfica 2: Aseguradoras con mayor participación en el mercado, de acuerdo con el total de primas vendidas (billones de pesos).



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, 2017.

Con los datos anteriores se pueden observar las 10 compañías con mayor participación el mercado asegurador del país. En esta clasificación MetLife México ocupa la primera posición con $58.68 billones de pesos (bdp) en primas, lo que es igual al 12.2 % del total. En este sentido, el total de primas en el mercado fue de $482.82 bdp. A su vez, la decena de empresas expuesta abarca el 66.8 % del total del mercado ($322.61 bdp), a su vez que el resto de las aseguradoras en conjunto ocupan 33.2 % (160.21 bdp). De esta manera, las instituciones señaladas en el gráfico anterior pueden considerarse como las mejores empresas aseguradoras del país, ya que dominan el mercado de seguros. Asimismo, es necesario conocer qué ase-

guradoras son empresas confiables en cada operación (vida, accidentes y daños).

Gráfica 3: Aseguradoras con mayor participación en el ramo de vida (billones de pesos)

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, 2017.

En la operación de vida existen 45 empresas especializadas, de las cuales, las 10 empresas señaladas en la gráfica anterior aportan $162.47 bdp, lo que es igual al 84.5 % del total del mercado. Mientras que el resto de las compañías sólo contribuyen con $29.74 billones de pesos, esto significa, el 15.5 % del total del sector. Además, en este rubro, MetLife México ocupa el primer puesto, con $47.57 bpd en primas, registrando un 24.8 % del total. El total de las primas en esta clasificación generó $192.21 bpd. Por lo tanto, estas organizaciones pueden ser consideradas como las mejores opciones en la operación de vida.

Del mismo modo, es necesario comparar a las empresas que sobresalen en el mercado de accidentes y enfermedades. En la siguiente gráfica se puede observar dicha clasificación en este ramo de la actividad aseguradora.

Gráfica 4: Aseguradoras con mayor participación en el ramo de accidentes y enfermedades (billones de pesos)

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, 2017.

Con las cifras anteriores se pueden ver a las 10 mejores empresas en el área de accidentes y enfermedades de un total de 41 entidades. La decena de compañías expuestas suman $64.58 bdp, lo que equivale al 88.5 % del total del mercado, mientras que el resto sólo alcanza la suma de $8.38 billones de pesos, es decir, un 11.5 %. A su vez, la aseguradora Grupo Nacional Provincial (GNP) es la que domina este mercado, con $17.20 billones de pesos como resultado de primas directas, lo que equivale al 23.6 % del total. En este caso, el total del sector registró $72.96 bdp en primas directas. A partir de estos datos, dichas empresas pueden ser consideradas como las que dominan el sector de accidentes y enfermedades en el país.

Siguiendo con el orden, es momento de analizar la información del sector de daños; cabe mencionar que esta clasificación no incluye el sector automotor, debido a que muchas empresas aseguradoras lo consideran como ramo independiente. En la siguiente gráfica se puede observar un listado de las empresas con mayor participación en el mercado de daños.

Gráfica 5: Aseguradoras con mayor participación en el ramo de daños (billones de pesos)

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, 2017.

En la gráfica anterior se puede ver al grupo de diez empresas con mayor participación en el mercado de daños, el cual está integrado por 54 compañías aseguradoras. En este caso se puede ver que la empresa Quálitas, Cía. de Segs. es la que domina este sector con $32. 14 bdp, lo que representa el 16.7 % del total. El conjunto de las empresas señaladas abarcan el 70.4 %, lo que equivale a $135.36 bdp. A su vez, el resto de las compañías comprenden el 29.6 % con $56.96 bdp. La suma total de primas en el ramo de daños de todas las compañías fue de $192.32 bdp. De esta manera, se puede considerar a Quálitas, Cía. de Segs. como la mejor empresa para cubrir daños de cualquier tipo.

Cabe mencionar que el seguro de autos se analizará por separado de del seguro de daños, ya que la mayoría de empresas reconocen este producto como otro ramo, a pesar de que pertenezca a la operación de daños de acuerdo con la ley. Por ello, ahora se analizará la información de las empresas que ofrecen seguros de automóviles.

Gráfica 6: Aseguradoras con mayor participación en el ramo de automóviles (billones de pesos)

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, 2017.

El área de automóviles cuenta con 38 empresa autorizadas, de las cuales la gráfica expone sólo las diez con mayor número de primas. En este rubro, Quálitas, Cía. de Segs. vuelve a mostrarse como líder del mercado con $32.14 bdp en primas, lo que es igual al 31.3% del total. A su vez, el decenio de empresas expuestas participa con el 87.6% al total, lo que es igual a $89.98 bdp; el resto de las compañías sólo contribuye con el 12.4%, es decir $12.70 bdp. De esta manera, el sector de automóviles suma $102.69 bdp, por lo tanto, se puede considerar a estas aseguradoras como las mejores en este ramo.

En el sector de seguros de salud, sólo se tiene registro de nueve empresas dedicadas a esta actividad. En la siguiente gráfica se puede ver la clasificación de estas compañías, de acuerdo con el total de primas directas.

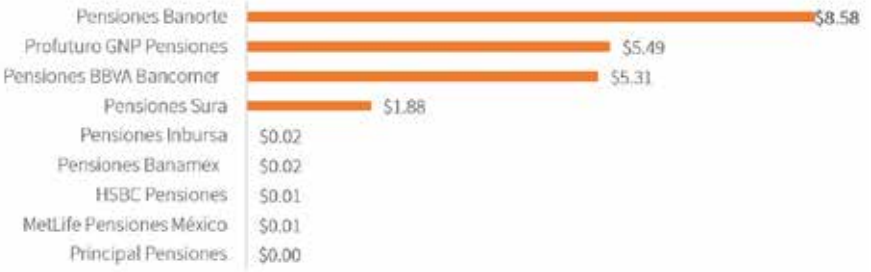
Gráfica 7: Participación de aseguradoras
en el ramo de salud (billones de pesos)

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la
Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, 2017.

En el caso del sector salud, las empresas señaladas en la gráfica anterior son las que integran todo el mercado. De este modo, se observa que AXA Salud es la compañía que domina, por mucho, en esta área de seguros, con $1.67 bdp en primas. Esta empresa por sí sola, representa el 47.3 % del total. Por su parte, las restantes ocho aseguradoras en conjunto integran el 52.7 % con 1.85 bdp en primas. El total del sector suma $3.52 bdp respecto a las primas directas. Con las cifras mostradas se puede afirmar que, de acuerdo con las primas emitidas, AXA Salud puede ser considerada como una de las mejores empresas para cubrir riesgos de la operación de salud en país. Además, se puede observar que los seguros de salud son poco demandados en el territorio nacional.

Por otra parte, también existen los seguros privados de planes para el retiro o pensiones, los cuales funcionan como las conocidas administradoras de fondos para el retiro (Afores) de los trabajadores insertados en el sector formal. La diferencia de estos seguros a las Afores es que se pueden contratar sin importar que el usuario sea trabajador formal o informal. En la siguiente gráfica se muestran las empresas que ofrecen estos productos, clasificadas de acuerdo con el monto en primas directas.

Gráfica 8: Participación de aseguradoras en el ramo de Pensiones (billones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, 2017.

En el caso de los seguros de pensiones, al igual que los seguros de salud, sólo existen 9 instituciones especializadas. En este sentido, se puede observar que Pensiones Banorte es la empresa que lidera esta área con $8.58 bdp en primas; esta firma por sí sola abarca el 40.3 % del total. Sin embargo, instituciones como Profuturo GNP Pensiones, Pensiones BBVA Bancomer y Pensiones Sura, también sobresalen este sector contribuyendo con $5.49 bdp (25.7 %), $5.31 bdp (24.9 %) y 1.88 (8.8 %), respectivamente. En conjunto, estas 4 compañías abarcan el 99.8 % del total del mercado de seguros de pensiones con $21.26 bdp en primas, mientras que el resto de aseguradoras sólo contribuyen con el 0.2 %, lo que representa apenas $0.05 bdp o $53 144.91 millones de pesos. La suma total de primas en el mercado de seguros de pensiones fue de $21.31 billones de pesos. De esta manera, se puede observar un dominio de cuatro empresas, formando una competencia oligopólica en este sector.

Por otra parte, en los ramos de garantías financieras y crédito a la vivienda sólo se cuenta con una empresa aseguradora para cada tipo de seguro. La compañía MBIA México se encarga de cubrir los seguros de garantías financieras, asimismo Seguros de Crédito a la Vivienda SHF protege los créditos a la vivienda. La primera registró a finales de 2017 una cantidad de $16 314. 61 millones de pesos (mdp) en primas, mientras que la segunda $482 673.60 mdp por concepto de primas directas, cada una en sus respectivos sectores. Por lo tanto, en estos rubros de seguros se puede observar un dominio monopólico de los mercados de garantías financieras y créditos a la vivienda.

Los sectores de pensiones, garantías financieras y crédito a la vivienda están abarcados por una minoría de empresas. Sin embargo, estos productos aún no son de uso común en el país como los demás seguros, a pesar de que existe un marco legislativo para su adquisición. De esta manera, con la finalidad de informar al lector sobre la toma de mejores decisiones en materia de seguros se presenta una tabla resumiendo a las empresas líderes de cada ramo asegurador, de acuerdo con la información presentada en las gráficas anteriores.

Tabla 6: Empresas líderes en los sectores autorizados

Empresa líder del mercado	Ramo	Participación con la que domina el mercado
MetLife México	Vida	24.8 %
GNP	Accidentes y enfermedades	23.6 %
Quálitas, Cía. de Segs.	Daños	16.7 %
Quálitas, Cía. de Segs.	Automóviles	31.3 %
AXA Salud	Salud	47.3 %
Pensiones Banorte	Pensiones	40.3 %
MBIA México	Garantía financiera	100 %
Seguros de Crédito a la Vivienda SHF	Crédito a la vivienda	100 %

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, 2017.

Las empresas mostradas en la tabla anterior son las que lideran el mercado en cada uno de los ramos correspondientes, por lo cual, estas empresas podrían ser las más confiables para adquirir algún tipo de seguro. Sin embargo, se puede observar un dominio oligopólico en el sector de salud y pensiones, ya que estas empresas participan con casi la mitad del mercado en cada sector. Por su parte, en los rubros de garantía financiera y crédito a la vivienda se ve una competencia monopólica en cada sector. En estos sectores se puede observar un dominio oligopólico y monopolizado por razones como falta de asesores expertos en el tema para operar en este sector, escasa demanda del producto, desconocimiento de los seguros de pensiones, entre otras cosas. Sin embargo, se podría esperar un crecimiento a futuro en el área de pensiones, debido a que el sistema de pensiones en México está a punto de colapsar y muchas personas ya no podrán disponer de este apoyo federal.

En resumen, en este apartado se pudo conocer, con base en datos de fuentes oficiales, a las empresas que se encargan de cubrir los riesgos mencionados, ya que algunas se especializan sólo en uno y otras cubren diversas operaciones de manera simultánea. Además, con las clasificaciones expuestas se puede saber qué aseguradoras son las líderes del mercado en general y a su vez, cuáles son las mejores en cada ramo de seguros. Todo esto con la finalidad de poder brindar una mayor información a los usuarios de estos productos financieros, así como crear mayor certidumbre y confianza en la población para conseguir estos productos.

CONCLUSIONES

Los seguros son una parte fundamental de la educación financiera, ya que son una alternativa para invertir dinero a cambio de una protección. Sin embargo, no conocer su funcionamiento puede traer consecuencias adversas a las finanzas personales. Es por ello que se vuelve necesaria la enseñanza sobre conceptos, funcionamiento y características de estos productos con la finalidad de cambiar la concepción que de ellos se tiene.

Los seguros son una herramienta muy importante para proteger la integridad personal y familiar, así como el patrimonio de los usuarios. Con un conocimiento sólido sobre el tema podrá apoyar una toma de decisiones adecuada que beneficie a los involucrados. En este estudio se analizaron referencias históricas, conceptos básicos, principales actores que intervienen en la contratación del seguro, así como datos que justifican la importancia del uso de estos productos.

Con la información expuesta, se pudo corroborar que desde tiempos remotos, la protección ha sido una parte importante en la sociedad para la cuidar de las mercancías y prevenir a la actividad de comercial de algún imprevisto. Los pobladores de esa época buscaban la forma de protegerse o ayudarse para sobrevivir, eran solidarios y se ayudaban mutuamente. El seguro marítimo fue el precursor de todos los productos y leyes de seguros que se conocen hoy en día.

En esta investigación se expuso información sobre conceptos básicos en el tema de seguros, los cuales, para un gran número de usuarios, aún son desconocidos. Asimismo, se dieron a conocer las clasificaciones y los distintos tipos de seguros que se ofrecen en el mercado nacional. De igual manera se expusieron las funciones y obligaciones de los intermediarios en la contratación de estos productos, es decir de los agentes de seguros. Todo esto con la finalidad de dar a conocer a los usuarios la información básica para que tomen la mejor decisión al momento de contratar un producto de estas características.

La falta de información sobre estos productos justifica por qué sólo el 18.9 % del total de la población adulta cuenta con algún tipo de cobertura.

Además, es importante mencionar que en comparación con otros países, el sector asegurador de México se encuentra en un bajo desarrollo, ya que aporta al PIB apenas 2.1 %; dicha cifra se encuentra por debajo del promedio en Latinoamérica,que registró un 3.1 %. Por lo tanto, sería necesario orientar políticas públicas hacia este sector, ya que tiene potencial para ser uno de los referentes en el desarrollo del país. Es por ello que contar con la información básica en materia de seguros es fundamental para tomar una buena decisión de inversión, al mismo tiempo que coadyuva al desarrollo económico de dicho sector.

Asimismo, se mostraron datos estadísticos que justifican la importancia del uso de las coberturas de seguros y la preferencia de las personas por los distintos productos de este sector. De igual forma, se dio información sobre las mejores aseguradoras del mercado, al mismo modo que las empresas líderes en cada ramo de protección, todo esto de acuerdo con fuentes oficiales. Con esto, los usuarios podrán estar mejor informados y serán capaces de elegir la compañía que más se ajuste a sus necesidades.

Además, con las condiciones económicas y sociales que se viven hoy en día, los seguros se vuelven un tema de mayor interés. Sin embargo, el sector asegurador aún no cuenta con las herramientas necesarias para proporcionar información adecuada sobre este tema a los usuarios. Para difundir el uso correcto de estos instrumentos en la población en general se requiere de programas de enseñanza de las mismas aseguradoras o por los agentes de seguros. Empero, este tipo de educación debe impartirse de manera integral en las aulas desde edades tempranas, al igual que en la familia.

En este sentido, las políticas públicas deben focalizarse en esta parte del sistema financiero, para generar una mayor formación de especialistas en seguros, capacitar de mejor manera a los agentes o incluso convertir esta labor en una licenciatura del área económico-administrativa, que se pueda ofrecer en las universidades o por las mismas aseguradoras de manera más profesional. Con un mayor número de personas capacitadas se podrá enseñar a instruir a personas sobre los conceptos y el uso correcto de estos instrumentos.

Por lo anterior, se espera que la información presentada en este capítulo sirva a la población en general para tomar decisiones inteligentes respecto a los seguros. Del mismo modo, se espera haber dado a conocer más sobre los seguros para disminuir el nivel de incertidumbre que se tiene en cuanto a estos productos. Actualmente, con la diversificación de los productos que ofrecen las seguradoras, así como el gran número de aseguradoras que existen en el país, los seguros se vuelven cada vez un instrumento accesible para cualquier sector de la población, incluso mejor que otros que integran el sistema financiero.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF). (2016). *Crónica de dos siglos del seguro en México*. Recuperado de https://www.gob.mx/cnsf/documen tos/historia-en-seguros-y-fianzas.

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF). (2016). *Siglo y Medio de Supervisión del Seguro en México*. Recuperado de https://www.gob.mx/cnsf/ documentos/historia-en-seguros-y-fianzas.

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). (2016). *Seguros, anticípate al riesgo*. Recuperado de: https://eduweb.condusef.gob.mx/EducaTuCartera/cuadernos.html.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNVB). (2017). *Reporte Nacional de Inclusión Financiera 8*. Recuperado de: https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/divulgacion-de-inclusion-financiera-26625.

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF). (2017). *Anuario Estadístico de seguros y fianzas 2016*. Recuperado de: https://www.gob.mx/cnsf/documentos/anuarios-estadisticos-26267?idiom=es.

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). (2018). *Multas impuestas por condusef por tipo de institución financiera*. Recuperado de: https://www.gob.mx/condusef/documentos/estadistica-de-condusef-2018?idiom=es.

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). (2018). *Proteja su dinero* (219), 1-47. Recuperado de: http://www.condusef.gob.mx/Revista.

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF). (2018). *Revista Actualidad en Seguros y Fianzas*, 2017 (106). Recuperado de: http://www.cnsf.gob.mx/Difusion/SintesisCoyuntura/Paginas/ Sector_Asegurador.aspx.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) y Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNVB). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), (2015). Recuperado de https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/medicion-de-inclusion-financiera.

Hidalgo, N., Altarmirano, J.R., y Zapata, E. (2005). Microfinanzas y reducción de la vulnerabilidad: propuestas de microseguro para Veracruz, México. Espiral, Estudios sobre Estado y Sociedad (Guadalajara), 11(32), 11-48.

Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas. Diario Oficial de la Federación, 4 de abril de 2013.

Ley Sobre el Contrato de Seguro. Diario Oficial de la Federación, 31 de agosto de 1935.

Reglamento de Agentes de Seguros y Fianzas. Diario Oficial de la Federación,18 de mayo de 2001

Marenco, E. (2010) El control de las empresas de seguros privados en la legislación nicaragüense. La protección del consumidor. *Revista de Derecho, (14), 227-278.*

Micro Insurance Centre. (2016). *El panorama de los microseguros en América Latina y el Caribe: Un mercado cambiante*. Recuperado de: http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/marketdevelopment/supply-studies/panorama-del-microseguro-en-americalatina-y-el-caribe-2014-nota-descriptiva-preliminar.html.

Moreno, E., García A., y Gutiérrez L. (2017), Nivel de educación financiera en escenarios de educación superior. Un estudio empírico con estudiantes del área económico-administrativa. *Revista Iberoamericana de Educación Superior, 8(*22),163-183.

Quesada, F.J., y Rojas J.A. (2009). Antecedentes históricos de la previsión social. *Pecvnia: revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales,* (8), 307-323.

Raccanello, K., y Herrera E. (2014). Educación e inclusión financiera. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos (México)*, XLIV (2), 119-141.

Rueza, A. (2006). La seguridad social y sus antecedentes. *Revista Latinoamericana de Derecho Social,* (2), 283-340.

Sabater, A. (2017). El desarrollo del sector asegurador y el crecimiento económico: un análisis empírico para 47 países. *Economía y Sociedad, 22(52),88-* 109. DOI: http://dx.doi.org/10.15359/eys.22-52.5

Velandia, M. (1998). LOS INTERMEDIARIOS DE SEGUROS. *Revista de Derecho Privado, (3)*, 127-150.

CAPÍTULO 6

CRÉDITOS HIPOTECARIOS PÚBLICOS Y PRIVADOS: ¿QUIÉNES SON LOS BENEFICIARIOS?

VANIA DEL CARMEN LÓPEZ TOACHE
LUIS AUGUSTO CHÁVEZ MAZA
ARIADNA HERNÁNDEZ RIVERA

RESUMEN

La propiedad de una vivienda es un activo de gran importancia para los hogares, pues ofrece resguardo y comodidad a la familia, y permite reproducir las actividades productivas de los responsables del hogar. En México, poco más de 11 millones de viviendas son habitadas por familias que no son propietarias del inmueble, lo que representa el 47% del total. Ante tal circunstancia, la política de vivienda es un tema de importancia para su estudio. En el presente artículo, por medio de un estudio documental, se analiza la política de vivienda implementada en los últimos años, la cual se ha centrado en el otorgamiento de créditos públicos y fomentando el otorgamiento de créditos privados. Complementariamente, a partir de un estudio estadístico que emplea un modelo logístico multivariable, se identifica que el financiamiento público está enfocado a hogares con trabajos formales e ingresos medios; en tanto, el crédito privado es otorgado a los hogares de altos ingresos. Por tanto, los sectores de bajos ingresos son excluidos de cualquier tipo de financiamiento

Palabras claves: *créditos hipotecarios, Infonavit, México*.

INTRODUCCIÓN

La política habitacional en México se genera, principalmente, a través del crédito hipotecario. Con base en la ENIGH (2016), en México, los ingresos corrientes promedios trimestrales por hogar son de $46 521 trimestrales, es decir $15 507 mensuales. Dichos valores contrastan con los datos obtenidos de la misma fuente, en la que los tipos de financiamiento a la vivienda, tanto público como privado, se ubican en hogares con ingresos mayores a los $60 000 trimestrales ($20,000 mensuales). Ante estos resultados,

el Estado debería tener una participación más activa en el financiamiento a la vivienda de los sectores con ingresos bajos, ya que indudablemente es una necesidad social que incide en la reproducción de las capacidades de producción de las personas.

En México, las instituciones públicas y privadas que ofrecen financiamiento hipotecario son las instituciones de seguridad social que dependen del tipo de prestación con la que cuente el trabajador y en la que esté registrado; destacan el Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) y el Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (Fovissste).

Por el lado privado está la llamada banca de primer piso (banca comercial) o las sociedades finacieras de objeto limitado (sofoles), a las cuales, la población general puede acceder siempre que tenga solvencia y cuente con un buen historial crediticio.

No obstante, desde la década de los noventa, el financiamiento de vivienda en México se ha concentrado en créditos puente para la producción de vivienda y en créditos hipotecario para la adquisición, estimulando la mayor participación de los intermediarios financieros.

Las políticas del Infonavit y Fovisste han apuntado hacia la gestión financiera de créditos a la vivienda a trabajadores ubicados en el sector formal, bajo un sistema de cuentas individuales. En tanto, la banca comercial se ha inclinado más por financiar al sector de la población con mayores ingresos, con altos costos de financiamiento y, a su vez, las sofoles han perdido presencia a partir de la crisis de 2008, ya que resultaron las más afectadas en términos de insolvencia. Por tanto, no se ha logrado una política habitacional en México que incida en que la población de bajos ingresos tenga acceso a este tipo seguridad social.

El interés del presente trabajo se centra en analizar el financiamiento a la vivienda en México; por un lado, las principales reformas en las instituciones públicas y privadas que incidieron en el crédito hipotecario, y por otro lado, evaluar las características demográficas de los hogares mexicanos que cuentan con un crédito hipotecario, para identificar la tendencia de exclusión de los hogares con menores ingreso.

La metodología que se utilizará será cualitativa y cuantitativa, ya que se describirán los principales cambios llevados a cabo en términos de funciones, estructura y participación de mercado del Fovissste, Infonavit, Fonhapo, así como de la banca múltiple y sofoles. Aunado a ellos se utilizará estadística de distintas bases de datos como el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y el Banco de México (Banxico) para analizar la estructura de mercado y sociodemográfica del mercado hipotecario en México.

El trabajo estará constituido por cuatro apartados: en el primero se describirán la principales reformas y el contexto actual del crédito hipotecario y las principales fuentes de financiamiento; en el segundo apartado se analizarán las características de la oferta y la demanda del crédito a la vivienda, tanto público como privado; en el tercer apartado se realizarán distintos cruces estadísticos relacionados con los requisitos de acceso a créditos hipotecarios, y finalmente, se mencionan las conclusiones del trabajo.

1. EL CRÉDITO HIPOTECARIO EN MÉXICO: REFORMAS FINANCIERAS Y CONTEXTO ACTUAL

La vivienda es un elemento de los "costos del hombre" (Vidal, 2009), que Perroux define como una necesidad social que permite la reproducción de las capacidades de producción de hombres y mujeres. La adquisición de vivienda es una de las inversiones más importantes para las familias en México (Díaz, 2012).

Para que las familias puedan adquirir una vivienda deben contar con un algún mecanismo de ahorro o disponer de créditos hipotecarios accesibles. Sin embargo, existen algunos factores socioeconómicos como bajos salarios, desempleo, trabajo informal, desconfianza de la población de ahorrar en entidades financieras, falta de información financiera, entre otros, que podrían limitar la creación de ahorro. Por tanto, un crédito hipotecario queda reducido a un pequeño grupo de la población que demanda una vivienda, el cual se refiere, principalmente, a aquella con ingresos medios o altos y trabajadores ubicados en el sector formal (Díaz, 2012).

Desde la década de los noventa el esquema de vivienda en México se ha focalizado, fundamentalmente, en créditos puente para la producción de vivienda y en créditos hipotecario para la adquisición, estimulando la mayor participación de la banca e intermediarios financieros como las sofoles.

Actualmente existen tres fuentes de financiamiento para las viviendas que se están pagando: créditos con instituciones públicas como Infonavit, Fovissste, Fondo Nacional de Habitaciones Populares (Fonhapo) (82.32%); instituciones financieras privadas como la banca comercial, sofoles o cajas populares (16.18%), y recursos propios o créditos informales provenientes de préstamos de amigos y familiares (1.50%) (ENIGH, 2016).

A continuación, se describe cada una de las principales fuentes de financiamiento y sus principales cambios y transformaciones que se han dado de la década de los noventa a la actualidad:

a) Infonavit: Por un lado, el Infonavit es el pilar fundamental de la política habitacional de México. Desde 1972, que se creó, su principal objetivo

era dar cumplimiento al derecho constitucional a la vivienda de todo trabajador, el cual tenía como principal recurso la cuota patronal del 5% del salario. Su objetivo principal era proporcionar vivienda a bajo costo a los trabajadores (información obtenida del portal de Infonavit, consultado el 23 de junio de 2018).

En 1992, el Infonavit abandona su objetivo y delega esta función paulatinamente al sector privado, para centrarse en la gestión financiera a través del otorgamiento de créditos hipotecarios a trabajadores ubicados en el sector formal, bajo un sistema de cuentas individuales (Díaz, 2012).

En este año también inicia la operación del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) en México. El Infonavit deja de constituir el fondo de ahorro con las aportaciones de sus derechohabientes y comienza a integrar con éstas la subcuenta de vivienda. La Ley del Infonavit se reforma en varias de sus partes; entre ellas, destaca la desaparición de la continuación voluntaria, la devolución del fondo de ahorro al trabajador cuando cumple 65 años, la ampliación del plazo para el pago del crédito a 30 años, la posibilidad de otorgar al trabajador una prórroga para el pago de su crédito por doce meses en caso de pérdida de empleo sin causar intereses (información obtenida del portal de Infonavit, consultado el 23 de junio de 2018).

b) Fovissste. Entidad también creada en 1972, que tiene el objetivo de otorgar créditos hipotecarios a los mexicanos que laboran en una institución pública.

En 1991 el Fovissste se transformó en un organismo financiero para ampliar su cobertura y así atender a un mayor número de derechohabientes, a través de las líneas de crédito operadas por un sistema de subastas de prerregistro. Asimismo, el plazo para liquidar se amplío a 30 años, con amortizaciones del 30% sobre el salario base (información obtenida del portal de Fovissste, consultado el 23 de junio de 2018).

c) Fonhapo. El objetivo de este organismo es atender las necesidades de vivienda digna y sustentable de la población con ingresos por debajo de la línea de bienestar, a través de programas de subsidios, esquemas de financiamiento y garantías, asimismo satisfacer las necesidades de vivienda de los hogares en situación de pobreza para que, a través de un subsidio, adquieran, construyan o mejoren su vivienda y consoliden su patrimonio familiar.

Una de las modificaciones más importantes se realizó 2 de junio de 2003 ya que se establecieron los fines de éste, entre los que destacan: otorgar créditos a través de intermediarios financieros para desarrollar programas de vivienda urbana y rural; otorgar subsidios conforme a los programas que opera y las reglas respectivas y con base en los recursos que le sean asignados dentro del Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal

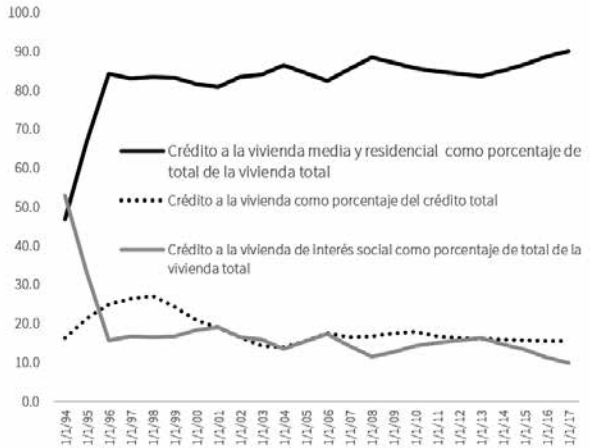
correspondiente. En el año 2013, el Fonhapo dejó de estar coordinado por la Secretaria de Desarrollo Social (Sedesol) y quedó sectorizado a la Secretaría de Desarrollo Agrario Territorial y Urbano (Sedatu) (información obtenida del portal de Fonhapo, consultado el 23 de junio de 2018).

d) Banca comercial. La banca múltiple tiene el propósito de captar el ahorro e inversión de la población, y después ofrecerlo por medio del crédito. El ofrecer y otorgar créditos tiene como objetivo, brindar a las personas la posibilidad de tener un nivel de vida más estable, al manejar los flujos de ingreso y consumo (Salmerón *et al*., 2017).

La banca privada en México ha tenido diversas transformaciones: desregulación, expansión, crisis, estatización, privatización y extranjerización (Clavellina, 2013). Sin embargo, es la privatización de la banca a principios de la década de los noventa, y su posterior extranjerización, lo que ha impactado en gran medida la estructura del crédito hipotecario en el país.

Si bien, antes de la privatización, según datos de Banxico el crédito hipotecario en 1994 se ubicaba en un 16.4%, para el año 2017 este dato se encontraba en un 15.6%, es decir por debajo de las cifras esperadas que se pretendía que aumentarían con la entrada de filiales globales en el país, debido a la supuesta mayor oferta de crédito que se generaría. Aunado a ello, si se observan los datos por tipo de segmento (Interés social y medio residencial como proporción del crédito total a la vivienda), son aún más reveladores, ya que en 1994 el primero se ubicaba en 53% y el segundo rubro en 47%, mientras que para el año 2017 el de interés social disminuyó hasta el 9.9% y el segmento medio y residencial aumentó hasta un 90.1% (ver gráfica 1).

Gráfica 1. Crédito a la Vivienda de la banca comercial por segmentos en México, 1994-2017

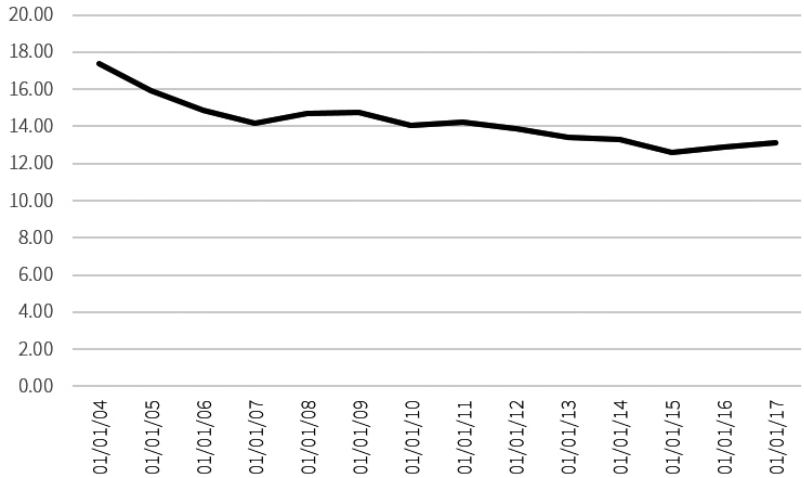


Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida del Banxico.

Aunado a esto, el sector bancario en México es sumamente concentrado, ya que según información de la CNBV tan sólo cinco bancos (BBVA Bancomer, Santander, Banamex, Banorte y HSBC), tienen cerca del 70% de los activos totales y la cartera total de crédito.

Por otro lado, con base en el Banxico, el costo anual total (CAT) promedio de los bancos y sofoles sigue siendo muy alto, no obstante que se ha tenido una disminución de cuatro puntos porcentuales del año 2004 al 2017 de un 17.35% a un 13.13%, el costo del crédito hipotecario es aún alto (ver gráfica 2).

Gráfica 2. CAT promedio de créditos hipotecarios en pesos a tasa fija en México, 2004-2017



Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida del Banco de México.

Las sofoles son entidades reguladas y autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) para operar y realizar operaciones de crédito en el sector para el que hayan sido autorizadas (Información obtenida del portal de la CNBV, consultado el 24 de junio de 2018). Surgen en el año de 1993, previo a la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC). Fueron muy importantes en el otorgamiento del crédito entre 1999 y 2006, y en sectores como el hipotecario y automotor su cartera fue mayor a la de la banca comercial durante algún tiempo (Rodríguez, 2013).

Durante la crisis de 2008-2009 las sofoles hipotecarias fueron las más afectadas del sector en México, ya que los inversionistas se mostraron renuentes con las hipotecas; aunado a ello, el aumento de su cartera venci-

da, tanto de crédito puente como de individual, provocó insolvencia, llevando a algunas a la quiebra. No obstante, esta situación no generó una crisis sistémica.

Es importante señalar que a partir del 18 de julio de 2013, debido a la derogación de los apartados de la ley que les daba origen, las sofoles dejaron de ser consideradas entidades financieras autorizadas y reguladas en los términos de la Ley de Instituciones de Crédito y, en consecuencia, dejaron de ser supervisadas por la CNBV.

Las sofoles que decidieron continuar operando como entidades reguladas buscaron su transformación a alguna figura regulada y supervisada por la CNBV, antes de la fecha referida (información obtenida del portal de internet de la CNBV, consultado el 23 de junio de 2018).

La diferencia los institutos de vivienda con respecto a los bancos y sofoles, es que se encargan de los trabajadores ubicados en el sector formal, como los pertenecientes al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) para el caso del Infonavit, o al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) para el caso del Fovissste; mientras que para las organizaciones privadas su fondo está constituido por depósitos de ahorradores que financian diversas actividades, dentro de las cuales está el mercado hipotecario; el segmento está dirigido a la población con ingresos medios o altos, y es el empleo remunerado uno de los principales requisitos para ser seleccionado para un crédito hipotecario. De cualquier de las dos maneras, el demandante del crédito debe demostrar un ingreso estable para ser acreedor de un préstamo hipotecario.

Actualmente el Infonavit, después de diversas modificaciones institucionales, obtiene los recursos para financiar operaciones a través de aportaciones patronales, recuperación de cartera y emisión de bonos respaldado por hipotecas, es decir, la bursatilización hipotecaria, con lo cual se cubren los gastos los gastos de la emisión y el restante se utiliza para otorgar crédito a la vivienda.

Por otro lado, las sofoles se diferencian de los bancos en que sólo son intermediarios financieros para los institutos de vivienda y para los bancos privados, ya que para otorgar créditos hipotecarios, obtienen los recursos de préstamos bancarios que provienen de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) o emisión de instrumentos de deuda inscritos en el Registro Nacional de Valores, colocados mediante oferta pública en el mercado de valores, y no como los hacen los bancos comerciales, de los depósitos de los ahorradores.

Tanto los institutos de vivienda, intermediarios financieros, sistema financiero internacional y las Afores se relacionan entre sí mediante el Mercado de Valores (Díaz, 2012).

Se puede concluir del análisis de este apartado que la participación del Estado en el crédito a la vivienda en México es sumamente importante, sobre todo para atender a través de los institutos de vivienda a la población de menores ingresos. No obstante, desde la década de los noventa se ha profundizado un esquema de mayor incursión del sector privado, el cual no ha atendido a esta población objetivo.

De acuerdo con González (2005), las probabilidades de que la población de menor ingreso tenga acceso a la vivienda depende de la combinación de tres elementos: "1) el ahorro previo de los adquirientes (o alguna expresión del esfuerzo propio, no necesariamente de carácter monetario, para el caso de los estratos de mínimos ingresos); 2) un subsidio estatal directo, no reembolsable, en apoyo a la demanda de vivienda, y 3) con carácter complementario para los estratos con cierta capacidad de endeudamiento, un crédito hipotecario de largo plazo en condiciones de mercado" (González, 2005: 124).

2. FINANCIAMIENTO A LA VIVIENDA PÚBLICO VS. PRIVADO EN MÉXICO

Como ya se ha analizado en el apartado anterior, existen diversas formas de financiamiento para la vivienda en México, dentro de las cuales destacan las públicas como el Infonavit, Fovissste y Fonhapo, y las privadas, como los bancos comerciales y las sofoles.

Si se analiza la oferta de crédito hipotecario en México, con base en información obtenida de la CNBV al segundo trimestre de 2017, los datos arrojan las siguientes características:

1. La estructura de canalización del crédito a la vivienda está dividida de la siguiente manera: 56% lo concede el Infonavit, 14% Fovissste, 1% banca de desarrollo y 29% banca múltiple. Es decir, las instituciones del Gobierno son las dominantes en el segmento, el 70% del total del mercado.
2. La cartera de la banca múltiple clasificados por destino del crédito está estructurada de la siguiente manera: La adquisición de vivienda, ya sea nueva (37%) o usada (23%), es el destino principal casi con un 60% del mercado, 33% son crédito para mejoras, 4% sustitución de hipotecas, 2% para liquidez y 1% para construcción.
3. Los montos de crédito que ofrece la banca múltiple para la vivienda son: de 0-100,000 (15%); 100,000-350,000 (2%); 300,000-750,000 (15%); 750,000-1' 500,000 (30%); 1' 500,000-3' 000,000 (26%); mayor a 3' 000,000 (12%).

Asimismo, las características de la población por el lado de la demanda de crédito, son las siguientes:

1. De acuerdo con INEGI (2016), en 2016 se registraron 32 millones 873 mil 588 viviendas habitadas.
2. A partir de la ENIGH (2016) se identificó la titularidad de las viviendas habitadas: 11.97% son rentadas, 13.22% son prestadas, 10.58% son viviendas que se están pagando, 62.15% son viviendas propias, 1.145% están en litigio (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Tenencia de la vivienda en México, 2016

	Total de viviendas en México 2016	Rentada	Prestada	Propia y la están pagando	Propia	Intestada o litigio	Otra situación
Cantidad de viviendas	32`873,588	3`934,968	4`345,888	3`478,026	20`430,935	476,667	203,816
Porcentaje (%)	100	11.97	13.22	10.58	62.15	1.45	0.62

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH, 2016).

3. Asimismo, se pudo identificar que de las viviendas propias que aún se están pagando, 82.32% son créditos concedidos por alguna institución de Gobierno; 16.18% son créditos de un banco, una sofol o una caja de ahorro, y 1.50% son a través de recursos propios o préstamos de algún familiar o amigo (ver cuadro 2).
4. Al mismo tiempo del total de casas que ya son propias y que no están en proceso de pago, el 6.85% es crédito concedido por el Infonavit, Fovissste o Fonhapo; el 7.81% es de una sofol, banco o caja de ahorro, y finalmente el 85.34% es por recursos propios o préstamos de algún familiar o amigo (ver cuadro 2).

Cuadro 2. Tipo de financiamiento utilizado para pagar, construir, ampliar o modificar la vivienda, 2016

Tipo tenencia	Total de viviendas	Contrató un crédito Infonavit, Fovissste o Fonhapo	Contrató un crédito bancario, en una Sofol o caja de ahorro u otra institución	Utilizó recursos propios o recurrió a un préstamo de algún familiar o amigo
Propia y la están pagando	3`478,026	82.32%	16.18%	1.50%
Propia	20`430,935	6.85%	7.81%	85.34%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares(ENIGH, 2016).

5. Se estimó el ingreso trimestral de los integrantes de la vivienda y el gasto para el pago de la vivienda, distinguiendo entre tipo de financiamiento.
6. Por otro lado, si se observa el crédito público por nivel de ingreso y porcentaje que se destina al pago de vivienda, se puede ver la siguiente estructura: Ingreso trimestrales de 59 mil pesos, destinaban trimestralmente 10 mil pesos para el pago de la vivienda, es decir el 18.4% del ingreso.
7. En viviendas con créditos privados (bancos, sofol o cajas de ahorro), con un ingreso trimestral de 67 mil pesos, destinaron trimestralmente 8 mil pesos para el pago de la vivienda, lo cual representa el 13.21% del ingreso.
8. En viviendas adquiridas a través de recursos propios o préstamos de algún familiar o amigo, con ingresos trimestrales de 36 mil pesos, se destinaron trimestralmente 53 pesos para el pago de la vivienda, lo cual representa el 0.15% del ingreso (revisar cuadro 3)

Cuadro 3. Proporción del ingreso destinado al pago de la vivienda, 2016.

Tipo de financiamiento	Pago trimestral destinado a la vivienda (pesos)	Ingresos trimestrales (pesos)	Porcentaje del ingreso destinado al pago de vivienda
Le dio crédito el Infonavit, Fovissste o Fonhapo	10,958.86	59,570.41	18.40
Le dio crédito un banco, sofol o caja de ahorro u otra institución	8,850.81	67,013.81	13.21
Recursos propios o préstamo de algún familiar o amigo	53.65	36,412.95	0.15

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH, 2016).

Se puede concluir que las instituciones de gobierno en México son las que en proporcionan mayor crédito a la vivienda para la población; la banca múltiple tiene menor importancia en este tipo de préstamos, no obstante, los montos que mayormente presta son para adquisición, que se concentran en valores de 750,000 y hasta 3`000,000 (56%), es decir la banca múltiple se ha dirigido más a aquellos sectores medios y de tipo residencial, más que de interés social.

Aunado a esto, por el lado de la demanda, la mayor parte de las viviendas habitadas son propias, aunque destaca una característica: las que aún se están pagando son créditos concedidos por las instituciones de gobierno, y las que ya se terminaron de pagar son aquéllas adquiridas con recursos propios o préstamos hechos por familiares y amigos.

Lo anterior concuerda con la información que ofrece la ENIGH (2016) acerca de los tipos de financiamiento por ingresos, en la que se observa que el porcentaje del ingreso destinado a la vivienda es apenas del 0.15% trimestral cuando se hace a través de recursos propios con ingresos mensuales de menos de $10,000. Incluso el porcentaje de ingresos destinados a la vivienda en créditos a través de bancos y sofoles, es del 13.21% con ingresos aproximados a los $22,000 mensuales, es decir, menor a los créditos concedidos por alguna institución de gobierno en donde se destina el 18.40% del ingreso con ingresos mensuales de un poco menos de los $20,000.

Esto apunta para afirmar, en términos generales que el crédito a la vivienda en México es excluyente de aquellas familias en las que los ingresos son menores a los $10 000 mensuales, tanto por las instituciones públicas como las privadas, por lo que este segmento de la población acude mejor

a recursos propios o préstamos de terceros para adquirirla, lo cual resulta más barato, ya que destaca la vivienda propia totalmente pagada a través de este tipo de financiamiento.

SESGOS SOCIODEMOGRÁFICOS EN EL FINANCIAMIENTO DE LA VIVIENDA

Con la intención de analizar la relación entre tipo de financiamiento para vivienda y las características demográficas de la demanda, a continuación se desarrollará un modelo de regresión logística multinomial. Este modelo permite estimar las relaciones, por medio de probabilidades, de una variable dependiente categórica, en función de un conjunto de covariables. Este tipo de modelos realiza comparaciones entre categorías y utiliza el cociente de verosimilitud, el cual permite señalar cuál categoría es más probable.

Para este estudio, la variable dependiente es el tipo de financiamiento empleado por los hogares para comprar o modificar la vivienda, simbólicamente se denota como *fin*. Se consideraron tres categorías: *fin=1*, cuando el financiamiento proviene de créditos públicos; *fin=2*, cuando el financiamiento proviene de financiamiento privado, y *fin=3*, cuando el financiamiento es informal.

Los datos de *fin* se obtuvieron de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares 2016 (ENIGH, 2016), en la sección sobre características de las viviendas que habitan los integrantes del hogar. Se seleccionó información correspondiente a nivel vivienda, en las que un representante de la vivienda señaló si habían recibido algún tipo de financiamiento para pagar, construir, ampliar o modificar la vivienda.

La distribución de la variable *fin* puede revisarse en el cuadro 4. El número de observaciones disponibles asciende a 12 mil 920 viviendas, donde, 17.5% de la muestra de viviendas obtuvieron financiamiento público, 9.02% obtuvieron un crédito con instituciones privadas y 73.2% obtuvieron un crédito informal.

Cuadro 4. Frecuencias absolutas y relativas para el tipo de financiamiento empleado por los hogares para comprar o modificar la vivienda

Tipo de financiamiento	Observaciones	Porcentaje
Crédito Infonavit, Fovissste O Fonhapo (fin=1)	2,293	17.75
Crédito bancario, de Sofol, de caja de ahorro o de otra institución financiera (fin=2)	1,165	9.02
Préstamos de una familiar o amigo (fin=3)	9,462	73.24
Total	12,920	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH, 2016).

Por otra parte, las covariables fueron seleccionadas a partir de lo expuesto en secciones anteriores, en las que se señaló que la posibilidad de obtener un crédito hipotecario, público o privado, está condicionado al ingreso y edad del titular de la deuda. Por las características de la información de la ENIGH (2016), los datos no permiten identificar al titular de la deuda y sólo es posible identificar la vivienda que solicitó un crédito. Ante tal situación, se seleccionaron como covariables los datos correspondientes al ingreso trimestral de los integrantes de la vivienda (IT), edad del jefe de familia (ED), escolaridad del jefe de familia (NI) y sexo del jefe de familia (SE).

Los estadísticos de media, desviación estándar, valores máximo y mínimo, así como el número de observaciones, se pueden revisar en el cuadro 5. El ingreso medio corriente trimestral en la vivienda asciende a 40 mil 49 pesos, con una desviación estándar de 85 mil 92 pesos, lo cual apunta una fuerte dispersión del ingreso. Cabe señalar que el ingreso corriente más bajo asciende a 196 pesos trimestrales, y el más alto asciende a más de 5 millones de pesos.

Las covariables sobre edad, educación y sexo del jefe de familia son consideradas como indicadores que permiten rescatar el estatus sociodemográfico de los hogares. Los estadísticos señalan que la edad promedio del jefe de familia es 48.6 años, con una desviación de 15.5 años. En otro sentido, 26% de las viviendas señalaron que el jefe de hogar es de sexo femenino y la desviación es de 44%.

Cuadro 5. Estadísticos descriptivos de las covariables empleadas

Covariable	Observaciones	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Ingresos trimestrales corrientes (IT, pesos)	19,124	40,494	85,092	196	5,886,614
Edad del jefe de la familia (ED)	19,124	48.63	15.55	14	97
Educación del jefe de la familia (NI=1, ninguno; NI=11, posgrado termina-do)	19,124	5.51	2.61	1	11
exo del jefe de la familia (SE = 1, femenino; SE=0, masculino)	19,124	0.26	0.44	0	1

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH, 2016).

El modelo logístico por desarrollar estipula la variable fin como variable dependiente, la cual se constituye de tres categorías. El modelo requiere 2 funciones logit. En este modelo se usa el financiamiento informal (fin=3) como referencia, y las 2 funciones logit se desprenden de las categorías: financiamiento público (fin=1) y financiamiento privado (fin=2). En el modelo se colocaron las 4 covariables planteada anteriormente (p=4), y un grupo de constantes, denotada por el vector x de longitud p+1, donde las 2 funciones logit se expresan como:

Ecuación 1

$$g_1(x) = \ln\left[\frac{P(fin = 1|x)}{P(fin = 3|x)}\right] = \beta_{10} + \beta_{11}IT_1 + \beta_{12}ED_1 + \beta_{13}NI_1 + \beta_{14}SE_1$$

Ecuación 2

$$g_2(x) = \ln\left[\frac{P(fin = 2|x)}{P(fin = 3|x)}\right] = \beta_{10} + \beta_{21}IT_2 + \beta_{22}ED_2 + \beta_{23}NI_2 + \beta_{24}SE_2$$

Para calcular las probabilidades condicionales o de pertenencia a cada categoría, dado el vector de covariables, se estipulan las siguientes ecuaciones:

Ecuación 3

$$P(fin = 1|x) = \frac{e^{g1(x)}}{1 + e^{g1(x)} + e^{g2(x)}}$$

Ecuación 4

$$P(fin = 2|x) = \frac{e^{g2(x)}}{1 + e^{g1(x)} + e^{g2(x)}}$$

Ecuación 5

$$P(fin = 3|x) = \frac{1}{1 + e^{g1(x)} + e^{g2(x)}}$$

El modelo utilizó 12 mil 920 observaciones y es estadísticamente significativo ya que *LR-chi2(8)*=2,618.95 con *Prob>chi2* =0.00. El ajuste global del modelo, evaluado por la pseudo-R cuadrada indica que el 32% la proporción de la varianza es explicada por el modelo. La eficacia predictiva del modelo se analizó a través de estimar el porcentaje de casos clasificados correctamente, así, 70.3% de los casos analizados fueron clasificados correctamente.

Los resultados de los coeficientes β se exponen en cuadro 6. Los coeficientes de la categoría financiamiento público (*fin=1*) que son estadísticamente significativos, y pueden discriminar entre categorías, son los vinculados con las covariables edad y nivel educativo del jefe de hogar; en otro sentido, los coeficientes no significativos son ingreso trimestral de la vivienda y sexo del jefe de hogar. Los coeficientes significativos en la categoría financiamiento privado (*fin=2*) son los asociados con ingreso trimestral y educación del jefe de familia, los coeficientes no significativos están asociados con sexo y edad del jefe de familia.

Cuadro 6. Estimaciones de los parámetros

Tipo de financiamiento	Variables	Coeficientes	Error estándar
Crédito Infonavit, Fovissste o Fonhapo (fin=1)	Ingresos corrientes trimestrales (pesos)	-0.00000019	0.00000033
	Edad del jefe de la familia	- 0.0252057 *	0.00210560
	Educación del jefe de la familia	0.2705639 *	0.01138420
	Sexo del jefe de la familia	0.06688090	0.06326800
	Constante	- 2.253813 *	0.13260130
Crédito bancario, de Sofol, de caja de ahorro o de otra institución financiera (fin=2)	Ingresos corrientes trimestrales (pesos)	0.000000527 *	0.00000027
	Edad del jefe de la familia	0.00016040	0.00240810
	Educación del jefe de la familia	0.2768508 *	0.01343600
	Sexo del jefe de la familia	0.11489230	0.07590360
	Constante	- 3.872493 *	0.16459850
Recursos propios, préstamos de una familiar o amigo (fin=3)	Base		

Fuente. Elaboración con estimaciones propias.

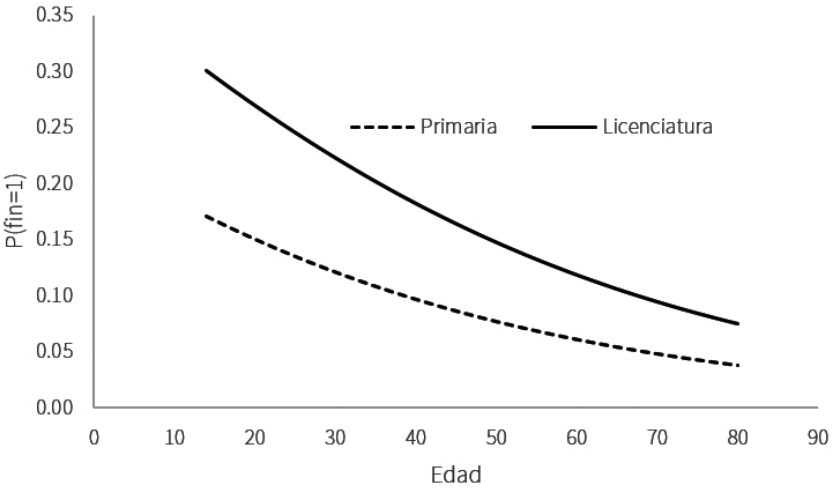
En resumen, la probabilidad de que una vivienda solicite financiamiento público aumenta en relación con el nivel educativo, y la probabilidad disminuye con respecto a la edad. El ingreso y el sexo del jefe de familia, en la categoría de financiamiento público, no influyeron. Sin embargo, el ingreso de la vivienda sí influye positivamente en la probabilidad de contar con créditos de instituciones financieras privadas; el nivel educativo también muestra una relación positiva con la probabilidad de financiamiento privado, pero el sexo y la edad del jefe de familia no influyen en la probabilidad de contratar un crédito privado.

En el gráfico 3 se observa la relación entre la probabilidad de contratar un crédito público con las covariables edad y niveles de escolaridad, a nivel primaria terminada y licenciatura terminada. Estas proyecciones se calculan con base en las estimaciones anotadas en el cuadro 6 y los valores medios para ingreso trimestral y sexo. Primero, deben notarse las diferencias entre niveles de escolaridad, pues la probabilidad de tener un crédito público es mayor en viviendas de jefes de hogar con licenciatura, en vez de primaria, aunque tales diferencias disminuyen conforme la edad del jefe de hogar aumenta.

Otro resultado observable en el gráfico 3 es que la probabilidad de contar con un crédito público disminuye conforme la edad aumenta, sin importar el nivel de escolaridad. En este sentido, cabe recordar que las reglas de operación de los créditos públicos limitan con mayor rigurosidad

a empleados de mayor edad, posiblemente por el incremento en el riesgo del crédito.

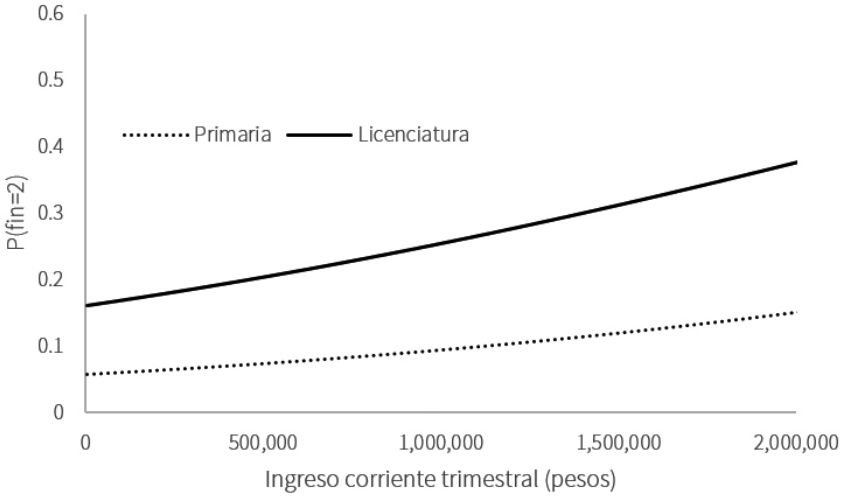
Gráfico 3. Probabilidad de contratar un crédito público (INFONAVIT y otros) según edad y escolaridad



Fuente: Elaboración propia con estimaciones propias y datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH, 2016).

El gráfico 4 expone la relación entre la probabilidad de que una vivienda tenga un crédito privado en relación con el ingreso trimestral y la escolaridad del jefe de hogar, específicamente primaria y licenciatura. Las proyecciones apuntan que la probabilidad de contar con un crédito privado crece con respecto al ingreso y las viviendas con jefes de hogar con mayor nivel de escolaridad tienen mayor probabilidad de acceder a créditos bancarios. En suma, se puede señalar que los créditos privados (bancarios, entre otros) están principalmente orientados a sectores de altos ingresos y mayores niveles de escolaridad.

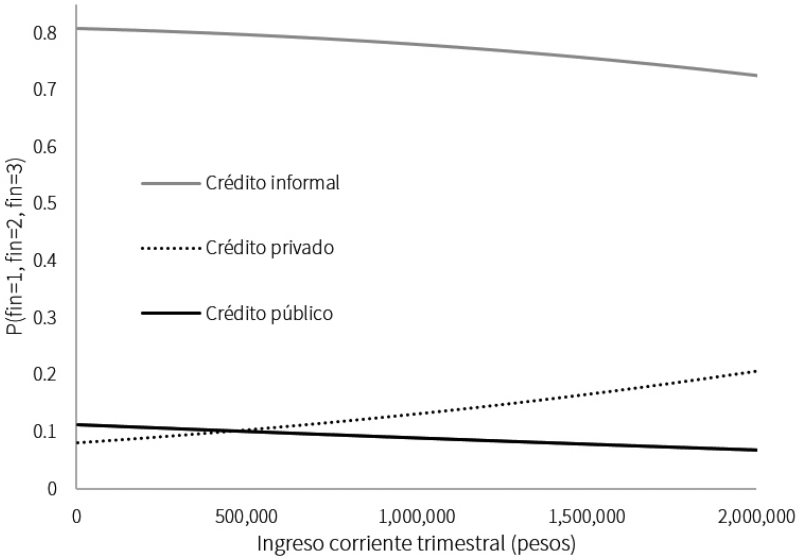
Gráfico 4. Probabilidad de contratar un crédito privado según ingreso y escolaridad



Fuente: Elaboración propia con estimaciones propias y datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH, 2016).

El gráfico 5 sintetiza los resultados de los tres tipos de financiamiento analizados en el modelo: público, privado e informal. Se debe resaltar que la principal fuente de financiamiento para comprar o modificar la vivienda son los créditos informales. La probabilidad de contar con un crédito informal está por encima del 70% a cualquier nivel de ingresos. La segunda instancia de financiamiento es el crédito público con una probabilidad entre 10 y 11%, en viviendas con ingresos inferiores a los 450 mil pesos trimestrales, pero en viviendas con ingresos superiores a los 450 mil pesos, la segunda fuente de financiamiento de la vivienda es el crédito privado, la cual parte en 11% y toca el 28% en viviendas con ingreso trimestral de 2 millones.

Gráfico 5. Probabilidad de contratar un crédito público, privado o informal, según ingreso



Fuente: Elaboración propia con estimaciones propias y datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH, 2016).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A partir de la revisión documental y el análisis estadístico se puede señalar que la política de vivienda y el mercado libre excluyen a sectores de bajos ingresos, quienes por su estatus laboral se encuentra en la informalidad laboral, tienen bajos niveles de escolaridad, perciben bajos ingresos y no cuentan con buen historial crediticio.

Si bien los logros de vivienda se han expandido a gran parte de la población, los problemas de vivienda se observan en tres aspectos: exclusión en el financiamiento de los sectores de bajos ingresos, altos costos de los créditos y baja calidad de la vivienda.

A nivel de las viviendas, la principal fuente de financiamiento es el crédito informal, a través de préstamos de amigos y familiares, con lo que los hogares obtienen financiamiento para adquirir o modificar su vivienda. De esta forma, tanto los hogares de bajos como los de altos ingresos cubren la mayor parte del financiamiento requerido para sostener una vivienda. No obstante, ese tipo de créditos apenas permite cubrir bajos niveles de financiamiento.

Además de la exclusión, otro problema del financiamiento de la vivienda reside en los altos costos de los créditos. Esos costos se observan en los extensos periodos de amortización de los créditos, lo cual lleva que un

hogar de ingresos medios termine pagando dos o hasta tres veces el valor original de la vivienda, durante 20 años. Aunado a lo anterior, el tercer aspecto problemático es la calidad de las viviendas, que en ocasiones no está relacionado con el valor de la vivienda.

Ante tal escenario, la decisión eficiente para financiar la adquisición o modificar la vivienda es el crédito informal. En tanto la competencia en el mercado de crédito hipotecario y la regulación de los desarrolladores inmobiliarios no se desarrollen, la aspiración por una vivienda digna no podrá expandirse a sectores más amplios de la población.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Clavellina, J. (2013). Crédito bancario y crecimiento económico en México. Revista Economía Informa, 378, 2-78.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2018). Consultado en: http://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/OTROSSUPERVISADOS/Preguntas-Frecuentes/Paginas/Sofoles.aspx

Díaz, M. (2012). Evolución institucional y cambios normativos: el caso de Infonavit. Tesis de maestría, UAM-I, noviembre.

Encuesta Nacional de Ingresos y Gasto de los Hogares (2016), disponible en: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2017/enigh/enigh_08.pdf

FONHAPO (2018). Consultado en https://www.gob.mx/fonhapo/que-hacemos

FOVISSSTE (2018), disponible en: http://portal.fovissste.gob.mx/es/FOVISSSTE/ Antecedentes González, G. (2005). El crédito hipotecario y el acceso a la vivienda para los hogares de menores ingresos en América Latina. Revista de la CEPAL, 85, 115-129

Infonavit (2018). Consultado en http://portalmx.infonavit.org.mx/wps/wcm/connect/7cf006d4-1466-48fe-88eb78bc920a0624/Historia_del_Infonavit. pdf?MOD=AJPERES&CONVERT_TO=url&CACHEID=ROOTWORKSPACE-7cf00 6d4-1466-48fe-88eb-78bc920a0624-meYsG4J

Rodríguez, A. (2013). Las sofoles cumplieron su ciclo. Vértigo Político. Consultado en http://www.vertigopolitico.com/articulo/19174/Las-Sofo les-cumplieron-su-ciclo

Salmerón, A., García, A., Moreno, E. & Texon, E. (2017). Aspectos del crédito hipotecario en el bienestar de las personas trabajadoras. El caso de la banca comercial y el Infonavit en México. International Journal of Developmental and Educational Psychology, 4(1), 413-426.

Vidal, Gregorio (2009). Economía, Democracia y Desarrollo, Disertación Ingreso como miembro de número de la Academia Mexicana de Economía Política, México, disponible en http://gregoriovidalnet.tk

CAPÍTULO 7

LA EDUCACIÓN FINANCIERA COMO DETERMINANTE PARA EL ACCESO AL CRÉDITO DE LAS PYMES EN MÉXICO

NORMA CASTORENA LABASTIDA

RESUMEN

Gobiernos, organismos internacionales y numerosos estudios sugieren que las pequeñas y medianas empresas (pyme) promueven el desarrollo económico, especialmente en las economías en desarrollo. Sin embargo, existe una mala reputación hacia los créditos en México por la gran desconfianza hacia las instituciones bancarias. Este trabajo es socialmente re - levante porque aborda la relación que existe entre el nivel de conocimientos que los empresarios poseen y su impacto en el acceso al crédito. Los resultados de este estudio pueden contribuir a mejorar la actividad empresarial, así como a la generación de productos financieros que incentiven el emprendimiento a través de mejores opciones de financiamiento.

Palabras clave: *pequeñas y medianas empresas, crédito, educación financiera, cultura empresarial*

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas forman parte esencial de la estructura productiva en México; sin embargo, debido a los retos que condicionan su permanencia en la economía y su reducida participación en un mercado más global, requieren impulsarse para atender la demanda que el siglo XXI exige. La mayoría de las condiciones de éxito, destacada por la literatura, organizaciones de fomento e instituciones regulatorias, se centran en su capacidad de crecimiento y consolidación. Generalmente, se reportan con mayor frecuencia la administración financiera, la innovación, la calidad y el equipo tecnológico, entre otros (Aragón y Rubio, 2005).

Un reto central que deben enfrentar los negocios en su desarrollo es llegar a consolidarse de manera que puedan perdurar en el mercado. En

ese sentido, no se trata sólo de que las firmas logren generar un porcentaje estable con tendencia creciente de utilidades, restringiéndose a términos económicos, sino también de que obtengan las herramientas necesarias y que las impulsen a sobresalir en su sector.

En la mayoría de los estudios sobre el tema de pymes, destacan las distintas cualidades para los grupos de emprendedores, por ejemplo, el compromiso, dinamismo, experiencia y liderazgo, reconocidos como capacidades que les proveen de la inteligencia para enfrentar adversidades del entorno, así como adquirir financiamiento, administrar la empresa y relacionarse con otras entidades. Por ejemplo, Sudek (2006) toma en cuenta las prioridades de los capitalistas durante su selección de planes empresariales, y encontró que existe una relevante atención en las peculiaridades del equipo técnico y administrativo de la firma. Otras investigaciones manifiestan que el compromiso del empresario, su experiencia y su trayectoria son otras características también relevantes para los grupos inversionistas (Dixon, 1991).

Por ello, el nivel de conocimientos se sustenta como una prueba o ventaja que permite de manera más segura estimar las probabilidades de éxito de una propuesta de negocio. Para Payne *et al*. (2009) es transcendental que al frente de las organizaciones los directivos cuenten con las habilidades analíticas y de administración financiera que les permitan mantener en un estado saludable y productivo la contabilidad de la empresa. Se propone en este sentido, que aún en búsqueda del aumento de la riqueza personal, el perfil del emprendedor debe contar con nociones de administrar sus ingresos personales, a fin de no poner en peligro la rentabilidad del negocio, y por ello, la importancia de un óptimo comportamiento de finanzas personales debe coadyuvar a la sustentabilidad de las organizaciones.

En muchos países estas organizaciones representan el sector más dinámico de la economía, brindando un relevante componente de competencia, productos y servicios. Sin embargo, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2015), de las pymes, la mayoría de ellas enfrenta externalidades para las cuales no se encuentran plenamente preparadas para superar, ya que tres de cada cuatro empresas tienden a cerrar después de dos años de operaciones.

En este contexto, este estudio busca analizar la EF de empresarios o administradores de negocios para determinar la influencia que tiene en la capacidad de potencializar sus organizaciones. Así, los resultados de este trabajo pueden contribuir a promover el crédito desde las instituciones financieras formales a las cuales se muestran propuestas por parte de los empresarios mexicanos, a fin de servir como indicador de utilidad para la preparación de proyectos exitosos.

El alcance de esta investigación contempla a las pymes que fueron censadas en 2015, a través de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN) y la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE), por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2015).

LA IMPORTANCIA DE UNA CULTURA FINANCIERA

Si bien el entorno económico de una nación influye en el desempeño tanto positivo como negativo de los negocios, existirán otros determinantes para el éxito o fracaso de las organizaciones, tales como la cultura administrativa, el manejo del dinero, el financiamiento y las proyecciones financieras, entre otros. El Reporte Anual 2016 de la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES), advierte que 43% de las empresas fracasa por descuidos administrativos y 24% por errores financieros

Por lo anterior, Conde (2003) destaca ciertos elementos fundamentales de administración financiera, como la planeación financiera, el análisis contable, la elaboración de presupuestos y el diagnóstico económico y financiero, que constituyen herramientas comunes en los sistemas organizativos de toda empresa. A partir de estas herramientas es que son tomadas las decisiones a nivel gerencial, destacando en gran medida, que además del empleo de recursos humanos calificados, la importancia de que los empresarios cuenten con conocimientos financieros amplios.

Sin embargo, de acuerdo con resultados de la ENIF, el 44% de la población adulta en México admite que ahorra de manera informal, sólo el 28% cuenta con una Afore, el 22% tiene algún tipo de seguro y únicamente el 20% realiza un presupuesto (INEGI, 2015). La posibilidad de que los emprendedores contraten servicios financieros adecuados, formales y acorde a sus necesidades, se ve reducida si no saben cómo utilizarlos, por lo que el éxito de las organizaciones se encontrará relacionada con la cultura financiera.

Existe una mala reputación hacia los créditos en México, por la gran desconfianza hacia las instituciones bancarias. De acuerdo con la ENIF (INEGI, 2015), sólo 43% de la población usa cajeros; 39% asiste a las sucursales; 34% emplea corresponsales y sólo 9.5% opta por la banca móvil. Con una planeación adecuada de este efectivo, basada en mayores conocimientos financieros de los emprendedores, una compañía experimentaría un mejor crecimiento económico.

El acceso a la gestión financiera se ha identificado en muchas encuestas comerciales como el factor más importante para determinar la supervivencia y el crecimiento de las pymes (OCDE, 2006). Beck y Demirgüç-Kunt

(2006) argumentan que el acceso a la financiación permite a las pymes de las economías en desarrollo emprender inversiones productivas para expandir sus negocios y adquirir las últimas tecnologías, asegurando así su competitividad y fomentando la innovación, la resistencia macroeconómica y el crecimiento del PIB.

Para que se implemente una estrategia internacional, las pymes necesitan desarrollar conocimientos financieros para comprender y ejecutar un plan eficaz para acceder a las finanzas. De hecho, Fatoki (2014) cree que los propietarios de empresas con conocimientos financieros tienden a tomar mejores decisiones financieras, con menos errores de gestión, que sus contrapartes que carecen de cultura financiera. Esto es apoyado por Okello *et al*. (2016), quienes descubrieron 143 que la educación financiera ayuda a las personas a tomar decisiones financieras acertadas, lo que mejora el acceso y el uso de los servicios financieros por parte de las pymes.

Además, MasterCard (2011) también observa que la EF ayuda a los propietarios de pymes a evaluar los productos financieros y, por lo tanto, tomar decisiones informadas que faciliten la administración adecuada de la deuda entre los dueños de un negocio. Por lo tanto, un óptimo nivel de educación financiera puede evitar que las empresas evalúen y entiendan adecuadamente las diferentes opciones de financiamiento y que naveguen por complejos procedimientos de solicitud de préstamos.

De Mel (2012) argumenta que la alfabetización financiera (AF) a través de la adquisición de habilidades comerciales es un importante impulsor del crecimiento de las pymes y un determinante clave de la productividad. Por lo tanto, la gestión financiera sólida es fundamental para la supervivencia y la dirección de los negocios, porque las habilidades financieras empoderan y educan a los propietarios de las pymes para que puedan evaluar los productos financieros y tomar decisiones informadas.

A su vez, la EF también desarrolla las competencias de análisis de riesgos para los propietarios de las pymes. Siekei *et al*. (2013) aclaran que la EF prepara a los dueños de las empresas para tiempos financieros difíciles a través de estrategias que mitiguen el riesgo, como la acumulación de ahorros, la diversificación de activos y evitar el sobreendeudamiento. Por lo tanto, se puede concluir que la utilización práctica de estos conocimientos entre los propietarios y gerentes de las empresas es fundamental para asegurar que las organizaciones crezcan y se consoliden.

EL CONTEXTO INTERNACIONAL DE LA EF EN PYMES

Académicos como Lusardi y Tufano (2009) y Moore (2003) observan que la EF ayuda a los gerentes de las pymes de las economías en desarrollo a adquirir conocimientos, habilidades y capacidad para elaborar estrategias

financieras con respecto a sus decisiones y opciones financieras. Por ello, numerosos estudios muestran evidencia de la imperante necesidad de las organizaciones de obtener mejores conocimientos en la materia. Nunoo y Andoh (2012) encontraron que la EF afecta positivamente el desempeño de las pymes en Ghana, que tienden a ahorrar más y tener una mejor gestión de riesgos mediante la compra de contratos de seguro. Esto es consistente con un estudio de Simeyo *et al*. (2011), que reveló que la capacitación en AF entre las microempresas en Kenia tuvo un impacto positivo significativo en su desempeño, ya que es el primer paso para la EF.

Los hallazgos de Karlan y Valdivia (2011) indicaron que el programa de educación comercial otorgado a mujeres microempresarias en Perú, ayudó a que ellas pudieran desarrollar proyectos que impulsaran el establecimiento de sus pymes. Esto es consistente con Drexler *et al*. (2014) que encontraron que la capacitación elemental, fundada en las reglas básicas en EF resulta en una mejora en los resultados comerciales entre las pymes en la República Dominicana.

En la búsqueda de mejorar el acceso al crédito formal de las pymes, la mayoría de los bancos comerciales las han incluido recientemente en sus carteras a través de sus esquemas de microcrédito (Kakuru, 2008). A pesar de esta iniciativa, los negocios continúan tomando préstamos con menos frecuencia de los bancos comerciales. De acuerdo con Heikkila *et al*. (2009) de 1 128 negocios de Uganda que solicitaron préstamos, sólo 179 PYMES tuvieron éxito.

Además, la encuesta sobre el clima de inversión del Banco Mundial (2007) reveló que el 41.2% de las pequeñas empresas tenían restricciones crediticias y sólo el 24.8% recibía préstamos de los bancos. La encuesta también indicó que el 28.2% de las empresas medianas tenían restricciones crediticias y sólo el 32% había recibido préstamos de los bancos. Irónicamente, la evidencia sugiere que la mayoría de las pymes en Uganda confían más en el crédito informal que en las formales y, sin embargo, las fuentes informales les han dejado un capital insuficiente para crecer y expandirse (Mutesasira *et al*., 2001).

LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN MÉXICO

En México, como en el resto de América Latina, la EF es uno de los grandes retos en planificación financiera a nivel empresarial, una necesidad que ha crecido constantemente desde la última década del siglo XXI ante las innovaciones tecnológicas y de desarrollo financiero.

El estudio realizado en México por Reddy (2012) revela insuficiencias en áreas como la administración del efectivo, la planificación y cobertura de riesgo: sólo 37% podía calcular una tasa de interés simple y la mitad de

los entrevistados afirmó desconocer cómo administrar su dinero. Además, VISA International en ese mismo año, ubicó al país en el tercio más bajo de entre otras 28 naciones, considerando la elaboración de un presupuesto o el tener algún fondo de emergencia, y la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) reportó que el 62% de los mexicanos desconocían sus derechos y obligaciones como usuario financiero.

En un entorno en el que los mercados financieros son cada vez más complejos, la EF es imprescindible para que una persona común aproveche los beneficios del sistema. Introducir la EF en el nivel licenciatura, coadyuva al egreso de agentes con preparación necesaria para tomar decisiones efectivas en materia de servicios financieros (Denegri *et al*., 2009).

Entre los estudios que han verificado un óptimo nivel de EF en el emprendimiento de países considerados como economías emergentes, Braunstein y Welch (2002) encontraron que en el 71.8% de los negocios recientes, los dueños superaban una media del 61% en cuanto a alfabetización financiera. Más de la mitad de los encuestados tenía una idea sobre las tasas de interés, el IVA, la legislación crediticia y la insolvencia, mientras que sólo un tercio (30.8%) sólo tenía un poco o ningún conocimiento sobre la bolsa de valores.

El fortalecimiento financiero de las pymes resulta más que relevante para la economía de un país, no sólo por sus aportaciones al PIB o al empleo, sino también al impulsar valores como la formación empresarial, la toma de riesgos, la innovación y la competencia (Berger y Udell, 2005). No obstante, a pesar de su importancia, en México existe un rezago en el financiamiento al segmento de las pymes. La totalidad del financiamiento interno al sector privado en el país es de 31.4% del PIB. Este porcentaje es bajo si se lo compara con países como Brasil, Chile, Colombia o Estados Unidos, donde es de 69.1%, 109.4%, 52.7% y 194.8%, respectivamente. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Micronegocios (INEGI, 2012), el 64% de los micronegocios inician operaciones con ahorros personales o financiamiento de familiares o amigos.

Existen factores tanto de la oferta de financiamiento como de la demanda que explican el problema. El número limitado de intermediarios que ofrece servicios a este segmento empresarial coexiste con problemas como la informalidad y la corta vida de las pymes. No obstante, se considera que una mejora en la oferta 146 de servicios puede reducir los problemas de la demanda. Por ejemplo, el financiamiento recurrente puede contribuir a que las pymes logren mayores niveles de formalización, así como a tener una mejor organización de su información contable. Armendáriz y Morduch (2011) argumentan que la tecnología para otorgar crédito de la

banca comercial no es la idónea para este tipo de empresas. Señalan que la causa central de esta limitante es que las empresas micro y pequeñas son altamente opacas en la información que se necesita para elaborar un expediente de crédito. Otro factor es la poca disponibilidad de garantías.

La ENAPROCE de 2015 señala que el 66.8% de las mipymes manifiesta que no aceptaría un crédito bancario por considerarlos caros (INEGI, 2016). Sin importar la tecnología que se utilice para evaluar el riesgo crediticio, a muchas empresas no les interesa endeudarse con el sistema financiero.

Tabla 1: Mipymes y su financiamiento

Tamaño de la empresa	No. de empresas que aceptarían un crédito bancario en 2015	%	No. de empresas que no aceptarían un crédito bancario en 2015	%	Total	%
Micro	1,305,158	33	2,657,264	67	3,962,422	100
Pequeña	33,186	42	46,181	58	79,367	100
Mediana	7,726	46	9,028	54	16,754	100
Total	1,346,070	33	2,712,473	67	4,058,543	100

Fuente. Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE), INEGI, 2015.

De acuerdo con un estudio de BBVA Research (2013), varias empresas no comienzan como una primera opción para sus propietarios, por lo general, son ocupaciones que inician como formas de subempleo para proporcionarles seguridad a corto plazo. Por lo tanto, las decisiones empresariales se ven influidas por las expectativas del negocio.

En 2010, según la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), casi 8.4 millones de micronegocios operaron en el país, lo que significa alrededor de 240 mil más que en 2008. De éstos, la proporción de los que no tienen establecimiento con respecto al total es muy alta, tan solo 3.3 millones de establecimientos, por lo que la gran mayoría no cuenta con un local o establecimiento fijo, lo cual limita su acceso al crédito.

El uso de financiamiento en este segmento es limitado. De acuerdo con la ENAMIN, en 2008, 18.8% solicitó préstamos, y en 2010 fue 18.7%; es decir, la proporción se mantuvo estable. En cuanto al otorgamiento, 10.8% obtuvo préstamo en 2008, y 6.4% lo obtuvo en 2010. Por su parte, la ENAPROCE señala que es el sistema financiero formal la fuente principal de financiamiento para las unidades económicas. En segundo lugar, se encuentra el

crédito a proveedores para la pequeña y mediana empresa, después están los recursos propios para las microempresas.

Por lo que toca al sistema financiero formal, el 53.2%, el 68.9% y el 79.3% de las micro, pequeñas y medianas empresas respectivamente, lo señalan como la principal fuente de financiamiento. La segunda fuente para las pequeñas y medianas empresas es el crédito a proveedores, según el 38.1% de las pequeñas empresas y el 40.3% de las medianas. Para los microempresarios, la segunda fuente de financiamiento son los recursos propios

ANÁLISIS DE DATOS

El estudio se desarrolla con un enfoque cuantitativo y de tipo descriptivo, ya que se analizan diversas prácticas contables y financieras de la población. Se revisa la ENIF del 2015, que reconoce a individuos que cuentan con un negocio. Se utilizan análisis de conglomerados para la comprobación de hipótesis.

Se pretende que el diseño de la investigación presente los indicadores que reflejen actitudes y comportamientos financieros apropiados de las pymes que, con base en la hipótesis, los empresarios que tengan una mayor EF serán más propensos a solicitar los créditos.

Para comprobar si la implementación de EF puede ser un determinante en el proceso de solicitud de créditos, se han elegido variables que se encuentran disponibles para medir el uso y evaluación del financiamiento por parte de empresarios. Para la construcción de la base de datos, se definen las siguientes variables:

Tabla 2: Descripción de las variables

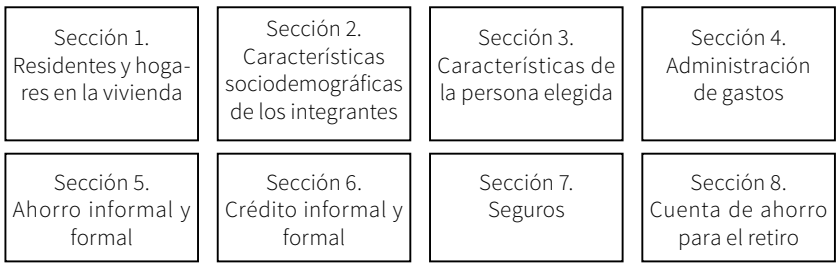
Variable	Descripción	Medida	Características
CC1	El entrevistado afirma que las tasas de interés que cobran los bancos comerciales suelen ser más bajas que las de otras instituciones financieras.	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica
CC2	El entrevistado considera que las tasas de interés aplicados por los bancos comerciales son razonables.	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica
CC3	El entrevistado afirma que las tasas de interés de los préstamos de los bancos comerciales son muy atractivas.	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica
EF1	El entrevistado afirma saber sobre administración de finanzas personales	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica
EF2	El entrevistado afirma que conoce los productos y servicios financieros proporcionados por los bancos comerciales	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica
EF3	El entrevistado afirma que su empresa participa menos en el sistema financiero formal	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica
EF4	El entrevistado afirma que conoce las diferentes fuentes de las que su negocio puede tomar prestado	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica
EF5	El entrevistado afirma que su negocio toma decisiones financieras efectivas	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica
EF6	El entrevistado afirma que práctico de las instituciones financieras	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica
EF7	Soy capaz de discutir asuntos financieros y de dinero con comodidad	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica
EF8	Tengo mucha confianza al tomar decisiones financieras	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica
AC1	Mi empresa alguna vez ha obtenido un préstamo de bancos comerciales	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica
AC2	Mi empresa recibió los montos totales de la facilidad de préstamo solicitada	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica

AC3	Los montos del préstamo recibidos satisfacen las necesidades de crédito de mi empresa	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica
AC4	A mi empresa le resulta fácil acceder al crédito de los bancos comerciales	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica
AC5	Mi empresa obtiene préstamos con mayor frecuencia de bancos comerciales	Ponderación en escala del 1 al 5 (5=Mayor acuerdo con la afirmación)	Categórica

Fuente. Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (INEGI, 2015).

El cuestionario de la ENIF 2015 consta de 12 secciones. Las primeras dos las responde un informante adecuado, es decir, una persona de 15 o más años que es integrante del hogar y que conoce los datos sociodemográficos básicos de quienes lo forman. Las secciones cuatro a la doce corresponden a la entrevista individual y los datos son proporcionados por una persona informante elegida de manera aleatoria. Estas secciones forman la parte medular del proyecto, cuya población objetivo es la de 18 a 70 años.

Figura 1: Secciones de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera



Fuente. Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (INEGI, 2015).

Respecto a la población usuaria, es decir, los que tiene algún tipo de cuenta, se interroga sobre el producto financiero que tiene, su conocimiento sobre algunas características del mismo, si lo compró antes de adquirirlo (en consideración a la educación financiera) y el destino del ahorro. Asimismo, se investiga sobre el uso de banca por internet y celular o bien, las razones para no acceder a estos servicios. Por último, interroga si las personas están informadas sobre la protección de sus ahorros y la institución que los protege.

Las secciones 6, 7 y 8 abordan las variables de este estudio. El caso "Crédito informal y formal" averigua sobre los mecanismos informales de crédito que usan las personas y el destino que le dan. Si el crédito es formal, al igual que en ahorro, se identifican tres subuniversos: usuarios, exusuarios y nunca usuarios; para los dos últimos, interroga sobre las barreras por las que dejaron de tener o no contrataron crédito con alguna institución financiera.

Para estudiar a las personas usuarias de crédito formal se capta información sobre el tipo de producto del que disponen y si conocen los productos que manejan, si los compararon con otros antes de adquirirlos y si se atrasaron en sus pagos. Para el rubro "usuarias de tarjeta de crédito", se averigua el tipo de operación que realizan, frecuencia de uso y comportamiento de pagos o bien, las razones por las que no la usan; para las que poseen crédito de nómina o personal, se capta destino del mismo y plazo de pago. A los entrevistados se les pregunta si le han rechazado algún crédito y, si es el caso, las razones de la negativa.

La sección séptima identifica a las personas usuarias, exusuarias y nunca usuarias de seguros. Respecto a las primeras, capta el tipo de seguro que contrataron (de vida, gastos médicos, de casa, etc.), y algunas preguntas que dan una idea sobre su educación financiera: si conocen el costo y cobertura del seguro, la satisfacción en el servicio recibido de la aseguradora, entre otras. En cuanto a las nunca usuarias y exusuarias, también interroga acerca de las barreras por las que no contrataron o dejaron de contratar un seguro.

Por otra parte, se considera si posee una cuenta de ahorro para el retiro, captando información sobre la tenencia de Afore y las razones por las que no se dispone de este instrumento. Por lo que corresponde a la población usuaria, se identifica el tipo de Afore en la que se encuentra registrada y si recibe estados de cuenta; si realiza aportaciones voluntarias y, cuando es el caso, las razones para no hacerlo; asimismo, se registra la satisfacción con el servicio recibido.

El diseño muestral de la ENIF 2015 se caracteriza por ser probabilístico, por lo cual los resultados obtenidos de la encuesta se generalizan a toda la población; a su vez, es estratificado y por conglomerados, donde la unidad última de selección son las personas de 18 a 70 años.

La encuesta emplea el Marco Nacional de Viviendas 2012 del INEGI, construido a partir de la información cartográfica y demográfica obtenida del Censo de Población y Vivienda 2010, que es en realidad una muestra maestra de la que a su vez se seleccionan las muestras para todas las encuestas en viviendas que realiza el INEGI; como tal, su diseño es probabilístico, estratificado y por conglomerados. A estos últimos se les denominó

Unidades Primarias de Muestreo: urbano alto (ciudades con 10 000 habitantes o más), complemento urbano (de 2500 a 99 999 habitantes) y rural (menos de 2500 habitantes).

El tamaño de la muestra se calculó empleando la siguiente expresión:

$$n=\frac{N\cdot z^2\cdot p\cdot q}{(N-1)\cdot(e^2)+(z^2\cdot p\cdot q)}$$

Donde:

n = El tamaño de la muestra
p = Estimación de la proporción de interés
q = (1 — p)
z = Valor en tablas estadísticas de la distribución normal estándar para una confianza prefijada
e = Error relativo máximo esperado
N = El tamaño del universo (número de afiliados)

El INEGI ha considerado una confianza de 90%, un efecto de diseño de 4.27%, un error relativo máximo esperado de 15%, una tasa de no respuesta máxima esperada de 15%, para una proporción mínima de 8%, se obtuvo un tamaño de muestra de 6 948 viviendas, que se ajustó a 7 000 viviendas (INEGI, 2015).

El análisis estadístico aplicado ha permitido aceptar la hipótesis planteada al inicio de esta investigación: se ha confirmado la significancia del nivel de EF de los encargados de la administración de pymes. De acuerdo con la literatura considerada y con la asociación que reflejan los resultados cuantitativos, se han obtenido tres indicadores que podrían sugerir la manera en que se usan los créditos por parte de las empresas en el país, de acuerdo con los datos analizados derivados de la ENIF.

En el marco internacional de impulsar a las pymes como entidades que pueden potencializar el desarrollo de las economías, principalmente aquéllas consideradas en desarrollo, resulta particularmente importante el reciente fomento que ha presentado la EF a través de políticas públicas nacionales en varios países.

El estudio que se ha aplicado contribuye a afirmar que las capacidades financieras que posea la dirección de estas organizaciones brindan mayores elementos para recurrir al crédito ofrecido por el sistema financiero formal.

Tabla 3. Estadística descriptiva de la muestra

	Media	Desv. St.	n
Términos de créditos comerciales			
Las tasas de interés que cobran los bancos comerciales suelen ser más bajas que las de otras instituciones financieras (CC1)	2.57	1.228	1444
Mi negocio considera que los tipos de interés aplicados por los bancos comerciales son razonables (CC2)	2.1	1.069	1444
Las tasas de interés de los préstamos de los bancos comerciales son muy atractivas (CC3)	2.36	1.304	1444
Educación financiera			
Sé sobre administración de finanzas personales (EF1)	4.38	0.628	1444
Conozco los productos y servicios financieros proporcionados por los bancos comerciales (EF2)	4.09	0.921	1444
Mi empresa participa menos en el sistema financiero formal (EF3)	3.81	0.945	1444
Conozco las diferentes fuentes de las que mi empresa puede tomar prestado (EF4)	4.16	0.819	1444
Mi empresa toma decisiones financieras efectivas (EF5)	4.09	0.730	1444
Tengo un conocimiento práctico de las instituciones financieras (FL6)	4.07	0.901	1444
Soy capaz de discutir asuntos financieros y de dinero con comodidad (FL7)	4.24	0.680	1444
Tengo mucha confianza al tomar decisiones financieras (FL8)	4.29	0.587	1444
Acceso al crédito formal			
Mi empresa alguna vez ha obtenido un préstamo de bancos comerciales (AC1)	4.32	0.895	1444
Mi empresa recibió los montos totales de la facilidad de préstamo solicitada (AC2)	3.98	1.173	1444
Los montos del préstamo recibidos satisfacen las necesidades de crédito de mi empresa (AC3)	3.81	1.087	1444
A mi empresa le resulta fácil acceder al crédito de los bancos comerciales (AC4)	3.59	1.058	1444
Mi empresa obtiene préstamos con mayor frecuencia de bancos comerciales (AC5)	3.26	1.132	1444

Fuente: Estimación propia con datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (2015). * Todas las estimaciones de parámetros no restringidos son significativas en p (dos colas) <0.001

Al estimar la relación entre los términos de los préstamos de los bancos comerciales, la educación financiera y el acceso al crédito formal por parte de las pymes, se utilizan razones críticas[11], las cuales están por encima de 1.96 y los valores de p son menores que 0.001 lo que connota significación. En otras palabras, todos los coeficientes de regresión en el modelo son significativamente diferentes de cero más allá del nivel 0.01. Todas las estimaciones de parámetros no restringidos son significativas en p (dos colas)

Tabla 4. Análisis de regresión múltiple

	Estimación no estandarizada	Estimación estandarizada	Error estadístico	Valores críticos*	R2
AC + CC	0.197	0.225	0.056	3.537	0.311
AC + EF	0.861	0.480	0.177	4.850	0.280
EF1	1.000	0.529			0.280
EF2	0.818	0.421	0.162	5.056	0.177
EF3	0.651	0.387	0.135	4.814	0.150
EF4	1.005	0.543	0.180	5.589	0.294
AC1	1.000	0.800			0.640
AC2	1.011	0.753	0.132	7.679	0.567
CC1	1.000	0.761			0.580
CC2	0.817	0.768	0.059	13.923	0.590
CC3	1.032	0.828	0.073	14.220	0.685

Fuente: Estimación propia con datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (2015). * Todas las estimaciones de parámetros no restringidos son significativas en *p* (dos colas) <0.001

Los resultados indican que existe una correlación significativa y positiva entre los términos de préstamo de los bancos comerciales, la educación financiera y el acceso al crédito formal (p<0.001). Esto muestra que una mejora de los términos de los préstamos bancarios comerciales conduce a un mayor acceso al crédito formal. Con base en los hallazgos, son atractivas las tasas de interés más importantes para el acceso al crédito.

En este análisis, la tabla 4 revela que hay una regresión significativa entre los términos de préstamos comerciales y el acceso al crédito formal. Una mejora de la unidad en las tasas de interés atractivas lleva a 0.225 cambios positivos en el acceso al crédito formal. La influencia de la edu-

11. Un valor crítico es un punto en la distribución del estadístico de prueba bajo la hipótesis nula que define un conjunto de valores que apoyan el rechazo de la hipótesis nula. Este conjunto se denomina *región crítica* o de *rechazo*.

cación financiera en el acceso al crédito también es significativa y positiva. Una mejora de una unidad en la educación financiera conduce a 0.480 cambios positivos en el acceso al crédito formal. Los resultados brindan apoyo al H1, que establece que "términos comerciales favorables tienen un efecto significativo y positivo en el acceso al crédito formal de las PYMES" y H2, que establece que "una educación financiera adecuada afecta positiva y significativamente el acceso al crédito formal". Existe evidencia estadística suficiente para aceptar ambas hipótesis.

ANÁLISIS POR CONGLOMERADOS: HALLAZGOS Y CONCLUSIONES

El análisis de conglomerados permitió identificar cuatro dimensiones que conforman los indicadores, permitiendo elaborar y proponer una interpretación con base en la ponderación recibida dado su el coeficiente más alto, -relativamente- en cada clúster. Cada dimensión propuesta consiste en:

Indicador 1: Confianza en la toma de decisiones

Estadísticamente, se obtuvo un promedio poco relevante en todas las variables, salvo en la confianza que poseen propietarios o administradores de empresas (3.67). Se infiere a que el grado de confianza es un indicador que es independiente del nivel de conocimiento financiero del agente o de las características de las instituciones crediticias o, incluso, los términos comerciales del crédito. La confianza en la toma de decisiones corresponde a la propia capacidad del agente de evaluar el entorno que rodea a su negocio y su diagnóstico de la situación financiera de su organización.

Indicador 2: Competencia de las tasas de interés

En este grupo se obtienen coeficientes heterogéneos que permiten suponer una mayor independencia y disociación de las variables. Estos resultados sólo destacan a la opción que califica de competitiva a las tasas de interés, ya que relativamente, es más alta (4.17). A diferencia de la cualificación de si la tasa de interés es nominalmente la más baja o si ésta se encuentra ajustada a las necesidades de la empresa, la cualidad de competencia de la tasa de interés reside en que el propietario o administrador del negocio ha considerado —no se puede asegurar que ha evaluado todas las opciones del mercado— una variedad de opciones préstamo y ha elegido aquella que más le conviene.

Ésta resulta ser la única variable que representa una mayor diferencia estadística que el resto, y de esto se infiere que no depende de la EF, ya que, en la evaluación realizada por el encargado de la dirección de la em-

presa, se considera una multitud de factores más allá de sus conocimientos o habilidades financieras.

Clúster 3: Educación financiera del empresario

Aunque en este conjunto de variables se aprecia un coeficiente mayor en la tasa de interés más alta, existe una asociación predominante entre las variables de educación financiera, destacando el conocimiento de las fuentes de financiamiento, la participación en el sistema financiero formal, el conocimiento en asuntos financieros y el reconocimiento de poseer educación financiera. El que se hayan distinguido estas variables revela una asociación por las habilidades que posee el administrador por calificar distintas dimensiones del entorno de los créditos.

Destaca el hecho de que también se obtiene un coeficiente elevado para la calificación de una tasa de interés baja, y se deduce que se debe a que, para ser cualificada así por el entrevistado, tuvo que tomarse en consideración sus habilidades financieras. Entre las recomendaciones que se pueden generar a partir del análisis del contexto general de los créditos, es necesario que las instituciones ofrezcan productos financieros más atractivos, con la finalidad de despertar en la mayoría de las organización e individuos, que el financiamiento formal ofrece mayor seguridad y presenta una variada cartera de servicios de crédito que pueden ajustarse a los escenarios de cada agente.

La estrategia que podría impulsarse no sólo reside en la comunicación por parte del sistema financiero, sino que podría considerarse igualmente el diseño de los créditos a través de tasas más competitivas, para asegurar la preferencia de aquellos empresarios que poseen más conocimiento y que con la estrategia de capacitación nacional, se espera que aumente en el futuro.

Derivado de los resultados obtenidos, la EF permite generar confianza a los empresarios a raíz del examen que realizan de la cantidad de información proporcionada por las instituciones financieras en relieve con sus conocimientos. Por ello, es importante incentivarlo, ya que con base en ello se puede mejorar en dimensiones como la innovación, la resiliencia ante situaciones de crisis y contribuir, además, en el crecimiento del PIB y la generación de bienestar social

Finalmente, la manera en que se mide la EF en México ha sido una tarea relevante para los objetivos de política pública para ofrecer mejores capacitaciones a la población general, pero sería importante que en el futuro se puedan incluir cuestionamientos que permitan obtener un perfil más detallado de las personas que reportan dirigir negocios y conocer las características de estos, a fin de poder analizar si existen otras implicaciones

que puedan deberse a particularidades como el sector en el que se desarrollan, el tiempo que llevan de establecidas, entre otras

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aragón, A. y Rubio, A. (2005). Factores asociados con el éxito competitivo de las PYMES industriales en España. *Universia Business Review*, (8), 38-51.

Armendáriz, B. & Morduch, J. (2011). *Economics of Transition*, 8 (2), 401–420.

Beck, T. & Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking&Finance*, 30(11), 2931-2943.

Berger, A.N. & Udell, G.F. (2005). A more complete conceptual framework for financing of small and medium enterprises. Policy Research Working Paper No. 3795, The World Bank, Washington, DC.

Braunstein, S. & Welch, C. (2002). Financial Literacy: An Overview of Practice. *Research, and Policy. Federal Reserve Bulletin*, 88 (11): 445–457.

Denegri, M., Estrada, C. y Herrera, A. (2011) La alfabetización económica, hábitos de consumo, actitud hacia el endeudamiento y su relación con el Bienestar Psicológico en funcionarios públicos de la ciudad de Punta Arenas. Magallania [online]. 2011, vol.39, n.1 [citado 2012-05-26], pp. 83-92

De Mel, S., McKenzie, D. &Woodruff, C. (2012). *Business training and female enterprise start-up, growth, and dynamics: experimental evidence from Sri Lanka*. World Bank Policy Research Working Paper No 6145.

Dixon, R. (1991). Venture capitalists and the appraisal of investments. *Journal of Management Science*, 19(5), 333-344.

Drexler, A., Fischer, G. and Schoar, A. (2014). Keeping it simple: financial li teracy and rules of thumb. American Economic Journal: Applied Economics, 6(2), 1-31.

Fatoki, O. (2014). The financial literacy of micro entrepreneurs in South Africa. *Journal of Social Science*, Vol. 40 No. 2, pp. 151-158.

Heikkila, A., Kalmi, P. & Ruuskanen, O.P. (2009). Social capital and access to credit: evidence from Uganda.

INEGI (2015). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera

INEGI (2015). Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas

INEGI (2015). Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

Kakuru, J. (2008), The Supply-Demand Factors Interface and Credit Flow to Small and Micro Enterprises (SMEs) in Uganda, University of Stirling, Stirling.

Karlan, D. & Valdivia, M. (2011). Teaching entrepreneurship: impact of business training on microfinance institutions and clients. Review of Economics and Statistics, 93(2), 510-527. Lusardi, A. and Tufano, P. (2009), Debt Literacy, Financial Experiences, and over Indebtedness, Cambridge, MA, available at: http://dx.doi.org/10.3386/ 158 w14808 MasterCard (2011). Taking Stock: Financial Education Initiatives for the Poor. Toronto: MasterCard.

Moore, D. (2003). Survey of financial literacy in Washington State: knowledge, behavior, attitudes, and experiences. Technical Report No 03-39, Social and Economic Sciences Research Center, Washington State University, Washington, DC.

Mutesasira, L.K., Osinde, S. and Nthenya, R.M. (2001), Potential for Leasing Products: Asset Financing for Micro and Small Businesses in Tanzania and Uganda, MicroSave-Africa, Nairobi.

Nunoo, J. and Andoh, F.K. (2012). "Sustaining small and medium enterprises through financial service utilization: does financial literacy matter? available at: http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/123418/2/Sustaining%20 SME%20article.pdf%20Jacob%20Nunoo1.pdf (accessed September 2017).

OCDE (2006). Financing SMEs and Entrepreneurs, OECD Policy Brief, Paris.

Okello, G.C.B., Ntayi, J.M., Munene, J.C. & Nkote, N.I. (2016). Financial inclusion in rural Uganda: testing interaction effect of financial literacy and networks. *Journal of African Business*, 17(1), 106-128.

Payne G.T., Davis, J.L., Moore, C.B. & Bell, R.G. (2009). The deal structuring stage of the venture capitalist decision-making process: Exploring confidence and control. *Journal of Small Business Management*, 47(2), 154-179.

Reddy, R, Bruhn M., & Tan, C. (2012). *Capacidades financieras en México: resultados de la encuesta nacional sobre comportamientos, actitudes y conocimientos financieros*. Banco Mundial.

Siekei, J., Wagoki, J. & Kalio, A. (2013). An assessment of the role of financial literacy on performance of small and micro enterprises: case of equity group foundation training program onMSES in njoro district Kenya. Journal of Economics&Finance, 1(7)

Sudek, R. (2006). Angel investment criteria. *Journal of Small Business Strategy*, 17(2), 89-103.

CAPÍTULO 8

LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y LA ECONOMÍA CONDUCTUAL COMO HERRAMIENTAS PARA PROMOVER APORTACIONES VOLUNTARIAS DE AHORRO PARA EL RETIRO EN MÉXICO

LUIS CARLOS BRISEÑO FREGOSO
ROGELIO VALENZUELA DÍAZ
ROMÁN SÁNCHEZ ZAMORA

RESUMEN

En México, derivado del cambio en los sistemas de pensiones en el año 1996, se otorga mayor responsabilidad a los individuos sobre la planeación de su retiro. Este hecho que implica la importancia de que éstos cuenten con mayores niveles de educación financiera para la toma de decisiones informadas y óptimas, que mejoren su bienestar individual en el largo plazo.

Es aquí, donde los hallazgos de economía conductual, en términos de rasgos psicológicos y sesgos conductuales, pueden ser una herramienta que, junto con la educación financiera, incentiven el incremento de los montos de aportaciones voluntarias a cuentas de ahorro para el retiro, a través del sano comportamiento financiero de los agentes.

Palabras clave: *economía conductual, educación financiera, ahorro, aportaciones voluntarias.*

INTRODUCCIÓN

La economía conductual (EC), como rama de estudio, ha tenido un mayor auge en el desarrollo de investigaciones y aplicaciones a partir de la segunda mitad del siglo XX (Simon, 1955). Esta área del conocimiento aporta nuevos enfoques en la formulación de propuestas para facilitar la toma de decisiones financieras responsables de los individuos. Para el caso de las aportaciones voluntarias de ahorro para el retiro (AVAR), la educación financiera (EF) a través de la EC, apoya en concienciar sobre la importancia de una planificación adecuada, así como en el desarrollo de incentivos que tengan como efecto aumentos en los montos de ahorro, tal y como lo demuestra la evidencia empírica, como por ejemplo el programa *Save More Tomorrow* (2004), realizado por el premio nobel de economía de 2017, Ri-

chard Thaler y Shlomo Bernartzi. Al respecto, la EC ha revelado que la evolución del cerebro humano ha tenido como resultado una mayor atención de los individuos en el presente, inhibiendo la capacidad de planeación mental sobre decisiones y acciones futuras (Howard, et al. 2014), impactando en las AVAR del sector laboral. Tan solo en México, de acuerdo con datos de Finx (2017), el 93% de los jóvenes no realiza este tipo de práctica, haciendo evidente el problema de pensiones, en el cual está inmerso el país, el cual tendrá menores montos en las cuentas de retiro de futuros pensionados, lo que conllevaría a enfrentar consecuencias como un gran número de ancianos viviendo en pobreza (Deloitte, 2015).

Este problema tenderá a agravarse por el cambio demográfico de la población, ya que en el año 2015, las personas de 60 años y más correspondían al 10.4% de la población nacional, revela el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), mientras que estudios del Consejo Nacional de Población (CONAPO, 2017) estiman que para el año 2030 este segmento poblacional habrá ascendido al 14.8%.

Ante el panorama anterior es importante tomar en cuenta la situación económica de la población nacional. De acuerdo con datos de la Encuesta Nacional sobre la Situación de las Personas en Edad de Retiro (ENSPER) realizada en 2013 por la Asociación Mexicana de Administradoras de Fondos para el Retiro (AMAFORE), 7 de cada 10 adultos mayores de 65 años de edad, perciben ingresos mensuales menores a 5 500 pesos mexicanos.

Otra problemática es el bajo nivel de aportación obligatoria como parte del salario que se destina al AVAR, ya que la tasa actual es del 6.5%, que en comparación con otros países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE, 2017) resulta ser de las más bajas. En el mismo sentido, la OCDE menciona que con la tasa de aportación actual, se obtendría únicamente una tasa de remplazo[12] del 26%, que para llegar a un 100%, las aportaciones deberían de equivaler al 36% del salario.

Por ello, la Comisión Nacional de Sistemas de Ahorro para el Retiro (CONSAR, 2015) estima que, si se empieza a ahorrar a la edad de 25 años, la tasa de remplazo equivaldrá a 177%, una cifra mayor que si se inicia a cotizar a los 40 años. Es de vital importancia que los jóvenes adquieran la cultura del ahorro desde una edad temprana, con el propósito de acumular recursos suficientes para mejorar su bienestar individual en su vejez.

El bajo nivel de EF en el país, para Amezcua, Arroyo y Espinosa (2014), se ve reflejado en el escaso nivel de uso de productos y servicios financieros en esta área, así como en malos hábitos de compra y ahorro, resultando en consecuencias económicamente negativas. Esto implica la necesidad de

12. Pensión que se obtendrá como porcentaje del salario.

mayores niveles de EF entre la población mexicana, que permita la toma de decisiones económicas responsables.

Resulta primordial involucrar a las personas a participar activamente en las AVAR, debido a los beneficios que se obtienen al realizar aportaciones a cuentas de ahorro, como la mejora de calidad de vida futura. Esto involucra aumentar la EF en el país a través del enfoque de EC, para abatir barreras psicológicas, ya que los humanos prefieren obtener beneficios en el corto plazo a aquéllos de largo plazo, aun cuando estos últimos sean mayores (Kahnenman, 2011).

Por consiguiente, la aplicación de conceptos de EC y EF incide de manera positiva en el fomento de las AVAR en trabajadores mexicanos. En el presente capítulo se hace un análisis sobre la EC, sus orígenes, desarrollo y aplicaciones actuales en el ámbito de la EF, para el fomento a las aportaciones voluntarias de ahorro para el retiro en México. Se destaca la importancia que implica esta relación de ambos del conocimiento, en el desarrollo de programas y políticas públicas que resulten menos costosas en su implementación y, por ende, sean más eficientes.

RELACIÓN DE LA ECONOMÍA CONDUCTUAL Y LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Los inicios de la EC como rama de estudio datan de mediados del siglo XX, cuando Herbert Simon (1955) propuso que la racionalidad del hombre económico de la teoría económica tradicional debería de verse desde una perspectiva psicológica para comprender sus decisiones. A partir de este punto se han desarrollado diversos trabajos de investigación que han recolectado evidencia empírica que demuestra la eficacia de aplicar enfoques sociológicos y psicológicos para encaminar a las personas hacia la toma de decisiones racionales.

Entre otros eventos de gran trascendencia que han puesto luz sobre la importancia de la aplicación de información conductual en la formulación de políticas públicas de promoción de ahorro para el retiro, se encuentran los premios nobel en economía entregados a Daniel Kahneman en 2002, y a Richard Thaler en 2017. Ambos investigadores abarcan planteamientos sobre la irracionalidad de los agentes económicos y el efecto que tienen los sesgos conductuales en las capacidades cognoscitivas de los mismos, los cuales tienden a afectar sus decisiones.

En este sentido, la EC es un término que hace referencia al área de las ciencias sociales que se encarga del estudio de la decisión de asignación de recursos escasos (Just, 2013), así como del análisis de las causas de la misma y factores que intervienen en la conducta de los agentes económicos. Por ejemplo, se ha demostrado que las decisiones de compra indu-

cidas en el consumidor repercuten en el contexto socioeconómico de un país, implicando costos y beneficios distribuidos en el tiempo (Loewenstein y Elster, 1992). De acuerdo con el Banco Mundial (1992) y Lawrence (1991), existe una correlación del rezago económico con la forma de pensar de los sectores en situación de pobreza, ya que, en este sector, el comportamiento económico cohíbe las inversiones durables y de largo plazo, claves en el combate contra la pobreza. Esta manera de pensar es influida por agentes macro y microeconómicos del entorno en el que se desenvuelve el consumidor.

Por otra parte, contrasta con el modelo económico neoclásico, el cual supone que los individuos actúan de manera racional y egoísta al contar con información suficiente para siempre tomar las mejores decisiones que maximicen su utilidad económica (Campos Vázquez, 2017). A pesar de que uno de los principales postulados de la EC es lo descrito en el párrafo anterior, ésta no trata de reemplazar a dicho modelo, sino que los aportes deben de verse como un complemento al mismo, que permitan concebir de mejor manera la conducta y decisiones económicas de las personas (Chetty, 2015).

En este sentido son destacables los trabajos realizados en 1979 por Daniel Kahneman y Amos Tversky, quienes expusieron la teoría de prospectos, en la cual parten del supuesto económico de racionalidad de las personas en la toma de decisiones financieras. Su trabajo concluye con la comprobación de la existencia de sesgos conductuales que afectan la capacidad cognoscitiva de toma de decisiones racionales.

Es precisamente sobre la comprensión de la conducta en materia de decisiones económicas de los individuos que se han desarrollado investigaciones relevantes, la mayor parte de ellas principalmente a partir de la segunda mitad del siglo XX. Años más tarde encontramos los trabajos de Richard Thaler y Shlomo Bernartzi (2004), con su teoría de nudges o empujones, la cual establece métodos para encaminar a las personas hacia la toma de mejores decisiones económicas, sobre todo en términos de largo plazo.

Otro concepto que ha evolucionado a la par de la EC es la llamada EF. Este término hace referencia al proceso mediante el cual los agentes económicos comprenden de mejor manera conceptos financieros y son más conscientes de los riesgos y oportunidades que les permitan tomar decisiones informadas para mejorar su bienestar económico (OCDE, 2005).

Ante el contexto de relaciones comerciales internacionales, el incremento de los procesos productivos y de desarrollo económico de los países, ha impulsado la necesidad de que la EF funja como factor determinante en la optimización del manejo de finanzas personales y se optimice el desarrollo de los mercados financieros. Cabe destacar que la EF ha sido reconocida a nivel global como un elemento contemporáneo para la re-

ducción de las brechas económicas, así como en el desarrollo del sistema financiero (Connolly y Hajaj, 2001).

En las últimas décadas los términos EC y EF, han incrementado su popularidad, debido al progreso en las investigaciones en materia de la neuroeconomía, al aumento de las transacciones en los mercados de dinero y capital, además de las crisis financieras de los últimos años. Sin embargo, a nivel mundial la mayor parte de la población tiene conocimientos precarios en materia financiera (OCDE, 2010). La evolución teórica sobre el cómo incentivar a las personas a que ahorren voluntariamente para su retiro, ha pasado de tener un enfoque basado mayormente en incrementar los niveles de EF con la que cuentan los individuos, a aplicar hallazgos de EC en la formulación de políticas públicas.

Esto se hace evidente al revisar el estudio realizado por Fernández *et al.* (2013) descrito con anterioridad, en el cual comprueban empíricamente la necesidad de tomar en cuenta rasgos psicológicos para motivar cambios en el comportamiento financiero de la población. Por otra parte, Amir *et al*. (2005) refuerzan la pertinencia de formular políticas públicas con un enfoque de ciencias conductuales, esto para desarrollar suposiciones más válidas y cercanas al comportamiento real de los individuos.

Hoy, las personas deben de aumentar la toma de decisiones financieras e interactuar efectivamente con los proveedores de estos servicios, con la responsabilidad de gestionar una variedad de riesgos en su beneficio. Con ello, aumenta la probabilidad de logro en sus objetivos financieros, mejorando el bienestar de su hogar, protegerse de los riesgos y choques negativos, y apoyar el crecimiento económico.

Como se expuso anteriormente, la EC analiza el comportamiento de un individuo en el terreno económico a través de principios psicológicos y sesgos conductuales, entonces ¿cómo se establece la relación de esta área del conocimiento con la EF? El impacto potencial de la EF en la toma de decisiones económicas, tiene relación directa con el comportamiento racional influenciado por diferentes canales de comunicación, en mucho de los casos de manera indirecta (Altman, 2012).

En otras palabras, desde la perspectiva de lo convencional, la EF influye en la conducta económica de los agentes, ya que se supone que los individuos adquieren hábitos según los dictados del comportamiento racional óptimo (Akerlof, Shiller, 2009) o generan resultados de elección consistentes con la racionalidad. La corriente principal de la economía del comportamiento, dominado por la perspectiva de Kahneman-Tversky (1979), dice que en humanos la toma de decisiones del individuo promedio tiende a estar dominado por errores persistentes y sesgos irracionales en el comportamiento utilizando puntos de referencia convencionales económicos

o neoclásicos para un comportamiento racional. Además, el individuo promedio, con demasiada frecuencia, está sujeto a persistentes ilusiones cognitivas y, por lo tanto, es fácilmente manipulable mediante el encuadre de opciones o prospectos. Esto abre las puertas a la intervención en el ámbito de toma de decisiones y elección en muchas dimensiones, incluida la educación de las personas para comportarse de manera más racional. La emoción y la intuición son considerados elementos clave en la conducción de decisiones irracionales y, por lo tanto, educar a las personas para un mejor control financiero en su lado emotivo sería una función crítica de la EF desde la perspectiva de Kahneman-Tversky (1979) en el ámbito de la EC.

PANORAMA GENERAL DEL AHORRO EN MÉXICO

Con datos del Banco Mundial (2017), el ahorro en proporción al producto interno bruto (PIB) presenta variaciones irregulares; como se observa en el gráfico 1, la caída más pronunciada ocurre en el 2002. En general, existe una tendencia positiva de 1979 a 2017.

Gráfico 1. Ahorro como porcentaje del PIB

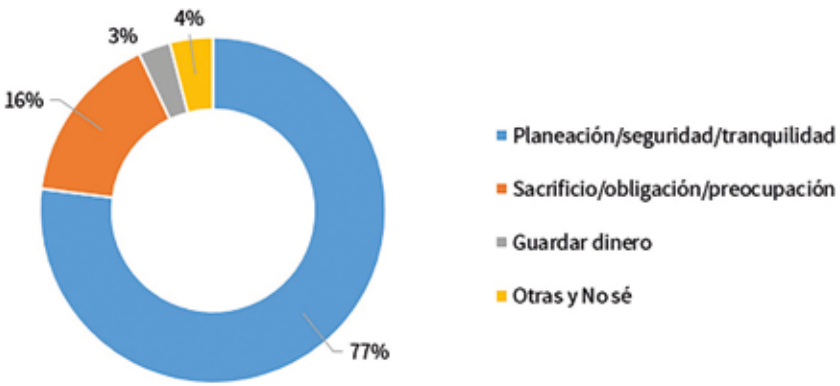
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2017)

Como se observa en el gráfico, en 2017 el ahorro nacional representa aproximadamente la cuarta parte en relación con el PIB. Destaca el hecho que de 2007 a 2010 exista un incremento por arriba del 23%, ya que durante esta época se desarrolló 166 la crisis hipotecaria de Estados Unidos; este incremento es resultado de la política monetaria establecida por el Banco de México, con lo que se incentivó la captación de capitales.

Sin embargo, la encuesta Factores que promueven el Ahorro Voluntario entre los mexicanos de la CONSAR (2016), revela que 16% de la población

entienden el ahorro como sinónimo de sacrificio, obligación o preocupación. Sólo el 4% indica que no sabe a qué refiere el término, como se muestra en el gráfico 2.

Gráfico 2. ¿Qué significa ahorrar?



Fuente: Elaboración propia con datos de CONSAR (2016).

Como se observa, el 77% de la muestra entiende el concepto de ahorrar como el referente de planeación y seguridad; no es una cifra alarmante, sin embargo, aún existen brechas en el conocimiento sobre los beneficios de este hábito económico. Con los avances en la tecnología de comunicación, es más asequible el acceso a este conocimiento, con ello se presenta el reto para las próximas agendas políticas, como lo muestra la figura 1 acerca del panorama milénial[13].

Las nuevas generaciones están más familiarizadas con plataformas digitales; desde ellas se puede impulsar una estrategia para generar hábitos de ahorro entre la población. Por ejemplo, 73% del sector milénial es más receptivo a empresas digitales, así como el 63% tiene acceso a la banca en línea, empero el 32% no ha pisado nunca un banco, debido a que la mayor parte de las transacciones hoy en día se hacen en línea.

13. Todo aquel nacido entre los años de 1981 y 1996, de acuerdo con Pew Reserach Center.

Figura 1. Panorama financiero milénial

Además de generar buenos hábitos en el tema del ahorro, la EF es una herramienta que complementa el bienestar individual en las personas, ya que permite obtener conocimientos, habilidades y habitúa a los individuos a la planeación presupuestaria de sus ingresos-egresos, decisiones de inversión eficientes, así como asegurar un nivel de AVAR.

IMPORTANCIA DE LA RELACIÓN EC-EF EN LA APORTACIONES VOLUNTARIAS DE AHORRO PARA EL RETIRO EN MÉXICO

Datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (2015) revelan que aproximadamente el 42% de la población adulta (18 a 70 años) se encuentra inscrita en una administradora de fondos para el retiro (Afore), y de ellos el 96% no hace aportaciones voluntarias; se mencionan como principal causa que no le queda dinero para ahorrar.

Las autoridades mexicanas han enfrentado esta realidad con acciones pertinentes, por ejemplo, en el 2015 la CONSAR en colaboración con IDEAS42 —empresa dedicada a investigaciones de ciencias del comportamiento—, elaboraron un estudio en el cual se identificaron las principales barreras conductuales para ahorrar voluntariamente para el retiro.

A partir de ello, la CONSAR (2017) inició diversos programas piloto para fomentar las aportaciones voluntarias; éstos son descritos en la tabla 1:

Tabla 1. Programas para fomentar aportaciones voluntarias

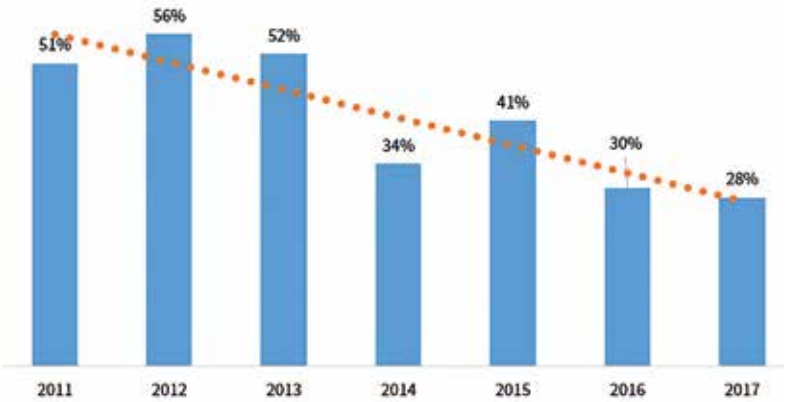
Nombre del programa	Descripción
Recordatorios vía SMS	Envío de mensajes de texto tipo recordatorios que inviten a ahorrar.
Rediseño del estado de cuenta	Adición de mensajes conductuales que inciten a ahorrar voluntariamente.
Tarjetas de lealtad	Recompensas al realizar aportaciones voluntarias.
Agentes promotores	Su objetivo es que el trabajador domicilie aportaciones y visualice cómo le gustaría vivir al retirarse.
Canales para ahorro voluntario	Permitir la realización de aportaciones en establecimientos de conveniencia.

Fuente: Elaboración propia con datos de la CONSAR (2017).

Estas alternativas consideran un enfoque conductual de simplificación en trámites y ampliación en la gama de opciones para ahorrar, haciendo que los individuos se preocupen por tomar decisiones de este tipo con poca frecuencia, y en el momento de tener que hacerlo cuenten con información relevante que les permita tomar mejores decisiones.

Sin embargo, como se puede observar en el gráfico 2, estos programas no han tenido un impacto significativo en el fomento de aportaciones voluntarias, ya que la tasa de crecimiento de las mismas antes del año 2015, fecha en la cual inician los programas piloto, fueron mayores a las presentadas en años posteriores. Aunque cabe recalcar que esto también puede estar influenciado por diversos factores que inhiban al trabajador a realizar aportaciones voluntarias.

Gráfico 2. Tendencia de las aportaciones voluntarias de ahorro para el retiro



Elaboración propia con datos de la CONSAR (2018)

En años recientes también destacan investigaciones sobre el uso de instrumentos digitales para la programación de *nudges* personalizables a cada individuo, con apoyo de análisis de *big data* (Benartzi, 2017). Esto tendría implicaciones como la posibilidad de llegar a más personas, así también sería un gran aliciente en la promoción de aportes voluntarios a cuentas de ahorro para el retiro.

La legislación vigente sobre ahorro para el retiro, expresada en el artículo 168 de la Ley del Seguro Social (DOF, 2015), establece que del salario del trabajador un 6.5% deberá ser obligatoriamente destinado a su cuenta individual de ahorro para el retiro. Este porcentaje está compuesto por un 5.15% contribuido por el patrón, 1.125% es pagado por el empleado, y el gobierno aporta el 0.225% restante.

Esto sucede desde el cambio en el sistema de pensiones ocurrido en 1996. A partir de esta fecha también se permitió la realización de aportaciones voluntarias. En 2002 se permitió a las afores administrar subcuentas adicionales a la de ahorro obligatorio para aquellas de ahorro voluntario de acuerdo con la Ley del Seguro Social (DOF, 2015).

Para incentivar a la población a ahorrar para su retiro, el Estado mexicano otorga beneficios legales. Por ejemplo, conforme a lo dispuesto en el artículo 93 fracción IV de la Ley del Impuesto sobre la Renta (DOF, 2016) se establece que los ingresos derivados de jubilaciones y pensiones estarán exentos del pago de este impuesto siempre y cuando el monto diario no exceda de quince veces el salario mínimo general.

De igual manera se otorgan estímulos fiscales para promover el ahorro voluntario, ya que estas aportaciones pueden ser deducibles hasta un límite del 10% del ingreso anual o cinco salarios mínimos elevados al año, la cantidad que resulte menor, de acuerdo con el artículo 151 fracción V de la Ley del ISR (DOF, 2016). Así como que los rendimientos generados están exentos del pago de impuesto sobre la renta, mientras permanezcan dentro de la cuenta y no deberán ser retirados hasta antes de cumplir 65 años, en caso contrario se pierde el estímulo fiscal, en línea con lo estipulado en el artículo 93 fracción X de la Ley del ISR.

En concordancia con lo expuesto, Estados Unidos, Gran Bretaña, Singapur, Suecia e incluso México han integrado análisis de economía conductual en la formulación de políticas públicas referentes a la promoción de ahorro para el retiro y a esfuerzos por incrementar los montos de aportaciones voluntarias. Inclusive Gran Bretaña cuenta con una oficina gubernamental, llamada Behavioural Insights Team, dedicada a la aplicación de ciencias conductuales para mejorar los servicios públicos, incluir modelos realistas de conducta humana en políticas públicas y apoyar a las personas a tomar mejores decisiones (The behavioural insights team, 2014).

Este modelo ha resultado de gran éxito, al grado que se ha expandido para operar en Australia, Nueva Zelanda, Singapur y Estados Unidos.

Este último país también contaba con una agencia similar durante el gobierno de Barack Obama, llamada Subcommittee on the Social and Behavioral Sciences Team, cuyo propósito era el de coordinar la aplicación de investigación de ciencias conductuales en la formulación de políticas y programas sociales (Social and Behavioral Sciences Team, 2015). Entre algunos de sus logros destaca mayores montos de ahorro para el retiro por parte de miembros del ejército, mayor cantidad de estudiantes ingresando a la universidad y que administran de una mejor manera sus préstamos para pagarla.

Estos ejemplos dan muestra de los impactos positivos que resultan de la incorporación de ciencias conductuales en la formulación de programas sociales, sobre todo si se trata de ahorrar para el retiro. En México, datos de la ENSPER revelan que 70% de universitarios entrevistados mantienen una visión cortoplacista de ahorro para resolver necesidades inmediatas y postergar el pensar en ahorrar para su retiro. De igual manera menciona que consideran los 24 años de edad como la adecuada para empezar a hacerlo. Por tanto, esta situación puede ser aprovechada para formular programas sociales de fomento al ahorro para el retiro personalizados para individuos cercanos a esa edad.

CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

Con el cambio en el sistema de pensiones ocurrido en 1996 en México, se otorga mayor responsabilidad a los individuos sobre la planeación y ahorro de su retiro. Esto en un inicio ha implicado la necesidad de alfabetizar y educar financieramente a la población del país, para que comprendan de mejor manera los conceptos y formas de funcionamiento de las afores, así como los beneficios que se obtienen de aportar voluntariamente para el retiro.

Sin embargo, la evidencia empírica ha demostrado que la educación financiera tradicional por sí sola no conlleva cambios en el comportamiento económico de las personas, sino que las estrategias para conducir a la población hacia la toma de decisiones financieras responsables deben de estar acompañadas por un enfoque de EC, debido a que contribuye con acepciones más realistas sobre la conducta de los individuos.

Los programas destinados a incrementar el monto de las aportaciones voluntarias que se hacen a las cuentas de ahorro para el retiro en México no han sufrido cambios significativos a partir de la implementación de la mayoría de ellos a partir del año 2015; por el contrario, las tasas de crecimiento en años previos eran mayores a las presentadas en años posteriores a esta fecha.

A pesar de ello, no se deben desestimar las aportaciones que el campo de la EC hace al tema de ahorro para el retiro. Se debe de seguir avanzando en la formulación de más programas y políticas públicas que tengan en consideración este enfoque conductual, para ayudar a que las personas, no racionales en sus decisiones económicas, sean capaces de planear adecuadamente su retiro.

Tomando en cuenta lo anterior, y también considerando el desarrollo de nuevas tecnologías que permiten mayor personalización de servicios y productos financieros, se podrá avanzar paulatinamente en lograr que los trabajadores mexicanos inicien, o aumenten, voluntariamente el monto de aportaciones destinadas a las cuentas de ahorro para su retiro. Esto no sólo permitirá que vivan una vejez digna, sino que de igual manera coadyuvará a mantener estabilidad macroeconómica del país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMAFORE. (Agosto de 2013). Encuesta nacional sobre la situación que enfrentan las personas en edad de retiro. Recuperado el 22 de junio de 2018, de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/66755/Encuesta2013.pdf

Amezcua García, E. L., Arroyo Grant, M. G., & Espinosa Mejía, F. (2014). Contexto de la educación financiera en México. Obtenido de https://www.uv.mx/iies ca/files/2014/09/03CA201401.pdf

Amir, O., Ariely, D., Cooke, A., Dunning, D., Epley, N., Gneezy, U., . . . Silva, J. (2005). Psychology, Behavioral Economics, and Public Policy. Marketing letters, 443-454.

Benartzi, S. (Diciembre de 2017). How digital tools and behavioral economics will save retirement. Obtenido de Harvard Business Review: https://hbr.org /2017/12/how-digital-tools-and-behavioral-economics-will-save-retirement

Benartzi, S., & Thaler, R. H. (2013). Behavioral Economics and the Retirement Saving Crisis. Science Magazine, 1152-1153.

Cámara de diputados (2018). Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Campos Vázquez, R. M. (2017). Economía y psicología. Apuntes sobre economía conductual para entender problemas económicos actuales. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

Chetty, N. (2015). Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Pers pective. American Economic Review Papers and Proceedings, 1-33.

CNBV. (2016). Reporte Nacional de Inclusión Financiera. Recuperado el 24 de junio de 2018, de https://www.gob.mx/cnbv/prensa/46-2017-reporte-nacio nal-de-inclusion-financiera-8?idiom=es

CONAPO. (22 de junio de 2017). Datos de proyecciones. Obtenido de http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Proyecciones_Datos

Connolly, Chris y Khaldoun Hajaj (2001), Financial Services and Social Exclusion, Sidney, Financial Services, Consumer Policy Centre-University of New South Wales.

CONSAR. (2018). Recursos registrados en las AFOREs. Recuperado el 3 de julio de 2018, de Información estadística: https://www.consar.gob.mx/gob.mx/ aplicativo/siset/Series.aspx?cd=59&cdAlt=False

CONSAR. (23 de junio de 2015). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015. Obtenido de http://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/En cuesta%20Nacional%20de%20IF/ENIF%202015.pdf

CONSAR. (junio de 2015). Diágnostico del sistema de pensiones. Recuperado el 25 de junio de 2018, de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/ file/67501/Diagnostico_del_Sistema_de_Pensiones.pdf

CONSAR. (Junio de 2017). Ahorro voluntario en el sistema de pensiones de México: ¿Misión imposible? Un enfoque de economía conductual. Recuperado el 3 de Julio de 2018, de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/231321/ Economi_as_Conductuale-Ca

Deloitte. (2015). Afores y ahorro para el retiro. Recuperado el 22 de junio de 2018, de https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/about-deloitte/articles/afores-y-retiro-enmexico.html

Fernández, D., Lynch, J. G., & Netemeyer, R. G. (2013). The Effect of Financial Literacy and Financial Education on Downstream Financial Behaviors. Obtenido de Research Gate: https://www.researchgate.net/publication/259763070_Financial_Literacy_ Financial_Education_and_Downstream_Financial_Behaviors

Finx. (29 de Mayo de 2017). Sólo 1 de cada 10 jóvenes aporta voluntariamente a su Afore. Recuperado el 22 de junio de 2018, de Milenio: http://www.milenio.com/negocios/1-10-jo venes-aporta-voluntariamente-afore

Howard, J. A., & Yazdipour, R. (2014). Retirement Planning: Contributions from the Field of Behavioral Finance and Economics . Investor Behavior: The Psychology of Financial Planning and Investing, 285-305.

Ideas42. (Octubre de 2015). El uso de las ciencias del comportamiento para aumentar los ahorros para el retiro. Recuperado el 25 de junio de 2018, de https://www.gob.mx/ cms/uploads/attachment/file/67484/ideas42_MX-Pensiones_Esp.pdf

INEGI. (2015). Encuesta Intercensal. Recuperado el 22 de junio de 2018, de http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/especiales/intercensal/

Just, D. R. (2013). Introduction to Behavioral Economics. Manhattan: Wiley.
Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. Econometrica, 263-291. Kahnenman, D. (2011). Thinking, fast and slow. Nueva York: Penguin Random House.
Klapper, L., Lusardi, A., & van Oudheusden, P. (2015). Financial Literacy Around the World: Insights from the Standard & Poor's global finance literacy survey. Obtenido de http://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/3313-Finlit_Report_FINAL-5.11.16. pdf?x87657
OCDE (2005). Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies. (O. Publishing, Ed.) doi:10.1787/9789264012578-en
OECD (2010). Perspectivas económicas de América Latina 2010. Obtenido de oecd.org: http://www.oecd.org/dev/americas/44305080.pdf
OCDE (2017). Pensions at a Glance 2017: OECD and G20 Indicators. Recuperado el 25 de junio de 2018, de OECD Publishing: https://read.oecd-ilibrary.org/social-issuesmigration-health/pensions-at-a-glance-2017/mandatory-earnings-related-pensions_ pension_ glance-2017-8-en#page2
Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. The Quarterly Journal of Economics, 99-118.
Social and Behavioral Sciences Team. (Septiembre de 2015). 2015 Annual Report. Recuperado el 24 de junio de 2018, de SBTS: https://sbst.gov/download/2015%2 SBST%20Annual%20Report.pdf
Thaler, R., & Benartzi, S. (2004). Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics in Increase Employee Savings. Journal of Political Economy, 164-187.
The behavioural insights team. (2014). Behavioural insights. Recuperado el 25 de junio de 2018, de https://www.behaviouralinsights.co.uk/
Loewenstein, Elster (1992). Time Preference. Choice over time, New York.
Banco Mundial (1992), consultado en julio de 2018 a través de Banco Mundial (1992) https://www.bancomundial.org/ Banco Mundial (2017), consultado en julio de 2018 a través de Banco Mundial (1992) https://www.bancomundial.org/
Altman (2012). Implications of behavioural economics for financial literacy and public policy, The Journal of Socio-Economics.
Akerlof, G.J., Shiller, R.J., 2009. Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism. Princeton University Press, Princeton.
CONSAR (2016). Encuesta "Factores que Promueven el Ahorro Voluntario entre los mexicanos".

CAPÍTULO 9

FACTORES QUE LIMITAN LA BANCARIZACIÓN E INCLUSIÓN FINANCIERA EN MÉXICO

ABRAHAM ISAAC VERGARA CONTRERAS

RESUMEN

El sistema financiero mexicano (SFM) muestra una serie de limitaciones que impiden la bancarización e inclusión financiera; entre los principales destacan los relacionados con el cumplimiento de la regulación en materia de prevención de lavado de dinero, la creación de estructuras de gobierno corporativo adecuadas a cada tipo de institución, las características sociodemográficas, geográficas, culturales y tecnológicas. Sin embargo, existe una gran oportunidad para superar los obstáculos, a través de la adecuación regional de productos y servicios a un menor costo, en la medida de lo posible la disminución de la tasa de interés, al igual que en las comisiones, se puede fomentar el acceso de los usuarios fortaleciendo el desarrollo económico de las regiones marginadas. La combinación de políticas públicas, el incremento en la confianza hacia los intermediarios financieros, así como el desarrollo correcto de los intermediarios generaría un círculo virtuoso que elimine las barreras de acceso a los usuarios, principalmente rurales, al SFM.

Palabras clave: inclusión financiera, prevención de lavado de dinero, gobierno corporativo, desarrollo económico, sistema financiero mexicano.

INTRODUCCIÓN

L os últimos años han demostrado que el sistema financiero internacional se ha trasformado a partir de la inmersión de las diversas economías en el proceso de globalización. Con ello, las finanzas han tenido un papel fundamental y trascendente en las operaciones de los mercados de dinero y capital, así como participaciones en actividades productivas. Dicha modernización, que va de la mano con los avances tecnológicos, facilitando

las transacciones con capitales, ha tenido avances considerables; sin embargo, son muchos los desafíos que afronta al solventar adecuadamente las necesidades de bancarización, inclusión financiera, supervisión, análisis económico, ahorro, regulación, análisis de mercado y financiamiento de los actores de los procesos económicos.

Uno de los principales elementos de la modernización de los sistemas financieros ha sido el constante fortalecimiento de los procesos de supervisión, autosupervisión y cumplimiento de la regulación financiera. Su propósito es permitir a todos los actores formar parte del sistema financiero, así como procurar la estabilidad, el correcto funcionamiento, y mantener su adecuado y equilibrado desarrollo.

En México después de la última gran crisis económica (1994-1995) y con la actual reforma financiera (2013-2014), se han asentado las bases entre Gobierno e iniciativa privada para desarrollar y consolidar un sistema financiero sólido que ayude a cubrir las necesidades de ahorro y crédito del mayor número de participantes en el territorio. El SFM ha venido adaptándose a las nuevas condiciones económicas y sociales, está inmerso en un medio ambiente de competencia, volviéndose la herramienta principal para el crecimiento del país, sin embargo, todavía queda mucho camino por recorrer.

Desafortunadamente, aunque con avances, persisten problemas fundamentales que limitan el proceso de bancarización e inclusión financiera; destacan el cumplimiento regulatorio, la estructura gubernamental de las entidades y los inherentes a las poblaciones (sociales, demográficos, económicos, tecnológicos, infraestructura, etc.). Para los distintos intermediarios financieros es de vital importancia construir estructuras de gobierno corporativo adecuadas a sus operaciones, y cumplir con la regulación de prevención de lavado de dinero se vuelve primordial para no crear instituciones burocráticas de lenta respuesta. Así pues, estos factores no deben generar barreras de acceso de los usuarios al sistema financiero, más aún, se deben reflejar en una disminución en los costos de los servicios que se brindan a los usuarios.

1.1 METODOLOGÍA

Para la elaboración del presente capítulo se realizó una investigación teóricO-descriptiva sobre la inclusión financiera; la base fundamental son fuentes bibliográficas de actualidad que detallan lo que se entiende por el concepto y fuentes gubernamentales que describen la situación que guarda la población en el uso del SFM para determinar aquellas variables que afectan a su acceso desde el punto de vista de la entidad y del usuario. Se inicia con un panorama del SFM actual, posteriormente se detallan los

retos a los que se enfrenta el SFM, se desarrollan los factores que limitan la bancarización e inclusión financiera en México para determinar las conclusiones que permitan ampliar el número de participantes en el SFM.

La información sobre inclusión financiera se encuentra principalmente en la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF) emitida en junio de 2016 por el Consejo Nacional de Inclusión Financiera y de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) emitida en 2015 por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV); todas sirvieron de base para la elaboración de cuadros que ilustran la situación reciente de la población mexicana.

1.2 MARCO TEÓRICO

El Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CNIF) define la inclusión financiera como el acceso y usanza de servicios financieros formales bajo un marco jurídico apropiado, garantizando esquemas de protección al usuario, así como la promoción de la educación financiera con el propósito de mejorar las capacidades de todos los segmentos de la población.

El grado de avance en inclusión financiera se puede calcular a partir del comportamiento en las series de tiempo, de los principales indicadores macro y microeconómicos de una nación, a partir del contraste de valores observados en otros países del mundo. Independientemente del tipo de análisis que se realice, es necesario contar con información proveniente de dos fuentes: de la oferta y la demanda de servicios financieros (ENIF, 2015).

La definición propuesta por el CNIF en el PNIF destaca cuatro componentes fundamentales (PNIF, 2016) los cuales se observan en la siguiente tabla:

Tabla 1. Componentes fundamentales de la inclusión financiera

Componente	Concepto
Acceso	Hace referencia a la accesibilidad de los usuarios al sistema financiero, en términos de infraestructura, a través de la cual se contemplan las sucursales bancarias, cajeros automáticos, etcétera.
Uso	Es un reflejo de la demanda que existe de los productos y servicios financieros, por parte de los agentes.
Protección al consumidor	Abarca las garantías institucionales de los usuarios del sistema financiero, entre las que destacan la no asimetría de la información (transparencia), procesos de atención al cliente, asesorías a los agentes ante conflictos de interés, entre otros.

Educación financiera	Hace referencia a los conocimientos, habilidades y aptitudes de los individuos para la toma de decisiones económicas eficientes, de acuerdo con sus necesidades en el corto mediano y largo plazo.

Fuente: Elaboración propia con base en la PNIF (2016)

La bancarización e inclusión financiera de la población, en especial la más vulnerable, es en un imperativo para el desarrollo económico de México; en la actualidad, la generación de oportunidades de instrumentos y de acceso a los servicios financieros tradicionales o de las nuevas tecnologías financieras es y será la piedra angular del detonante para disminuir los niveles de pobreza, impulsando proyectos productivos en las comunidades rurales.

2. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO ACTUAL

El SFM es muy amplio; Villegas (2002) afirma que en los últimos 25 años la estructura formal ha sufrido modificaciones, sin embargo, prevalece en general la misma integración:

- Autoridades
- Instituciones financieras
- Entidades de apoyo
- Usuarios

Para el país el sistema financiero (SF) es vital para su desarrollo; las labores de intermediación, distribución del dinero y crédito, ya sea en la parte bursátil o bancaria son fundamentales para el crecimiento del sector público, privado y el de las mismas personas. Díaz (2013) indica que las autoridades del SFM son:

a) Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); es la máxima autoridad dentro del SFM, es una dependencia gubernamental centralizada del Poder Ejecutivo federal. Dentro de sus principales funciones están:

- Instrumentar el funcionamiento de las instituciones integrantes del sistema.
- Evaluar y vigilar el sistema bancario y las instituciones encargadas de dar servicio de banca y crédito.
- Autorizar y otorgar concesiones para la constitución y operación de sociedades de inversión, casas de bolsa, bolsas de valores y sociedades de depósito.
- Sancionar a quienes violen las disposiciones legales que regulan al Mercado de Valores.

- Salvaguardar el sano desarrollo del Mercado de Valores.
- Designar al presidente de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Obtener recursos monetarios de diversas fuentes para financiar el desarrollo del país.

b) Banco de México (Banxico) es un organismo de carácter público descentralizado, con personalidad jurídica y patrimonio propios. Su objetivo prioritario es el de procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda, promover el desarrollo del sistema financiero y propiciar el funcionamiento del sistema de pagos.

c) Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) es un órgano desconcentrado de la SHCP, que tiene por objeto supervisar y regular, en el ámbito de su competencia, a las instituciones financieras bancarias, no bancarias y de valores para procurar su estabilidad y funcionamiento.

d) Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) es un órgano desconcentrado de la SHCP. Sus funciones principales son la inspección y vigilancia de las instituciones y de las sociedades de seguros y fianzas.

e) Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR) es un órgano administrativo desconcentrado de la SHCP, tiene a su cargo la coordinación, regulación y supervisión del sistema de pensiones. Su objetivo es el de proteger el interés de los trabajadores, asegurando una administración eficiente y transparente de su ahorro que favorezca un retiro digno.

f) Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) es un organismo descentralizado de la administración pública federal, tiene como objetivo promover, asesorar, proteger y defender los intereses de los usuarios de servicios financieros actuar como árbitro en los conflictos y proveer equidad a las relaciones entre usuarios y entidades financieras.

g) Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB) es un organismo descentralizado de la administración pública federal, con personalidad jurídica y patrimonio propio, tiene como su principal actividad la protección del ahorro de los usuarios del sistema financiero.

Las autoridades han evolucionado en los siguientes aspectos:

- Circulares y regulaciones basadas en el Acuerdo de Basilea.
- Tendencia a la transparencia y a la autosupervisión.
- Reformas Legales: leyes de garantías y de quiebras, ley del mercado de valores, sistema de alerta temprana, Ley de Prevención de Lavado de Dinero, Ley Fintech, etcétera.

- Sistema privado de pensiones: (afores), para dotar de mayor profundidad y proveer de recursos para financiamiento de largo plazo y estabilidad en las tasas de interés
- Creación del Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB), que es el seguro de depósito financiado por los bancos.
- Buró de crédito de usuarios y de instituciones financieras, que es una base de datos que permite almacenar los historiales de crédito y comportamiento de los agentes de la economía.

Figura 1.

Fuente: Elaboración propia

Las instituciones financieras tienen diversos objetivos, entre ellos, el de captar los recursos económicos de personas para ponerlo a disposición de otras que lo requieran, este proceso genera una dinámica vital para el desarrollo y crecimiento económico. Se dividen en bancarias y no bancarias (Díaz, 2013):

a) Grupos financieros: la Ley de Agrupaciones Financieras permite su constitución bajo ciertos lineamientos; además de contar con la autorización de la SHCP, se requiere que al menos se cuente con dos entidades entre Banca, Casa de Bolsa o institución de seguros o de no contar con éstas, tener al menos 3 de las siguientes entidades: Sociedades de Inversión, afianzadora, almacén general de depósito, unión de crédito, casa de cambio o administradora de pensiones.

b) Bancos comerciales: son instituciones financieras privadas cuyo propósito fundamental es la captación y colocación de recursos financieros. Los seis principales son: BBVA Bancomer, Banorte, Santander, Citibanamex, HSBC, Santander y Scotiabank.

c) Banca de desarrollo: es una institución financiera que promueve el desarrollo económico de determinados sectores y áreas, con características de marginación económica, con el objetivo de fomento a proyectos prioritarios de alto riesgo, con inyecciones importantes de capital. Los principales son: Nacional Financiera (NAFINSA), Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI), Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), Banco del Ejército (BANJERCITO).

d) Casas de Bolsa: son sociedades anónimas que pueden ser de capital variable y que requieren autorización de la SHCP para llevar a cabo operaciones de correduría, de comisión u otras tendientes a poner en contacto la oferta y demanda de valores, así como administrar y manejar carteras de valores propiedad de terceros.

e) Aseguradoras: éstas a cambio de un pago conocido como *prima* se responsabilizan de pagar al beneficiario una suma o reparar el daño que sufra la persona o bien asegurado en el siniestro.

f) Casas de cambio: son una sociedad anónima autorizada por la SHCP, regulada por la CNBV para la compra, venta, cambio y transferencia de divisas.

g) Almacenes generales de depósito: tienen como objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías para emitir un certificado de depósito a favor de los depositantes que acredita la propiedad de los bienes y un bono de prenda.

h) Uniones de crédito: otorgan impulso a una industria determinada (nicho de mercado específico), ya que facilitan el uso del crédito a sus socios, además, presta garantía o aval a los mismos. Pueden operar en 4 sectores: agropecuario, industrial, comercial y mixto.

i) Administradoras de fondos para el retiro (afores): son empresas que administran el dinero de la cuenta individual del Sistema de Ahorro del Retiro (SAR) del trabajador inscrito en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) a través de las SIEFORES (Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos para el Retiro).

j) Sociedades de inversión: son entidades financieras constituidas como sociedades anónimas de capital variable, reguladas por la CNBV y autorizadas por la SHCP. Tienen por objeto la adquisición de valores y documentos seleccionados de acuerdo con un criterio de diversificación de riesgos establecido previamente. Además, fortalecen y descentralizan el mercado de valores, dan acceso al pequeño y mediano inversionista al

mercado de valores, diversifican el capital y contribuyen al financiamiento de la actividad productiva del país.

k) Sociedades de ahorro y crédito popular: son entidades de capital variable, no lucrativas, que captan recursos y otorgan créditos principalmente en zonas rurales o marginadas. Existen dos tipos: sociedad financiera popular (SOFIPO) y cooperativas (SOCAPS).

l) Sociedades financieras de objeto múltiple (SOFOM): son sociedades anónimas que otorgan crédito a diferentes sectores de la población, pueden o no estar reguladas.

Las entidades de apoyo son organismos cuyas actividades están enfocadas en facilitar y agilizar el funcionamiento del SFM y en particular al mercado de valores (Díaz, 2013). Entre ellas se encuentran:

- Bolsa Mexicana de Valores (BMV)
- Bolsa Interinstitucional de Valores (BIVA)
- Bolsa Mexicana de Productos Derivados (MexDer)
- Depósito de Valores (BMV y BIVA-Indeval y MexDer-Asigna)
- Asociación de Banqueros de México (ABM)
- Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB)
- Calificadoras de Valores
- Sociedades de Información Crediticia

3. RETOS DEL SFM

Con más de 100 millones de habitantes y una penetración bancaria baja, México tiene gran potencial de crecimiento; Banco Mundial (2012) en sus indicadores de desarrollo mundial sostiene que únicamente el 27% de la población adulta tiene acceso a una institución financiera formal; es más sorprendente saber que sólo el 7% ahorra y el 8% accede a un crédito a través de mecanismos tradicionales, así, es mayor el reto de bancarizar a la sociedad y ampliar el espectro de inclusión a través de incrementar la oferta y la demanda de activos financieros considerando lo más nuevo del uso de las finanzas tecnológicas.

El reto del SFM se centra, por un lado, en fomentar el ahorro y el crédito a través de mecanismos formales, con lo cual se logre expandir la educación financiera y sobre todo acercar de manera sencilla y clara el tema de finanzas personales, contribuyendo a formalizar la economía y en buena medida a disminuir la evasión en el pago de impuestos. Por otro lado, las instituciones financieras deben en la medida de sus posibilidades, tipo de organización y costos, disminuir las comisiones relacionadas con servicios alternos y depender en mayor medida de la actividad fundamental de intermediación financiera.

Cuando la micro, pequeña y mediana empresa (mipyme) logre realizar sus operaciones a través de procesos seguros y eficaces mejorará en la profesionalización y atención a clientes, proveedores y empleados; además, podrá generar proyectos de inversión de largo plazo y consolidar sus operaciones de capital de trabajo.

El SFM debe modernizarse en el uso de tecnologías de información, transparentar sus servicios y establecer procesos más claros y sencillos que permitan la sencilla autorización de instituciones participantes. La entrada al mercado de una nueva bolsa de valores (BIVA) con una visión moderna y de apoyo a la mediana empresa en la que se reduzcan los costos de colocación y la distribución de activos financieros sea más eficiente permitirá el desarrollo de las empresas, con lo cual la base productiva incremente sus posibilidades de competencia y competitividad.

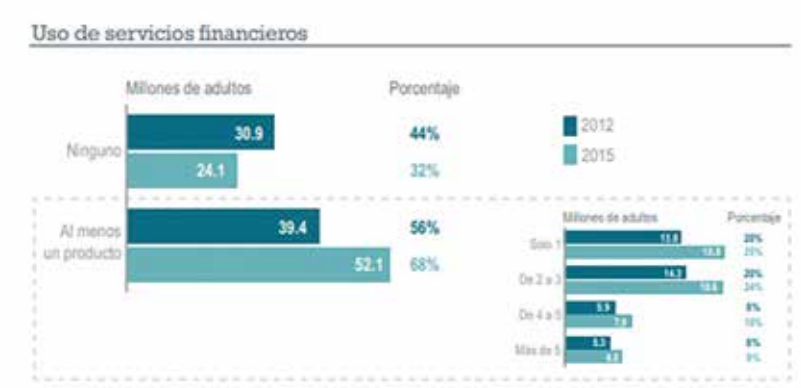
La regulación, supervisión, tecnologías de información y los factores referentes a la población son, sin duda, de los principales factores que limitan la bancarización e inclusión financiera, pero, a su vez, son las principales tendencias que favorecen el crecimiento de los sistemas financieros en el mundo; temas como la transparencia facilitan el cuidado y el adecuado manejo de operaciones comerciales y financieras; además, la generación de información financiera de calidad y la facilidad de traspaso de los recursos generan mayor liquidez al mercado y a los participantes.

4. FACTORES QUE LIMITAN LA BANCARIZACIÓN E INCLUSIÓN FINANCIERA

El acceso al sistema mexicano formal es aún difícil; después de la crisis de 1994 y 1995 los niveles de crédito se redujeron a una cuarta parte de los niveles observados antes de ella (CNBV); en la actualidad, una gran mayoría de las empresas en México se financian a través de proveedores, las personas recurren a prestamistas informales enfrentándose a costos aún más altos que en los medios tradicionales.

Ante una latente y elevada demanda por servicios financieros en México prevalecen obstáculos que inhiben a instituciones financieras del sector formal a satisfacerla. Está demostrado que mexicanos de todos los niveles socioeconómicos generan ahorro, sin embargo, muy frecuentemente lo realizan a través de métodos populares; las personas de bajos recursos recurren al atesoramiento del dinero (guardarlo en casa), a las tandas o, en algunos casos a la compra de oro, y en estratos aún más humildes a animales de corral; sin embargo, cuando se han generado productos con las características suficientes y la accesibilidad de entendimiento por parte de las poblaciones más desfavorecidas, las mismas reaccionan de manera positiva y se acercan a instituciones formales.

Figura 2.



Fuente: Reporte Nacional de Inclusión Financiera 8, ENIF y CNBV

Uno de los sectores con mayor variedad de productos y proveedores de servicios es el de microahorro, sin embargo, existen serias restricciones respecto a la movilización; la distancia entre la población y la ubicación de oficinas o sucursales limita su expansión, peor aun cuando la sucursal se encuentra cercana, pero carece de la infraestructura adecuada para brindar un servicio de calidad con personal poco capacitado y con productos de altos costos sin condiciones favorables para la población. Las autoridades encargadas de la regulación y supervisión han autorizado en los últimos años una cantidad considerable de instituciones bancarias y no bancarias, sin embargo, no se ha logrado un éxito total en la movilización e 186 impulso del microahorro. Otros productos se encuentran en la antesala para lograr un despegue importante en beneficio de la población: microcrédito y microseguro.

Para impulsar la penetración bancaria e inclusión financiera en México, se deben superar ciertos factores; a continuación, se describen las principales limitantes a las que se enfrenta tanto el SFM como sus usuarios.

4.1 POLÍTICAS DE PREVENCIÓN DE LAVADO DE DINERO

El antecedente de las políticas de prevención de lavado de dinero, que se inició con la regulación y exigencia de reportes a las instituciones financieras, se remonta a 1970 en Estados Unidos, a través del "Bank Secrecy Act". Las primeras leyes se aprobaron pensando en un entorno interno, debido a la velocidad con que en la actualidad se mueve el dinero, instrumentos monetarios y fondos electrónicos, provocado por la globalización, ha permitido a los criminales ocultar el dinero en miles de lugares alrededor del mundo.

En 1989 se creó el Financial Action Task Force on Money Laundering FATF por sus siglas en inglés, (FATF, 2004), como parte de las acciones del G-7[14] contra el lavado de dinero internacional a través de los mercados y de las instituciones bancarias. En la actualidad el FATF está integrado por 29 países, México incluido, así como la Comisión Europea y el Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo.

En 2013 la CNBV estableció las bases para considerar el lavado de dinero como el proceso de esconder e introducir el dinero procedente de alguna actividad ilícita al sistema bancario para su uso formal y "limpio". El principal énfasis en México se encuentra en el efectivo, que suele ser un problema importante para el sistema cuando un usuario lo tiene en grandes cantidades y es producto de transacciones sospechosas y que no se puede acreditar su procedencia. El ejemplo más claro es el ingreso del comercio de drogas en billetes de baja denominación, dificulta a la autoridad su detección y facilita el uso de los delincuentes. Para convertir esos billetes en otros de mayor valor, cuentas de banco, cheques de cajero u otros instrumentos bancarios y monetarios negociables, el crimen organizado suele utilizar como pantalla a casinos, restaurantes, hoteles, agencias de autos, casas de cambio, compañías de seguros y sociedades mercantiles, entre otros.

Las consecuencias que conlleva el fenómeno del lavado de dinero son inimaginables, ha proliferado por efectos como la globalización en la industria de los servicios financieros y los avances en la tecnología; destacan:

a) Evitan la detección de actividades criminales.
b) Proveen nuevos recursos a las actividades delictivas.
c) Distorsionan los mercados financieros.
d) Destruyen la actividad económica real generando un capitalismo virtual.

El dinero ilícito busca siempre países con instituciones políticas y financieras débiles que presentan serios problemas en la eficacia del marco jurídico de regulación, aunque no se puede caer en la ingenuidad de pensar que el lavado de dinero puede eliminarse de manera definitiva; la cooperación internacional es fundamental para disminuirlo, es por el bien común de las economías, principalmente de las emergentes, que se deben construir sistemas financieros sólidos.

En el proceso de fortalecimiento del SFM que se ha venido dando desde la década de los 90, aún hay tareas pendientes que se deben afrontar, entre ellas se encuentran el fortalecer la integridad de los mercados finan-

14. Estados Unidos, Canadá, Alemania, Francia, Inglaterra, Japón e Italia.

cieros, el control total de la política económica que genere estabilidad de largo plazo, disminuir el riesgo de reputación de las instituciones financieras incluyendo a las autoridades; es fundamental la total consolidación para que el costo social por los desvíos que genera el lavado de dinero disminuyan significativamente. En este sentido, los problemas de perfil financiero-económico tienen gran significancia en el incremento de los costos sociales y políticos de una nación, ya que las administraciones designan un mayor presupuesto en el desarrollo de proyectos de ley para resolver estas problemáticas, comparándose con los programas antidrogas y de la prevención de salud.

En México, la Unidad de Inteligencia Financiera de la SHCP reporta la supervisión diaria de alrededor de 30 mil transacciones financieras dudosas e inusuales, siendo uno de los países más perjudicados por delitos relacionados con el lavado de dinero; de acuerdo con los datos del Foro Económico Mundial ocupa el séptimo lugar de afectación en Latinoamérica junto a Bolivia y Jamaica. Las instituciones financieras han implementado procesos de revisión de estas operaciones sobre aquellas que superen los 10 mil dólares; las transferencias electrónicas frecuentes, en especial las hechas a países considerados como paraísos fiscales tienen la obligación de reportarlas a la autoridad trimestralmente. También deben conocer el estilo de vida de sus empleados para contrastarlos contra sus ingresos y detectar posibles desviaciones de recursos en apoyo a determinadas células delictivas.

La SHCP, para transparentar la actividad de los intermediarios coadyuvando a la imagen de un sistema financiero sólido, ético y con reglas claras de actuación, adquirió el compromiso del Grupo de Acción Financiera sobre Blanqueo de Capitales (GAFI) en el 2000 y los ha reflejado en la evolución de las leyes sobre la prevención de actividades relacionadas con el lavado y blanqueo de capitales. Se ha modificado la regulación para incorporar al régimen preventivo a las entidades de ahorro y crédito popular, afores, sofomes, sociedades de inversión, sociedades operadoras y distribuidoras de acciones de sociedades de inversión, así como a las entidades que realizan operaciones de compra-venta de divisas; se busca obligar a las instituciones financieras a establecer medidas y procedimientos para prevenir y detectar dinero ilícito y para adecuar las leyes al marco jurídico aplicable a las recomendaciones del GAFI, a las resoluciones emitidas por el Consejo de Seguridad de la ONU y al Convenio Internacional para la Represión de la Financiación del Terrorismo.

Piedra angular de esta reforma es el fortalecimiento del concepto "conoce a tu cliente": se exige a las instituciones elaborar una política de identificación del cliente para personas físicas, morales y extranjeras, no

se podrán abrir contratos a clientes hasta que hayan cumplido satisfactoriamente con los requisitos de identificación establecidos. Además, las instituciones deberán establecer procedimientos para identificar a los beneficiarios finales.

Se requiere clasificar a los clientes con criterios de acuerdo con la profesión, actividad o giro del negocio, origen de los recursos. Se debe establecer un perfil transaccional de cada cliente, respecto del número, montos, tipo, naturaleza, instrumentos monetarios y frecuencia de las operaciones que comúnmente realizan, así como las plazas en las que operan. Las instituciones deben en todo momento actualizar la información de clientes que se consideren de alto riesgo, así como, aquéllos políticamente expuestos; también realizar visitas a sus domicilios dejando constancia de las mismas. En el caso de indicios de que el cliente está actuando a nombre de un tercero, es fundamental la identificación del verdadero cliente. Con el avance de lo que se conoce como *finanzas tecnológicas*, es decir, del uso de la tecnología para realizar operaciones, es necesario que las instituciones financieras integren de la misma forma un expediente de los clientes.

La conducta en los distintos niveles de la institución financiera también debe ser vigilada; debe ser de su conocimiento que aquellos funcionarios que auxilien de manera dolosa en actividades que impliquen el delito tendrán una sanción por parte de la autoridad correspondiente de entre 5 y 15 años de prisión. Si la conducta la comete algún servidor público, los años de pena se incrementan y automáticamente quedará inhabilitado para ejercer funciones de supervisión o regulación.

La estructura de la institución se debe modificar para dar cumplimiento a las disposiciones regulatorias, por lo que sin crear burocracia y permanezca la fluidez en las operaciones cotidianas deben crear un órgano colegiado denominado Comité de Comunicación y Control que les permita auditar, controlar, tomar acción y revisar sobre cualquier tipo de operación inusual que se detecte. La creación de un programa de capacitación es necesaria para dar a conocer en todos los niveles de la institución las acciones que se deben de tomar en caso de la detección de clientes u operaciones dudosas, especialmente en las áreas que dan atención directa al público, incluyendo aquellas que administran los recursos. Es fundamental que las instituciones fortalezcan sus sistemas de información para que puedan conservar y actualizar los registros de las operaciones, transmitir la información relativa a los reportes de operaciones relevantes, inusuales y preocupantes, clasificar las operaciones, detectar y monitorear las operaciones realizadas en una misma cuenta en montos múltiples o fraccionados que sumados en un lapso de cinco días sean iguales o mayores a diez mil dólares en moneda nacional.

a.1. Implicaciones del lavado de dinero en la bancarización e inclusión financiera

La implementación de las políticas de prevención de lavado de dinero, aunque con un esquema general para todas las instituciones, en aquellas que deben cumplir con lo que sus matrices les indiquen, que en ocasiones son medidas más duras, como es el caso de la banca comercial que es preponderantemente extranjera (BBVA Bancomer, CitiBanamex, HSBC, Santander y Scotiabank) y son quienes manejan, de acuerdo con los datos estadísticos de la CNBV, aproximadamente el 75% de los activos dentro del SFM, inhiben a un segmento de la población, ya sea por miedo o por desconocimiento a formar parte del sistema financiero tradicional, por lo que explica en buena medida que se genere una barrera de participación del público y con ello se limite la inclusión financiera.

Otra de las razones por las que las políticas de prevención de lavado de dinero inhiben el acceso al sistema financiero es porque no todas las instituciones tienen el mismo rigor en la vigilancia; un ejemplo son las casas de cambio que se encuentran altamente reguladas y supervisadas a diferencia de los centros cambiarios, por lo que la inversión de recursos para el cumplimiento de la regulación las lleva a no expandir sus operaciones a través de un mayor número de sucursales; la banca tradicional ha reaccionado ante este nuevo esquema y en una gran mayoría han cerrado sus cuentas con los centros cambiarios, lo cual ha afectado la generación de flujo suficiente para realizar sus operaciones de manera rentable, por lo que en algunos casos al ser excluidos del sistema de pagos han tenido que cerrar.

La falta de documentos legales (acta de nacimiento, cartilla miliar, INE, entre otras) de la población de bajos ingresos favorece que no se acerquen al sistema financiero, ya que al tener que cumplir la institución con la regulación de conocer al cliente se ven impedidas de proporcionar los servicios, por lo que un alto porcentaje de la población queda automáticamente excluida. Ante la necesidad de satisfacer sus necesidades de crédito recurren a "instituciones" informales (prestamistas dentro de sus comunidades) que pueden obtener los recursos de fuentes dudosas. Aunque sin datos concretos, se presume que en comunidades muy alejadas de los centros financieros tradicionales el dinero proviene de actividades ligadas principalmente al narcotráfico o algún otro delito de alto impacto en la sociedad. Así pues, con la revolución provocada por la supervisión en la prevención de actividades de lavado de dinero, las instituciones han desarrollado distintas estrategias para conocer a sus clientes con el objetivo de cumplir al menos con los siguientes puntos:

- Obtención de constancias completas pertinentes, avaladas con datos e información respectiva al caso en términos de solvencia moral y patrimonial, verificadas por medios irrefutables la legitimidad de las fuentes de información y documentación ofrecidas por sus clientes, evitando el anonimato.
- Mantener registros actualizados y disponibles sobre las operaciones financieras realizadas durante la vigencia de la relación comercial y por lo menos cinco años a partir de la finalización de la transacción.
- Conservación de la documentación por un lapso no inferior de cinco años.
- La implementación de un sistema interno de auditoría.
- Designación del oficial de cumplimiento, es decir, de una persona y órgano responsable del control interno del régimen de prevención.

Desafortunadamente, la adopción de estas medidas ha generado en las instituciones, principalmente en las de tamaño pequeño, procesos tortuosos en su operación que a su vez se ven reflejados en el incremento de las comisiones en sus servicios; el alto costo regulatorio al que se enfrentan al tener que detectar preocupantes, relevantes o inusuales de la entidad o repercute en el usuario, generando el crecimiento de los canales informales de servicios financieros.

Peor aún, los casos en los que el dinero se destina a la creación de instituciones financieras legalmente constituidas y el reconocimiento de la procedencia de recursos se dificulta por parte de los entes reguladores, (un ejemplo, en 2014 se detectó que en la SOFIPO FICREA los propietarios realizaban actividades de lavado y blanqueo de capitales, su modelo de negocio se centró en ofrecer altos rendimientos a ahorradores e inversionistas) cuando este tipo de actos se vuelven de dominio público no solamente afecta a la institución que los haya realizado sino en efecto cascada perjudica al sistema financiero en su conjunto perdiendo confianza entre el público, provocando que regresen a los servicios informales de ahorro (como las tandas) y crédito.

La competencia económica también sufre un deterioro ante la existencia de lavado de dinero, provocando falta de equidad por los menores costos en la obtención del dinero, ineficiencia en razón de que las instituciones financieras más pequeñas tienen costos más altos que reducen artificialmente a través del incumplimiento de las normas, desestimulando la inversión legítima e inclusive la creación de posiciones oligopólicas. Estas consecuencias se ven reflejadas en el costo del dinero, muy pequeño al ahorrar y muy elevado al solicitar.

4.2 GOBIERNO CORPORATIVO

Por gobierno corporativo en el entorno del sistema financiero se entiende, de acuerdo con el Comité de Basilea, como el conjunto de principios mediante los cuales las instituciones financieras son dirigidas y controladas, normando el diseño el diseño, integración y funcionamiento de los órganos de gobierno de la institución, como son el Consejo de Administración y sus comités de apoyo.

Las prácticas de gobierno corporativo se han venido implementando en el mundo desde el crac de la bolsa de Nueva York; como concepto, el GC apareció hace algunas décadas en algunos países de Europa, Canadá, Estados Unidos y Australia; surgió de la necesidad que tenían los accionistas minoritarios de una institución de conocer el estado que guardaba su inversión y conocer las expectativas. Era necesario tener una separación clara de las distintas funciones dentro de las instituciones como son las de administración, finanzas, propiedad o de control.

Desde un punto de vista más amplio, una institución dentro del SF crea valores y genera riqueza no solamente para los accionistas, sino para todo aquel al que le presta sus servicios. En las instituciones que tienen que ver con inversiones se tiene una responsabilidad con todo aquel que haya invertido en esa entidad, enumerando, depositantes y otros acreedores, que también necesitan seguridad de que sus inversiones serán protegidas de apropiaciones ilegales; están pagados los escudos adecuados y los fondos son utilizados tal como fue la intención de los objetivos acordados.

La estructura del GC debe especificar la distribución de derechos y responsabilidades entre los diferentes participantes, tales como el consejo, administradores, accionistas y otro tipo de inversionistas; emite las reglas y procedimientos para tomar decisiones. Al hacer esto, también suministra la estructura a través de la cual los objetivos se establecen y los medios de lograr tales objetivos y la forma de monitorear su realización, considera la generación de reglamentos internos y observa que se cumplan.

Contar con un adecuado GC es fundamental para generar seguridad y viabilidad dentro de los mercados financieros, consolidando la confianza y motivando mayor estabilidad en los flujos de inversión internacional a largo plazo. A fin de servir con la función de creación de bienestar, las instituciones del SF deben operar dentro de un esquema que permita que operen en una forma viable, enfocados en sus objetivos, cumpliendo responsablemente con sus acciones, por lo que deben establecer directrices suficientes, adecuadas y creíbles.

En el día a día de la institución es tan importante el GC como un desempeño financiero eficiente, en estudios realizados por el Banco Mundial se dice que alrededor del 80% de los inversionistas pagarían más por una

compañía con un adecuado GC, y cómo no, si este elemento brinda una mayor seguridad a su inversión, ya que asegura sanas prácticas corporativas; entre mayor transparencia e información exista, mayor es la confianza de los inversionistas en el mercado, necesaria para la sustentabilidad y crecimiento del SF. Así pues, se pueden detallar dos factores entrelazados y claves en las implicaciones del GC en las instituciones financieras:

- Transparencia
- Autosupervisión

El enlace entre los dos factores se encuentra en la relación directa entre el GC y el Acuerdo de Capital de Basilea, ya que constituyen la piedra fundamental para contar con una estructura adecuada de GC, ya que las acciones internas de las instituciones se reflejan en el mercado. La transparencia y la autosupervisión resultan ser un factor determinante a la hora de promover la inversión, es necesario que las instituciones financieras cubran las insuficiencias en sus estructuras de GC, de lo contrario podrían poner en una situación extremadamente débil a la institución, hasta llevarla a la quiebra, a su vez acarrea mayores costos en sus operaciones.

b.1. Implicaciones del GC en la bancarización e inclusión financiera

Por un lado, tenemos la importancia de la creación de una estructura adecuada de GC y, por el otro, las implicaciones que estos cambios generan dentro de las instituciones que se reflejan directamente en obstáculos para acceder al SFM. Las principales implicaciones que el GC genera son:

- ·Inadecuada estructura de GC. Una inadecuada estructura se refleja generalmente en la transparencia de información y en las señales que la institución lanza al mercado; esto reduce la cantidad de usuarios que quieren tener relaciones comerciales con las instituciones. Es más notorio en instituciones de menor tamaño la deficiente estructura de GC, por lo que los usuarios corren el riesgo de perder sus recursos (ahorro) o de altas tasas de interés (créditos), por lo que quedan marginados de poder realizar cualquier actividad financiera, además de enfrentarse a altas comisiones y elevadas condiciones de crédito.
- Estructura de capital. La especificidad y lo riesgoso de los negocios de servicios financieros implican el cumplimiento de regulaciones emitidas por las autoridades financieras, en específico en la estructura de su capital. La desigualdad entre grandes y pequeñas

instituciones es notoria, en el primer caso, las vuelve burocráticas y en el segundo la desconfianza predomina.

- Costos de la autosupervisión y de la supervisión de las autoridades. Tanto las recomendaciones y las regulaciones de las autoridades de contar con estructuras adecuadas de GC, hace que la plantilla de personal operativo aumente, además, el personal operativo que se contrata tiende a ser especialista en cada área, por lo cual es en un personal caro. A los intermediarios financieros pequeños actualmente se les regula como a los grandes, con lo que sus nóminas se vuelven costosas, reflejando los altos costos en las comisiones a los usuarios.
- ·Derechos de accionistas minoritarios. Invertir en instituciones con pobres gobiernos corporativos deja abierta la posibilidad de que los derechos de los accionistas minoritarios sean ignorados o, aún peor, que los que están dentro de la institución puedan conspirar para expropiar los activos de la institución a expensa de los inversionistas de fuera. Sin gobierno corporativo existe poca inversión en instituciones financieras y, por lo tanto, se reduce la expansión de los servicios financieros a los sectores desatendidos.

4.3 OTROS FACTORES

c.1. Factores sociodemográficos

Con datos del INEGI, en promedio la población en pobreza en México asciende al 40%; una oportunidad para brindar servicios financieros por parte de las instituciones debe considerar las características de ese público, así, los factores sociodemográficos se erigen como una barrera en la política de inclusión financiera. El componente con mayor trascendencia por considerar en el incremento de los niveles de bancarización e inclusión financiera en zonas rurales o marginadas, es el ajuste de cada programa al contexto inmediato de una zona en particular, haciendo las diferenciaciones correspondientes de acuerdo con las características sociodemográficas de los agentes. Por ello, es erróneo tratar de implementar programas que han tenido éxito en otros lugares, bajo un mismo enfoque a modo de repetición, ya que no existe un modelo para el éxito.

Un ejemplo del panorama anterior es el nivel de garantías que se pueden proporcionar al acceder a un crédito, ya que las instituciones que otorgan financiamiento a sectores de vulnerabilidad económica, deben considerar en su esquema de crédito las garantías cuya base se respalde en las condiciones del área en cuestión, para una mejora substancial en el incremento del acceso al crédito estableciendo, condiciones de pagos basadas en los ciclos locales de producción.

No solo el crédito y el ahorro forman parte de la inclusión financiera, la necesidad de microseguros entre la población viene en aumento; a falta de seguros, los usuarios con frecuencia evitan actividades económicas riesgosas, pero con un gran potencial de rendimiento, por lo que consiguen arreglos de "aseguramiento" en condiciones desfavorables y, en muchos casos, los pocos ahorros que han generado se diluyen al hacer frente a posibles pérdidas, ya sea en sus actividades productivas o personales.

La innovación asumirá en su estructura el entorno de la institución, la distribución de GC, el cumplimiento regulatorio (políticas de prevención de lavado de dinero) y el cometido de las condiciones locales, es así que las entidades exigirán el ajuste de sus servicios a los estándares ocupacionales particulares, al proceder del ahorro y del gasto de los hogares, rasgos culturales, a los recursos disponibles, peculiaridades en el área de la agroecología, la división del trabajo por género, así como determinantes en las experiencias históricas.

c.2. Factores geográficos y culturales

La gente que vive en zonas rurales o marginales regularmente presenta precariedad en el servicio de educación y salud, tienen dependencia económica de actividades primarias, como el caso de la agricultura, y sus índices de natalidad por unidad familiar son altos; esta situación, además de tener relación con la falta de acceso a los servicios financieros, también tiene relación directa con el difícil acceso a una infraestructura moderna a mercados, innovaciones en tecnologías agrícolas mejoradas, así como a servicio social en diferentes áreas, como la salud, educación o ambas; tiene que ser prioridad en las agendas políticas, así como en el paquete económico, garantizar el acceso a estos elementos, ya que sin ellos, los programas que incentivan el acceso al crédito y ahorro, no tendrán resultados favorables o esperados contra la pobreza.

Dentro de las principales razones por las cuales los más pobres no solicitan financiamiento son:

- Carencia de oportunidades de inversión rentables que cubran los costos del crédito y la incapacidad para correr el riesgo de endeudarse.
- Distancia que hay de las poblaciones a las oficinas de los intermediarios financieros.
- Tiempo perdido para llegar a las oficinas de los intermediarios financieros.
- Poco o nulo entendimiento de las necesidades de los usuarios por parte de los intermediarios financieros.

- Desconocimiento de los servicios financieros por parte de los usuarios.

Es importante que el Gobierno, a través de sus diferentes dependencias, tenga el propósito de desarrollar la infraestructura necesaria en zonas rurales, liberalizando el acceso a los mercados e incentivando prácticas de apoyo a la unificación del mercado en los individuos; este proceso es una necesidad para crear un sistema financiero desde el contexto rural, lo cual tendrá como resultados, una ampliación de la cobertura, disminuyendo los costos de los que implican estos servicios.

c.3. Factores tecnológicos

En la actualidad, la tecnología se ha convertido en una punta de lanza para generar un mayor acceso a los servicios financieros; en comunidades rurales se pueden observar dispositivos inteligentes de comunicación, los cuales son el medio de acceso al sistema financiero; las tecnologías financieras son el presente de la transformación de los productos de ahorro, crédito, seguro e inversión.

La tecnología y los servicios financieros van de la mano, es imposible imaginarse hoy en día a un intermediario financiero que no disponga de un sistema (*software* y telecomunicaciones) para controlar sus operaciones o en la banca comercial; imposible que no tengan red de cajeros automáticos, banca electrónica o servicios móviles; la mayoría de las operaciones financieras están apoyadas de material informático y de telecomunicaciones.

Uno de los principales usuarios de telecomunicación es el sistema financiero, en específico la banca comercial; sin embargo, en los pequeños intermediarios financieros sigue siendo alto el costo de inversión en tecnologías de punta que les ayude a administrar las operaciones diarias. Por un lado, se tiene el costo repercutido en los usuarios finales a través de pagos de comisiones por el uso de banca electrónica o comisiones disfrazadas utilizadas para desarrollar nuevas tecnologías; por otro, se tiene el cumplimiento regulatorio para la utilización de tecnología, el contar con un "core bancario" para lograr que la CNBV autorice la creación de nuevos competidores provoca un mayor costo y el inevitable traslado a los usuarios finales.

La tecnología presenta una dualidad muy marcada: beneficia a las instituciones a ser más eficientes, pero al mismo tiempo se convierten en una barrera en el proceso de bancarización e inclusión financiera, ya que por no contar con la infraestructura necesaria para cumplir con la regulación no se pueden establecer cerca de las comunidades rurales o marginales o la región, por condiciones de infraestructura básica, impide el establecimiento

de los intermediarios, o cuando se llegan a establecer sorteando los obstáculos de infraestructura y cumplimiento regulatorio los costos en los que ofrecen sus servicios, son demasiado elevados para las comunidades.

Prevalece en México la desconfianza del uso del internet en la realización de operaciones financieras; gran esfuerzo ha hecho la autoridad para fomentar la inclusión financiera a través de medios electrónicos; sin embargo, usos, costumbre y educación en la población más desfavorecida limita su acceso al sistema financiero, este aspecto genera una ambivalencia: por un lado el desarrollo de nuevas tecnologías y, por otro, el no dar servicio a ese porcentaje de la población.

Aunado a esto, los reguladores y supervisores se enfrentan a mayores desafíos a la hora de preservar la seguridad de las transacciones y la privacidad de los datos; se hace patente la necesidad de coordinar estrechamente la regulación prudencial y la de protección de los consumidores e inversores de los servicios financieros.

CONCLUSIONES

a) Las sanas prácticas de supervisión y autosupervisión dentro de los intermediarios financieros, la mejora del gobierno corporativo, el desarrollo de una educación financiera y el verdadero combate contra el lavado de dinero sin que estos se conviertan en barreras de entrada, son los retos que el SFM enfrenta.

b) Un régimen de autosupervisión para minimizar las consecuencias del lavado de dinero y que fomente el acceso de los usuarios al sistema financiero es vital para el desarrollo de las instituciones, ya que el transferir a los intermediarios financieros las tareas de monitoreo, puede generar controles más eficientes y a un menor costo para la administración.

La autosupervisión puede lograr la instrumentación de controles y monitoreo menos formales y más efectivos en la evaluación de actitudes, políticas, planes de acción y responsabilidades dentro de las instituciones financieras, que resultan decisivos para la construcción de una cultura organizacional de la prevención. Provee además un mecanismo de seguimiento que genera información permanente sobre el estado del sistema y permite la aplicación de sanciones informales a instituciones eventualmente reticentes a establecer controles adecuados. En un sector con gran interdependencia, como el SF, estas sanciones informales resultan sumamente efectivas. Una entidad conocida por su falta de rigor en sus controles preventivos corre el riesgo de quedar aislada por las otras para evitar que un eventual escándalo de lavado afecte al resto de los integrantes del sistema.

c) Considerando esta visión de autosupervisión la piedra angular, debe seguirse una estrategia preventiva y no represiva. Un seguimiento a través

de la sanción, involucra la acción en la que se ha producido un daño que hubiera sido mejor evitar. La ejecución de las sanciones tiende a producir graves consecuencias al sistema financiero en cláusulas de pérdida de legitimidad social y, por lo tanto, limita el acceso de usuarios.

d) La importancia de contar con una estructura de gobierno corporativo genera una credibilidad en las acciones y operaciones que realiza la entidad ante los ojos de los usuarios, lo que genera una mayor confianza en la población y minimiza la barrera de entrada al sistema financiero.

e) Además de la importancia de contar con un gobierno corporativo adecuado, se refleja en las disminuciones de las probabilidades de que los inversionistas internos contraten a amigos o miembros de su familia para ocupar posiciones importantes dentro de la administración y de esta forma sustraer recursos de los usuarios, lo cual generaría una desconfianza dentro de la sociedad, y el incremento de clientes al sistema financiero se vería frenado.

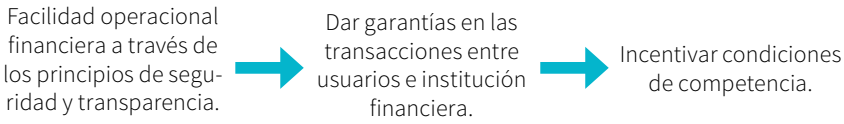
f) La confianza de los inversionistas de que el capital que ellos suministran está protegido de ser mal utilizado o se apropien de él los administradores corporativos, miembros del consejo o accionistas controladores, es un factor muy importante dentro del mercado de capital. Los consejos de administración, los administradores y los accionistas mayoritarios deberán tener la oportunidad de enrolarse en actividades que puedan mejorar sus propios intereses a expensas de los accionistas que no tienen el control. Con esto, la entidad se desarrollará de forma adecuada con lo cual se favorecería el incremento de usuarios a las entidades ya que éstas se enfocarían en desarrollar servicios adecuados a sus necesidades el lugar de estar gastando energías en solucionar cuestiones políticas internas.

g) Para que los intermediarios financieros no bancarios progresen y tengan bienestar económico, el Gobierno debe innovar la estructura jurídica y política, para las bases legislativas que hagan factible y llamativa la operación en áreas rurales, además de otorgar servicio a las personas vulnerables en términos económicos, de forma constante y con sustentabilidad. Por ello, estas reformas también deben de ser observadas desde la perspectiva de la innovación. Dando soluciones a fallas del mercado a través de regulaciones y supervisiones, aumenta la confianza de los agentes en el acceso al financiamiento en miradas de la microeconomía.

h) La institución a cargo de la supervisión debe tener los recursos para hacer efectiva la normatividad, el marco bajo el que se rige debe tener claridad y flexibilidad. Para cumplir con los objetivos de las instituciones a cargo de las micro finanzas, la estructura regulatoria debe funcionar de la mano de las instituciones de supervisión.

i) La regulación es trascendente, principalmente en tres áreas como se observa en la figura 3.

Figura 3.



Fuente: Elaboración propia con base en ifpri.org

La institución a cargo de la supervisión debe tener los recursos para hacer efectiva la normatividad, el marco bajo el que se rige debe tener claridad y flexibilidad. Para cumplir con los objetivos de las instituciones a cargo de las micro finanzas, la estructura regulatoria debe funcionar de la mano con las instituciones de supervisión.

j) México tiene un gran potencial en mercado para los productos financieros, y aunque la mayoría de la gente es de bajos ingresos, es necesario crear productos para esta población. La tecnología, como hemos visto, juega un papel muy importante, iniciando por la infraestructura de telecomunicaciones, en la que el Gobierno ha participado abriendo el marco legal a nuevos competidores; esto mejora la diversidad y precio de los productos de telecomunicación como telefonía local y de larga distancia, voz por IP, internet de banda ancha, canales dedicados en fibra óptica, etcétera.

k) La gran debilidad, como en la mayoría de los países emergentes, es que esta infraestructura en las zonas rurales avanza muy lentamente, y las instituciones financieras invierten hasta que el nivel sociocultural demanda los servicios. El reto es crear productos innovadores que permitan justificar proyectos de telecomunicaciones que, aunados a medios de cobertura financiera, permitan a los habitantes de estas zonas el uso de los servicios.

l) Se requieren soluciones innovadoras, creativas, sustentables y accesibles, que permitan cumplir con la regulación sin entorpecer el acceso al sistema financiero.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CVM (2002). *Recommendations on Corporate Governance.* Commission on Corporate Governance.

Borja Martínez, F. (2000). *El nuevo sistema financiero mexicano*. México: Fondo de cultura económica.

CNBV (2018). *Reglas de Carácter Prudencial para las Entidades de Ahorro y Crédito Popular*. México

CNBV (2018). Circular Única de Bancos. México.

CNIF (2016). Política Nacional de Inclusión Financiera.

CNIF (2017). Reporte Nacional de Inclusión Financiera.

Díaz Mata, A. (2013). I*ntroducción al mercado bursátil*. McGraw Hill.
Dieck, F. (2014). Instituciones Financieras. McGraw Hill Education.
Felton, R. F. (s.f.). *Survey Quantifies Values of Good Board Governance*. McKinsey Institutional Investor.
Gafi–Fatf (2004) *Financial Action Task Force on Money Laundering. The Forty Recommendations*. Francia.
IIIPA (s.f.). Consultado en septiembre de 2018 a través de www.ifpri.org
INEGI, CNBV (2015). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera.
Martínez Castillo, C. A. (2004). El Impacto de la Globalización en la Regulación Financiera en México. México Porrúa.
Mercier, J. M. (2007). Bancarización y Modernización de los Medios de Pago: Principales proyectos de la Banca. México. Memoria del Congreso Universitario de la AMB.
Montero Moreno, C. (2018). Enfoque Práctico de las Finanzas Bursátiles. Una guía para entender y participar en el mercado bursátil de nuestros días. México. Editorial ISEF.
Solca, F. (2007). Banca por Internet. México. Memoria de la 70 Convención Bancaria de la ABM.
Vergara Contreras, A. I. (2013). Las Microfinanzas en México: Instrumento de desarrollo e inclusión financiera. México. IMEF-IBERO.
Villegas Hernández, E. (2002). Sistema Financiero Mexicano. México. McGraw Hill.
World Bank (2005). Mexico Broadering Access to Financial Services Among the Urban Population. Mexico City Unbanked.

INFORMACIÓN SOBRE LOS AUTORES

Ariadna Hernández Rivera
Correo electrónico:
Ariadna.hernandezr@correo.buap.mx
ary_hr@yahoo.com.mx

Doctora en Administración Pública por el Instituto de Administración Pública (IAP); maestra en Administración de Empresas, con área de concentración en Finanzas por la Universidad de las Américas Puebla (UDLAP); licenciada en Economía por la UDLAP y licenciada en Derecho. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) del Consejo Nacional para la Ciencia y la Tecnología (CONACYT). Es integrante del grupo de trabajo Fronteras, Regionalización y Globalización del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).

Profesora-investigadora de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Es autora y coautora de diversos artículos, capítulos de libros, libros e investigaciones científicas de temas de economía y finanzas. Fue becada por la oficina de Asuntos Educativos y Culturales del Departamento de Estado del Gobierno de los Estados Unidos para el Programa de Visitantes Líderes Internacionales titulado "Promoting Entrepreneurship and Small Business Development".

Ocupó diversos cargos públicos en el Gobierno del Estado de Puebla entre los que destacan, asesora del Ejecutivo, asesora del secretario de Finanzas, subdirectora de Productividad y Competitividad, entre otros.

Ha participado como consultora sénior de diversas firmas nacionales e internacionales. Pertenece a distintas asociaciones civiles de profesionales; actualmente es presidente de la Asociación Mexicana de Especialistas en Educación Financiera (AMEEF), presidente de Mujeres Solidarias que Generan Cambios y secretaria de Comunicación Social de la Federación de Colegios de Economistas de la República Mexicana.

Es conductora titular del programa de televisión *El Monedero* y de radio *Impacto Económico* en los que se discuten temas especializados y enfocados a la economía, finanzas y educación financiera.

Soraya Pérez Munguía
Correo electrónico:
soraya.perez.munguia@gmail.com

Diputada federal por la Tercera Circunscripción en la LXIV Legislatura.

Es maestra en Administración y Negocios por la Universidad de Texas, maestra en Finanzas por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) y licenciada en Economía con especialidad en Finanzas también por el ITESM. Cuenta con diplomados en Econometría por la UNAM y en Alta Gerencia por el IPADE.

Desde 2012 hasta abril de 2018 fue presidente del Instituto de Administración y Avalúos de Bienes Nacionales (INDAABIN) del Gobierno federal.

Es miembro del Consejo Nacional Directivo 2017- 2020 del Instituto Nacional de Administración Pública (INAP),Secretaria Técnica de la Comisión de Hacienda y Economía del Partido Revolucionario Institucional (PRI), Columnista semanal permanente del periódico "El Economista" y de Grupo Cantón, así como analista económico en MVS Noticias.

Ha sido Vocal Ejecutivo del Instituto Hacendario del Estado de México (IGECEM) y Directora General del Instituto Estatal de las Mujeres del Estado de Tabasco. Además, colaboró en la secretaría Técnica del Equipo de Transición Presidencial del Lic. Enrique Peña Nieto y durante su campaña presidencial fue integrante de la Coordinación de Asesores.

Fungió como presidente de la Federación de Colegio de Economistas de la República Mexicana, antes Colegio Nacional de Economistas, para el periodo 2015-2017; es miembro fundadora de la Comisión de Mujeres Líderes por una Economía Incluyente (MULEI) que preside Irene Espinosa Cantellano, subgobernadora del Banco de México.

Abraham Isaac Vergara Contreras
Correo electrónico:
Abraham.vergara@ibero.mx
abiver02@gmail.com

Maestro en Finanzas por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM); maestro en Banca y Finanzas por la Universidad Pompeu Fabra en Barcelona, España, y licenciado en Administración por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM). Es coordinador de las licenciaturas de Finanzas y de Contaduría y Gestión Empresarial en la Universidad Iberoamericana, Ciudad de México. En su trayectoria profesional destaca su paso por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y en KPMG. Fue socio director de la firma Valores Financieros y se encuentra creando la consultoría y comercializadora Kbán. Además, es consultor nacional e internacional de instituciones gubernamentales y empresas enfocándose en el sector de microfinanzas. Es líder de opinión.

Emmanuel Olivera Pérez
Correo electrónico:
Emmanuel.olivera@upaep.mx
Emmanuel.olivera@msn.com

Posdoctorado en Economía por la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (UPAEP), doctor en Economía por la Universidad de las Américas Puebla (UDLAP), maestro en Economía por el Colegio de Puebla y licenciado en Economía por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Actualmente es profesor-investigador de UPAEP y BUAP. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel C, del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Es autor y coautor de diversos artículos, capítulos de libros, libros e investigaciones científicas de temas de economía, innovación y movilidad social

Horacio Sánchez Bárcenas
Correo electrónico:
hbarcenas@ipn.mc
hosanba@hotmail.com

Doctor en Ciencias Económicas por la Escuela Superior de Economía (ESE) del Instituto Politécnico Nacional (IPN), profesor-investigador de tiempo completo en licenciatura y posgrado en Economía. Ex director de la ESE-IPN (2008-2015). Director de tesis de licenciatura y maestría, tres de

ellas premiadas por el Instituto Politécnico Nacional. Ha publicado artículos en revistas nacionales, así como capítulos de libros. Ex presidente del Colegio de Economistas de la Ciudad de México (2014-2017), vicepresidente en la Federación Nacional de Economistas y el Colegio Nacional de Economistas.

Isaac Flores García
Correo electrónico:
isa_ac_8@hotmail.com

Licenciado en Finanzas por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Se desempeñó en la Secretaría de Finanzas y Administración del estado de Puebla. Actualmente es consultor en el sector asegurador. Además, forma parte de la gestión financiera para proyectos productivos en el municipio de Tecali de Herrera, Puebla.

José Luis Estrada Rodríguez
Correo electrónico:
luisholly@yahoo.com.mx

Posdoctorado en Ciencias Políticas y Sociales por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), doctor en Ciencias Sociales por la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMex), maestro en Ciencias Sociales con especialidad en Desarrollo Municipal por el Colegio Mexiquense y licenciado en Periodismo y Comunicación Colectiva por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Actualmente es profesor-investigador de la Facultad de Ciencias de la Comunicación de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel 1, del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Es integrante del Cuerpo Académico Consolidado de Comunicación Política.

Julio César Silva Vázquez
Correo electrónico:
jvliosilva@gmail.com

Licenciado en Economía por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP) con área de concentración en Finanzas. Ha sido becario de diversos programas científicos como "Jóvenes Investigadores" en la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), "Verano de la Investigación Científica" de la Academia Mexicana de Ciencias, con una estancia en el Cen-

tro de Investigación e Inteligencia Económica (CIIE) de la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (UPAEP) y corresponsable del proyecto "Política Económica desde la Perspectiva de la Educación Financiera".

Larry Alfredo Vargas Hernández
Correo electrónico:
larryvargas21@gmail.com

Licenciado en Finanzas de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Ha sido becario de diversos programas científicos como "Jóvenes Investigadores" y "Haciendo Ciencia" en la BUAP; "Verano de la Investigación Científica" de la Academia Mexicana de Ciencias en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Actualmente es colaborador del Observatorio Económico de Latinoamérica (OBELA) de la UNAM.

Liliana Rendón Rojas
Correo electrónico:
lili-rendon@hotmail.com

Doctora en Ciencias Económico-Administrativas por la Universidad Autónoma de Estado de México (UAEMex), maestra en Ciencias Sociales, con especialidad en Desarrollo Municipal por el Colegio Mexiquense y licenciada en Economía por la UAEMex. Actualmente es profesora-investigadora de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México y directora de la revista *Economía Actual* editada por esta universidad. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel I y miembro de la Red de Investigadores en Fluctuaciones Cíclicas y Crecimiento Económico (RIFCCE).

Luis Augusto Chávez Maza
Correo electrónico:
augusto_mx@hotmail.com

Doctor en Políticas Públicas por el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), maestro en Economía y licenciado en Administración Pública por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Actualmente es profesor-investigador en la Facultad de Economía de la BUAP. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel 1, del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), pertenece al Cuerpo Académico Estado, Finanzas y Sociedad. Sus líneas de investigación se centran en análisis de políticas y finanzas públicas.

Luis Carlos Briseño Fregoso
Correo electrónico:
brrisenofregoso@gmail.com

Cuenta con estudios en la licenciatura en Administración Financiera y Sistemas por el Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara (UDG). Es enlace universitario Banxico-Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas. Comisionado de emprendimiento de la región occidente de IMEF Universitario. Ha sido becario del Programa de Verano de la Investigación Científica y Tecnológica del Pacífico (Delfín).

Manuel Ignacio Trujillo Mazorra
Correo electrónico:
Trujillo_itm@hotmail.com
Trujillo.itm@gmail.com

Candidato a doctor en Alta Dirección por la Universidad del Valle de Puebla (UVP), maestro en Dirección y Mercadotecnia por la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (UPAEP) y licenciado en Actuaría por la Universidad de las Américas Puebla (UDLAP). Cuenta con especializaciones en Data Science por la Universidad de Johns Hopkins y en Investment Management por la Universidad de Ginebra. Se ha desempeñado en diferentes cargos en Estigia, Envestt, Neural IAF, Grupo AATexA, entre otros. Ha impartido cátedra en diversas universidades de prestigio públicas y privadas en México. Es especialista en actuaría, finanzas bursátiles y administración de riesgos.

Marlen Rocío Reyes Hernández
Correo electrónico:
imar.rey2010@hotmail.com

Doctora en Ciencias Económico-Administrativas, maestra en Economía y licenciada en Relaciones Económicas Internacionales por la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMex). Actualmente es profesora-investigadora del Centro de Investigación en Ciencias Económicas (CICE) de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma del Estado de México y miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel C, del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Ha publicado diversas investigaciones en artículos y capítulos de libros. Su línea de investigación se centra en el estudio del ciclo político-económico y la política fiscal.

María de Jesús Velázquez Vázquez
Correo electrónico:
mdj_vv@yahoo.com.mx

Candidata a doctora en Ciencias de Ingeniería de Sistemas, por la sección de Estudios de Posgrado e Investigación de la Escuela Superior de Ingeniería Mecánica y Eléctrica del Instituto Politécnico Nacional (ESIME-IPN), licenciada en Economía por el IPN. Profesora-investigadora de tiempo completo, asesora y consultora de pymes. Es directora de tesis de licenciatura y tiene diversas publicaciones de artículos en revistas, capítulos de libros, participación en congresos nacionales e internacionales.

Martín Darío Castillo Sánchez
Correo electrónico:
avinfer@hotmail.com

Doctor en ciencias en Ingeniería Mecánica, maestro en Ciencias con especialidad en Ingeniería Mecánica y licenciado en Ingeniería Mecánica por la Escuela Superior de Ingeniería Mecánica y Eléctrica del Instituto Politécnico Nacional (ESIME-IPN). Profesor-investigador de tiempo completo y exclusivo en la ESIME-IPN, director de tesis de licenciatura, maestría y doctorado, publicaciones JCR, ISI data base, en línea, artículos en congresos nacionales e internacionales.

Norma Castorena Labastida
Correo electrónico:
norma.castorena.l@correo.buap.mx

Candidato a doctora en Alta Dirección en la Universidad del Valle de Puebla (UVP), maestra en Contribuciones a los Salarios y licenciada en Contaduría Pública con especialidad en Finanzas por la Facultad de Contaduría Pública de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Cuenta con diecisiete años de experiencia en puestos en el área de finanzas y distribución de recursos dentro de la administración pública.

Rogelio Valenzuela Díaz
Correo electrónico:
rogervalen58@yahoo.com

Economista egresado de la University of Southern California, Los Ángeles, California. Ha estudiado en Corea del Sur, España, Alemania, Brasil y Estados Unidos. Tiene amplia experiencia profesional como analista tributario, director general de Ingresos del Ministerio de Hacienda y Tesoro; director nacional de Finanzas del Ministerio de Salud. En su trayectoria académica ha sido docente como profesor titular; decano de la Facultad de Economía de la Universidad de Panamá (2017– 2021) y vicerrector académico a.i, Universidad de Panamá (2017-2021). También ha realizado ejecutorias, conferencias, investigaciones y seminarios a nivel nacional e internacional.

Román Sánchez Zamora
Correo electrónico:
roman.sanchez@correo.buap.mx
contactoempresario@hotmail.com

Doctor en Administración Pública, maestro en Administración de Calidad en la Gestión Pública Local por el Instituto de Administración Pública (IAP) del Estado de Puebla y licenciado en Economía por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Actualmente es profesor-investigador del Instituto de Ciencias de Gobierno y Desarrollo Estratégico (ICGDE) de la BUAP. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel C, del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Es autor y coautor de diversos artículos, capítulos de libros, libros e investigaciones científicas de temas de economía, innovación y movilidad social.

Samuel Alberto Moreno Peralta
Correo electrónico:
sammoreno@hotmail.com

Maestro en Política Económica por la Universidad Nacional de Costa Rica; posgrado en Propiedad Intelectual, Universidad de Los Andes de Venezuela; licenciado en Economía y licenciado en Derecho y Ciencias Políticas por la Universidad de Panamá. Becado por el Departamento de Estado del Gobierno de Estado Unidos para el programa Sistema de propiedad intelectual de los Estados Unidos de América. Presidente del Colegio de Economistas de Panamá. Economista y abogado negociador de la Ofici-

na de Negociaciones Comerciales Internacionales (ONCI) del Ministerio de Comercio e Industrias de Panamá. Ha participado en las negociaciones de los Tratados de Libre Comercio con México, Canadá, Centroamérica, ALCA, Comunidad Andina, República de China –Taiwán, Estados Unidos de América, Unión Europea, EFTA, Singapur, Corea, Israel, Perú, Chile, Colombia, Trinidad y Tobago y Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Organización Mundial de propiedad Intelectual (OMPI).

Vania del Carmen López Toache
Correo electrónico:
vania.190580@gmail.com

Posdoctorado por la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) Unidad Iztapalapa, doctora en Economía, maestra en Finanzas y licenciada en Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Realizó una estancia de Investigación doctoral en la Universidad Complutense de Madrid. Profesora-investigadora de tiempo completo de la Facultad de Economía, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel C, del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Tiene 18 artículos publicados como autora y coautora en revistas indexadas. Ha participado en diversos eventos académicos nacionales e internacionales. Sus líneas de investigación son economía, finanzas y políticas públicas, financiarización de las economías latinoamericanas e Inversión extranjera directa en América Latina.

VISIONES DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA:
ANÁLISIS Y PERSPECTIVAS
se terminó de imprimir en los Talleres de Maida V. Torres Zaragoza,
Av. Comonfort No. 452, Casa 21, Col. La Providencia
@: mvtzar9761@gmail.com, en agosto de 2019

La edición consta de 1,000 ejemplares.

La Educación Financiera es el proceso mediante el cual las personas van adquiriendo formación e información, para desarrollar conocimientos propios que les permitan analizar las oportunidades y tomar decisiones financieras asertivas, de manera que puedan mejorar su calidad de vida y el bienestar de su entorno.

Las personas que no cuentan con Educación Financiera suelen tener problemas para administrar su dinero y esto suele darse independientemente a la profesión o el nivel de ingresos que perciban, ya que nunca les alcanza lo que ganan y, simplemente, a medida que más ganan, más gastan o incluso más se endeudan. Tampoco suelen tener una cultura de ahorro y por ello son más vulnerables a imprevistos o emergencias, ya que los mismos pueden desestabilizar en gran medida sus finanzas.

Lo ideal es que la Educación Financiera; se inicie en la infancia y en el propio hogar, para poder implementar acciones conscientes y constantes que permitan desarrollar el hábito en cada persona. Sin embargo, un adulto consciente de la necesidad de incorporar cambios en sus hábitos financieros tiene la capacidad de mejorar su administración del dinero a través de instrucción, acompañamiento y una planificación financiera familiar que le permita proyectar, controlar y corregir las desviaciones.

De allí que la LXIV Legislatura de la Cámara de Diputados, a través de su Consejo Editorial, haya decidido editar este libro que contribuirá a ampliar y mejorar los conocimientos y bases de la educación financiera de los mexicanos.

CÁMARA DE DIPUTADOS
LXIV LEGISLATURA

CONSEJO EDITORIAL
H. CÁMARA DE DIPUTADOS