



**Centro de Investigación en Alimentación y
Desarrollo, A. C.**

**SOCIALIZACIÓN FINANCIERA Y BIENESTAR SUBJETIVO
EN PERSONAS ADULTAS DE HERMOSILLO, SONORA.**

Por:

Princesa Alondra Dessens Higuera

TESIS APROBADA POR LA

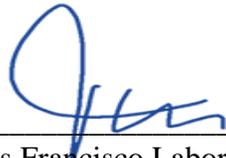
COORDINACIÓN DE DESARROLLO REGIONAL

Como requisito parcial para obtener el grado de

MAESTRA EN DESARROLLO REGIONAL

APROBACIÓN

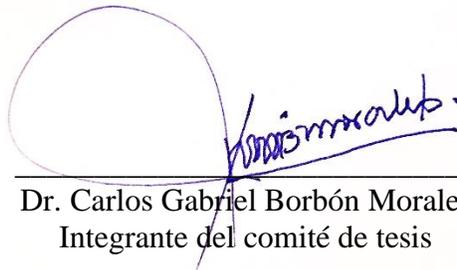
Los miembros del Comité designado para la revisión de la tesis de Princesa Alondra Dessens Higuera, la han encontrado satisfactoria y recomienda que sea aceptada como requisito parcial para obtener el grado de Maestra en Desarrollo Regional.



Dr. Jesús Francisco Laborín Álvarez
Director de tesis



Dra. Ariadna Hernández-Rivera
Co- directora



Dr. Carlos Gabriel Borbón Morales
Integrante del comité de tesis



Dr. José Ángel Vera Noriega
Integrante del comité de tesis

DECLARACIÓN INSTITUCIONAL

La información generada en la tesis “Socialización Financiera y Bienestar Subjetivo en Personas Adultas de Hermosillo, Sonora” es propiedad intelectual del Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C. (CIAD). Se permiten y agradecen las citas breves del material contenido en esta tesis sin permiso especial de la autora Princesa Alondra Dessens Higuera, siempre y cuando se dé crédito correspondiente. Para la reproducción parcial o total de la tesis con fines académicos, se deberá contar con la autorización escrita de quien ocupe la titularidad de la Dirección General del CIAD.

La publicación en comunicaciones científicas o de divulgación popular de los datos contenidos en esta tesis, deberá dar los créditos al CIAD, previa autorización escrita del director(a) de tesis.



**CENTRO DE INVESTIGACIÓN EN
ALIMENTACIÓN Y DESARROLLO, A.C.**
Coordinación de Programas Académicos



Dr. Pablo Wong González
Director General

AGRADECIMIENTOS

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), por la oportunidad brindada al facilitarme un apoyo para cursar el posgrado como estudiante de tiempo completo.

Al Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C. (CIAD, A.C.) por facilitarme todos los recursos tanto materiales como humanos, físicos y financieros para desarrollar mis estudios durante los dos años de la maestría.

DEDICATORIA

¡Dedicación para pensar...!

Al faro que iluminó mi camino en los momentos de necesidad, mostrándome el camino que podía elegir para construir con determinación, paciencia y amor castillos con una fuerte base, para una vez que él ya no estuviera.

A la persona que hasta la fecha sigo siendo el amor de su vida y me ha formado como persona. A las estrellas cósmicas me otorgaron la oportunidad de desarrollarme en lo profesional, tratándome con respeto, valía, aprecio y compartiendo de su café.

Y entre la cotidianidad, a las oruguitas que habitan en mi casa, enseñándome que todo es materia y esta se transforma, a lo que me lleva a soul M. estuvo, esta y espero este, en cada uno de los momentos de la ruleta.

Al resultado de una vida que me enseñó a esforzarme, planear y tener amor propio, para darle valor a mi trabajo, así mismo a todas aquellas personas que rompieron mi corazón mostrándome mi valor y ayudarme a ver como no quiero estar o ser tratada. Así mismo, quiero darle todo mi aprecio aquellas personas (en especial a AA) que estuvieron conmigo, aportándome y sacando este trabajo.

Por último y más importante al universo, vida o Dios por ponerme en situación hermosas, agradables, incómodas, malas, de aprendizaje y desalentadoras, porque todo me crea.

CONTENIDO

APROBACIÓN	2
DECLARACIÓN INSTITUCIONAL	3
AGRADECIMIENTOS	4
DEDICATORIA	5
CONTENIDO	6
LISTA DE CUADROS	9
LISTA DE IMÁGENES	11
LISTA DE FIGURAS	12
LISTA DE GRÁFICAS	13
RESUMEN	15
ABSTRACT	17
1. INTRODUCCIÓN	18
2. ANTECEDENTES	20
2.1. Justificación.....	22
2.2. Preguntas de Investigación.....	26
3. OBJETIVO	27
3.1. Objetivo General.....	27
3.2. Objetivo Específicos.....	27
4. MARCO HISTÓRICO	28
4.1. Antecedentes de la Educación Económica -Financiera.....	28
4.2. Surgimiento de la Socialización Financiera.....	31
5. MARCO TEÓRICO	39
5.1. Educación Económica.....	39
5.2. Socialización como Proceso del Desarrollo Humano.....	41
5.2.1. La Familia como Agente Socializador.....	43
5.2.2. Las Instituciones como Agente Socialización.....	46
5.2.3. Otros Agentes Socializadores.....	48
5.3. Socialización Financiera.....	49
5.4. Bienestar Subjetivo y sus Correlatos	54
6. METODOLOGÍA	60
6.1. Ubicación Geográfica de la Cuidada Hermosillo.....	60
6.2. Población y Muestreo.....	61
6.3. Diseño y Tipo de Estudio.....	67
6.4. Descripción de los Instrumentos.....	68

CONTENIDO (continuación)

6.4.1. Escala de Educación Financiera en Instituciones de Educación Superior (EEFIES).....	68
6.4.2. Escala de Bienestar Subjetivo.....	68
6.5. Procedimiento.....	69
7. RESULTADO.....	71
7.1. Distribución de Datos de Descripción Sociodemográfica de las AGEB.....	71
7.2. Competencias Económicas-Financieras.....	73
7.3. Conocimientos Económicos-Financieros.....	82
7.4. Socialización Financiera.....	86
7.5. Grado de Socialización Económica-Financiera en la Población Adultos.....	105
7.6. Descripciones de Bienestar Subjetivo en la Población Adulta.....	106
7.7. Grado de Bienestar Subjetivo en la Población adulta.....	110
7.8. Diferencias en Socialización Económica-Financiera y Bienestar Subjetivo por Variables Atributivas.....	112
8. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	119
9. CONCLUSIONES.....	124
10. ALCANCES Y LIMITACIONES.....	126
11. REFERENCIAS.....	129
12. ANEXOS.....	137
12.1. AGEB Seleccionados.....	137
12.2. Instrumentos Aplicados.....	138
12.3. Escala de Bienestar Subjetivo.....	145

LISTA DE CUADROS

Cuadros	Página
1. Edad y Escolaridad de los Participantes.....	65
2. Estado Conyugal, Vivienda y Personas que Habitan.....	66
3. Trabajo que Poseen los Participantes.....	67
4. Distribución de Quintiles a los que Pertenecen los Participantes	71
5. Frecuencia por Genero de los Participante	72
6. ¿Cómo Actúa Cuando Recibe Ingreso?.....	73
7. Realiza una Estimación de los Gastos que Tendrá Semanalmente, Quincenalmente y ¿Qué tan Frecuente Enfrenta Problemas para Pagar Servicios de Agua, Luz, Teléfono, Gas, etc?.....	74
8. ¿Qué Hace con sus Ahorros?.....	75
9. Si te Quedaras sin su Principal Fuente de Ingreso ¿Cuánto Tiempo Podría Mantener su Nivel de Vida Actual?.....	76
10. ¿Cuenta con Algún Tipo de Ahorro o Inversión para el Momento de su Retiro.....?	77
11. ¿Qué Porcentaje de su Ingreso Destina Ahorrar?.....	78
12. Ingreso a Entretenimiento.....	79
13. ¿Cuáles son los Gastos que Suele Hacer?.....	80
14. Usa aplicaciones para gastar, invertir o ahorrar	81
15. Alejandra le Pide al Banco \$500 pesos. El banco se los Presta con la Condición de que los Devuelva en un Mes y Además Debe Pagarle \$100 más al Banco ¿Cómo se le Llama a los \$100 pesos de más que Alejandra Tiene que Pagar por Habérselos Presentado?.....	83
16. Conoce el Termino Interés.....	84
17. Cuando Recibes Dinero de tu Paga, al Mes o Quincena y Decides Guardar Cierta Cantidad de Dinero para que Después Puedas Comprar algo de tu Interés ¿Cómo se le Llama a la Actividad de Guardar el Dinero en Vez de Gastarlo?.....	85
18. Conoces el Término Ahorro.....	86
19. A lo Largo de tu Vida.....	86
20. ¿Qué te Han Enseñado Cuestiones Económicas Financieras?.....	88
21. ¿Qué es lo que te Decían Acerca del Dinero?.....	89
22. ¿Te Hubiese Gustado que en la Escuela te Enseñaron a Usar el Dinero de Forma Correcta?.....	90
23. ¿Por qué me Gustaría Aprender Sobre el Dinero en la Escuela?.....	91

LISTA DE CUADROS (continuación)

Cuadros	Página
24. Cuando eras más Joven, ¿Tus Papas te Habían Hablado Sobre el Dinero?.....	92
25. Hablar Sobre Cuestiones Monetarias.....	93
26. ¿Cuáles son las Prácticas que Llevas Acabo con tus Hijos Relacionados con el Dinero?.....	94
27. Alguna Vez Has Ayudado a tus hijos a Involucrarse en Actividades que les Genere Dinero.....	96
28. ¿Cuándo Recibes Cualquier Cantidad de Dinero, Ahorra Cierta Cantidad?.....	96
29. ¿Sabes que es un Banco, que Hace y los Beneficios que te Ofrece?.....	98
30. ¿Por qué es Importante que tu Hijo Conozca a Cómo Usar el Dinero de Manera Correcta?.....	99
31. ¿Qué te Gustaría Conocieran tus Hijos Sobre el Dinero, Ahorro, Bancos, Gastos, etc.? ¿Qué te Gustaría saber Sobre el Dinero, Ahorro, Bancos, Gastos?.....	100
32. ¿Has Jugado Alguno de los Sigüientes Videos?.....	101
33. Cuando Tienes Alguna Duda, ¿Dónde Sueles Buscar Información?.....	102
34. Cuándo Compras Algo, ¿Cómo te Sientes?.....	103
35. Grado de Socialización de la Población Adulta.....	105
36. Estadística Descriptiva del Factor Familiar.....	106
37. Estadística Descriptiva del Factor Social.....	107
38. Estadística Descriptiva del Factor Amigos.....	108
39. Estadística Descriptiva del Factor Personal.....	108
40. Estadística Descriptiva del Factor Religión.....	109
41. Estadística Descriptiva del Factor Gobierno.....	109
42. Estadística Descriptiva del Factor Económico.....	110
43. Sumatoria en los Factores de Bienestar Subjetivo para la Población Adulta.....	109
44. Grado de Bienestar Subjetivo en la Población Adulta.....	110
45. Nivel de Bienestar Subjetivo por Socialización Económica-Financiera.....	112
46. Diferencias y Valores de Media para Socialización Económica-Financiera por Sexo.....	113
47. Diferencias y Valores de Media para SEF Y BS por Grupo Edad.....	114
48. Diferencias y Valores de Media para SEF y BS por Escolaridad	115

49. Diferencias y Valores de Media para SEF y BS por ¿Quién es el Proveedor Principal de su Hogar?.....	117
47. Diferencias y Valores de Media por Grupo Quintiles para SEF y BS ¿Quién es el Proveedor?	117
48. Valores de Asociación entre Bienestar y Socialización Económica-Financiera.....	118

LISTA DE IMÁGENES

Imágenes	Página
1. Mapa de la República Mexicana donde se destaca la Ubicación del Estado de Sonora.....	61
2. Mapa de Sonora Representando el Municipio de Hermosillo.....	61
3. Mapa de Hermosillo con Identificación de las AGEB y División Geográfica.....	62
4. Mapa de Hermosillo con identificación de las AGEB y la división geográfica (Coneval, 2010).....	63

LISTA DE FIGURAS

Figuras	Página
1. Modelo de George Katona tomando de Denegrí.....	34
2. Línea del Tiempo de Autores que Aportan a la Psicología Económica.....	37
3. Relación Teórica de Socialización Económicas Financieras y Bienestar Subjetivo.....	58
4. Fases del Estudio.....	69
5. Representación Normal de la Socialización Económica Financiera y Bienestar Subjetivo.....	105
6. Representación normal de Bienestar Subjetivo en Población.....	111

LISTA DE GRÁFICAS

Gráficas	Página
1. Grafica de Grupos Quintiles.....	72
2. Frecuencia por Genero de los Participantes.....	72
3. ¿Como Actúa Cuando Recibe Ingreso?.....	74
4. Realiza una Estimación de los Gastos que Tendrá Semanalmente, Quincenalmente y ¿Qué tan Frecuente Enfrenta Problemas para Pagar Servicios de Agua, Luz, Teléfono, Gas, etc.?.....	75
5. ¿Qué Hace con sus Ahorros?.....	76
6. Si se Quedara sin su Principal Fuente de Ingreso, ¿Cuánto Tiempo Podría Mantener su Nivel de Vida Actual?.....	77
7. ¿Cuenta con Algún Tipo de Ahorro o Inversión para el Momento de su Retiro?.....	78
8. ¿Qué Porcentaje de su Ingreso Destina Ahorrar?.....	79
9. Ingreso a Entretenimiento.....	80
10. ¿Cuáles son los Gastos que Suelen Hacer?.....	81
11. Usa Aplicaciones para Gastar, Invertir o Ahorrar.....	82
12. Alejandra le Pide al Banco \$500 pesos. El Banco se los Presta con la Condición de que los Devuelva en un Mes y Además debe Pagarle \$100 más al Banco ¿Cómo se le Llama a los \$100 Pesos de más que Alejandra Tiene que Pagar por Habérselos Prestado?.....	83
13. Conoce el Término de Interés.....	83
14. Cuando Recibes Dinero de tu Paga al Mes o Quincena y Decides Guardar Cierta Cantidad de Dinero para que Después Puedas Comprar Algo de tu Interés ¿Cómo se le llama actividad de Guardar el Dinero en Vez de Gastarlo?.....	85
15. Conoces el Término Ahorro.....	86
16. A lo Largo de Tu Vida ¿Te Han Enseñado Como se Maneja el Dinero?.....	87
17. ¿Qué te Han Enseñado Cuestiones Económicas-Financieras?.....	88
18. ¿Qué es lo que te Decían Acerca del Dinero?.....	89
19. ¿Te Hubiese Gustado que en la Escuela te Enseñan a Usar el Dinero de Forma Correcta?.....	90
20. ¿Por qué me Gustaría Aprender Sobre el Dinero en la Escuela?.....	91
21. Cuando Eras más Joven ¿Tus Papas te Habían Hablado Sobre el Dinero?.....	92
22. Hablar Sobre Cuestiones Monetarias.....	93

23. Comunicación con los Hijos Respecto al Dinero.....	94
24. ¿Cuáles son las Prácticas que Llevas Acabo con tus Hijos Relacionados con el Dinero?.....	95
25. Alguna Vez Has Ayudado a tus Hijos Relacionados con el Dinero.....	96
26. ¿Cuándo Recibes Cualquier Cantidad de Dinero, Ahorra, Cierta Cantidad?.....	98
27. ¿Sabes que es un Banco, Hace y los Beneficios que te Ofrece?.....	99
29. ¿Por qué es importante que tu Hijo Conozca a cómo Usar el Dinero de Manera Correcta?.....	99
30 ¿Qué te Gustaría Conocieran tus Hijos Sobre el Dinero, Ahorro, Bancos, Gastos, etc?¿Qué te gustaría Saber Sobre el Dinero, Ahorro, Bancos, Gastos, etc?.....	101
30. ¿Has Jugado Alguno de los Siguietes Video Juegos?.....	102
31.Cuándo Tienes Alguna Duda, ¿Dónde Suelas Buscar Información?.....	103
32.Cuándo Compras Algo ¿Cómo te Sientes?.....	104

RESUMEN

Introducción: La educación económica, se considera un tema privado y estigmatizado por los adultos y con ello, su enseñanza se ha transferido a las instituciones educativas (Denegri, 1994; Garay, 2015). **Objetivo:** Evaluar la socialización financiera (a través los hábitos financieros, conocimientos, organización del dinero, creencias hacia el dinero, agentes socializadores y conducta monetaria) y su estimación del bienestar subjetivo en adultos que habitan en el municipio de Hermosillo en el noroeste de México. **Metodología:** A partir de un diseño no experimental de tipo ex pos facto y un muestreo aleatorio. Donde, se eligió un participante adulto por colonia de los 143 AGEB seleccionados. Se aplicaron las escalas de educación financiera para personas adultas de Hernández-Rivera, (2021); la escala de Gudmunson y Danes (2016) de socialización financiera familiar y la escala de bienestar subjetivo para población mexicana de Anguas-Plata y Reyes-Lagunes, (1998) y su validación en población sonoreense por Vera y Tanori (2002). **Resultados:** 211 personas participaron entre hombres y mujeres con una media de edad 40.35 años con estudios de preparatoria, 44% estado civil casados(as); 62% con vivienda propia; 26% de las viviendas habitan 3 personas, 76.3% trabajan del cual el 38.4% son proveedores principales. En cuanto que hacen cuando reciben ingresos, el 36.5% dice cumplir con los gastos básicos de alimentación y pago de servicios, 39.8% (84) no hacen una estimación de los gastos, 35.5% (75) enfrentan dificultades para realizar el pago de servicios, 35.5% (75) no poseen ahorros. Por grado de socialización financiera, se muestran dos grupos, donde 52% (110) corresponde a bajo y 48% (101) son del grupo alto. En cuanto a la dimensión de satisfacción con la vida, el factor familiar y social, resultaron con medias más altas y menor en los factores de economía y gobierno. El grupo alto quien establece la diferencia; así no, para hábitos, organización del dinero, creencias, agentes socializadores y conducta monetaria. Por nivel educativo, el grupo con estudios de educación básica, resulto con valores de medias superiores en hábitos, creencias y agentes socializadores. Se muestra una correlación positiva baja entre bienestar y socialización financiera. **Conclusiones:** Los comportamientos y hábitos vinculados con la administración y planeación de los recursos económicos, son limitados; así como, no depende del nivel de satisfacción por la vida. Finalmente, se sugiere ampliar el concepto de socialización.

Palabras claves: Socialización financiera, educación financiera, bienestar subjetivo, familias y adultos

ABSTRACT

Introduction: Economic education is considered a private subject and stigmatized by adults and with it, its teaching has been transferred to educational institutions (Denegri, 1994; Garay, 2015). **Objective:** To evaluate financial socialization (through financial habits, knowledge, organization of money, beliefs about money, socializing agents and monetary behavior) and its estimation of subjective well-being in adults living in the municipality of Hermosillo in northwestern Mexico. **Methodology:** Based on a non-experimental ex post facto design and random sampling. Where, one adult participant per colony was chosen from the 143 selected AGEB. The Hernández-Rivera financial education scale for adults (2021) was applied; the Gudmunson and Danes scale (2016) of family financial socialization and the subjective wellbeing scale for the Mexican population of Anguas-Plata and Reyes-Lagunes, (1998) and its validation in the Sonoran population by Vera and Tanori (2002). **Results:** 211 people participated between men and women with a mean age of 40.35 years with high school studies, 44% marital status married; 62% with their own home; 26% of the dwellings are inhabited by 3 people, 76.3% work, of which 38.4% are main suppliers. The 51% (130) say their parents taught them and 13% (28) indicate having learned from their partner, 66% (140) told them that they should work to earn money and how to spend it. By degree of financial socialization, two groups are shown, where 52% (110) correspond to low and 48% (101) are from the high group. Regarding the dimension of satisfaction with life, the family and social factor, they resulted with higher means and lower means in the factors of economy and government. When comparing by subjective well-being group, a single effect is shown in financial knowledge. Being the high group who establishes the difference; Not so, for habits, organization of money, beliefs, socializing agents and monetary behavior. By age group, three main effects are shown in the older group (>51 years: knowledge, beliefs about money, and agents). By educational level, the group with basic education studies resulted in higher mean values in habits, beliefs and socializing agents. A low positive correlation is shown between well-being and financial socialization. **Conclusions:** The behaviors and habits related to the administration and planning of economic resources are limited; as well as, it does not depend on the level of satisfaction with life. Finally, it is suggested to broaden the concept of socialization.

Keywords: financial socialization, financial education, subjective wellbeing, families, and adults.

1. INTRODUCCIÓN

La importancia de educar a las personas en aspectos relacionados con ahorro, gasto entre muchos otros temas, fue reconocido en el del año 2008, por la (OCDE, 2020) con la finalidad de que las personas hicieran un uso adecuado y maximizando los servicios económicos-financieros, brindados por las distintas instituciones bancarias. Al respecto, los autores (Furtine, LeBaron y Galay, 2009), han señalado su ausencia o con una mínima presencia en los curriculum escolares; así como, no incluirse como factores de crianza en las familias. Por ejemplo, autores como Denegri, Amar y Llanos (2005) han venido enfatizando la importancia de crear un pensamiento económico en las personas menores de edad, además mencionan a la educación financiera como un proceso, con posibilidad de llevarse a cabo por parte de los padres e instituciones para fortalecer la construcción de creencias en el área, así como mejorar las condiciones de vida presentes y futuras. El autor Cruz (2018), insiste lo fundamental de recibir educación económica-financiera de manera formal e informal en la niñez, juventud, con lo cual, se traduce en competencias, así como habilidades necesarias para la vida de tal manera que condicionan una mejora en la calidad de vida objetiva y subjetiva de las personas. Donde, el problema de investigación abordado fue la identificación de valores, habilidades, prácticas hacia el gasto y ahorro; además de involucrar su transformación y utilización en el campo de la economía, psicología social, así como al desarrollo. Tal constructo, se le reconoce como socialización económica-financiera, dentro del marco teórico expuesto de los autores Gudmunson y Danes (2011), la reconocen por transmitir el conocimiento por parte de los padres de familia hacia los hijos, de tal manera que facilita la comprensión de términos y conductas económicas-financieras presentada en diferentes circunstancias ante los eventos externos e internos.

Con base en el marco teórico y el esquema analítico representado en la figura 4, se establece la hipótesis general: La socialización financiera, sintetiza aspectos vinculados con los hábitos financieros, conocimientos, organización del dinero, creencias hacia el dinero, agentes socializadores y conducta monetaria, definen a un grupo de personas adultas como el grupo social que reciben más información, además, se involucra la satisfacción con la vida, relacionada mayormente con aspectos familiares y afiliativos.

Algunas hipótesis específicas son:

1. En la población adulta hay una ausencia de estimación de los gastos y enfrentan

consecuencias para realizar el pago de servicios.

2. Los adultos poseen bajo conocimiento sobre ahorro, interés y dinero entre otros conceptos.
3. Los adultos aprendieron de los padres y de la escuela sobre uso del dinero, así como su administración.
4. El grupo alto en bienestar subjetivo posee mayor conocimiento financiero con respecto al grupo bajo.
5. Existe una relación positiva baja entre bienestar y socialización financiera.

Por otro lado, la realización del estudio y sus conclusiones, generan condiciones reales de conocer aspectos vinculados con el uso que se le otorga al dinero y las decisiones para realizar compras de manera inmediata o impulsiva; así como, esperar y hacer un uso racional con los recursos, entre muchos otros aspectos. Al igual, abre la posibilidad de generar nuevas temáticas de investigación, pero, sobre todo, vinculara con uno de los grandes problemas nacionales que es la pobreza y la desigualdad con enfoques interdisciplinarios con metodologías mixtas.

Las técnicas empleadas en el desarrollo del estudio, fue con un diseño de tipo no experimental de tipo ex pos facto con un muestreo aleatorio. Cada participante fue elegido de un total de 143 AGEB seleccionados. Se aplicaron diversas escalas. Al igual, se llevaron a cabo tareas de codificación y análisis.

El presente proyecto de tesis, se divide en los siguientes apartados:

1. Describe el fenómeno de estudio; en cuanto, a su espacio-temporal y participantes involucrados.
2. Se desarrolla el marco histórico, donde se citan algunos antecedentes del problema y se describe su evolución hasta la actualidad.
3. Se aborda el marco teórico, se incluye la fundamentación teórica de las variables de estudio (socialización económica-financiera y bienestar subjetivo), definiciones operacionales en términos de los diferentes autores y algunos correlatos.
4. Contiene la justificación del marco metodológico o estrategia en cuanto a procedimientos y técnicas empleadas para responder la pregunta, objetivos e hipótesis; así como, su coherencia con los diversos marcos de la tesis.
5. Se presentan los resultados, separando los apartados de las escalas en función de los valores descriptivos.
6. Se expone la explicación de los resultados. Al igual, se señalan algunas limitaciones teóricas, metodológicas y operativas. Finalmente, se enlistan recomendaciones futuras en cuanto, al tema.

2. ANTECEDENTES

El llevar a cabo investigación en la cual se involucran varios procesos del desarrollo humano y específicamente relacionado con la valoración, hábitos y recursos sobre su economía personal, es sin duda, fundamental para alcanzar un bienestar personal y con ello, una calidad de vida favorable (Luna, Aroca, Quintanilla y Díaz, 1995). No obstante, se reconoce las circunstancias y la totalidad de los recursos psicológicos de la persona, hace probable alcanzar un máximo desarrollo (Lerner y Lerner, 2013). En ese sentido, se puede aseverar en cada etapa del desarrollo, están determinadas en gran medida por la cultura, región, contexto familiar, habilidades; así como, por sus propios recursos psicológicos, entre otras características evidenciadas por su bienestar o calidad de vida (Requena, 2022).

El recurso económico personal, está relacionado con la satisfacción, identificado como un facilitador de la sociedad, para la obtención de materiales, servicios e incluso se reconoce por ser una herramienta para el desarrollo de la persona, además, se involucra de manera directa o indirecta desde el nacimiento hasta su muerte (Romo, 2011). En ese sentido, las conversaciones relacionadas a temas económicos, han dejado de lado en la sociedad, infiriendo ser tópicos tabúes en los distintos grupos sociales sobre todo en la familia y adultos (Romo, 2014; Hernández, 2020).

En la vida diaria o cotidiana, los temas económicos-financieros, no son mencionados de manera explícita por los tutores, padres, amigos, pero son temas se llevan a cabo por medio de prácticas, comportamiento incluso se mencionan por medio de redes sociales y se adquieren por imitación, en la mayoría de las personas (Argyle, 1998; Garay, 2015; Harsha, 2020). Así mismo, algunas de las creencias por parte de las principales redes de apoyo en cuanto a las prácticas y enseñanzas sobre las cuestiones económico-financiero, son mencionados cuando la persona recibe ingreso. Por otro lado, autores como Danes (2017) y LeBaron (2019) refieren a los temas al momento de comunicarlos en la adultez pueden llegar a perjudicar en los comportamientos desarrollados de la etapa presente, así como en las posteriores.

Por lo que la enseñanza sobre aspectos económicos-financieros ha sido retomada por algunas instituciones públicas y privadas en los estudiantes (Denegri, 1994; Galay, 2015). Sin embargo, el aprendizaje en los adultos ha sido de manera informal (Hernández-Rivera, 2020; Cruz, 2019). Es decir, las personas maduras en su juventud no tuvieron algún tipo de contacto o información

económica-financiera han presentado dificultades al momento de manejar cuestiones relacionadas al dinero y se han enfrentado a una serie de decisiones (Kahneman y Tversky, 2002).

Así mismo, Galay (2019), Villalobod y González (2014) mencionan la ausencia de enseñanza respecto al uso del dinero en las cuestiones económicas-financieras en el hogar, radica en que no se puede enseñar algo sin conocer o se tiene experiencia. Por lo que la falta de información o conocimiento produce analfabetismo en el tema económico financiero, produciendo inadecuadas prácticas, las cuales interfieren en la calidad de vida del individuo o grupo.

Debido a los aportes de Galay (2019), Gutiérrez, 2016, han permitido identificar en los adultos la influencia del alcance económico, en las actividades desempeñadas por ellos mismos y el contexto en el que se desarrollan, así mismo interfieren con el desempeño de las familias de distintas maneras afectando, por lo general de manera directa o indirecta en las personas o familias (Villalobod y González, 2014).

La ausencia de información, sobre el manejo del dinero para la educación económica-financiera, ocasiona en las personas crezcan y formen ideas erróneas, afectando las elecciones cotidianas, sobre todo cuando se vive momentos de incertidumbre.

En la zona del noroeste de México, específicamente en el estado de Sonora, la situación del COVID-19 aumentó las complicaciones: económicas, salud y sociales, desencadenando una serie de eventos desfavorables para el progreso del estado (Gobierno de Sonora, 2020). Por lo que, las instituciones gubernamentales como SEDDESON (Secretaría de Desarrollo Social del Gobierno de Sonora) creó distintos programas para la población en el cual se capacitaba por medio de actividades técnicas, así como las de desarrollo personal, sin embargo, no han involucrado a la educación y socialización económica-financiera como parte de su agenda.

El estado de Sonora se encuentra por debajo de la media nacional en cuanto a la toma de decisiones, concientización, habilidades y comportamientos en los temas económicos-financieros, según indica el Índice de Alfabetización Financiera elaborado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP, 2020) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, 2020). A pesar de ser reconocida la implantación de educación financiera a nivel internacional por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (García, 2013; OECD, 2018) las iniciativas y acciones en el estado han sido casi nulas.

El adecuado manejo del dinero está relacionado con la adultez e independencia, pero también se evidencia la información económica-financiera proporcionada hacia los individuos a una edad

adulta por medio de talleres o pláticas. En México se reconoce la inclusión y educación financiera como un tema de relevancia, pero aún no se han incorporado materias a los planes de estudio tampoco se ha mencionado como enseñar temas de educación financiera en la población. No obstante, a la información disponible por las dependencias federales sobre economía, pobreza o bienestar; así como, en las ciencias económicas y ciencias de la conducta, sobre educación económica-financiera, todavía persisten vacíos teóricos y empíricos que establezcan con claridad como construimos el valor del dinero y las influencias de los otros en las decisiones vinculadas al gasto y el ahorro.

A nivel local, el nivel de conocimiento sobre educación económica-financiera, es limitado y escaso. Donde, principalmente, se centra en describir los gustos y preferencias hacia el consumo/gasto de jóvenes y jóvenes adultos. Al igual, sobre sus atribuciones hacia el trabajo o determinar su bienestar objetivo y subjetivo hacia su economía; pero se deja de lado, el proceso de socialización de los adultos y la relación con sus finanzas personales, donde permita conocer las practicas vinculadas al análisis y administración de sus recursos financieros como ingresos, inversión, gasto, deudas, impuestos y otros, con el objetivo de percibir un bienestar justo y sin desigualdades.

2.1. Justificación

La persona se desarrolla de manera física y cognitiva conforme avanzan el tiempo y lo han identificado en distintas etapas como: la infantil, adolescente, adulto joven y adulto maduro, no obstante, las características de cada ciclo de la vida varía por una serie de conductas propia de la edad (Brofenbrenner, 1979; Mansilla, 2011;). La Organización de las Naciones Unidas para la Educación la Ciencia y la Cultura (UNESCO), refiere las personas entre los 18 y 24 años son personas entusiastas, maduras en cuanto crecimiento físico, económico y desarrollo psicológico. Mientras que las personas de 25 a 39 años reconocido como adultos primarios se caracterizan por sus cambios biológicos se enfrentan en al dificultades familiares, económicos, aspiracionales y en ocasiones se involucran en el proceso de formación de otro individuo (Mansilla, 2011). Las personas de 40 a 49 años denominados como adultos intermedios, presentan en ese periodo cambios familiares, pareja, laborales, económicos y hormonales sobre todo en las mujeres.

De la misma forma, los adultos tardíos reconocido en la edad de los 50 a 64, se reconoce por vivir en un proceso biológico climaterio, recayendo en consecuencias psicológicas, por último, se identifican los senectos, caracterizado por aquellas personas adultas de 65 años en adelante, en una de las etapas de resultado de todas aquellas decisiones positivas o negativas realizadas en los periodos posteriores. Aunque la experiencia recolectada a través de los años es enriquecedora en el aspecto social también suele causar conflicto debido a una ausencia de planeación.

De tal manera en los adultos, cuyas características sociales destacan en responder actos de justicia, participar en la defensa nacional, el reconocimiento en la participación en la población económicamente activa, actividades sociales, políticas, unión matrimonial, así como la formación de descendencia, además de tener esas características, son personas insertas en el ámbito laboral, por lo que reciben un ingreso fijo y se encuentran relacionadas con decisiones económicas-financieras. No obstante, la población adulta al carecer de información o instrucción por los principales grupos sociales en los temas económicos-financieros se enfrentan a una serie de decisiones desinformadas (Galay, 2019).

En México de manera general se ha luchado por mejorar la economía, disminuir la pobreza para mejorar la calidad de las personas y del país, sin embargo, se ha mencionado por organizaciones internacionales como la Organización Mundial de la Salud (OMS) un retroceso en algunos países entre ellos México en las dimensiones económicas, salud física, mental, educación entre otras (OMS, 2020).

A partir del 2019, se ha vivido una situación de incertidumbre debido al virus SARS-COV- 2 afectando la económica, educación, salud física y mental mediante complicaciones emocionales, cognitivas y conductuales (Balluerka, 2020).

Los comportamientos desarrollados durante la pandemia han sido resultado de la información brindada por las organizaciones e instituciones, destacando el cuidado de la salud física más que mental (Secretaría de Salud, 2020). La importancia del manejo de los aspectos económicos financieros radica en el desarrollo de una mejor calidad de vida, así como el afrontamiento adecuado de las personas ante situaciones de crisis, pero la falta de promoción y educación en cuestiones económica-financiera provoca una inconformidad, así como complicaciones individuales, familiares y sociales.

Los problemas presentados en el individuo o en el grupo social por parte del contexto desarrollado, han tenido efecto en la satisfacción con la vida, trabajo, familia, ocio, salud, ingreso, relación con

uno mismo, con los demás, así como como una afectación en los sentimientos, formando parte de los componentes del bienestar subjetivo (Diener, 1994; Diener, Lucas, Smith, 1999; García, 2002). La pérdida o adquisición de recursos económicos-financieros influye en el bienestar de la persona (Easterlin, 1974; García, 2002).

Las complicaciones surgidas en el contexto como las crisis mundiales, nacionales o estatales, en el núcleo familiar, amigos, salud, influyen en la percepción de un estilo de vida saludable. En el año 2020, tras el surgimiento del virus COVID-19, ocasiono a nivel mundial complicaciones en sistemas de salud, económicos, educación entre otros, a distintos niveles (Terry-Jordán, 2022). El COVID-19 y las secuelas han modificado hábitos de las personas, sobre todo en los hogares, ocasionando un impacto negativo más que positivo para algunas personas.

En este mismo sentido, las instituciones públicas y privadas comenzaron a hacer uso de los distintos medios para informar a la población sobre una serie de posibles cuidados físicos, que se podían llevar a cabo en el hogar para resguardar el estado de salud del individuo, con la finalidad de mantener el bienestar (Segura, 2020). Sin embargo, la detención por COVID-19 en algunos sectores sobre todo en el económico ocasionó cambios en los comportamientos, decisiones, calidad de vida de los sujetos, provocando una serie de reajuste tanto en las poblaciones como en la región (Oliver, 2020).

El desarrollo regional es un concepto inherente para la transformación de cada lugar debido a que busca el crecimiento de cada país por medio de cambios en los aspectos económico, social ambiental, tecnológico y personal, dada la descripción anterior se puede destacar una relación del desarrollo regional con el incremento de la producción, progreso técnico, tareas del gobierno, distribución de ingreso, la perseveración de los recursos así como el desarrollo de las personas que habitan en el territorio (Delgadillo, 2001; CEPAL, 2020).

A pesar de que el desarrollo regional tiene una concepción bastante amplia, cada uno de sus componentes se ve afectado por complicaciones mundiales afectando la salud, economía, empleo, pobreza, educación, protección social y desigualdad entre las poblaciones (Enríquez, 2021). Por lo que las complicaciones presentadas durante la pandemia han ocasionado en los individuos ciertos conductas alarmantes, como el endeudamiento, aislamiento, consumo innecesario de bienes materiales o de comida, aumento de gasto, perturbando la calidad de vida (OMS, 2020). Debido a lo anterior, se ha considerado los temas de económica-financiera un tema oportuno y necesario para el desarrollo personal, promovido por medio de la educación, medios de comunicación,

escuela, padres, amigos, video juegos entre otros (Kagotho, 2017). La adquisición de información sobre educación financiera depende del conocimiento, experiencias, creencias, iniciando con las prácticas de crianza y educación en el hogar variando por la región, cultura, economía, política, religión, influyendo de generación en generación (LeBaron, 2020).

Por lo que, la educación económica-financiera no es un tema exclusivo de la pandemia, es una complicación que ha perdurado a través de los años, manifestándose de en los comportamientos de las personas. No obstante, la pandemia destacó la importancia en conocer, educar a las personas y familias sobre temas económicos financieros para el consumo saludable de los servicios, así como algunos productos financieros brindados por instituciones bancarias debido a la afectación a la calidad de vida (CEPAL, 2020).

En el mismo sentido, cabe destacar en los programas desarrollados sobre educación financiera e inclusión financiera la promoción de la protección al consumidor y las capacidades financieras para la población (Consejo Nacional de Inclusión Financiera, 2017) permitiendo desarrollar las competencias, habilidades y toma de decisiones en cuanto a la comprensión de cuestiones monetarias por medio de distintas iniciativas con la finalidad de involucrar a todos los grupos sociales enfocándose en el conocimiento y concientización de los aspectos económicos-financieros sobre los conceptos, tales como ahorro, inversión, costo de préstamo entre otros (Aguilar, Carvajal y Serreno, 2019). Por lo que, la educación económica-financiera integra en los planes de estudio de las escuelas desde primaria hasta universidad, con la finalidad de instruir a la población en las cuestiones económicas financieras desde temprana edad, para formar a un país con menores brechas de desigualdad, creando una cultura de planeación, rectitud para disminuir o eliminar la corrupción (Villada, 2016; Moctezuma, 2020). La incorporación de los temas económicos financieros desde temprana edad pretende sensibilizar y crear conciencia desde temprana edad hacia el futuro, favoreciendo a la planeación y la toma de decisiones en los adultos que buscan un alto nivel de vida.

En el estado de Sonora se desarrolló la iniciativa cuya finalidad es abordar la educación sobre el ahorro y el manejo del dinero en las escuelas básicas del estado de Sonora. La iniciativa surgió debido a la pandemia generada por el Covid-19, produciendo un aumento en la vulnerabilidad en la población, debido a no contar con reservas de emergencia para situaciones alarmantes (Martínez, 2020). La educación en aspectos económicos-financieros mejora las condiciones de vida de los individuos.

Los temas derivados de la educación económica-financiera se han considerado relevantes por distintos países y se ha evaluado en todos los países conformados por la OCDE por medio de PISA evaluando los puntos de involucramiento de la familia como parte del proceso de aprendizaje en los aspectos económicos-financieros (OCDE, 2016). La educación económica-financiera considera ser un tema de aspecto fundamental para la disminución de la desigualdad de un país y la mejora en la calidad de vida de las personas.

La incorporación de un tema relevante como la educación económica-financiera en los adultos, sin duda, permite potencializar el uso de los servicios ofrecidos por las instituciones; así como, difundir el conocimiento por parte de los adultos hacia la familia, amigos, conocidos o en otro caso contrastar información nueva con la adquirida, con la finalidad de disminuir la alfabetización financiera.

2.2 Pregunta de Investigación

¿Cómo se relaciona la socialización financiera con el bienestar subjetivo (en la dimensión de satisfacción con la vida) que poseen adultos residentes en la ciudad de Hermosillo, Sonora?

3. OBJETIVOS

3.1. Objetivo General

1. Describir la socialización financiera (valores, habilidades y prácticas) y su estimación en el bienestar subjetivo en personas adultas en Hermosillo, Sonora.

3.2. Objetivos Específicos

1. Describir los valores, conocimiento y las prácticas que definen al proceso de socialización financiera en una muestra de adultos residentes de la ciudad de Hermosillo, Sonora.
2. Establecer la relación de la socialización financiera y el bienestar subjetivo que poseen adultos residentes de la ciudad de Hermosillo, Sonora.

4. MARCO HISTÓRICO

En el presente apartado, se aborda el surgimiento del tema de educación financiera y su desarrollo; así como, su transformación transdisciplinaria y el acercamiento con la psicología. Condición que permitió el surgimiento de áreas “híbridas”. Tal es el caso del concepto de socialización económica-financiera.

4.1. Antecedentes de la Educación Económica-Financiera

Los indicios de la educación económica fueron por medios de escritos no oficiales. El incremento de la productividad en las empresas, llevó a algunos pensadores y aristócratas del siglo XVI en adelante, a reflexionar sobre las bondades de educar a las clases menos privilegiadas en aspectos económicos (Galay, 2015). James Gilbart (1849) publicó en un libro llamado *Ten minutes advice about keeping a banker* los beneficios de tener cuentas bancarias con la finalidad de que las personas no se sintieran en desventaja y pudieran hacer uso de ellas, de manera sencilla (Hernández, 2020).

Posteriormente en una de los escritos de John Adams (1735-1826) hacía referencia a las complicaciones de los países se debían a la ausencia de conocimiento sobre la moneda, el crédito y circulación (Hernández, 2020). Las acciones llevadas a cabo en aspectos económicos por las empresas y gobiernos, fue determinante para los pensadores, ilustres y científicos, quienes iniciaron opinando por diferentes medios, así como perspectivas, dando origen a algunas acciones, investigaciones y modelos.

En el año 1920, las acciones ejecutadas en cuanto educación financiera hacían partícipes a niños y jóvenes, instituciones bancarias como el *The Royal Bank of Scotland Group* incorporó sistemas de ahorros para niños cuya finalidad era inculcar desde temprana edad el hábito de ahorrar (Hernández, 2020). En el año 1970, Estados Unidos reconoció la importancia de involucrar a los jóvenes en temas económicos-financieros, por lo que comenzó a crear créditos para ese sector poblacional.

En el año de 1975, Estados Unidos promocionó entre los jóvenes, servicios de crédito por medio de instituciones bancarias, principalmente en los universitarios, lo cual provocó en las primeras generaciones un desconocimiento y cierto temor hacia los servicios económicos-financieros (Yamane,1977; Cruz, 2018). La finalidad que ofrecieran servicios de crédito a los jóvenes era iniciar con el uso de los servicios financieros en las nuevas y futuras generaciones.

Posteriormente, en 1988, el gobierno estadounidense involucró al sistema de educación básica, la formación de habilidades económicas y financieras como materia optativa en 27 estados del país, incluyendo Los Ángeles California y New York (Lucien J. 1988; Yamane,1996;). El involucrar temas económicos financieros en las escuelas permitió a las personas conocer cómo hacer uso adecuado de los servicios financieros y reducir el uso inadecuado de los servicios.

Por otro lado, en 1989 Japón, consideró incorporar temas sobre la educación financiera en las escuelas de nivel básico como un proceso de adaptación a la economía global y así poner en marcha la política monetaria expansiva (Cruz, 2018;). El involucramiento de la educación económica-financiera en el país oriental, se consideró oportuno y lento. A pesar de reconocer la importancia que tenía la educación en aspectos económicos financieros los progresos fueron parsimoniosos.

No obstante, en 1990 durante la conferencia Mundial de la Educación en Tailandia, las autoridades representativas de México reflexionaron acerca de la educación económica-financiera, reconociéndose como una competencia para la vida personal, social y académica (Domínguez 2011; Cruz, 2018). Así mismo, la Unión Europea estructuró la educación económica-financiera por competencias según el grado académico del individuo, argumentando que dichas capacidades favorecen al desarrollo y calidad de vida.

Así que las estrategias de educación económica-financieras en el contexto europeo comenzaron en Estonia en 1996, sin embargo, las prácticas no fueron llevadas a cabo ese año. Mientras tanto, en el 1999 en Escocia la implementación de la educación económica-financiera se incorporó en primarias y secundarias como parte del programa básico para la adquisición de conocimientos económicos financieros en el sector escolar, generando una incorporación formal y homogénea en el continente europeo después del 2000.

Considerando lo anterior, en el año 2002 las instituciones conformantes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) reconocieron la importancia de la educación financiera en la población, en ese mismo año con la intervención de funcionarios públicos de distintos niveles desarrollaron un análisis e investigaciones para mejorar el bienestar y educación

de las personas mediante la económica y finanzas (OCDE, 2013). Por lo que las acciones emprendidas por distintos países fue promocionar la educación económica-financiera a las personas para la comprensión del uso y el manejo de los recursos monetarios (Rivas, 2017).

De tal manera que en el 2005 la OCDE, difundió a 260 instituciones públicas y a más de 120 economías el documento llamado *Recommendation in principles and good practices for Financial Education and Awareness*. En ese documento se mencionó por primera vez la definición de educación financiera, así como las acciones que se deberían de considerar en los gobiernos, también, menciona el rol de las instituciones privadas, públicas y la finalidad de los programas de educación financiera (OCDE, 2012).

Cabe señalar, las recomendaciones y propuestas derivadas de la OCDE quedaron sustentadas en un documento de la Red Internacional de Educación Financiera (International Network on Financial Education-INFE-), en dicho material se establecieron las estrategias y planes para el desarrollo de habilidades económicas-financieras. En ese sentido, las primeras prácticas fueron llevadas por países con economías desarrolladas como Estados Unidos, Japón, Reino Unido, Australia, Nueva Zelanda, Holanda o Singapur, después se extendieron a otros países principalmente por la crisis del 2008.

Debido a lo anterior, es importante resaltar las iniciativas sobre la educación económica-financiera fueron inconstantes a largo de la historia, no obstante, desde los primeros documentos se reconoció la importancia de incorporar conocimientos económicos-financieros a la población como una estrategia de prevención ante algunas dificultades económicas-financieras que surgen en el país o en el mundo. Por lo que, la relevancia del tema en la historia ha surgido tras el impacto de las crisis a nivel internacional y al bienestar individual o familiar que puede llegar a tener. Por consiguiente, es importante destacar las referencias de la educación económica financiera comenzaron a ser trabajadas con formalidad después del año 2008.

Es por ellos lo que las dificultades derivadas de la crisis del 2008, presentaron en la población pérdida de patrimonios, seguido de la disminución de consumo, producción industrial, así como un aumento en la tasa de desempleo, reducción en la disponibilidad y solicitudes de crédito (Zurita et, 2009; Garay, 2015), ocasionando una desaceleración de la economía de los EE. UU. Además, las complicaciones del financiamiento impactaron de manera negativa en las economías desarrolladas, especialmente en europea y en las economías emergentes dependientes estrechamente de Estados Unidos (Laffaye, 2018).

No obstante, las instituciones privadas comenzaron a fortalecer, fomentar y generalizar los conocimientos en educación financiera por medio de programas y cursos. Del mismo modo género en las en países como España, Reino Unido, Republica Checa, y Eslovaquia introdujeron al programa educativo términos, así como temas relacionados con las finanzas, cuya finalidad fue informar y formar al individuo en esas cuestiones financieras.

Por otro lado, en México la promoción de la educación económica-financiera inició con la institución Bancaria Banamex, las acciones se llevaron a cabo por medio de cursos y talleres, haciendo énfasis en el fomento de ahorro y emprendimiento (INCy TU, 2018), además en el país se desarrolló la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) que se encarga de proteger a las personas mediante educación, supervisión y asesoría de los servicios disponibles.

Además, la incorporación de la educación económica financiera en los distintos países permite al Organismo OCDE evaluar por medio de PISA el desempeño del estudiante en los contextos de educación, trabajo, hogar, familia, individual y social, por medio de competencias de pensamiento creativo, matemático, bienestar, entre otras con la finalidad de comparar las políticas implementadas en el sector educación entre los países conformantes de la OCDE (OCDE, 2019) Debido a lo anterior descrito permite identificar el surgimiento, relevancia e implementación de la educación financiera. Sin embargo, es necesario precisar, la pseudociencia se desprende de la economía considerando el riesgo como objeto de estudio, por otro lado, la economía considera la toma de decisiones, la respuesta a incentivos y el uso de recursos de manera individual y colectiva. La colaboración entre las finanzas y economía ha permitido relacionarse con otras ramas como la psicología, desarrollando una hibridación y así involucrar sus aportes para mayor explicación en la conducta del individuo.

4.2 Surgimiento de la Socialización Financiera

Tradicionalmente, las personas se han involucrado en una serie de contextos o situaciones relacionados con la adquisición de bienes y servicios, facilitado por la obtención monetaria, surgiendo una serie de decisiones sobre ahorrar, comprar, conseguir o no el objeto, pagar impuesto;

esos temas fueron explicados por medio de la economía. Sin embargo, las elucidaciones no fueron suficientes por medio de esa pseudociencia, por lo cual se consideró la rama de la psicología para explicar el comportamiento humano y los procesos cognitivos (Alejo, 2007).

Por lo que, al tratar de explicar las conductas económicas se han aplicado modelos que involucran el aprendizaje, teorías cognitivas, sociales, métodos cognitivos y descriptivos, con la finalidad de indagar en los procesos psicológicos implicados en el comportamiento económico y al mismo tiempo, se ha investigado como la economía afecta el comportamiento de los individuos (Lea y Webley, 1991). En función de lo anterior, surge un interés por el involucramiento de ambas ramas, por lo cual se dio origen a la psicología económica, encargándose de explicar la relación reciproca entre los elementos psicológicos y económicos, denominándolo como psicología económica.

La historia de la psicología económica ha sido corta, el crecimiento y el involucramiento de esta área a la vida cotidiana ha sido determinante para la comprensión del comportamiento humano (Earl, 2005; Kahneman, 2003). Por ello, se le reconoce por ser un área que requiere de la interdisciplinariedad, involucrando dos ramas principales: economía y psicología, cuya finalidad es brindar explicación del comportamiento humanos en relación con las cuestiones económicas-financieras.

Por lo consiguiente, la incorporación de algunos trabajos desarrollados por economistas y psicólogos inició desde la Edad Media, relacionándola en temas como la administración del hogar, comercio y posteriormente incorporaron términos más complejos como el ahorro, desempleo, el trabajo voluntario, evasión de impuestos, conducta del consumidor y el desarrollo del individuo, en cada una de sus etapas relacionado con los conceptos económicos como el dinero, brindando los primeros aportes de la psicología económica pero sin ser reconocido (Aleman, 2008).

En ese sentido, a principios del siglo XX el sociólogo francés Gabriel Tarde (1841-1931) propone en su libro llamado *psychologie économique*, la teoría del hombre psicológico en lugar del homo economicus (Quintanilla, 2002). En el trabajo incorpora la creatividad humana, como fuente de valorización y de visión del trabajo, los supuestos con los que trabaja en su obra son referentes a las conductas económicas como resultado de la acción conjugada de dos causas psicológicas; el deseo y la creencia, en si las conductas generadas por un ente económico están determinadas por el deseo, ambición y desafíos, ampliándose por imitación (Rodríguez, 2008; Djellal y Allouj, 2017).

Así mismo, en los estudios realizados por Tarde, el cual analizo los intercambios de mercancía,

concentrándose en el comportamiento individual, imaginación humana, difusión, fijación de precios, publicidad y ventas, sus aportes concretaron en la relación de la psicología y economía como progreso social, así como económico de la persona (Rodríguez, 2008; Warneryd K, 2008). Las conclusiones de las contribuciones del autor fueron significativas al explicar intentar el desarrollo de culturas y actos de los individuos, destacando las imitaciones de creencias y deseos por parte de las personas (Kinnunen, 1996; Warneryd, 2008).

Las investigaciones de Tarde en el continente europeo permitieron que, en Estados Unidos, Gorge Katona (1951) desarrollara el modelo de análisis psicológico de la conducta económica, conceptualizando a la sociedad consumidora de masas como un sistema abierto y variante, produciendo respuestas en la conducta económica. Los estudios empíricos llevados a cabo por Katona permitieron involucrar una autonomía metodológica y disciplinar, a partir de sus participaciones efectivas, accedieron el desarrollo de nuevos modelos, accediendo a explicar las crisis económicas por medio de variables psicológicas y análisis económicos clásicos, debido a todos los aportes de Katona fue considerado el padre de la psicología económica (Robles y Caballero, 2007; Rodríguez, 2019)

Los aportes del autor Katona, permitieron reconocerla como disciplina autónoma de manera conceptual y metodológica, destaca por parte de la psicología, la teoría gestalt ya que, considera la reestructuración al interpretar el mundo y futuro (Morgan, 1982; Alejo, 2008). Así mismo, involucra el análisis psicológico clásico, variables psicológicas relacionadas con la expectativa, actitudes, el comportamiento humano influenciado por distintas normas, reglas, cultura y conducta, aportando a los análisis psicológicos del comportamiento económico publicado por el autor.

De tal manera que los estudios de Katona proponen una economía estudiando los procesos presentados en las situaciones reales, por lo que sus aportes empíricos basados en la observación hacían mención del comportamiento racional en el individuo. El autor desarrolló un modelo considerando cuatro puntos centrales, los cuales son el estímulo (E), Actitudes previas (Ps), Ambiente percibido (PS), Respuesta (B), Actitudes modificadas (Ps). Las representaciones de E se destacan como estímulo económico, Ps variables psicológicas y B respuestas comportamentales.

A continuación, se presenta la figura 1 con el modelo de George Katona.

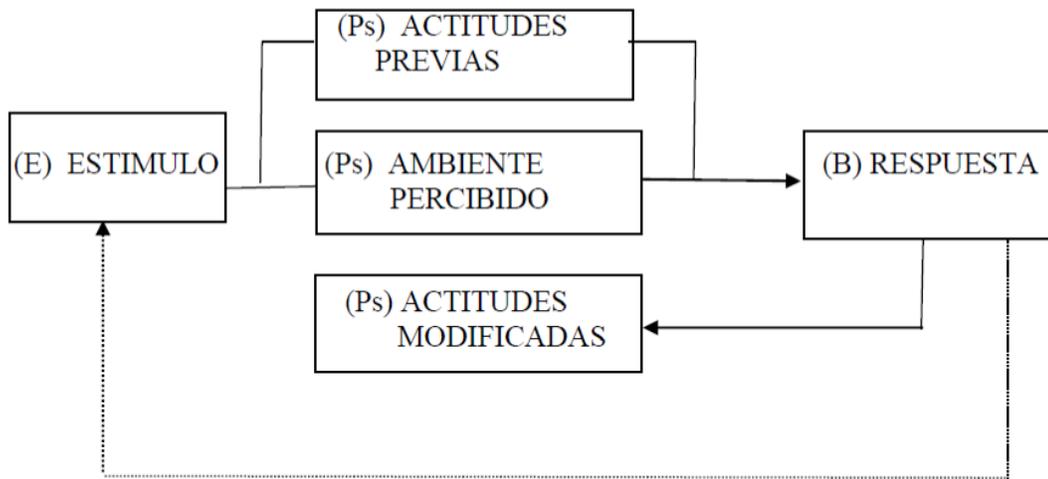


Figura 1. Modelo de George Katona, tomado de Denegrí, 2014

En el modelo anteriormente presentado, se puede identificar entre el estímulo (E) y la respuesta (B), las variables psicológicas como actitudes previas, ambiente percibido y actitudes modificadas. Estas últimas se representan en intermediarias y así mismo se explican como actitudes previas al ambiente percibido por el individuo, aprendiéndolas a una temprana edad. En cuanto a los motivos, actitudes, expectativas y aspiraciones son variables que median los estímulos y respuestas (Katona, 1955).

Por lo que, al proporcionar el ambiente económico en el modelo de Katona, permitió a distintos autores realizar aportes. Strumpel (1972) involucra la percepción del bienestar subjetivo, características personales de la persona, así mismo, incorpora el comportamiento, en aspectos de empleo, ingreso, política y familia como parte de la economía. Los aportes de Strumpel radican en el bienestar subjetivo es determinado por el ambiente económico (E) y las características personales (P) se involucran de forma similar al modelo descrito anteriormente.

Dado a las contribuciones Strumpel resultaron ser insuficientes debido a la falta de explicación sobre el involucramiento de la percepción en los aspectos de la vida en relación a la satisfacción o insatisfacción con el comportamiento económico. Sin embargo, las aportaciones de Strumpel permitieron a Fred Van Raaj (1981) desarrollar un modelo de integración involucrando las variables económicas, así como psicológicas, considerando la conducta económica y la condición del contexto permitiendo explicar los vacíos de los modelos anteriores

Por tal motivo, el modelo de Fred Van Raaj insiste en la necesidad de considerar la

retroalimentación entre la conducta económica y las condiciones del medio denominado factor personal (P). En el modelo se integran otros términos como el ambiente percibido (EP), medio económico (E), conducta económica (B), bienestar subjetivo, medio económico (E), situación inesperada, descontento (SD) y contexto general (GE), de tal manera que estos factores conforman el modelo de integración de Fred van Raaj, por lo que la siguiente figura 2 se presenta el diagrama del autor.

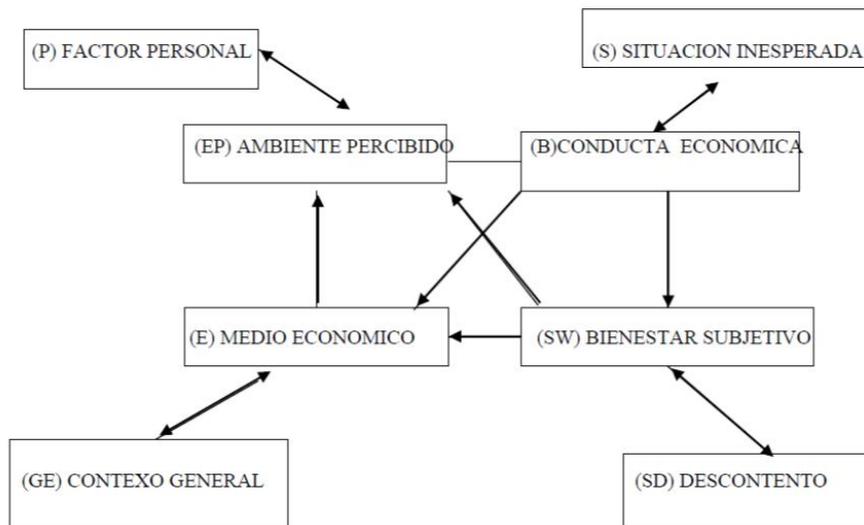


Figura 2. Modelo de Integración de Fred Van Raaj (1981), recuperado de Denegrí (2014).

En la figura 2, anteriormente presentada interpreta la conducta económica (B) puede alterarse por la influencia de un suceso esperado o inesperado (S) como el número de hijos, la muerte de un ser querido, pérdida de ingreso lo que resulta como consecuencia el bienestar subjetivo (SW) involucrando la satisfacción de las compras, productos financieros además de involucrar el aprendizaje y la percepción de su vida, continuando con la búsqueda de reducción de la disonancia cognitiva entendida como inestabilidad o malestar de tal forma que se transforma en el clima social, siendo la forma extrema el descontento (SD) influyendo en el ambiente percibido (EP) y medio económico (E). De tal manera, el modelo de Fred Van Raaj se puede aclarar la relación de manera directa o indirecta entre los componentes identificados en el modelo, partiendo del centro hacia los extremos.

Además de los aportes de distintos autores ya mencionados respecto a la psicología económica. Destaca el trabajo del científico Albou (1984), enfatizando su trabajo en la conducta y el proceso de elección del consumidor, concentrándose en un modelo ternario y gráfico, consistiendo en bases contextuales de la conducta económica y en segundo el plano psicológico.

En el modelo de Albou considera las dimensiones psicológicas de la conducta económica son el contexto económico, político y sociocultural de una época determinada. Por lo que, el modelo recoge tradición clásica de economía política, filosofía, socialismo y economía, el modelo se orienta a una reinterpretación del área individual de las conductas económicas desde el análisis de las condiciones colectivas de la sociedad, además se involucraron teorías como la conductista de Skinner (1948) relacionando el condicionamiento instrumental y reforzamiento, esos aportes facilitaron la comprensión de la relación entre la psicología y la economía (Denegrí, 2016).

De tal manera, las bases psicológicas del plano estas seccionadas en tres sectores el conectivo (C) destacando las actividades humanas específicas las actividades humanas, afectivo (A) se caracteriza por las pasiones y el cognitivo (Cg) por el saber, conocimiento y la interpretación del contexto que lo rodea, de tal forma que las creencias pueden transmitirse, institucionalizarse y organizarse por medio de ideas, políticas o acciones. El modelo de Paul Albou destaca por ser de orden cualitativo que permite comprender la reacción de los agentes económicos y el significado constituido.

Por lo que, al involucrar aspectos cognitivos, destaca factores psicológicos actuando en el comportamiento económico y sus efectos se manifiestan de manera psicológica. Las anteriores contribuciones basadas en el modelo permitieron identificar la conexión de los agentes económicos, psicológicos relacionados con el bienestar subjetivo de la persona, así como la importancia del contexto en el que se desarrolla el individuo, dando apertura a la relación de nuevos temas. La apertura de nuevos temas llevo el economista Herbert Simon en el año 2002 a ganar el premio nobel con su investigación sobre el proceso de toma de decisiones en las organizaciones económicas (Quintanilla, 2003).

Así mismo, entre sus argumentos Simón (2006) mencionaba al individuo como un agente en búsqueda de la satisfacción, contradiciendo la racionalidad planteada por la teoría de la economía neoclásica. Las últimas aportaciones de Simon continuaron con su discípulo Kahneman y Tversky (1998) mencionando a los individuos como agentes con una limitante información al momento de tomar decisiones, por lo que se consideran seres irracionales al momento de tomar decisiones.

Los estudios de Kahneman y Tversky (1982) han desafiado el supuesto de racionalidad creando la teoría prospectiva estudiando la toma de decisiones en situaciones de riesgo, lo cual permite conocer el irracionalismo de las personas, mencionando la conducta económica es individual y no se predice ni generaliza (Denegrí, 1997; 2016). Aunque, la economía, así como la psicología son ramas que intentan explicar el comportamiento humano por medio de la toma de decisiones, interacciones y resultados, ambas disciplinas tienen diferencias las cuales radican en su objeto de estudio (Rodríguez, 2019).

En si se puede decir que las aportaciones de los autores mencionados han permitido identificar al humano como un ser irracional dentro de la economía al momento de tomar decisiones, además de relacionar los aspectos psicológicos y los económicos, permitido contribuir en los vacíos de cada propuesta, por medio del fortalecimiento metodológico de ambas disciplinas radicando en el análisis, de intervenciones consistiendo en la observación del individuo, además, descriptores en la toma de decisiones, conducta de los actores económicos, procesos de educación y la manera en la que se comporte el conocimiento (Denegrí, 2014)

A manera de conclusión de esta sección, cabe destacar a cada uno de los autores mencionados en las distintas épocas han permitido a distintos autores a realizar unos aportes más completos, por medio de teorías, paradigmas y modelos sobre las conductas económicas por medio de distintas vertientes para involucrarlas a la psicología económica. A continuación, se presentan una línea del tiempo con las principales autores y aportaciones.

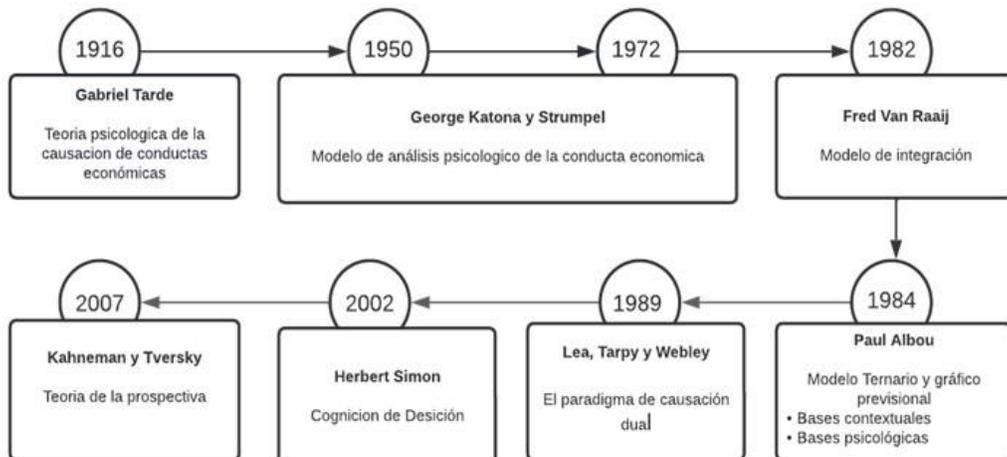


Figura 3. Línea del Tiempo de Autores que Aportan a la Psicología Económica. Elaboración propia.

Las contribuciones y observaciones posteriores de los distintos autores han permitido desencadenen distintos estudios a realizar una serie de teorías, paradigmas y modelos sobre las conductas económicas. Una de las propuestas recientes las convivencias de los distintos individuos constituyendo una interacción determinando la conducta y la cognición financiera (Gudmunson Ray y Xiao, 2016).

En dicha teoría se asume la existencia de contextos de desarrollo, identificado como eventos o periodos, predeterminados a la modificación tal como ciclos de la vida, económicos. políticas públicas, favoreciendo a la región, así como a su población. Las identificaciones realizadas por Gudmunson y Danes (2011) permitieron desarrollar un modelo involucrando características familiares y personales, variables sociodemográficas como sexo, ingreso y edad, las cuales están relacionadas con el comportamiento y el bienestar de la persona.

5. MARCO TEÓRICO

En este capítulo se pretende abordar como la socialización se desprende de la educación financiera, además de como se ha abordado por distintos autores a través de los años, además de especificar desde el desarrollo humano hasta el bienestar subjetivo, y la relación con la socialización financiera.

Por lo que se intenta contribuir diafanidad en el tema sobre socialización económica-financiera, ya que en los últimos años se ha reconocido la importancia de la información de esa índole en todos los sectores poblacionales, cuya finalidad es mejorar la calidad de vida del individuo y los grupos sociales, además se estima el individuo pueda aprovechar los servicios brindado por las instituciones en cada una de las regiones.

5.1. Educación Económica

La educación económica es una herramienta que ayuda a la toma de decisiones en la vida cotidiana, basándose en conocimientos actitudes, comportamientos, habilidades y hábitos, permitiendo a los individuos discernir entre los beneficios o costos considerando los diversos riesgos existentes en los mercados (Racanello, 2014; Lusardi y Mitchel, 2011; Hernández-Rivera, 2020). Si bien, en la literatura la educación económica se encuentra separada de la educación financiera, es importante precisar que las finanzas se derivan de la economía (Levine; 1998, Beck, 2000; Hernández-Mota, 2015), pero también otros autores mencionan que son dos áreas con elementos en común. En ese sentido, al incorporar elementos comunes entre ambas áreas, se presentan en los estudios de la educación económico-financiera permitiendo al individuo comprender el entorno económico en el que se encuentra, así como aprovechar los recursos financieros ofrecidos por instituciones. En los estudios de Lusardi y Mitchell (2014) indican una correlación positiva entre el nivel educativo y la educación financiera, sin embargo, en sus investigaciones agregaron la insuficiencia en cuanto al conocimiento económico por parte de los individuos, también destacaron la búsqueda de información en diversas fuentes y agentes, por parte de las personas (Brown, 2008; Sheela,2016;

Lusardi, 2019).

Mientras tanto la información obtenida sobre la educación económica financiera está relacionada con los eventos y agentes como los padres, escuelas, instituciones, privadas y públicas, destacando este tipo de datos como un elemento estratégico, que sirve para protegerse monetariamente ante la posibilidad de futuros eventos inesperados, por ello, tomar previsiones oportunas reduce los riesgos de fugas de dinero y favorece al bienestar del individuo (Raccanello, 2014). En investigaciones realizadas por Lusardi indican la promoción de la educación en asuntos económicos y financieros en todas las poblaciones, no obstante, la reciente investigación por LeBaron 2021, otros en el área, exponen la importancia de impartir información en edades iniciales y el papel que juegan los padres en el tema.

En el mismo sentido, los estudios de los autores de Gudmunson y Danes (2011) refirieron la transmisión de conocimiento por parte de las familias, facilita la comprensión de términos y conductas económicas-financieras presentada en diferentes circunstancias ante los eventos externos e internos. En América latina, los estudios desarrollados por Denegri, Amar y Llanos (2005) enfatizan sobre la importancia de crear pensamiento económico en las personas menores de edad, además mencionan a la educación financiera como un proceso que se puede llevar a cabo por parte de los padres e instituciones para fortalecer la construcción de creencias en esa área y mejorar las condiciones de vida de la persona, así como la del entorno.

Por lo tanto, en México el estado de Guadalajara se realizó un estudio empírico identificando a la familia como la principal fuente en proporcionar herramientas necesarias para la comprensión e interpretación de los aspectos económicos financieros, haciendo uso de algunas prácticas y lenguaje por parte de los padres y tutores de los niños-adolescentes (Cruz, 2018; Hurtado, 2021). La comprensión de los eventos, circunstancias y el desarrollo de prácticas son determinantes a partir de los 12 años (Denegrí, 1994) debido al desarrollo cognitivo y a la facilidad de asociaciones por medio de redes semánticas (Cummings, B.F. 2016).

Por lo que las prácticas en las familias e instituciones públicas o privadas, están dirigidas por lo general a las personas de doce años, impulsando por medio de cursos, talleres, capacitaciones, seminarios, conferencias, entre otras diversas estrategias permitiendo el desarrollo de destrezas económicas y financieras (Jorgensen y Savla, 2010; Chowa, y Despard, 2014). Por otro lado, estudios cualitativos basados en entrevistas a padres de familia en situación de vulnerabilidad en países de primer mundo destacan la importancia de enseñarles a los niños aspectos económicos-

financieras, con la finalidad de una mejora en la autoeficacia e independencia en la edad adulta y así lograr un estado de bienestar integral (LeBaron, 2020 y 2021).

No obstante, el desarrollo individual, así como el bienestar está relacionado con una serie de situaciones externas e internas, sin embargo, en cada situación se encuentra relacionado con el manejo de las cuestiones económicas-financieras por lo que, educar en esa área es indispensable para que se lleven a cabo adecuadas praxis (Jariwalay Dziegielewski, 2017; Harsha, 2020). Las actividades relacionadas en cuestiones monetarias son diversas, pero entre ellas ha destacado el ahorro, relacionando esa conducta con las características e interpretación hace la persona sobre sí mismo (Katona, 1975; Van Raaij, 2016), además se relacionan con la manera en que se transmite una información a una persona con otras personas la educación económica-financiera.

Por lo tanto, la transmisión de información también se reconoce como al proceso de socialización, esto se refiere a la adquisición de habilidades, percepciones y creencias necesarias para facilitar la adaptación y participación en la cultura o contexto en el que se encuentra (Beumrind, 1980; Harrison y Carlson 2016). En una revisión sistemática de 88 estudios indicaron los efectos de la socialización parental están relacionados con las características de los mismos padres, causando efecto positivo o negativo en diferentes eventos de la vida, así como en los efectos de consumo del individuo (Harrison R. y Carlson L. 2016). La socialización es un proceso determinante para cualquier etapa de desarrollo del individuo, además es suceso se ha implantado en diferentes áreas, relacionadas con la planeación y procesos cognitivos involucrando a diferentes personas e instituciones.

Al reconocer el proceso de socialización como una interacción del individuo con el su entorno, cultura, ubicación geográfica.

5.2. Socialización como Proceso del Desarrollo Humano

La socialización es un evento, el cual inicia al nacer y termina al morir, así mismo se reconoce como el proceso que da lugar a experiencias, permitiendo desarrollar el potencial humano por medio del aprendizaje, pautas culturales de la sociedad, personalidad, mecanismos biológicos y procesos cognitivos (Simkin y Damián,2013). Los primeros aportes científicos de la socialización

en los individuos iniciaron con Darwin, quien contribuyó a las bases de los científicos del siglo XX, refiriendo al aprendizaje por el comportamiento humano (Watson, 1950)

Las principales consideraciones en el proceso de la socialización se retoman a Sigmund Freud (1856-1939) con la teoría del psicoanálisis, obra en la que involucraba procesos de socialización cuando desarrolló el modelo de personalidad, posteriormente la obra de Jean Piaget: desarrollo cognitivo, explicaba el proceso de adquisición de aprendizaje iniciado en los primeros años de vida de la persona reconocido también como primera edad. Los aportes del desarrollo cognitivo de Piaget fueron retomados por Denegrí en 1996 para explicar el proceso económico-financiero en los primeros años de la persona en la escuela.

Los aportes anteriores contribuyeron a radicar la importancia del contexto social para el individuo, considerándose un facilitador en el proceso de socialización. Por lo que, George Herbet (1863-1931) en su teoría del conductismo social, consideró el entorno como una influencia al comportamiento humano, sin embargo, en su obra reconoce las normas, roles, valores, actitudes, así como ideas o creencias de la persona, considerándose dependientes del contexto socio-histórico favoreciendo al desarrollo el individuo (Simkin y Damián, 2013). En ese sentido, la interacción del individuo en el contexto es una parte determinante para la formación del individuo en el ambiente económico-financiero, además de fortalecer la actitud y mejorar las finanzas personales (Kim y Chattarjee, 2013; Yepes, 2020)

No obstante, los procesos de la vida están relacionados con hitos, roles y transiciones de las personas en general, las cuales están involucrados en el desarrollo del individuo, ocasionando una adaptación por medio de comportamiento, pensamiento a los eventos típicos de la vida (Mochis, 2019). Lo cual ha creado demandas, así como circunstancias sociales, emocionales y físicas, cabe destacar las experiencias llegan a condicionar los sucesos futuros (Rodríguez, 2021), produciendo en la persona toma de decisiones independientemente de la etapa de desarrollo en la que se encuentre.

Mencionado lo anterior, se destaca la relación del individuo en la cultura, educación, economía, política, problemáticas sociales entre otros, relacionándolo con un grupo de personas, situaciones o en si el contexto en general. Las personas que interaccionan con los distintos humanos, lugares u objetos en diferentes temas son denominados agentes socializadores (Gudmunson, Ray y Xio, 2016), en ellos se reconocen por tener una relación cercana con el sujeto e influir de manera directa en los procesos cognitivos y la toma de decisiones.

En función de lo planteado, se comprende la socialización como el proceso de intercambio de información desde el nacimiento, comenzando con los padres, tutores o cuidadores seguido de agentes sociales secundarios, como las organizaciones internacionales, las instituciones educativas, medios de comunicación y los amigos (Simkin H. 2013). El efecto de la socialización varía según la etapa de desarrollo del individuo, independientemente si está en expansión o no (Ruiz, 2009). Por lo tanto, las diferentes etapas de la vida la socialización ha estado presente por medio de distintos agentes, además, cabe destacar el proceso de socialización ha sido estudiado por distintas disciplinas, destacando el área social y psicológico. Sin embargo, áreas económica-financieras han reconocido la importancia de compartir los conocimientos con las distintas personas, cuya finalidad recae en difundir y aprovechar los servicios económicos-financieros.

A continuación, se presentan los distintos agentes socializadores, así como los estudios empíricos que se han llevado a cabo. Es importante mencionar, los agentes socializadores van cambiando conforme avanza la edad en el individuo, así como la expansión del mismo.

5.2.1. La Familia como Agente Socializador

La familia se reconoce por ser un grupo de personas conformado por distintos sujetos con características disímiles, desenvolviéndose en roles sociales, proporcionando diferentes experiencias sobre si mismos y el trato de las demás personas. Por lo que los primeros años de vida giran alrededor del núcleo familiar transmitiendo valores, normas y juicios culturales, de tal manera se considera el principal el agente socializador del individuo (Zambrano, 2020).

En ese sentido, la socialización en el ámbito familiar se desarrolla de manera continua, difusa, sin formato, variando según el interés de los padres tutores o cuidadores de los niños, independientemente de la forma de educar a los infantes (estricto o permisivo) todo recae en la atención prestada hacia ellos (Suárez, 2018). Por lo anteriormente descrito se destaca en la familia los primeros años de convivencia de la persona determinante para su formación en distintos aspectos.

Así mismo, los niños adquieren de la familia la cultura, raza, religión, clase social, el estatus social, manejo de emociones, patrones conductuales, además se involucra el manejo del dinero. Los

aprendizajes adquiridos en la familia son básicas y esenciales para el crecimiento personal, modificando según la interacción del individuo. En edades posteriores, la interpretación de persona en el contexto se va solidificando de una manera diferente, ocasionando el agente socializador (familia) cambien el lugar de importancia.

En ese sentido, los estudios de Kagotho (2017) desarrollados en Kenia, en las zonas urbanas y rurales, compararon dos grupos de estudiantes considerando la edad de los integrantes, la cohesión de los miembros y el manejo del dinero, así como los servicios financieros. En dicho estudio se encontró una relación en cuanto socialización económica-financiera con las prácticas en el hogar, la interacción en las familias, el nivel de educación de los niños y adolescentes, por lo que las actitudes desarrolladas durante la infancia y adolescencia tiene gran relación con lo experimentado en su hogar.

Así que la importancia de la comunicación económica-financiera por parte de los padres, radica en la toma de decisiones, próximas por el proceso de la vida. Esas elecciones se pueden considerar la profesión, relación de amistad o amor, de tal manera que la proporción de información en cuestiones económicas-financieras facilitará los procesos de elecciones en la vida de las personas (LeBaron et al. 2021, Mountain et al. 2020; Gudmunson y Danes, 2011; Shim, 2010).

Por otro lado, en algunos estudios cuantitativos destaca el aplicar instrumentos de la educación financiera en padres y niños, mientras que en los estudios cualitativos destaca entrevistas basadas en cómo aprenden las cuestiones financieras y si en casa hay comunicación de los padres hacia los hijos, así como las creencias de los padres respecto a los niños y adolescentes reciban educación sobre el dinero (Furnhman y Milner, 2017). Se identificó en las cuestiones de socialización y educación financiera, la importancia de la figura para el desarrollo de esta.

No obstante, los estudios realizados en cuanto a socialización economía-financiera han sido dispersas, en las investigaciones realizadas por LeBaron (2018) han destacado las entrevistas hacia los adultos emergentes, cuyas preguntas se orientaban a las practicas llevadas a cabo en su juventud y cómo las desarrollas en su paternidad. En dicho estudio destacaron la importancia de considerar la socialización económica-financiera para el constructor de teorías que favorezcan a la adquisición de conocimientos de esa índole, además, destaca en la población latina, prácticas como ir super mercado, platicar sobre la importancia de ahorrar dinero y comprar objetos de manera limitada.

En ese sentido, la amplia información proporcionada por la entrevista permite el desarrollo de herramientas cuantitativas, para la evaluación específica del objeto de estudio (LeBaron, 2021). En

el caso de la socialización económica-financiera permitirá realizar pertinentes programas de alfabetización financiera por medio de la educación, permitiendo mejorar la vida de los individuos, complementar los vacíos del hogar en base a las cuestiones económicas-financieras, además en los estudios cuantitativos destaca la aplicación de un instrumento de educación financiera.

Otros aportes sobre la socialización económica-financiera resaltan en los resultados de regresiones del estudio de Furnhman y Milner (2017) mencionaron los factores de religión, política, el género eran determinantes para las actitudes y comportamientos hacia el dinero. Concluyendo las prácticas y conocimiento por parte de los padres llegan a ser diversas según la variabilidad de la familia; sin embargo, esas acciones son consideradas una parte relevante para el crecimiento del individuo.

No obstante, en el proceso de la juventud a la adultez hay una serie de situaciones de aprendizaje sobre todo en los aspectos económicos-financieros debido a que el dinero es el recurso relacionado con la independencia. En los aportes de LeBaron, Jeffrey, Rosa y Marks (2018) examinaron el impacto positivo de la socialización financiera y las consecuencias de la escasa educación financiera, el estudio consistió en dos tipos de entrevistas involucrando los conocimientos proporcionados por los padres, así como sus aportes en las cuestiones económicas-financieras hacia los hijos.

En dicho trabajo se realizó 90 adultos emergentes, 17 padres y 8 abuelos, mostrando como resultado una identificación de prácticas como el modelaje, discusión y el aprendizaje experimental, planeación financiera, trabajo ético, manejo de dinero e intercambio como los temas más mencionados en las personas, sin embargo, no se identificó en el estudio una cantidad precisa de técnicas de enseñanza por grupos poblacionales por parte de los tutores hacia los niños.

En el mismo sentido, pero en distinto estudio llevado a cabo por Lanz, Sorgente y Danes (2019) realizaron a madres, padres y adultos emergente una investigación en la cual destacaba los aspectos de socialización económicos-financieros y el tema de bienestar. El trabajo estuvo conformado por un total de 160 familias italianas, lo cual indicaron como resultados la comunicación entre los miembros de la familia se consideró un efecto positivo, reflejándose en la percepción del bienestar subjetivo de la persona, mientras que la ausencia de interacción entre ellos causaba complicaciones en las cuestiones económicas-financieras ocasionando una modificación en la percepción respecto al bienestar y en la toma de decisiones.

Por lo consiguiente, en las investigaciones de LeBaron, Holmes, Jorgensen y Bean (2020) han indicado la educación financiera por parte de los padres hacia los hijos como parte de la

socialización, causando una serie de comportamientos saludables una vez que los infantes vayan avanzando en la edad y maduración cognitiva, provocando también una mayor independencia en su estilo de vida, así como una mejora en la toma de decisiones.

De los estudios anteriores, destaca la socialización económica-financiera como un tema relevante formado de manera inicial con los padres de familia y fortaleciendo la individualidad de las personas creando hábitos, decisiones saludables para las conductas de las personas provocando una modificación en el nivel de vida y por lo tanto en su percepción (Damian, Negru-Subtirica, Domocus, Friedlmeir, 2019).

5.2.2. Las Instituciones como Agente Socializador

Las instituciones son organizaciones públicas o privadas y están determinadas para desempeñar una labor ya sea, social, cultural, científica o política. A parte de la familia, las instituciones sobre todo las de educación han sido una parte fundamental para el desarrollo de la persona sobre en temas educativos, las cuestiones académicas se reconocen por ser un espacio de interacción entre las personas de la misma edad, sin embargo, quedan algunas lagunas de conocimiento ocasionando. De tal manera que, al destacar la importancia de las instituciones en la formación de las personas, se reconoce como el segundo agente socializador debido a que los individuos se encuentran en la misma edad (Calhoun, 2000). En la escuela, el aprendizaje se lleva de manera formal o informal, ahí mismo adquiere ciertas habilidades favorecedoras para la vida, además, permite evaluar los parámetros impersonales entorno a la familiar, diversidad en personas, así como comportamientos y actitudes.

En el mismo sentido, aunque la escuela es un agente socializador los estudios se han enfocado en la educación financiera, el principal motivo es debido al reconocimiento sobre la importancia de las instituciones en la enseñanza de los temas económicas-financieros. Sin embargo, la forma de proporcionar la información de una persona o institución a otra es una cuestión de socialización y al integrarlo en las escuelas, es necesario respetar la individualidad, así como la etapa de desarrollo en la que encuentra del individuo, ya que eso determinara la información posteriores acciones.

Al reconocer la importancia de la escuela como agente socializador se pretende la comprensión de

los temas económicos-financieros promoviendo la mejora de las decisiones en la vida cotidiana (Denegrí,2006). En los estudios realizados por Denegrí han destacado la importancia en la formación económica-financiera desde la infancia, favoreciendo al desarrollo de evaluación de los procesos o decisiones, así como reflexión sobre consecuencias, competencias cognitivas, comportamiento y acciones valorativas frente al contexto (Wentworth y Schug 1993; Denegri y Martínez 2004; Denegrí, 2006)

En los distinto aportes de la autora Denegri (2006) han mencionado la edad de 10 a 12 años como la mejor edad para recibir información sobre las cuestiones económicas financieras, ya que iniciar a esa edad facilitara en grados académicos posteriores facilitara la comprensión, consumo, uso de servicios financieros, así como una mejor planeación para la vida. En cuanto a la investigación descriptiva de Cruz (2018) llevado a cabo a estudiantes de quinto y sexto año de primaria, han demostrado una ausencia en la formación académica en las cuestiones económicas-financieras y una imitación de conductas por parte de los niños hacia los padres respecto al ahorro.

En los estudios posteriores de Cruz (2018) y Denegri (2006) se ha tratado de destacar los adultos son quienes comparten información sin palabras, por medio de sus conductas a los niños y ellos las adquieren en su mayoría por observación, además, se menciona a los padres como los iniciadores de los temas económicos-financieros y la escuela como el medio para fortalecer ese conocimiento previo por medio de teoría o practica de la tienda, reconociendo también la toma de decisiones de menor nivel pero no se consideran irrelevantes debido a su etapa de desarrollo.

Por otro lado, un estudio desarrollado por Sirsh, Zupanicic, Levec y Friedlmeier (2019) a estudiantes universitarios de los primeros semestres analizó la socialización financiera, los agentes socializadores presentes en los estudiantes por medio de las experiencias sobre las cuestiones financieras en dos sectores poblacionales de distintos países uno de Australia y el otro de Eslovenia. Los resultados indicaron diferencias en las cuestiones del manejo del dinero, además, la influencia de la familia por parte de los padres en la percepción del bienestar, comportamientos desarrollados por los estudiantes de los distintos contextos.

Además de reconocer a las figuras paternas como una parte relevante del proceso de socialización, en el estudio de Shim, Barber, Card, Xiao, Serido (2010) realizado a 2, 098 estudiantes de distintas culturas de Estados Unidos, recibiendo un incentivo de 10 y 5 dólares, aplicando un instrumento con las temáticas de comportamientos financieras parentales, dirección parental financiera, experiencia en el trabajo y escuela sobre educación financiera, conocimientos financieros, modelos

del rol de adaptación financiera, indicadores de actitudes financieros e indicadores de comportamientos financieros saludables, los resultados de las pruebas indicaron que la socialización es un constructo en el cual está relacionado con algunas variables, sin embargo se pudo verificar la información o aprendizaje obtenida en la escuela, se relaciona con un conocimiento mayor adquirido por los estudiantes pero no predijeron el aprendizaje modelado por los padres.

De esta manera, se puede decir la influencia de la educación financiera por parte de la escuela hacia el desarrollo de las personas es determinante. Así mismo, en un estudio desarrollado por en Nueva Zelanda llevado a cabo a sujetos de 18 a 23 años estudiando la carrera de finanzas o economía mostraron una influencia de los padres en las cuestiones económicas-financieras hacia los hombres y mujeres. En conclusión, del estudio realizado por Ameer (2020) destaca que el joven recibe en primer lugar información sobre la educación financiera y la socialización económica-financiera por medio de la escuela y padres, sin embargo, se identificó el uso del internet como una fuente relevante para la obtención de información, así como la influencia en la toma de decisiones.

5.2.3. Otros Agentes Socializadores

La globalización ha desglosado en los países una serie de situaciones, enfrentamiento así mismo ha causado un impulso a nivel social y personal, provocando una serie de cambios en los comportamientos de manera positiva y negativa (Ameliawati, 2018). El núcleo central de la sociedad está conformado por un grupo de personas denominado familia, en cada una de ellas se presentan una serie conductas transmitidas por aquellas personas responsables, requiriendo adaptarse a la etapa de desarrollo del individuo, así como a las exigencias de la sociedad (Lusardi & Mitchell, 2014; Žukauskiene, 2016; Zupančič & Sirsch, 2018).

Los cambios presentados sobre todo en la forma de comunicación, interacción, actividades de ocio, así como el frecuente uso de la tecnología, ha impactado en las económica y finanzas de las personas (Ameliawati, 2018; Pérez, 2018). Además, cabe destacar la difusión de información por los distintos medios de comunicación, convirtiéndose un agente de socialización ya que permite compartir, así como crear conocimiento en cuestión de segundos (Sohn, 2012; Sundarasan, 2016).

Tal como se ha tratado de explicar el agente socializador es todo aquello en el cual se recibe información. Además de la familia e instituciones como agentes socializadores, en las sociedades modernas destaca por ser “rápida” destacando el uso del internet y todas las herramientas, que permiten la utilización de computadores, celulares, iPad, tabletas, televisión entre otros, facilitando tener acceso a distintas redes sociales (WhatsApp, Facebook, Instagram, Tik-Tok) también acceso a video juegos, plataformas digitales financieras, entre otras, interviniendo en las conductas y decisiones de las personas, sobre todo en lo económico-financiero.

En relación a lo planteado sobre el uso de las plataformas y video juegos los autores Castañeda y Rojas (2020) del Centro de Servicios Financieros del Sena D.C. realizaron un estudio evaluando los programas evaluando las capacidades financieras sobre el ahorro, inversión, educación cuya finalidad radica en proponer video juegos que acaten de una forma didáctica las estrategias empleadas sobre los servicios financieros aprendidos.

Por otro lado, autores como Gómez et al. (2019) han desarrollado un experimento seleccionando dos grupos cada uno con 19 participantes de 12 a 15 años evaluando la el descuento temporal entre recompensas y demoras reales por medio de video juegos, así como una escala tradicional (encuesta) con una recompensa real o intangible, en dicha investigación identificaron patrones de elección por recompensa. El desarrollo de estas modalidades con herramientas tecnológicas permitirá proporcionar más conocimiento en cualquier rama.

En definitiva, se llega a considerar los distintos agentes socializadores son diversos y se modifican en el proceso de vida de la persona, además la evolución de sociedad y la tecnología han exigido, la preparación de todas las personas sobre todo en los formadores de individuos con la finalidad de proporcionar los conocimientos necesarios para las próximas etapas de vida del individuo.

5.3. Socialización Financiera

El transmitir y recibir información se reconoce como socialización, este proceso se lleva a cabo en todos los eventos de la vida, ya sean formales o no. La interacción entre los individuos en el área económica-financiera ha profundizado muy poco o casi nada. El término de socialización se va modificando dependiendo del área empleada y va adquiriendo peculiaridades en las características

del tema estudiado, la socialización en general es alcanzar un nuevo conocimiento y llevarlo a práctica (Ward, 1974; Churchil y Moschis, 1979).

Los primeros aportes sobre la socialización económica en la familia surgen con Marshall y Magruder (1960) y Prevey (1965), los estudios de esos autores se centraron en la influencia de los padres en aspectos económicos hacia los hijos. En estudios posteriores se enfocaron en el manejo en cuanto al monto y mando del dinero por parte de los niños (Karry y Cheadle, 1997; Lunt y Furnham, 1996), más adelante autores como Amar, Abello y Denegri, (2001), Abello, Amar y Llanos (2004) incorporaron al área investigaciones en el rol de la familia en el desarrollo del pensamiento económico, así como en el en los hábitos de consumo.

En relación a los últimos años, los estudios sobre la socialización económica-financiera dirigidos por Gudmunson y Danes (2011), LeBaron, Rosa, Bryce, Hill, y Marks 2018, LeBaron (2021), han mencionado la importancia del involucramiento familiar en la socialización financiera en aspectos para la práctica diaria en los adultos emergentes, además han proporcionado información a la teoría de socialización financiera familiar desarrollada por Gudmunson y Danes (2011), en la cual se ha considerado a la familia como el primer agente de socialización, que permite interactuar con otros eventos y alcanzar cierto nivel de bienestar.

En referencia a los conceptos en socialización económica-financiera se han identificado en diferentes autores. El autor Danes (1994), definió a la socialización como un aprendizaje relacionado con la adquisición o ausencia del manejo de dinero relacionado con el bienestar, involucrando la adquisición, desarrollo de valores, actitudes, estándares, normas, conocimientos y comportamientos que contribuyen a la variabilidad económica-financiera y al bienestar individual. La descripción de Danes ha sido la más reconocida por distintos autores (Zuluaga, 2019; LeBaron, 2020; Rodríguez, 2021).

Por lo que en la literatura se ha destacado por Denegrí, el proceso de aprendizaje respecto a cuestiones económicas financieras en los niños está explicado la adquisición de aprendizaje en las cuestiones económicas-financieras por medio de Piaget y Bandura (Denegrí, 1995). Cabe destacar, la socialización económica- financiera funciona como una herramienta en los sistemas financieros y económicos, ya que se promueve por medio de la educación y alfabetización, fomentando al bienestar del individual, grupal, así como al desarrollo favorable de la conducta financiera en los futuros adultos (Lahire, 2007; Lebaron, 2021)

No obstante, las consideraciones por distintos autores han proporcionado a la construcción de la

socialización económica-financiera un equilibrio en los distintos intereses de los grupos en formación e implantación de la política económica para relacionarlos con los cambios en cuanto la demanda, el consumo, niveles de vida, condiciones de desarrollo humano integral, además se ha considerado por Dieieva (2005) como la garantía para el desarrollo de un adecuado nivel de vida (Hayta, 2008).

En lo procedente a la socialización, los agentes involucrados son diversos debido al desarrollo cognitivo del individuo y su inserción con distintos grupos sociales, en los cuales se van adquiriendo actitudes, prejuicios, nociones, valores, símbolos, motivaciones, objetivos, intereses entre los medios de comunicación, familia, amigos, instituciones educativas, religiosas y actividades de recreación (Hofstede y Minkov, 1993; Galay, 2015). Considerando al proceso de socialización como la adquisición de conocimientos, integración a la sociedad, adaptación al medio social y experiencias de vida de los involucrados (Lucas, 1986; Haidong & Lini, 2020).

De este modo en la teoría de socialización financiera propuesta por Gudmunson y Danes familiar, se ha involucrado las características de las familias, así como la interacción, tipo de relación entre los integrantes, metas, actitudes, conocimiento, capacidades, comportamiento y el bienestar económico (Lebaron, 2018; Gudmunson y Danes, 2011). Esta teoría ha permitido abordar el tema la familia con aspectos económicos financieros, sin embargo, en otros modelos han sido identificados se ha desarrollado el modelo de los padres hacia los hijos en cuestiones que tengan que ver con el dinero (Rosa, 2018), mientras que autores como Serido y Deenanath (2016) han mencionado en sus modelos la discusión financiera en aspectos explícitos e intencionales por parte de los padres, prediciendo algunos resultados de la socialización financiera.

Debido a lo anterior se destaca, los efectos del estudio considerando la socialización económica financiera como una interacción de un individuo a lo largo de la vida por medio de diferentes agentes, en el que se desarrolla habilidades, actitudes, cogniciones y experiencias en el ámbito económico-financiero para el beneficio presente y futuro del individuo dependiendo la etapa de desarrollo del individuo alcanzando un mayor grado de bienestar. La anterior propuesta de definición de socialización económica-financiera permite involucrar a las familias, así como las acciones que llevan a cabo en las distintas etapas de desarrollo de las personas.

En ese sentido, la educación económica-financiera es una herramienta que ayuda a la toma de decisiones en la vida cotidiana, basándose en conocimientos actitudes, comportamientos, habilidades y hábitos, permitiendo a los individuos discernir entre los beneficios o costos

considerando los diversos riesgos existentes en los mercados (Racanello, 2014; Lusardi y Mitchel, 2011; Hernández-Rivera, 2020). Si bien, en la literatura la educación económica se encuentra separada de la educación financiera, es importante precisar que las finanzas se derivan de la economía (Levine; 1998, Beck, 2000; Hernández-Mota, 2015), pero también otros autores mencionan son áreas con elementos en común.

Así mismo al incorporar elementos comunes entre ambas áreas se presentan en los estudios de la educación económico-financiera permitiendo al individuo comprender el entorno económico en el que se encuentra, así como aprovechar los recursos financieros ofrecidos por instituciones. En los estudios de Lusardi y Mitchell (2014) indican una correlación positiva entre el nivel educativo y la educación financiera, sin embargo, en sus investigaciones agregaron la insuficiencia en cuanto al conocimiento económico por parte de los individuos, también destacaron la búsqueda de información en diversas fuentes y agentes, por parte de las personas (Brown, 2008; Sheela, 2016; Lusardi, 2019).

De tal manera que la información obtenida sobre la educación económica-financiera está relacionada con los eventos y agentes como los padres, escuelas, instituciones, privadas y públicas, destacando este tipo de datos como un elemento estratégico, proporcionando protección monetaria ante la posibilidad de futuros eventos inesperados, por ello, tomar provisiones oportunas reduce los riesgos de fugas de dinero y favorece al bienestar del individuo (Raccanello, 2014). En investigaciones realizadas por Lusardi indican la promoción de la educación en asuntos económicos y financieros en todas las poblaciones, no obstante, la reciente investigación por LeBaron 2021, otros en el área, exponen la importancia de impartir información en edades iniciales y el papel que juegan los padres en el tema.

En los estudios de los autores de Gudmunson y Danes (2011) refirieron la transmisión de conocimiento por parte de las familias, facilita la comprensión de términos y conductas económicas-financieras presentada en diferentes circunstancias ante los eventos externos e internos. En América latina los estudios desarrollados por Denegri, Amar y Llanos (2005) enfatizan sobre la importancia de crear pensamiento económico en las personas menores de edad, además mencionan a la educación financiera como un proceso que se puede llevar a cabo por parte de los padres e instituciones para fortalecer la construcción de creencias en esa área y mejorar las condiciones de vida.

Mientras que, en México, en el estado de Guadalajara se realizó un estudio empírico identificando

a la familia como la principal fuente en proporcionar herramientas necesarias para la comprensión e interpretación de los aspectos económicos financieros, haciendo uso de algunas prácticas y lenguaje por parte de los padres y tutores de los niños-adolescentes (Cruz, 2018; Hurtado, 2021). La comprensión de los eventos, circunstancias y el desarrollo de prácticas son determinantes a partir de los 12 años (Denegrí, 1994) debido al desarrollo cognitivo y a la facilidad de asociaciones por medio de redes semánticas (Cummings, 2016).

Por lo que las prácticas en las familias e instituciones públicas o privadas, están dirigidas generalmente a las personas de doce años, impulsando por medio de cursos, talleres, capacitaciones, seminarios, conferencias, entre otras diversas estrategias que permiten el desarrollo de destrezas económicas y financieras (Jorgensen y Savla, 2010; Chowa, y Despard, 2014). Por otro lado, estudios cualitativos basados en entrevistas a padres de familia en situación de vulnerabilidad en países de primer mundo destacan la importancia de enseñarles a los niños aspectos económicos-financieros, con la finalidad de una mejora en la autoeficacia e independencia en la edad adulta y así lograr un estado de bienestar integral (LeBaron, 2020 y 2021).

Por lo tanto, el desarrollo individual, así como el bienestar está relacionado con una serie de situaciones externas e internas, sin embargo, en cada situación se encuentra relacionado con el manejo de las cuestiones económicas-financieras por lo que, educar en esa área es indispensable para que se lleven a cabo adecuadas praxis (Jariwalay Dziegiegielewski, 2017; Harsha, 2020). Las actividades relacionadas en cuestiones monetarias son diversas, no obstante, están relacionadas en cómo se transmite la información a una persona con otras personas la educación económica-financiera.

En ese mismo sentido la transmisión de información también se reconoce como al proceso de socialización, esto se refiere a la adquisición de habilidades, percepciones y creencias necesarias para facilitar la adaptación y participación en la cultura o contexto en el que se encuentra (Beumrind, 1980; Harrison y Carlson, 2016). En una revisión sistemática de 88 estudios indicaron que los efectos de la socialización parental están relacionados con las características de los mismos padres, causando efecto positivo o negativo en diferentes eventos de la vida, así como en los efectos de consumo del individuo. La socialización es un proceso determinante para cualquier etapa de desarrollo del individuo, además es un suceso implantado en diferentes áreas relacionadas con diferentes personas e instituciones.

Así mismo, es relevante mencionar a la socialización económica-financiera además de impactar en

el desarrollo de persona también se relaciona con el crecimiento de la región, debido a que favorece a la información de los servicios financieros mejorando la calidad de vida de las personas en las distintas condiciones de vida que presentan (Reccanello, 2014; Hernandez, 2019)

5.4. Bienestar Subjetivo y sus Correlatos

La felicidad es la referencia más antigua que existe sobre el Bienestar subjetivo. A lo largo de la historia los filósofos han considerado la búsqueda de satisfacción por medio de las acciones como una parte fundamental en la adquisición de bienes y motivación de las personas (Diener, 1984; Tanori, 2000). El bienestar se ha adoptado como sinónimo de felicidad y ha sido uno de los constructos más antiguos, desde la antigua Grecia.

En el mismo sentido cabe destacar la felicidad ha sido considerada como un conjunto de búsqueda entre la eterna juventud (comprendiendo como el estado de mayor vitalidad, así como salud) y el significado de la vida) (Kozma, Stones y McNeil, 1991). Por lo cual, se ha considerado el centro de atención de todas las civilizaciones existentes en la humanidad y posiblemente en las próximas, además, se ha atribuido a la felicidad ciertas circunstancias como lo son el amor, libertad, buena salud y comodidad económica, así como a la apreciación personal, refiriéndose a la subjetividad del individuo (Margot, 2004; Diener, 2009).

Al reconocer la importancia de tener “*una buena vida*” en las distintas áreas en las que se desarrolla la persona, se ha empezado a estudiar de manera formal el bienestar en las distintas áreas académicas. En los aportes de Diener (1999) sobre el bienestar subjetivo llevado a cabo en tres décadas destaca al bienestar como un conjunto de factores que incluyen una serie de situaciones, comportamientos, reacciones emocionales de las personas en satisfacción con sus posesiones, ideas y creencias de cada persona.

Así mismo, en los estudios de Diener resaltan tres componentes al momento de evaluar un aspecto al momento de buscar alcanzar bienestar, el primero es considerado el afecto, el cual está relacionado con el gusto o disgusto de las situaciones o contexto de las personas, el segundo es el normativo, desarrollado por una serie de juicios basados en el positivo o negativo de ciertas circunstancias y por último, el aspecto cognitivo considerando la eficacia y eficiencia de los

procesos mentales llevados a cabo. Los aportes de Diener esta vinculados a la mejora o transformación de las instituciones o de las personas provocando en algunas situaciones movimientos sociales (1994).

En el estudio anterior, se menciona como los pensamientos influyen en las interacciones de las personas, además de estar relacionadas con las metas y habilidades desarrolladas por el individuo, así como el contexto en el que se desarrolla (Diener, 1999). El involucramiento del bienestar subjetivo ha permitido en distintos países involucrar encuestas periódicas sobre la calidad de vida de las personas y los resultados son presentados en informes.

El bienestar es un tema bastante amplio y de múltiple interés en distintas ramas, algunos estudios indican que se divide en hedónica representada por la subjetividad y la eudaemónica centrada en la psicología. El primero está relacionado con la percepción positiva del individuo respecto a cómo lleva su vida, la autoestima que este va desarrollando, así como la percepción del ambiente y de quien los rodea, en sí está vinculada con el concepto de felicidad y el estudio de la subjetividad (Diener, 1994).

En cambio, el segundo está centrado en el desarrollo personal destacando las variables de edad, nivel educativo, estatus socioeconómico y nivel educativo, sin embargo, ambas están relacionadas con la interacción social e interpersonal (Amalio & Díaz, 2005). La tradición eudamónica se centra en el desarrollo humano e investiga el bienestar psicológico y se refiere a evaluaciones globales, así como estables del transcurso de la propia vida, estructurando el componente cognitivo sobre la satisfacción vital y dos de expresiones afectiva positiva y negativa, lo que es de una manera agradable está relacionado con una experiencia inmediata de satisfacción.

La relación interpersonal está basada en el trato con sigo mismo, en cambio las interacciones sociales se relacionan con la convivencia entre las personas, comunidad, familia, amigos involucrando las aspiraciones colectivas dentro de un contexto social (Amalio & Díaz, 2005; Banco y Valera, 2007; Casas, 2015). Lo mencionado anteriormente se relaciona con bienestar social, valora al individuo, así como las circunstancias que lo rodea considerando la relacionado de indicadores físicos, emocionales, integración social, calidad de vida y salud (Casas, 2015).

Por otro lado, lado el autor Amartya Sen (1979) refiere al bienestar como el análisis de las capacidades básicas, es decir por medio de las habilidades desarrollas de la persona se pueden llegar alcanzar un estado de vitalidad y satisfacción, en semblantes como la salud, el tipo de vivienda. Además de los aportes ya mencionados del autor, resalta en su trabajo la capacidad de la

persona en hacerse responsable de sí mismo de manera individual y social. Debido a los distintos aportes realizados al estudio del bienestar resalta las distintas dimensiones del bienestar que mejoren las condiciones de vida a nivel individual, familiar y social, así como proporcionar al desarrollo humano (Pliego, 2017).

En el mismo sentido se destaca al bienestar subjetivo, la relación con la percepción de la persona en cuanto a los juicios globales, el afecto, actitudes hacia la vida, sus propios procesos cognitivos en base a la moral, salud mental y vida en general (Khaneman, 1999; Diener, 2009) y últimamente, se ha involucrado de manera directa a las ciencias económicas en la percepción de bienestar y como los recursos económicos permiten a la persona alcanzar mayores recursos para su vida (Khalil, 2019).

Dado al reconocimiento de la persona como un agente reconocido por distintos rasgos destacan los asociados a la productividad y abundancia. En los aportes de Maslow (1964) han mencionado la importancia de cubrir las necesidades básicas de la persona, ocasionando en las instituciones públicas y privadas cubran las necesidades de la población por distintos medios. Así mismo Palomar (2001) y Berger y Luckmann (1972) menciona las necesidades como satisfactoras, variando según el contexto histórico, expectativas y aspiraciones del individuo, destacando la subjetividad conformándose a través de la socialización.

Al respecto, Palomar, Lanzagorta y Hernández, (2004) consideraron el efecto mediador en distintas variables psicológicas (estrategias de enfrentamiento, estrés, competitividad, maestría, locus de control, depresión y autoestima) sobre todo en la relación entre la pobreza y el bienestar subjetivo en familias pobres que habían migrado a la CDMX. Aquí, demuestran la relación que guarda la pobreza en el bienestar tanto de manera directa e indirecta; así como, la presencia de otros factores como lo son el apoyo social y autoestima laboral negativa.

En el mismo sentido, Rojas (2005) demuestra una relación entre el ingreso y el bienestar subjetivo en México. Donde, identifica un mayor número de personas adultas en los primeros deciles (menor ingreso) considerando ser muy felices o bastante felices. Mientras, las personas de los deciles más altos (mayor ingreso) dicen ser no felices” o algo felices.

En el mismo sentido, pero en otro estudio denominaron al bienestar como el predispositivo de los recursos necesarios para satisfacer las necesidades básicas de las personas, además de considerar los efectos positivos, los servicios y satisfacción (Pliego, 2017)

Cabe destacar que los estudios realizados en las entidades federativas del centro y oriente de

México, se centran en demostrar como los aspectos subjetivos no están relacionados con el nivel de vida, debido a la percepción personal, la variabilidad de los propósitos de vida y la dependencia del bienestar, hacia los distintos dominios presentes en las etapas del desarrollo del individuo (Rojas, 2006).

Por lo que el tema de bienestar subjetivo, ha sido explorado en distintas ramas, sin embargo, desde la psicología puede ser examinada desde el punto de vista social, cognitivo y conductual, considerando la cultura como un tema determinante para llevar a cabo la realización de estudios en cualquier tipo de población (Rojas, 2006). En ese sentido, el reconocer a la cultura mexicana y la subcultura sonorenses, como colectivistas. Donde, al compararla con otras, sobre todo con países más desarrollados, los cuales se definen por ser culturas individualistas es fundamental para comprender la totalidad de los rasgos que los definen (Díaz-Guerrero, 2003). Debido a lo antes descrito, se destaca la realización de estudios sobre cultura individualista en el continente europeo (Vigano y Diaz Loving, 1990; Valdez y Reyes-Lagunes, 1994). Así mismo, las investigaciones de Reyes-Lagunes y Díaz-Loving, desarrollaron instrumentos de medición para perfiles de personalidad mexicana, por lo cual se consideraron conceptos de satisfacción, felicidad, afecto positivo, entusiasmo, afecto negativo, calidad de vida percibidas entre otras.

En cuanto a los estudios realizados con población mexicana sobre el bienestar subjetivo, sus principales hallazgos coinciden en el papel fundamental que guarda la familia sobre la estimación del bienestar personal (Diener y Lucas, 1999; Ferrer-i-Carbonell y Ramos, 2014). En los aspectos positivos además de lo ya mencionado se han considerado las condiciones de crianza, relación con amigos, parientes, tiempo libre, seguridad, distribución del ingreso, situación ocupacional, salud, valores entre otros (Rojas, 2007)

En la región del noroeste, en el estado de Sonora, los autores Vera, Laborin, Domínguez y Peña (2003), realizaron un estudio con 600 personas socializadas en el estado. Entre los resultados, enfatizan el papel que posee el bienestar subjetivo como rasgo central de la identidad cultural y psicológica. Siendo, la familia y los amigos los que mayor nivel de satisfacción provocan (Ferrer-i-Carbonell y Ramos, 2014).

Laborin (2009), realizó un estudio con 161 personas entre hombres y mujeres que habitaban en zonas de alta marginidad en el municipio de Hermosillo, sobre el significado semántico de felicidad. Sus resultados señalan al concepto de felicidad estar asociado a las definidoras de emociones (alegría y contento, sentirse bien y a gusto). Al igual, la felicidad se relaciona con

conceptos como trabajo, familia y dinero.

En los aspectos positivos además de lo ya mencionado, se han considerado las condiciones de crianza, relación con amigos, parientes, tiempo libre, seguridad, distribución del ingreso, situación ocupacional, salud, valores entre otros (Rojas, 2007). En base a los estudios revisados se llega a considerar al bienestar subjetivo, como a un mejor acceso en la condición humana de acuerdo al nivel, calidad de vida, la satisfacción subjetiva y la participación activa con uno mismo; así como, la sociedad.

La revisión de literatura, permitió sintetizar en un esquema analítico el cual representa el marco teórico empleado y permite construir hipótesis particulares.

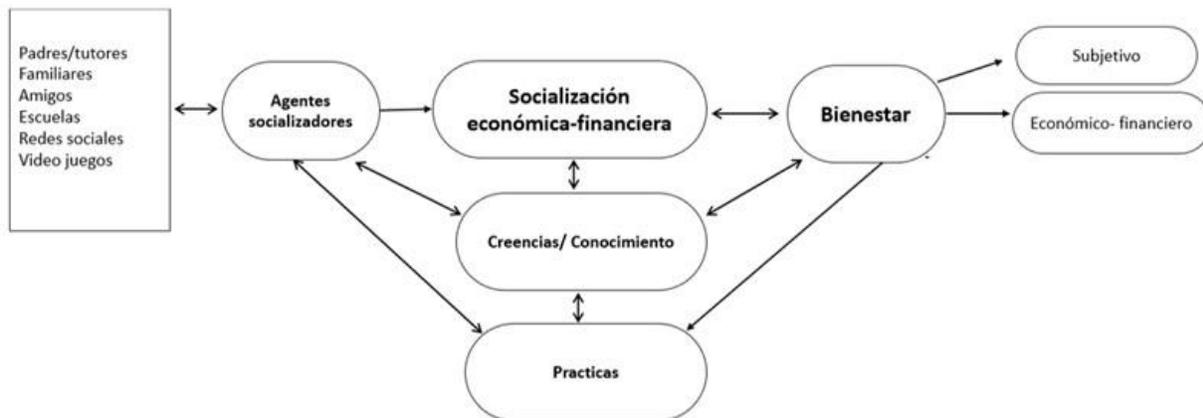


Figura 4. Relación Teórica de Socializa Económica-Financiera y Bienestar Subjetivo.

La literatura revisada sobre socialización financiera, educación económica-financiera, desarrollo humano y bienestar subjetivo, permite establecer como hipótesis general:

Al pertenecer las personas adultas en espacios con diferentes ingresos y centradas en cubrir necesidades básicas, su socialización financiera, se sintetiza con aspectos vinculados con los hábitos financieros, conocimientos, organización del dinero, creencias hacia el dinero, agentes socializadores y conducta monetaria que definen a un grupo es limitada. Donde, la satisfacción con la vida, se relaciona mayormente con aspectos familiares y afiliativos.

Algunas hipótesis específicas son:

1. Los adultos realizan una estimación de los gastos y enfrentan consecuencias para realizar el pago de servicios.
2. Los adultos poseen bajo conocimiento sobre ahorro, interés y dinero entre otros conceptos.
3. Los adultos aprendieron de los padres y la escuela sobre uso del dinero y su administración.
4. El grupo alto en bienestar subjetivo posee mayor conocimiento financiero con respecto al grupo bajo.
5. Existe una relación positiva baja entre bienestar y socialización financiera.

6. METODOLÓGIA

En el siguiente capítulo, se describen los procedimientos y técnicas empleadas como estrategia metodológica, con la cual se responderá a las preguntas y se alcanzaran los objetivos; así como, darle respuesta a la hipótesis.

Enseguida, se explica la ubicación geográfica de la Ciudad de Hermosillo Sonora, la descripción del diseño, procedimiento o fases del muestreo para seleccionar las colonias y localizar a los participantes, diseño y tipo de estudio, herramientas y escalas para el levantamiento de los datos, procedimiento en su aplicación, codificación y captura. Finalmente, la secuencia de análisis con las pruebas y estadísticos aplicados.

6.1. Ubicación Geográfica de la Ciudad de Hermosillo

El estado de Sonora, está ubicado geográficamente en la región noroeste del país, siendo la segunda región más grande de México (imagen 1). El estado de Sonora, está conformado por 72 municipios y colinda en el Norte con Estados Unidos, al sur con el estado de Sinaloa, en el oeste con el Golfo de California y en el este con Chihuahua. La capital del estado es Hermosillo, de acuerdo con los datos del Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal cuenta con 15,720.35 kilómetros cuadrados, representan el 8.02% del total estatal y el 0.76% nacional. De acuerdo al Censo de Población y Vivienda (INEGI, 2020), había 936, 263 habitantes en el municipio.

Imagen 1. Mapa de la República Mexicana Donde se Destaca la Ubicación del Estado de Sonora

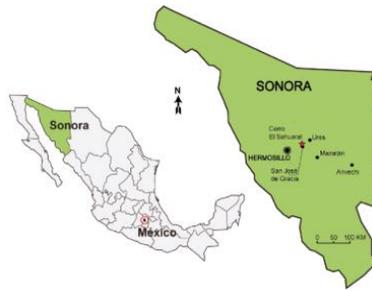


Imagen 2. Mapa de Sonora, Representando el Municipio de Hermosillo



6.2 Población y Muestreo

El marco geoestadístico Nacional, considera un sistema único y de carácter nacional diseñada por INEGI para referenciar la información estadística de los censos y encuestas con lugares geográficos correspondientes divididas por tres áreas de desagregación considerándose el área geoestadística estatal (agee), municipal (agem) y básica (ageb) (INEGI, 2010). Según refiere el Diario Oficial de la Federación (DOF, 12-septiembre-2019), el municipio de Hermosillo está conformado por 575 AGEB (área geográfica ocupada por un conjunto de manzanas perfectamente delimitadas por

calles, avenidas, andadores o cualquier rasgo de fácil identificador en el terreno) urbano de Hermosillo, Sonora. El tipo de muestreo fue probabilístico y bietápico, es decir fue determinado en dos etapas para la selección de las AGEB urbanas del municipio (Hermosillo ¿Cómo vamos?, 2022). En la imagen 3 se identifica las limitaciones geográficas de las AGEB urbanas del municipio de Hermosillo.

Imagen 3. Mapa del Municipio de Hermosillo con Delimitación Geográfica de las AGEB (CONEVAL, 2010)

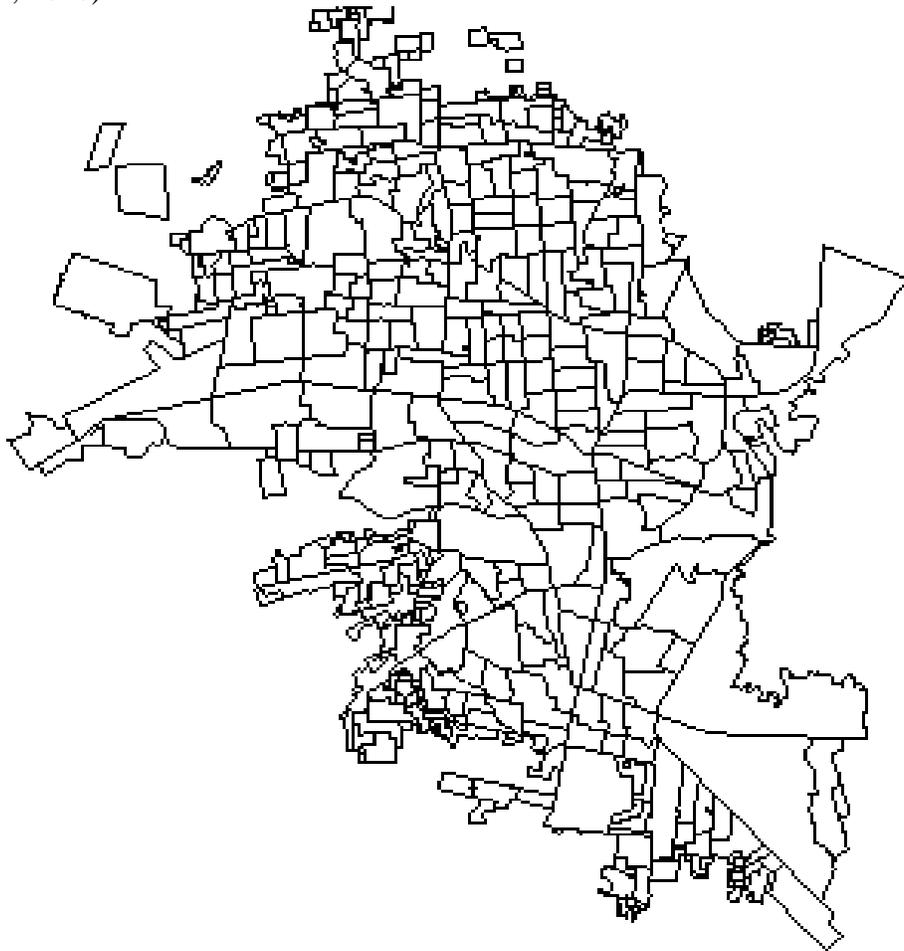
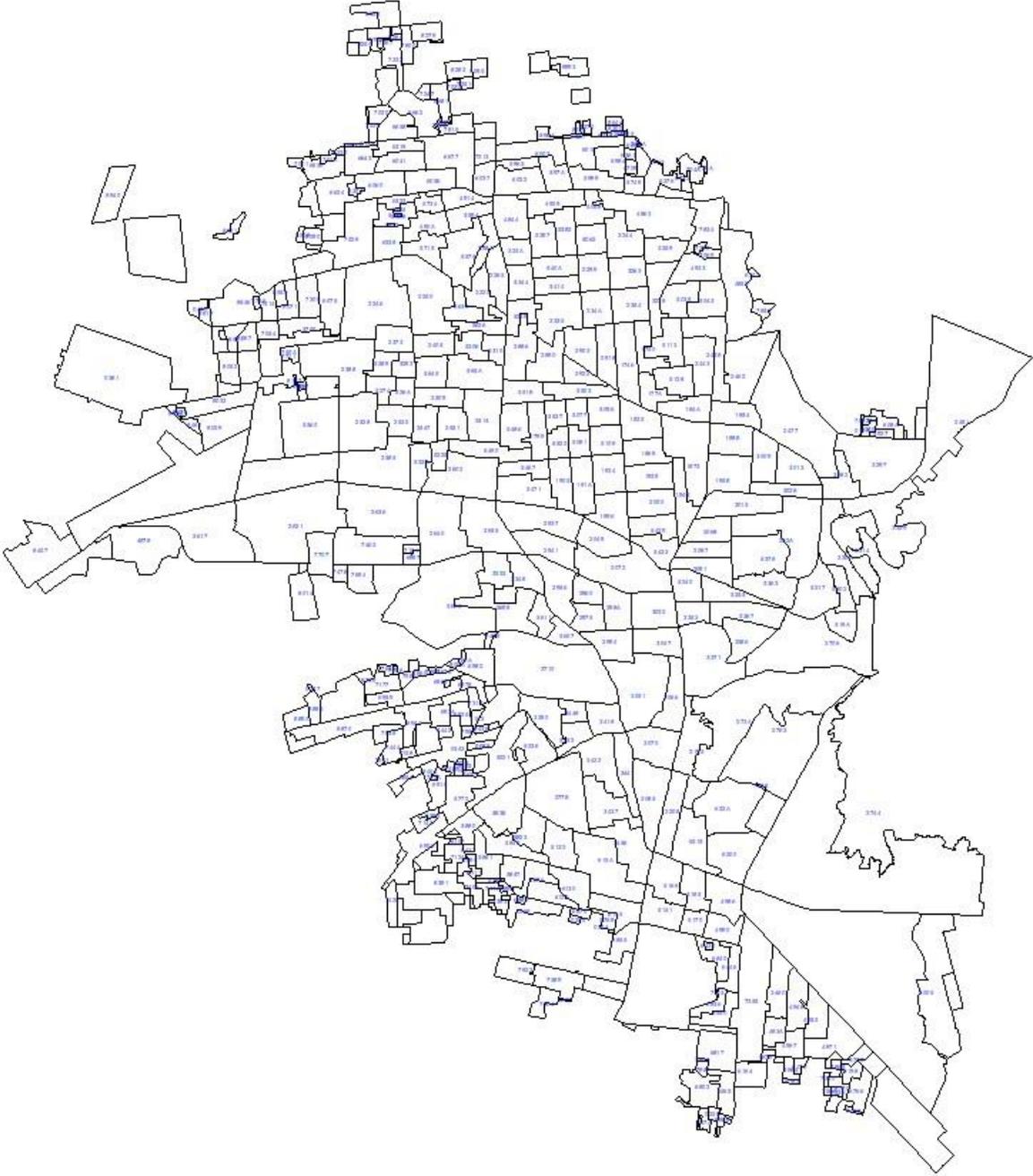


Imagen 4. Mapa de Hermosillo con Identificación de las AGEB y División Geográfica (Coneval, 2010)



A partir de la fórmula para poblaciones finitas de Sierra-Bravo (2001), se calculó el tamaño de muestra con los siguientes datos y formula.

En donde:

n= es el tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población= 575

p= probabilidad de éxito = 95%=.95

q= probabilidad de fracaso = 5%=.05

E²= Error seleccionado por el investigador= 10%= .10

4= Constante

$$n = \frac{(4 \cdot N \cdot p \cdot q)}{(E^2 \cdot (N-1) + 4 \cdot p \cdot q)}$$

A continuación, se hace una sustitución de la formula considerando al tamaño de la muestra las 575 AGEB

$$n = \frac{(4 \cdot 575 \cdot .95 \cdot .5)}{(10^2 (575-1) + 4 \cdot .95 \cdot .5)}$$

n= 143

Una vez obtenido el número de AGEB requerido por medio de la formula sugerida de Sierra-Bravo (2001), se identificaron las AGEB de manera aleatoria con reemplazo (en caso de que alguna AGEB se repitiera). Al seleccionar las AGEB del municipio de Hermosillo se identificaron las manzanas y personas representantes de dicha área para implementar el cuestionario, resultando con una representación total de 143 AGEB de Hermosillo.

Las AGEB seleccionadas para el estudio, cabe destacar que el total fueron 143 de 575 AGEB del municipio de Hermosillo, Sonora. Las entidades seleccionadas fueron identificadas bajo un número de serie 26030000----, por lo general los últimos números varían según la ubicación del AGEB.

El número de identificación del AGEB, se utilizó para realizar una tabla del nombre de las AGEB

(Anexo 1), sin embargo, para poder acudir a la entidad se buscó la dirección por medio del mapa de INEGI.6 en el cual se obtuvo el nombre de las cuales y para la identificación de la colonia se utilizó Google Maps

Datos sociodemográficos de las AGEB

En la siguiente presentación del cuadro 1, se muestra los datos atributivos de la población pertenecientes a las AGEB, en la cual se va a representar la edad, escolaridad, estado conyugal, vivienda, el número de personas que habitan en el hogar. En cada variable está representada por la frecuencia el porcentaje, media, desviación estándar, así como el valor máximo y mínimo.

En el cuadro 1. Se puede interpretar la edad con mayor frecuencia en los individuos es del rango de 31-40, además la mayoría de los participantes tenía como nivel académico la licenciatura y el 34.1 % de la población tiene estudios universitarios.

Cuadro 1. Edad y Escolaridad de los Participantes

	Variables	Frecuencia	%	Media	Desviación estándar	Valor min y máx.
Edad	18-30	56	26.0	40.35	13.76	18-76
	31-40	70	36.0			
	41-50	33	15.3			
	51-60	29	12.2			
	60 y más	23	10.5			
Escolaridad	Primaria	22	10.4	3.58	1.37	1-6
	Secundaria	20	9.5			
	Preparatoria	49	23.2			
	Licenciatura	72	34.1			
	Posgrado	29	13.7			
	Doctorado	19	9.1			

n=211

En el cuadro 2 se aprecia el estado conyugal, la vivienda y, por último, las personas que habitan en casa. El 44.1 % de la población se encuentra casado y el 62.6 % de los participantes viven en casa propia, por otro lado, el 26.1% de las personas que respondieron la encuesta en su casa viven tres personas.

Cuadro 2. Estado Conyugal, Vivienda y Personas que Habitan.

	VARIABLES	Frecuencia	Porcentaje (%)
Estado conyugal	Casado	93	44.1
	Soltero	62	29.4
	Divorciado	19	9
	Viudo	12	5.7
	Unión Libre	18	8.5
	Separado	7	3.3
Vivienda	Propia	132	62.6
	Rentada	36	17.1
	Prestada	20	9.5
	Otro	23	10.9
Número de personas que habitan la casa	3	55	26.1
	4	51	24.1
	2	46	21.8
	5	24	11.4
	6	8	3.8
	7	3	1.4
	8	4	1.9
	9	0	0
	10	1	0.5

A continuación, como parte de la descripción de los datos sociodemográficos cabe destacar en el cuadro 3, la descripción del estado laboral de los participantes; así como, el principal proveedor del hogar en el cual habitan.

En el cuadro 3, se puede decir que el 76.3% de los encuestados se encuentran trabajando, el resto se encuentra dividida entre las personas que no reciben algún tipo de ingreso por medio de una actividad laboral y el 2.4 se encontraba en una situación eventual o pensionado. Por otro lado, el 38.4% menciona ser ellos mismos el principal proveedor del hogar, mientras que el 25.1% menciona que la pareja el proveedor del hogar, el 18.5% indica que los gastos los comparten con la persona con la que viven. En última instancia, se identificó que el 11.8% de la población son los padres quienes proveen el hogar, mientras que el 6.2% indican es otro familiar quien se encarga de proveer las necesidades básicas.

Cuadro 3. Trabajo que Poseen los Participantes

VARIABLES		Frecuencia	Porcentaje (%)
Trabajo	Si	132	76.3
	No	36	21.4
	Otro	5	2.4
Proveedor del hogar	Yo mismo	81	38.4
	Mi pareja	53	25.1
	Ambos	39	18.5
	Padres	25	11.8
	Otro	13	6.2

De manera general sobre los datos sociodemográficos se puede decir que la mayoría de los encuestados eran personas mayores de edad, entre los 31 y 40 años, la mayoría estudio en la universidad por lo cual tienen el grado de licenciatura, el estado conyugal es casado, la vivienda en la habitan es propia, se puede decir que la mayoría son los proveedores del hogar y viven al menos cinco personas para la mayoría de los casos.

En base a las tablas anteriores, se puede interpretar a las AGEB seleccionadas no hubo gran diferencia entre el sexo masculino y femenino que contestaron las encuestas, además se puede decir que el rango de edad era entre los 31-40 años. En cuanto a la escolaridad, se identificó una mayor incidencia en el grado escolar de licenciatura, por otro lado, se pudo identificar que la mayoría de las personas que habitan en las AGEB seleccionadas se encontraban casados y la vivienda en la que habitaban era propia.

6.3 Diseño y Tipo de Estudio

El diseño del estudio es no experimental de tipo ex post-facto, ya que no se tiene control sobre las variables independientes (estudio de un evento pasado) (Cancela, 2010). El estudio que se llevó a cabo es transversal, debido a que la aplicación fue en un solo momento del tiempo con un procedimiento de muestreo polietápico es decir se llevó a cabo por una serie de pasos.

6.4. Descripción de los Instrumentos

6.4.1 Escala de Educación Financiera en Instituciones de Educación Superior (EEFIES).

Para la evaluación de las habilidades económicas-financieras se utilizó la escala de educación financiera para personas adultas de las autoras (Hernández-Rivera, 2021), la cual consta de 22 reactivos, en formato de opción múltiple.

Para efectos, del estudio, se seleccionaron 10 ítems de la total, siendo aquellos relacionaos con las competencias necesarias para el desarrollo de una o más tareas considerando los factores de razonamiento verbal, numérico, espaciales y características de la personalidad (Cummings y Schwab, 1985) como parte del complemento de la evaluación,

La conformación de los ítems fueron un total de 32 ítems con los que se evaluaron competencias económicas-financieras, educación financiera, socialización económica-financiera, ahorro y conocimientos en aspectos económicos-financieros. Al no ser un objetivo de la tesis la elaboración o comprobación del instrumento, sin embargo, para los 22 reactivos sobre socialización financiera con un alfa de 0.624 se deja para la publicación de un artículo.

6.4.2. Escala de Bienestar Subjetivo

A partir de la escala de bienestar subjetivo de Anguas y Reyes-Lagunes, (1998); así como, la validación en población sonoreense de Vera y Tanorí, (2002), la cual consta de dos partes, la primera es una lista de verificación que mide tanto la frecuencia como la intensidad de las emociones y afectos, consta de 30 reactivos con 7 opciones de respuestas a la derecha y otras 7 opciones de respuestas a la izquierda, con las leyendas siempre y nunca (derecha), así como mucho y nada (izquierda) en los extremos a través de ellos, la persona describe tanto la frecuencia emocional e intensidad con la que ha vivido dichas emociones en el último mes, por lo que realmente se trata de dos sub-escalas: frecuencia emocional e intensidad emocional. Ante cada estímulo la persona

contesta dos veces, a la izquierda frecuencia y a la derecha intensidad.

La segunda parte a través de un cuestionario evalúa el aspecto cognitivo del bienestar subjetivo, es decir, la satisfacción con aquellos aspectos de la vida que resultaron fundamentales para los individuos estudiados. Esta parte está constituida por 50 reactivos con 7 opciones de respuestas presentadas en un formato tipo Likert pictórico (Reyes-Lagunes, 1998), donde las opciones de respuesta sean representadas por 7 cuadros equiláteros, ordenados de mayor a menor, de izquierda a derecha, con una confiabilidad mayor a .80.

Los factores de la dimensión Satisfacción son: Factor 1. Familiar: está integrado por 8 reactivos y un $\alpha = .86$ e incluye enunciados como: “la confianza que tu familia te tiene”, “la manera en que tu familia toma decisiones” y “la franqueza con que te comunicas con tu familia”, entre otros.

Factor 2. Social: Consta de 7 reactivos y un $\alpha = .83$; se incluyen reactivos como: “la educación que te ha dado tú familia”, “el nivel económico de tú familia”, entre otros.

Factor 3. Amigos: Posee 7 reactivos y un $\alpha = .57$; incluye reactivos como: “la lealtad de tus amigos”, “lo respetuoso que eres con tus amigos” y “el respeto que recibes de tus amigos”.

Factor 4. Personal: Tiene 7 reactivos y un $\alpha = .81$; consta con reactivos como: “tú vida en general”, “tu apariencia física” y “las actividades que realizas en tu vida cotidiana”.

Factor 5. Religión: Tiene 4 reactivos y un $\alpha = .73$; se incluyen reactivos como: “la forma con la que practicas tu religión”, “tú religión”.

Factor 6. Gobierno: Consta de 4 reactivos y un $\alpha = .71$; se incluyen reactivos como: “el nivel de vida de nuestro país”, “nuestro gobierno” y “el nivel de desarrollo de nuestro país”.

Factor 7. Economía: Posee 3 reactivos y un $\alpha = .54$; tales como: “el dinero con el que cuentas” y “el apoyo económico que le das a tu familia”.

6.5. Procedimiento

Se llevó a cabo un estudio piloto, con un total 30 participantes entre ellos había personas mayores de edad, niños y adolescentes. El estudio piloto permitió identificar la duración de los instrumentos y hacer las precisiones necesarias ante las dudas de los participantes.

El procedimiento que se llevó a cabo para el estudio en primera instancia fue identificar las AGEB por medio del mapa ofrecido por INEGI, Mapa digital INEGI (2021), seguido de eso, se enlistaron las calles principales pertenecientes a las AGEB en el cual se utilizó la herramienta de mapa ofrecido por Google para poder llegar a las colonias con facilidad.

El levantamiento de datos se llevó a cabo de manera presencial tocando la primera casa de la primera manzana del AGEB, en caso de no abrir o no querer participar en el estudio se continuaba sobre la misma AGEB y manzana, pero en la tercera casa se volvía a tocar la puerta y se le pregunta al sujeto si quería participar en la encuesta, los datos fueron recolectados de manera física y en la herramienta de KOBOBOX. El levantamiento de datos se llevó a cabo considerando las recomendaciones de la Secretaría de Salud (2021), sin embargo, a mitad del levantamiento de datos el riesgo de contagio por COVID-19 aumento debido a la nueva sepa, por lo cual se interrumpió el levantamiento de datos de manera presencial.

A continuación, se muestra la figura 5 con las fases que se llevaron a cabo:

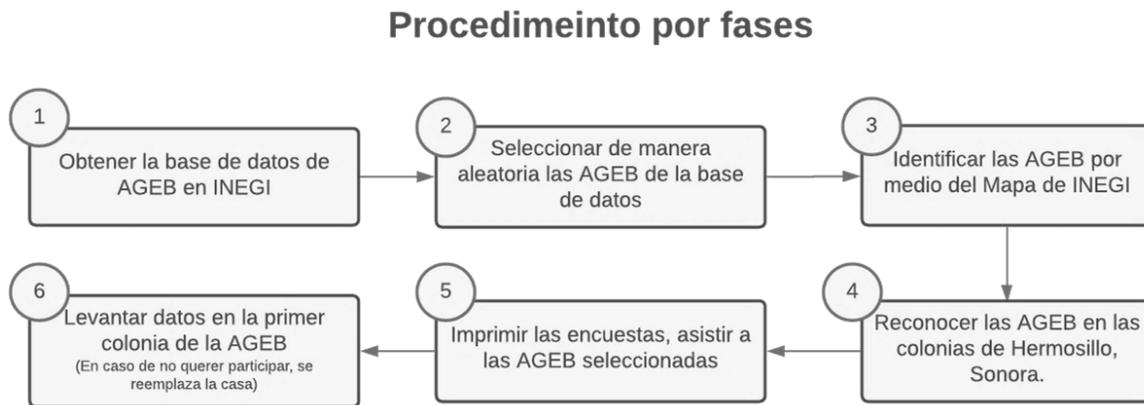


Figura 5. Fases del estudio.
Elaboración propia

7. RESULTADOS

7.1 Distribución de Datos de Descripción Sociodemográfica de las AGEB

En el cuadro 4, se puede identificar los grupos de quintiles identificados por CONEVAL (2021) así como el número de personas que representan cada uno de los grupos percentiles. En la interpretación de los quintiles se dice que es la distribución de la población. En el Q1 está representado por el 19.9% de la población, el Q2 el 32.7%, Q3 37.4%, el Q4 es el 5.2% y el Q5 el 1.9%.

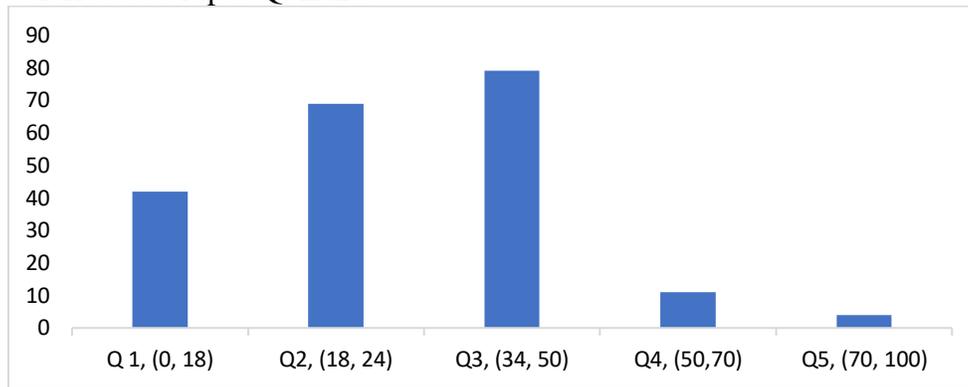
Cuadro 4. Distribución de Quintiles a los que Pertenecen los Participantes

Grupo percentil	Frecuencia	Porcentaje
Q1, (0, 18)	42	19.9%
Q2, (18, 24)	69	32.7 %
Q3, (34,50)	79	37.4 %
Q4, (50,70)	11	5.2 %
Q5, (70, 100)	4	1.9 %

n=211

En la gráfica 1, se representa la distribución de los grupos quintiles de la población clasificados por la función de ingreso económico, en la gráfica se identifica que el quintil 3 como la mayor población de la población.

Grafica 1. Grafica de Grupos Quintiles



A continuación, se presenta un cuadro 5, en la cual se puede visualizar la frecuencia y % para la variable atributiva sexo.

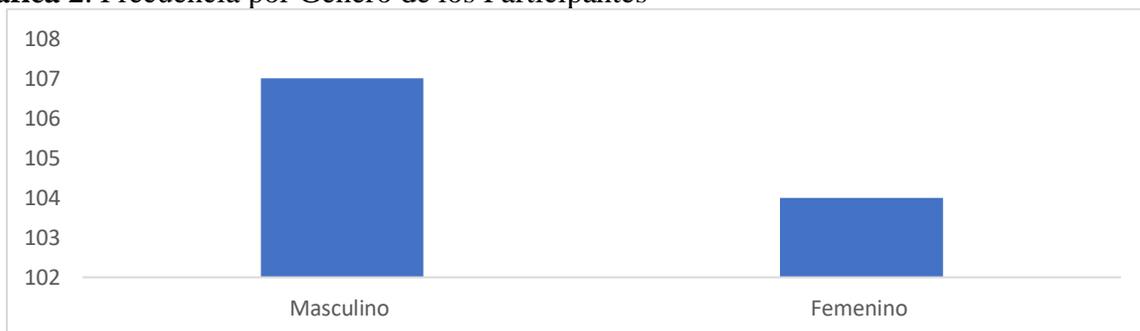
Cuadro 5. Frecuencia por Genero de los Participantes

Variables		Frecuencia	Porcentaje
Genero	Masculino	107	50.7
	Femenino	104	49.3

n=211

En la gráfica 2, en la cual se puede visualizar que el género masculino fueron mayores participantes al femenino.

Grafica 2. Frecuencia por Genero de los Participantes



7.2 Competencias Económicas-Financieras

Las competencias se comprenden como el desarrollo de una habilidad, por lo que, aplicado en las cuestiones económicas-financieras, se interpreta como el desarrollo de las prácticas de ellas en base a las distintas situaciones que se puedan presentar.

A continuación, para darle respuesta a la hipótesis específica, los adultos realizan una estimación de gastos y enfrentan consecuencias para realizar el pago de los servicios, se expondrán los cuadros 6, 7, 8, 9,10, 11, 12,13 y 14, exponen diferentes preguntas las cuales dan explicación a la hipótesis anteriormente planteada.

En el cuadro 6, se pueda respuesta a la hipótesis específica relacionada con los adultos realizan una estimación de los gastos y enfrentan consecuencias para realizar el pago de los servicios, de tal modo que se visualizar las respuestas de la pregunta de cómo actúa las personas cuando recibe algún tipo de ingreso. El 36.5 % de la población respondió cumplen con sus gastos necesarios y solo el 0.9% compra lo necesario.

Cuadro 6. ¿Como Actúa Cuando Recibe Ingreso?

Como actúa cuando recibe ingreso	Frecuencia	Porcentaje (%)
Cumple con sus gastos necesarios y separa algo para su ahorro	77	36.5
Paga sus gastos necesarios de acuerdo a un plan que presupuesta cada mes	51	24.2
Gasta todo lo que recibe	26	12.3
Gasta una parte de su ingreso e invierte	24	11.4
Paga la mayor parte de sus deudas	19	9
Solo compro lo necesario	<u>2</u>	<u>0.9</u>

En la gráfica 3, se presenta la ¿Cómo actúa cuando recibe ingreso?, se puede identificar que más del 50% de la población estudio cumple con los gastos necesarios, por otro lado, menso del 10% de la población compra lo necesario.

Grafica 3. ¿Como Actúa Cuando Recibe Ingreso?



En el cuadro 7, se puede visualizar dos preguntas distintas en la primera se realizó una estimación de los gastos que tendrá la persona de manera semanal, o quincenalmente. El 84% de la población indicaron que en pocas ocasiones realizan algún tipo de planeación respecto al ingreso que reciben y el 10.9% de las personas mencionan tener siempre una estimación de los gastos que tendrá semanalmente.

En cuanto a la pregunta ¿Que tan frecuente enfrenta problemas para pagar servicios como agua, luz, teléfono, gas etc.? El 35.5% menciona que siempre tiene complicaciones para realizar el pago de los servicios básicos, mientras que el 10.9% de la población nunca ha tenido dificultades para pagar los servicios básicos.

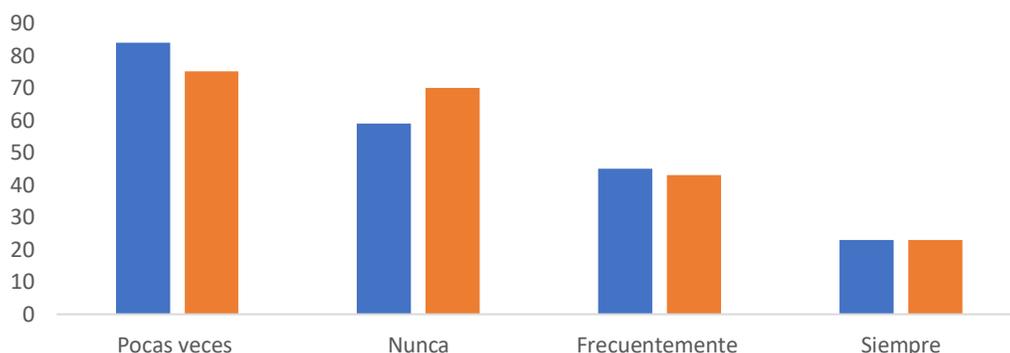
Cuadro 7. Realiza una Estimación de los Gastos que Tendrá Semanalmente, Quincenalmente y ¿Qué tan Frecuente Enfrenta Problemas para Pagar Servicios de Agua, Luz, Teléfono, Gas, etc.?

Realiza una estimación de los gastos que tendrá semanalmente, quincenalmente	Frecuencia	Porcentaje (%)
Pocas veces	84	39.8
Nunca	59	28
Frecuentemente	45	21.3
Siempre	23	10.9
Que tan frecuente enfrenta problemas para pagar servicios de agua, luz, teléfono, gas etc.	Frecuencia	Porcentaje (%)
Siempre	75	35.5
Frecuentemente	70	33.2
Pocas veces	43	20.4
Nunca	23	10.9

n=211. f =tamaño del efecto

A continuación, se representa de manera grafica 4 la estimación de los gastos que tendrá de manera semanal, quincenalmente y que ¿Qué tan frecuente enfrenta problemas para pagar servicios de agua, luz, teléfono, gas, etc.?, en la cual se puede apreciar de manera sencilla las personas pocas veces realizan esas actividades y pocas personas realizan esas actividades de manera constante.

Grafica 4. Realiza una Estimación de los Gastos que Tendrá Semanalmente, Quincenalmente y ¿Qué tan Frecuente Enfrenta Problemas para Pagar Servicios de Agua, Luz, Teléfono, Gas, etc.?



A continuación, en el cuadro 8 ¿Qué hacen las personas con sus ahorros? El 35.5% menciona no tener ahorros, el 33.2% los guarda en el banco, mientras que el 10.9% lo invierte en algún producto financiero. La media es de 2.19 y la desviación estándar de 1.04, indicando la distribución de los tiempos.

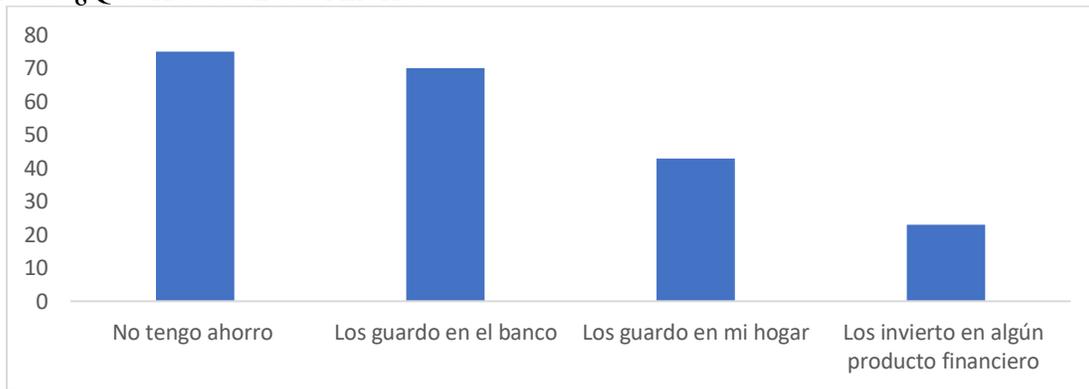
Cuadro 8. ¿Qué Hace con sus Ahorros?

¿Qué hace con sus ahorros?	Frecuencia	Porcentaje (%)
No tengo ahorros	75	35.5
Los guardo en el banco	70	33.2
Los guardo en mi hogar	43	20.4
Los invierto en algún producto financiero	23	10.9

n=211.

En la gráfica 5, se puede identificar que 75 personas con las que no tienen algún tipo de ahorra, por otro lado, solo 23 personas pueden

Grafica 5. ¿Qué Hace con sus Ahorros?



En el cuadro 9, ¿Cuánto tiempo podría mantener su nivel de vida actual? En el cual se aprecia al 33.3% de las personas indican poder mantener su nivel de vida de una semana a un mes y el 19.4% mencionan al menos mantener su vida actual al menos 6 meses.

En el cuadro 9. Si se Quedara sin su Principal Fuente de Ingreso, ¿Cuánto Tiempo Podría Mantener su Nivel de Vida Actual?

Si se quedara sin su principal fuente de ingreso, ¿Cuánto tiempo podría mantener su nivel de vida actual?	Frecuencia	Porcentaje (%)
De 1 semana a 1 mes	66	31.3
De 1 mes a 6 meses	56	26.5
Menos de una semana	48	22.7
Al menos 6 meses	41	19.4

n=211

En la gráfica 6, se puede identificar que más del 50% de la población pueda mantener su estilo de vida actual y el menos del 20% de las personas pueden mantener en seis meses su nivel de vida actual.

Gráfica 6. Si se Quedara sin su Principal Fuente de Ingreso, ¿Cuánto Tiempo Podría Mantener su Nivel de Vida Actual?



En el cuadro 10, ¿Cuenta con algún tipo de ahorro o inversión para el momento de su retiro? El 32.2% de las personas aún no cuentan con algún tipo de ahorro o de inversión y el mismo porcentaje de la población dicen contar cuenta con Afore, mientras que el 0.05% de las personas esperan que sus familias los apoyen en el futuro.

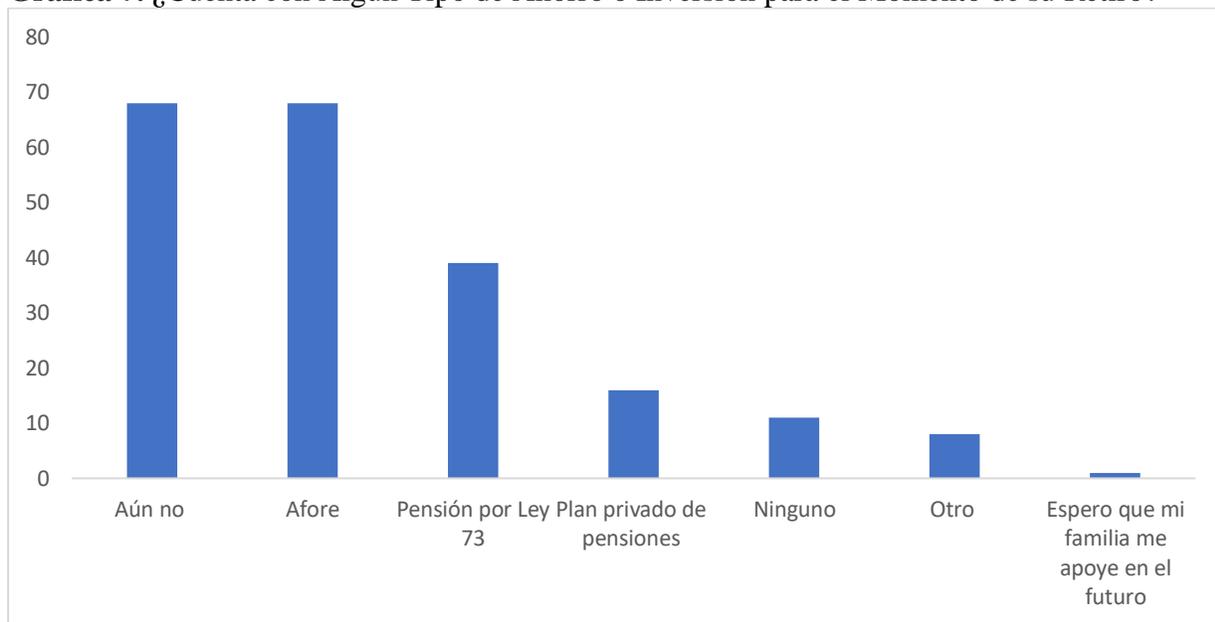
Cuadro 10. ¿Cuenta con Algún Tipo de Ahorro o Inversión para el Momento de su retiro?

¿Cuenta con algún tipo de ahorro o inversión para el momento de su retiro?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Aún no	68	32.2
Afore	68	32.2
Pensión por ley 73	39	18.5
Plan privado de pensiones	16	7.6
Ninguno	11	5.2
Otro	8	3.8
Espero que mi familia me apoye en el futuro	1	0.5

n=211

En la gráfica 7, se muestra si la persona cuenta con algún tipo de ahorro o inversión para el momento de su retiro, por lo cual permite identificar a las 68 personas, ahorran, pero la misma cantidad cuenta con afore.

Gráfica 7. ¿Cuenta con Algún Tipo de Ahorro o Inversión para el Momento de su Retiro?



En el siguiente cuadro 11, ¿Qué porcentaje de su ingreso destina a ahorrar? En la que se obtuvo por una representación de 37.4% de las personas dicen no ahorra y el 7.1% dicen ahorrar más del 30%

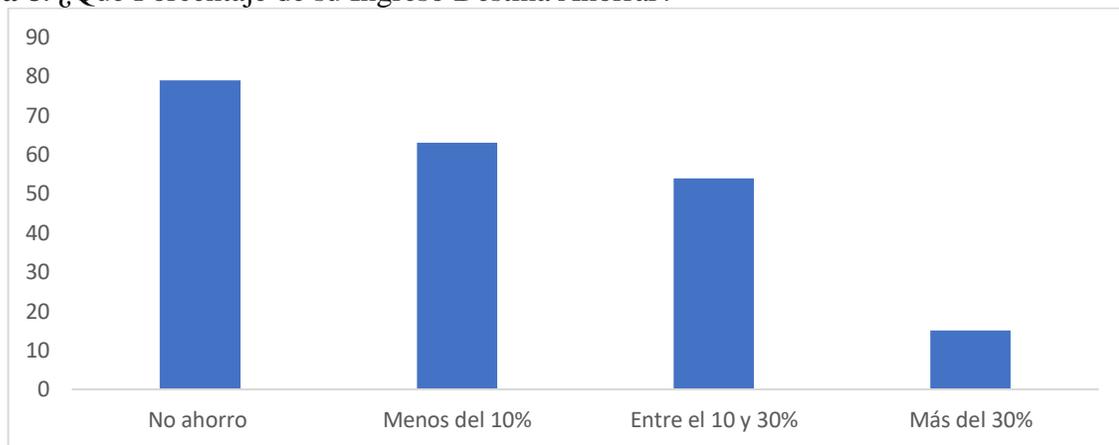
Cuadro 11. ¿Qué Porcentaje de su Ingreso Destina Ahorrar?

¿Qué porcentaje de su ingreso destina a ahorrar?	Frecuencia	Porcentaje (%)
No ahorra	79	37.4
Menos del 10%	63	29.9
Entre 10 y 30%	54	25.6
Más del 30 %	15	7.1

n=211

En la gráfica 8, se logra identificar a 79 personas no ahorran, así mismo se ve que son menos las personas que ahorran entre el 10 y 30% del ingreso.

Gráfica 8. ¿Qué Porcentaje de su Ingreso Destina Ahorrar?



En el cuadro 12. ¿Cuánto destina de su ingreso a entretenimiento?, En las personas encuestadas el 59.7% menciona que en cada mes varía la cantidad de dinero que destina a entretenimiento y el 0.5% no destina ningún tipo de recurso a entretenimiento.

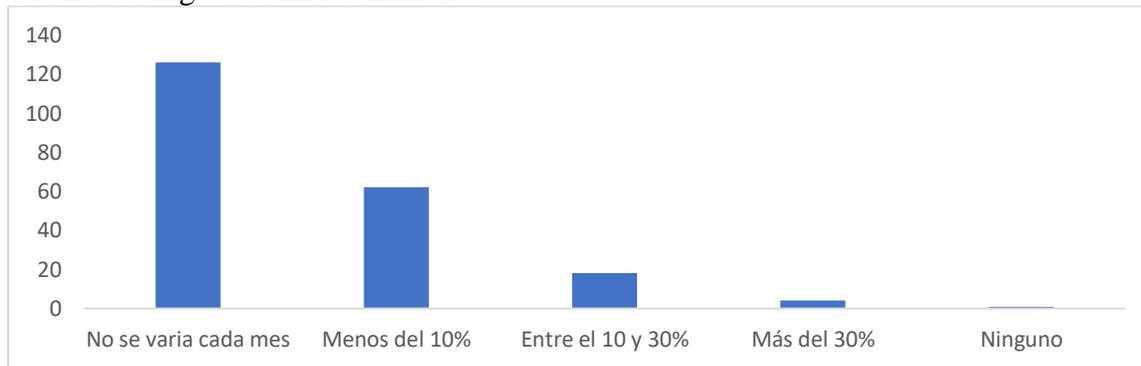
Cuadro 12. Ingreso a Entretenimiento

¿Cuánto destina de su ingreso a entretenimiento?	Frecuencia	Porcentaje (%)
No se varía cada mes	126	59.7
Menos del 10% de mi sueldo	62	29.4
Entre 10 y 30% de mi sueldo	18	8.5
Más del 30 % de mi sueldo	4	1.9
Ninguno	1	0.5

n=211

En la gráfica 9, se puede visualizar una inconsistencia en la mayoría de la población debido a que el gasto realizado a entretenimiento varía cada mes y solo una persona no destina ninguna cantidad a entretenimiento.

Grafica 9. Ingreso a Entretenimiento



En el cuadro 13 ¿Cuáles son los gastos que suele hacer? El 42.7% de las personas hacen otro tipo de gastos, el 28% menciona gastar más en café y en mascotas 22.3% mientras que el 1.4% gasta en maquillaje y galletas, por último, el 0.5% gasta en joyería, variando la desviación estándar en cada uno de los gastos presentados en la lista.

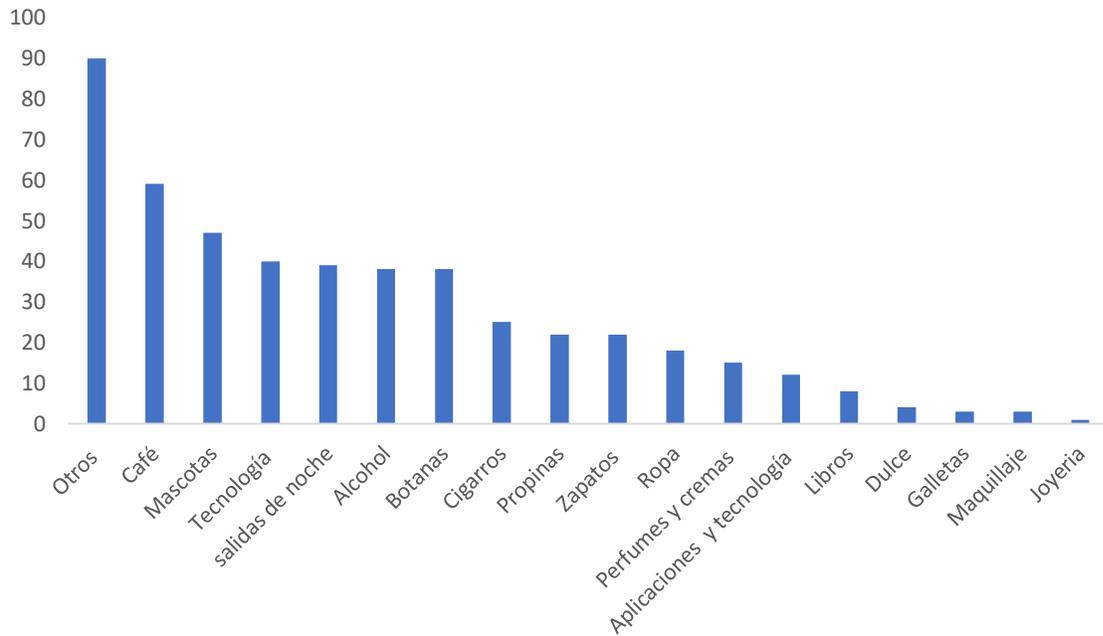
Cuadro 13. ¿Cuáles son los Gastos que Suelen Hacer?

¿Cuáles son los gastos que suele hacer?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Otros	90	42.7
Café	59	28
Mascotas	47	22.3
Tecnología	40	19
Salidas de noche	39	18.5
Alcohol	38	18
Botanas	38	18
Cigarros	25	11.8
Propinas	22	10.4
Zapatos	22	10.4
Ropa	18	8.5
Perfumen y cremas	15	7.1
Aplicaciones y tecnología	12	5.7
Libros	8	3.8
Dulce	4	1.9
Galletas	3	1.4
Maquillaje	3	1.4
Joyería	1	0.5

n=211

En la gráfica 10, se logra visualizar el gasto frecuente de las personas en primer lugar se identifica que las personas gastan en cuestiones no identificadas en la lista, por lo cual se menciona como otro, además se reconoce los gastos más recurrentes son el café y las mascotas, el gasto menos recurrente es el de joyería.

Grafica 10. ¿Cuáles son los Gastos que Suelen Hacer?



En el cuadro 14, se puede visualizar que el 65.9% de las personas no usan alguna aplicación para gastar, invertir o ahorrar, mientras que el 34.1% si cuenta con alguna aplicación para gastar ahorrar o invertir y la desviación estándar es de 0.475.

Cuadro 14. Usa aplicaciones para gastar, invertir o ahorrar

Usa aplicaciones para gastar, invertir o ahorrar	Frecuencia	Porcentaje (%)
No	139	65.9
Si	72	34.1

n=211

En la gráfica 11, se identifica que la mayoría de las personas usa aplicación para gastar, invertir o ahorrar, sin embargo, más del 50% de las personas no usan aplicaciones para sus gastos.

Grafica 11. Usa Aplicaciones para Gastar, Invertir o Ahorrar



7.3 Conocimientos Económicos-Financieros

En la parte de conocimientos económicos-financieros se procura dar respuesta a la segunda hipótesis, los adultos poseen bajo conocimiento sobre ahorro, interés y dinero entre otros conceptos, se plantean las preguntas y cuadros 16, 17, 18 y 19, mostrando el conocimiento de los participantes respecto a los temas económicos-financieros.

En el cuadro 16, se muestra la siguiente situación, el planteamiento del escenario comienza con Alejandra le pide al banco \$ 500 pesos. El banco se los presta con la condición de que los devuelva en un mes y además debe de pagarle \$100 más al banco. ¿Cómo se le llama a los \$100 pesos del más que Alejandra tiene que pagar por habérselos prestado? El 81.5% de las personas ante la situación de Alejandra indican que a la acción de pagar \$100 de más por habérselos prestado se llama interés.

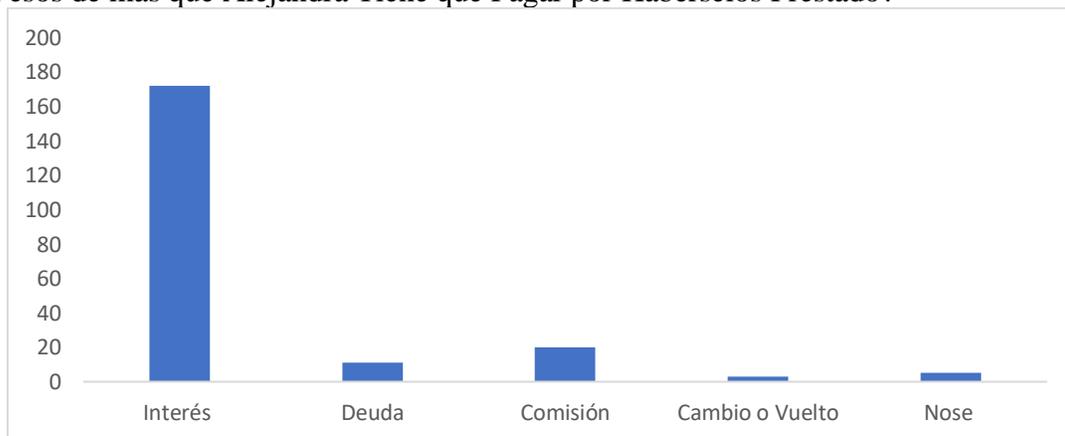
Cuadro 16. Alejandra le pide al banco \$ 500 pesos. El banco se los Presta con la Condición de que los Devuelva en un Mes y Además debe Pagarle \$100 más al Banco. ¿Como se le Llama a los \$100 Pesos de más que Alejandra Tiene que Pagar por Habérselos Prestado?

Alejandra le pide al banco \$ 500 pesos. El banco se los presta con la condición de que los devuelva en un mes y además debe pagarle \$100 más al banco. ¿Como se le llama a los \$100 pesos de más que Alejandra tiene que pagar por habérselos prestado?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Interés	172	81.5
Deuda	11	5.2
Comisión	20	9.5
Cambio o vuelto	3	1.4
No se	5	2.4

n=211

En la gráfica 12, se puede ver como más del 50% de las personas identifican el termino de interés mientras que un número ínfimo de los participantes no idéntica el termino interés.

Grafica 12. Alejandra le Pide al Banco \$ 500 pesos. El Banco se los Presta con la Condición de que los Devuelva en un mes y Además debe Pagarle \$100 más al Banco. ¿Como se le Llama a los \$100 Pesos de más que Alejandra Tiene que Pagar por Habérselos Prestado?



En el cuadro 17 se muestra los resultados de conocimiento en cuanto a las personas entrevistadas, en los resultados se puede identificar que el 81.5% de las personas conocer el concepto de interés mientras que el 18.5 % desconoce o confunde el termino de interés.

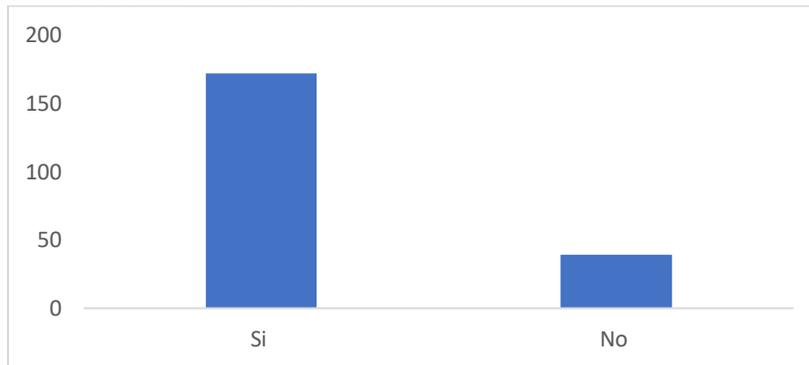
Cuadro 17. Conoce el Término de Interés

Conoce el termino de interés	Frecuencia	Porcentaje
Si	172	81.5
No	39	18.5

n=211

En continuación en la gráfica 13 se puede identificar el conocimiento del término interés es mayor a la población que no conoce el concepto.

Grafica 13. Conoce el Término de Interés



En el cuadro 18. Se refiere a la situación, cuando recibes de tu paga, al mes o quincena y decides guardar cierta cantidad de dinero para que después puedas comprar algo de tu interés. ¿Cómo se le llama a la actividad de guardar el dinero en vez de gastarlo?, el 77.3% de la población refería que esa acción se le llama ahorro, el 17.1% referían a la acción como inversión mientras que el resto de las personas referían a la respuesta como el hecho de gastar, comprar o no tener conocimiento de una respuesta certera.

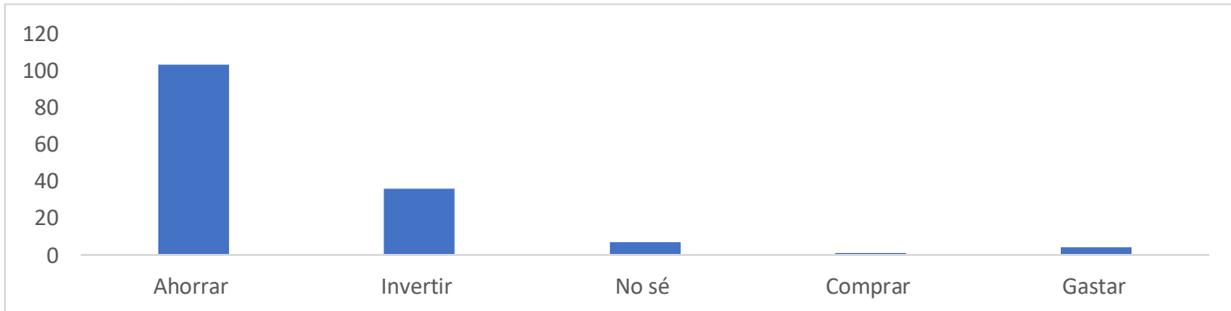
Cuadro 18. Cuando Recibes Dinero de tu Paga, al Mes o Quincena y Decides Guardar Cierta Cantidad de Dinero para que Después Puedas Comprar Algo de tu Interés. ¿Como se le Llama a la Actividad de Guardar el Dinero en Vez de Gastarlo?

Cuando recibes dinero de tu paga, al mes o quincena y decides guardar cierta cantidad de dinero para que después puedas comprar algo de tu interés. ¿Como se le llama a la actividad de guardar el dinero en vez de gastarlo?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Ahorrar	103	77.3
Invertir	36	17.1
No sé	7	3.3
Comprar	1	0.5
Gastar	4	1.9

n=211

En la gráfica 14, se puede visualizar predomina el numero participantes identificaron la situación con el termino de ahorro.

Grafica 14. Cuando Recibes Dinero de tu Paga, al Mes o Quincena y Decides Guardar Cierta Cantidad de Dinero para que Después Puedas Comprar Algo de tu Interés. ¿Como se le Llama a la Actividad de Guardar el Dinero en Vez de Gastarlo?



En el cuadro 19 se muestra la frecuencia del conocimiento de las personas en cuanto al termino de interés planteado en la situación presentada en la tabla 19. El 77.7% de los sujetos conocen el termino de interés mientras que el 47% de las personas no conocen el termino de interés aplicado a una situación.

Cuadro 19. Conoces el Término Ahorro

Conoce el termino de ahorro	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	164	77.7
No	47	47

n=211

En la gráfica 15 se puede identificar que el termino ahorro es identificado por 164 personas, indicando ser mayoría los participantes tienen conocimientos.

Grafica 15. Conoces el Término Ahorro



7.4. Socialización Financiera

En la siguiente sección se intenta comprobar la hipótesis, los adultos aprendieron de los padres y la escuela sobre uso del dinero y su administración, abarcando los cuadros del 20 al 36, las preguntas fueron diferentes de tal manera que abarcan los distintos agentes socializadores.

En el cuadro 20, en la pregunta sobre a lo largo de la vida te han ensañado como se maneja el dinero, el 57.8% de las personas indican que efectivamente a lo largo de su vida si le han ensañado sobre el manejo del dinero, mientras que al 42.2% no les habían enseñado sobre el uso del dinero

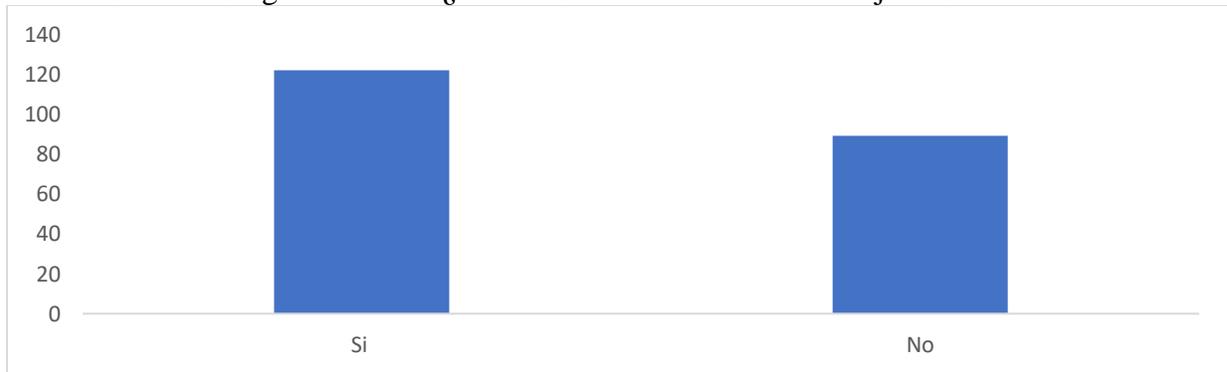
Cuadro 20. A lo Largo de tu Vida ¿Te ha Enseñado como se Maneja el Dinero?

A lo largo de tu vida ¿Te han enseñado como se maneja el dinero?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	122	57.8
No	89	42.2

n=211

En la gráfica 16, representa que más de la mitad de las personas mencionan les han enseñado a usar el dinero en su vida y 89 personas refieren no les han enseñado.

Gráfica 16. A lo Largo de tu Vida ¿Te han Enseñado Como se Maneja el Dinero?



En el siguiente cuadro 21, se puede identificar que el 37% de las personas nadie les ha enseñado sobre las cuestiones económicas financieras, el 35.5% su mamá les ha enseñado sobre cuestiones económicas financieras, el 26.1% su papá les ha enseñado sobre cuestiones económicas-financieras.

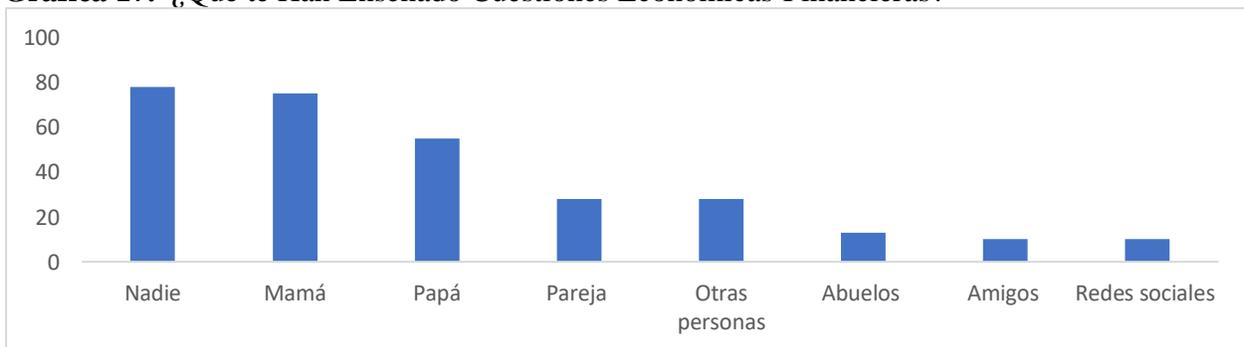
Cuadro 21 ¿Qué te Han Enseñado Cuestiones Económicas-Financieras?

¿Quién te ha enseñado cuestiones económicas-financieras?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Nadie	78	37
Mamá	75	35.5
Papá	55	26.1
Pareja	28	13.3
Otras personas	28	13.3
Abuelos	13	6.2
Amigos	10	4.7
Redes sociales	10	4.7

n=211

En la siguiente gráfica 17, se puede identificar en primer lugar a las personas nadie les enseñó a usar las cuestiones económicas financieras, seguido la madre les enseñó a usar las cuestiones económicas financieras y en última instancia las redes sociales les enseñaron a usar las cuestiones económicas-financieras

Gráfica 17. ¿Qué te Han Enseñado Cuestiones Económicas-Financieras?



En el siguiente cuadro se muestra algunas de las creencias de las personas que les decían acerca del dinero, el 45.5% de las personas deben de trabajar mucho para tener dinero y al 0.9% les decían que deben de guardar el dinero. La desviación estándar total es del 1.806

Cuadro 22. ¿Qué es lo que te Decían Acerca del Dinero?

¿Qué es lo que te decían acerca del dinero?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Que debo de trabajar mucho para tener dinero	96	45.5
Me decían como se debe de gastar y en que	44	20.9
No, me decían nada	40	19
Es muy importante en la vida	14	6.6
Intercambio para tener cosas	8	3.8
Cuidarlo	7	3.3
Guardarlo	2	0.9

n=211

En la gráfica 18, ¿Qué es lo que te decían acerca del dinero? se puede identificar como primera opción las personas deben de trabajar mucho para tener dinero y muy pocas personas solo cuidan y guardan el dinero.

Grafica 18. ¿Qué es lo que te Decían Acerca del Dinero?



En el cuadro 23, el 83.4% de los encuestados respondieron de manera positiva ante la pregunta ¿Te hubiese gustado que en la escuela te enseñaran a usar el dinero de forma correcta? Mientras que el 12.3% respondió de manera negativa.

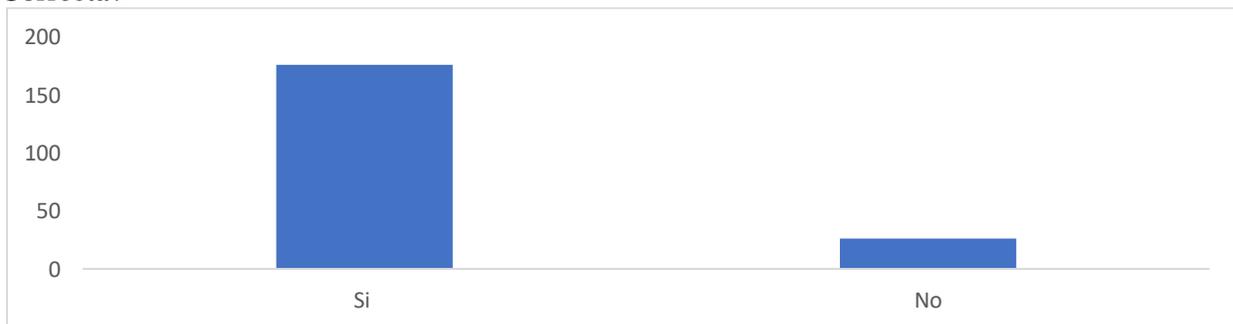
Cuadro 23. ¿Te Hubiese Gustado que en la Escuela te Enseñaran a Usar el Dinero de Forma Correcta?

¿Te hubiese gustado que en la escuela te enseñaran a usar el dinero de forma correcto?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	176	83.4
No	26	12.3

n=211

En la gráfica 19, se puede visualizar si a las personas ¿Le hubiese gustado en la escuela te enseñaran a usar el dinero de forma correcta? En cuanto a los resultados se puede observar que a la mayoría le gustaría la escuela le enseñara cuestiones económicas-financieras, mientras que un mínimo no le gustaría la escuela interviniera.

Gráfica 19. ¿Te Hubiese Gustado que en la Escuela te Enseñaran a Usar el Dinero de Forma Correcta?



En el cuadro 24 se le pregunto al encuestado por qué le gustaría aprender sobre dinero en la escuela, el 81.5% respondió que les gustaría tener una mejor planeación en el manejo de la administración personal. El 18% respondió que no le gustaría aprender sobre dinero en la escuela porque es algo que se practica en la adultes y el 6.6% no menciono nada.

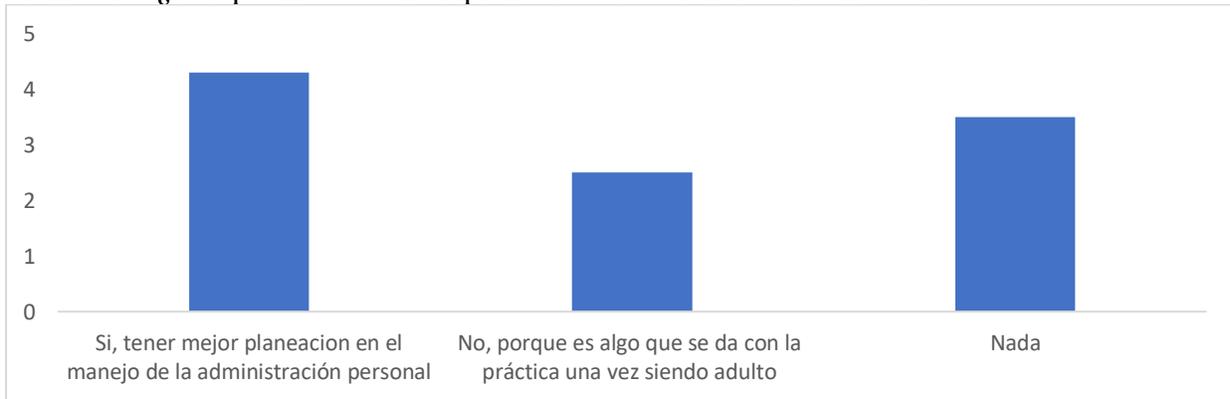
Cuadro 24. ¿Por qué me Gustaría Aprender sobre el Dinero en la Escuela?

¿Porque me gustaría aprender sobre el dinero en la escuela?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si, tener mejor planeación en el manejo de la administración Personal	184	81.5
No, porque es algo que se da con la práctica una vez de adulto	13	18
Nada	14	6.6

n=211

En la gráfica 20, se representa la pregunta ¿Por qué me gustaría aprender sobre el dinero en la escuela? La mayoría menciona le gustaría aprender en la escuela porque le permitiría tener una mejor planeación en la administración personal.

Gráfica 20. ¿Por qué me Gustaría Aprender sobre el Dinero en la Escuela?



En el siguiente cuadro 25. Se muestra, ¿Cuándo eras más joven, ¿Tus padres te habían hablado sobre el dinero? El 31.3% les hablaban de la importancia de ahorrar y generar más dinero entre otras cosas, mientras que al 15.6% de las personas menciona que hablan muy pocas veces sobre dinero en su casa.

Cuadro 25. Cuando Eras más Joven, ¿Tus Papas te Habían Hablado Sobre el Dinero?

Quando eras más joven, ¿Tus papas te habían hablado sobre el dinero?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si, me hablaban de la importancia del dinero como ahorrar, generar más dinero entre otras cosas	66	31.3
Si, me comentan que el dinero es malo, es difícil de conseguir y nunca alcanza para nada	54	25.6
No hablamos de dinero	38	18
Muy pocas veces hablamos de dinero en casa	33	15.6
No me acuerdo	20	9.5

n=211

En la gráfica 21, se puede identificar en la pregunta, cuando eras más joven, ¿Tus papas te habían hablado sobre el dinero?, los resultados indicaron de manera positiva los padres si hablan de las cuestiones monetarias, resaltando cuidar el dinero y es difícil de conseguir, así mismo se puede apreciar la existencia de una ausencia de comunicación en el aspecto económico.

En la gráfica 21, Cuando Eras más Joven, ¿Tus Papas te Habían Hablado Sobre el Dinero?



En el siguiente cuadro 26. Con quien hablas sobre cuestiones monetarias, se puede apreciar que el 35.1% habla con la pareja sobre cuestiones monetarias, por otro lado, el 1.4% habla en redes sociales cuestiones monetarias.

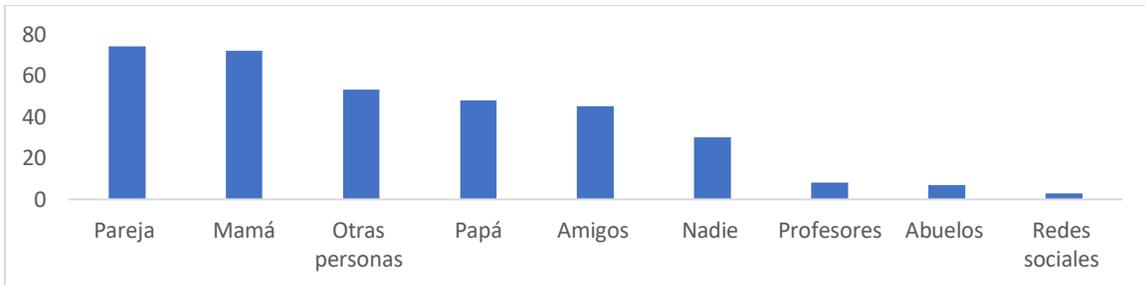
Cuadro 26. Hablar sobre Cuestiones Monetarias

Con quien hablas sobre cuestiones monetarias	Frecuencia	Porcentaje (%)
Pareja	74	35.1
Mamá	72	34.1
Otras personas	53	25.1
Papá	48	22.7
Amigos	45	4.7
Nadie	30	14.2
Profesores	8	3.8
Abuelos	7	6.2
Redes sociales	3	1.4

n=211

En la gráfica 22 se logra visualizar el primer contacto para conversar sobre las cuestiones monetarias son las parejas, seguido de la madre, otras personas, papá, amigos, nadie, profesores, abuelos y redes sociales, sin embargo, destaca la pareja como el acercamiento predominante al momento de conversar.

Gráfica 22. Hablar sobre Cuestiones Monetarias



En el cuadro 27 se puede apreciar que es lo ¿que se le suele decir a sus hijos respecto al dinero? El 34.6% mencionaron a sus hijos lo importante que es el dinero en cuanto al ahorro como generar más dinero entre otras cosas, mientras que el 37.5% no tienen hijos o no mencionan nada al respecto.

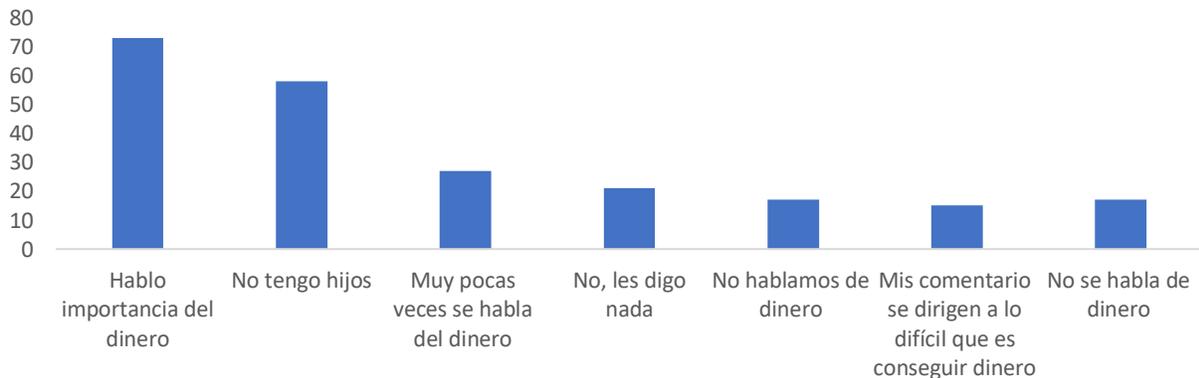
Cuadro 27. Comunicación con los Hijos Respecto al Dinero

¿Qué les digo a mis hijos cuando hablamos del dinero?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Les hablo de la importancia del dinero como ahorrar, generar más dinero entre otras cosas.	73	34.6
No tengo hijos	58	27.5
Muy pocas veces hablamos de dinero en casa	27	12.8
No, les digo nada	21	10
No hablamos de dinero	17	8.1
Mis comentarios se dirigen a la difícil que es conseguir dinero, deben tener cuidado con él y nunca alcanza para nada	15	7.1
No hablamos de dinero	17	8.1

n=211

En la gráfica 23, han destacado los resultados un interés en hablarles sobre la importancia del dinero, así mismo se destacó la cantidad de personas que no tienen hijos.

Gráfica 23. Comunicación con los Hijos Respecto al Dinero.



En el cuadro 28. Se identificar ¿Cuáles son las prácticas que llevas acabo con tus hijos acabo con tus hijos relacionados con el dinero? El 37% de las personas menciona no tener ningún tipo de prácticas con sus hijos en las que se involucre el dinero y el 1.4% de las personas menciona utilizar la “platica” como una forma de práctica en la que relacionan con el dinero.

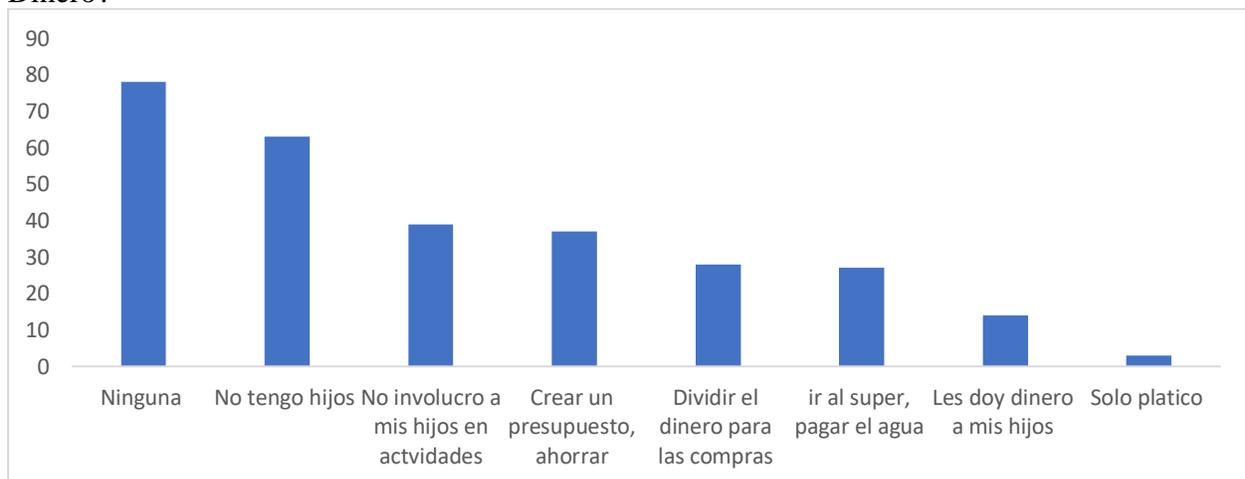
Cuadro 28. ¿Cuáles son las Prácticas que Llevas Acabo con tus Hijos Relacionados con el Dinero

¿Cuáles son las prácticas que llevas acabo con tus hijos relacionados con el dinero?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Ninguna	78	37
No tengo hijos	63	29.9
No involucro a mis hijos en actividades relacionadas con el dinero	39	18.5
Crear un presupuesto, ahorrar	37	17.5
Dividir el dinero para las compras	28	13.3
Ir al super, pagar el agua, luz internet	27	12.8
Les doy dinero a mis hijos para sus gastos y ellos lo administran	14	6.6
Solo platica	3	1.4

n=211

En la siguiente gráfica 24 se puede identificar las principales prácticas que se llevan a cabo por parte de los padres hacia los hijos, destacando que no hay ninguna práctica realizada seguido de no tener hijos.

Gráfica 24. ¿Cuáles son las Prácticas que Llevas Acabo con tus Hijos Relacionados con el Dinero?



En el cuadro 29, se interpreta si en algún se le ayudado al hijo al involucrarse en las actividades que les genere dinero, sobre saliendo que el 24.6% de los padres no les ayuda a involucrarse en

actividades porque parece que a los niños no les interesa. Los demás motivos positivos en que los padres ayudan a los niños a involucrarse en actividades son debido a que se genera dinero, pueden utilizar para ayudar a una persona o animal, en ocasiones el padre si lo ha considerado pero el niño no lo ha pensado, por otro lado, en las situaciones negativas destaca el aspecto de interés por parte del hijo, el tiempo del padre y el hecho de no tener hijos.

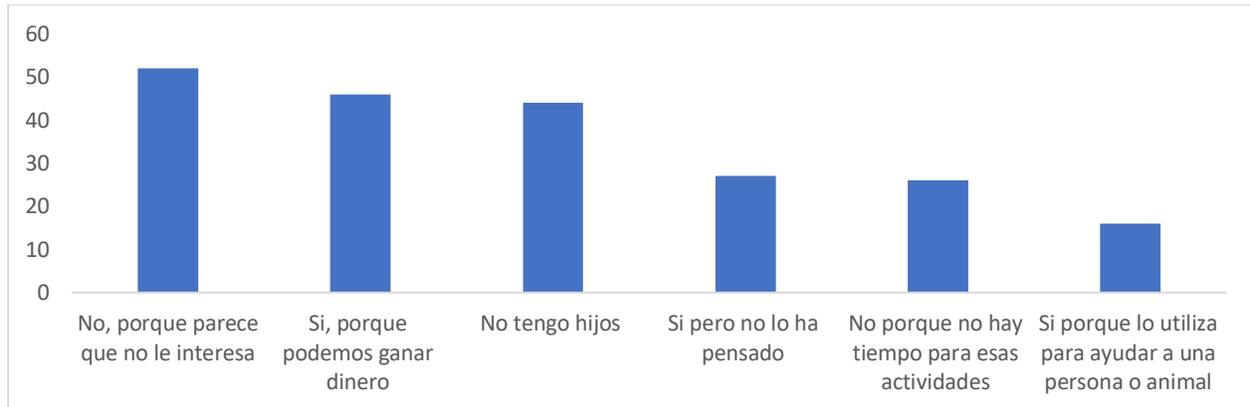
Cuadro 29. Alguna Vez Has Ayudado a tus Hijos a Involucrarse en Actividades que les Genere Dinero

Alguna vez has ayudado a tus hijos a involucrarse en actividades que les genere dinero	Frecuencia	Porcentaje (%)
No, porque parece que no le interesa	52	24.6
Si, porque podemos ganar dinero	46	21.8
No tengo hijos	44	20.9
Si, porque no lo ha pensado	27	12.8
No, porque no hay tiempo para esas actividades	26	12.3
Si, porque lo utiliza para ayudar a una persona o animal	16	7.6

n=211

En la siguiente grafica se interpreta si alguna vez el padre ha involucrado actividades que les genere dinero, las respuestas constantes fueron que los padres no ayudan a los niños debido que ellos parecen no tener interés, en segundó mencionan haber ayudado a su hijo debido a que pueden generar dinero.

Gráfica 25. Alguna Vez Has Ayudado a tus Hijos a Involucrarse en Actividades que les Genere Dinero



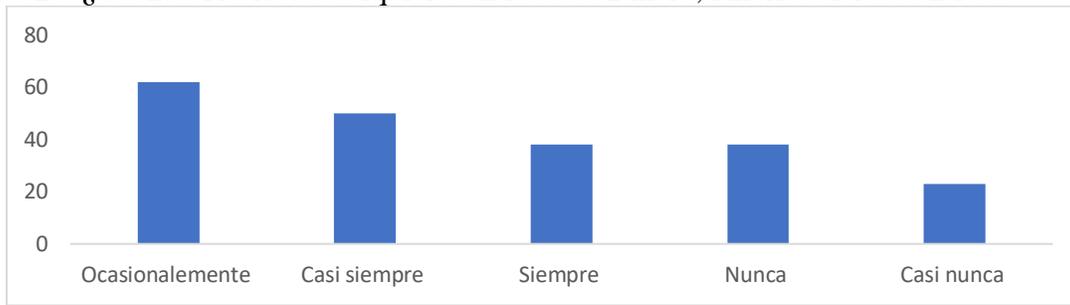
En el cuadro 30, describe si las personas al momento de recibir cualquier cantidad de dinero, ellos ahorran ciertas cantidades del dinero. El 29.4% de la población menciona que solo en ocasiones suele ahorrar cierta cantidad de dinero y el 10.9% de las personas son las que al recibir cualquier cantidad de dinero casi nunca ahorra alguna cantidad de dinero.

Cuadro 30. ¿Cuándo Recibes Cualquier Cantidad de Dinero, Ahorra Cierta Cantidad?

¿Cuándo recibes cualquier cantidad de dinero, ahorra cierta cantidad?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Ocasionalmente	62	29.4
Casi siempre	50	23.7
Siempre	38	18
Nunca	38	18
Casi nunca	23	10.9
n=211		

En la gráfica 26, ¿Cuándo recibes cualquier cantidad de dinero, ahorra cierta cantidad? Se puede identificar que ocasionalmente las personas ahorran cierta cantidad de recursos monetarios. Sin embargo, en la gráfica se puede identificar en la poca frecuencia en las personas que ahorran de manera constante.

Gráfica 26. ¿Cuándo Recibes Cualquier Cantidad de Dinero, Ahorra Cierta Cantidad?



En el siguiente cuadro 31, ¿Sabes que es un banco, hace y los beneficios que te ofrece? Las respuestas más frecuentes estuvieron representadas por el 53.6% mencionando que las personas si saben que es un banco, refiriéndose como la institución que maneja dinero de la gente y empresas, el 0.09 % mencionan que el banco se refiere a otras actividades de las mencionadas.

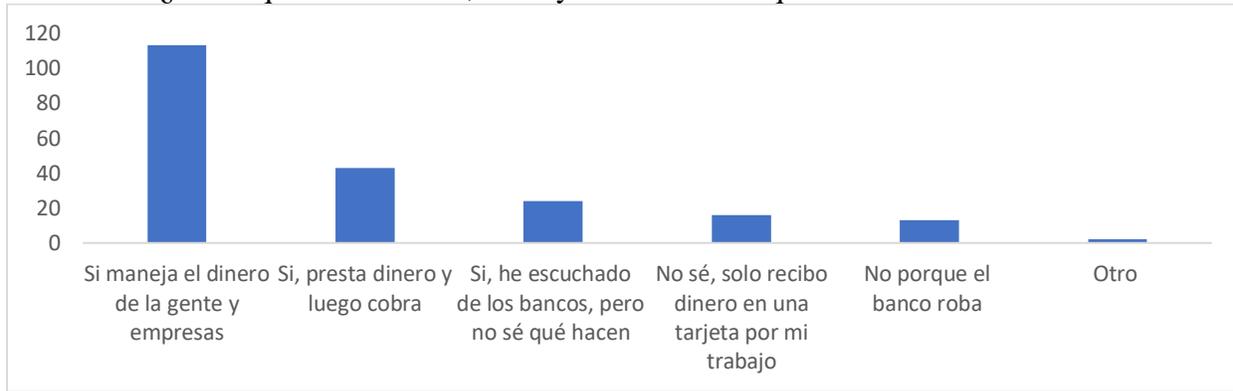
Cuadro 31. ¿Sabes que es un Banco, Hace y los Beneficios que te Ofrece?

¿Sabes que es un banco, hace y los beneficios que te ofrece?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si, maneja dinero de la gente, empresas	113	53.6
Si, prestan dinero y luego cobran	43	20.4
Si, he escuchado de los bancos, pero no sé qué hacen	24	11.4
No sé, solo recibo dinero en una tarjeta por mi trabajo	16	7.6
No porque el banco roba	13	6.2
Otro	2	0.9

n=211

En la gráfica 27 se puede visualizar la respuesta más frecuente de las personas es que identifica a los bancos como entidades en las cuales involucra el manejo del dinero de la gente y empresas, seguido de prestar dinero y después cobrar, por otro lado, la menor cantidad de los participantes refieren otras situaciones.

Gráfica 27. ¿Sabes que es un Banco, Hace y los Beneficios que te Ofrece?



En el cuadro 32 se presenta el motivo por el cual es importante que tu hijo conozca a cómo usar el dinero de la manera correcta, las respuestas frecuentes del 29.4% le permite tomar mejores decisiones sobre ahorro, gasto, compra entre otros, seguido de conocer como gasta de la mejor manera, el 20.4% menciono que el dinero debe cuidarse y el 12.3% refiere debe cuidar el dinero porque se va rápido.

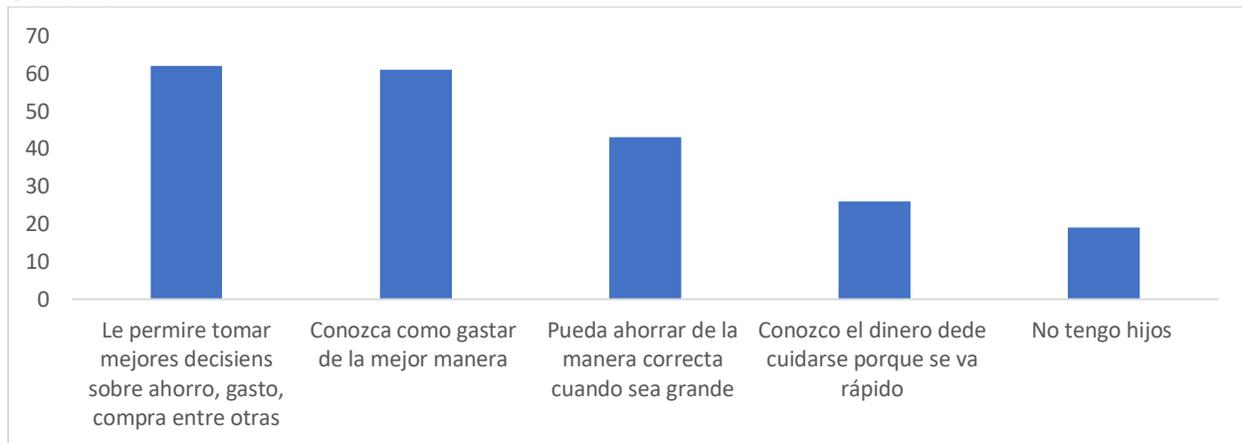
Cuadro 32. ¿Por qué es Importante que tu Hijo Conozca a Cómo Usar el Dinero de Manera Correcta?

¿Por qué es importante que tu hijo conozca a cómo usar el dinero de la manera correcta?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Le permite tomar mejores decisiones sobre ahorro, gasto, compra entre otras	62	29.4
Conozca como gastar de la mejor manera	61	28.9
Pueda ahorrar de manera correcta cuando sea grande	43	20.4
Conozca el dinero debe cuidarse porque se va rápido	26	12.3
No tengo hijos	19	9

n=211

En la gráfica 28 ante la pregunta ¿Por qué es importante que tu hijo conozca a cómo usar el dinero de manera correcta? se identificó como respuestas más constantes reconocen como tomar mejores decisiones sobre ahorro, gasto, compra entre otras situaciones, seguido de que el niño conozca el dinero debe de cuidarse porque se va rápido.

Gráfica 28. ¿Por qué es Importante que tu Hijo Conozca a Cómo Usar el Dinero de Manera Correcta?



En el siguiente cuadro 33, ¿Qué te gustaría conocieran tus hijos sobre el dinero, ahorros, bancos, gastos, etc? ¿Qué te gustaría saber sobre el dinero, ahorros, bancos, gastos, etc? El 30.3% de la población respondió que le gustaría que aprendieran el manejo sobre el dinero y el 6.2% de las personas prefieren que les enseñen sobre gastos y bancos.

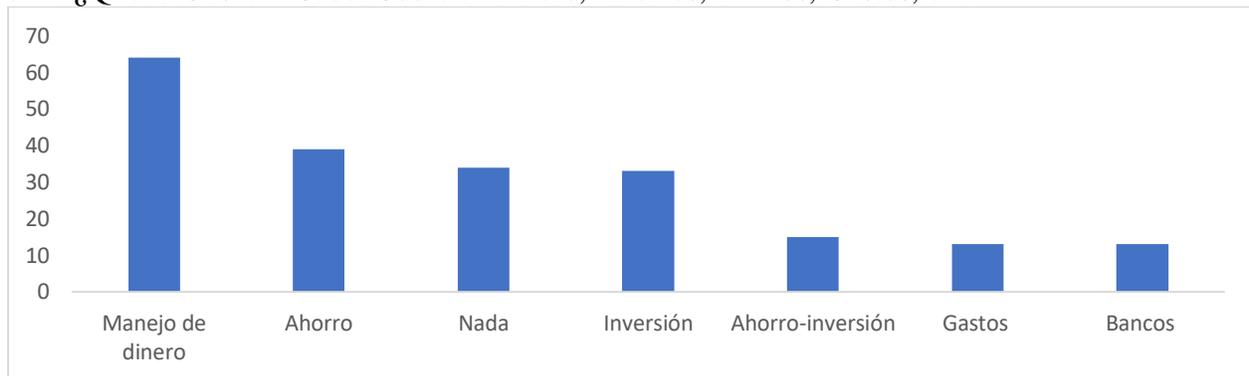
Cuadro 33. ¿Qué te Gustaría Conocieran tus Hijos Sobre el Dinero, Ahorros, Bancos, Gastos, etc? ¿Qué te Gustaría Saber Sobre el Dinero, Ahorros, Bancos, Gastos, etc?

¿Qué te gustaría conocieran tus hijos sobre el dinero, ahorros, bancos, gastos, etc? ¿Qué te gustaría saber sobre el dinero, ahorros, bancos, gastos, etc?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Manejo de dinero	64	30.3
Ahorro	39	18.5
Nada	34	16.1
Inversión	33	15.6
Ahorro-inversión	15	7.1
Gastos	13	6.2
Banco	13	6.2

n=211

En la gráfica 29 se puede identificar la respuesta más frecuente de la pregunta ¿Qué te gustaría conocieran tus hijos sobre el dinero, ahorros, bancos, gastos, etc? ¿Qué te gustaría saber sobre el dinero, ahorros, bancos, gastos, etc? Las preguntas constantes son el manejo de dinero, ahorro, nada e inversión, por último, se relacionaba con el ahorro-inversión, gastos y banco.

Gráfica 29. ¿Qué te Gustaría Gonocieran tus Hijos Sobre el Dinero, Ahorros, Bancos, Gastos, etc? ¿Qué te Gustaría Saber Sobre el Dinero, Ahorros, Bancos, Gastos, etc?



En el siguiente cuadro, se puede identificar que el 50.75% de la población no ha jugado algún tipo de video juego, el 23.2% ha jugado el Mario Bros la literatura indica que los juegos virtuales suelen ser el primer contacto con el termino moneda y el intercambio que este representa en el mundo virtual, así como en el real.

Cuadro 34. ¿Has Jugado Alguno de los Siguietes Video Juegos?

¿Has jugado alguno de los siguientes video juegos?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Nada	107	50.7
Mario Bros	49	23.2
Minecraft	18	8.5
Fifa	11	5.2
Fortnite	8	3.8
Otro	6	2.8
Halo	4	1.9
Animal Crossing	3	1.4
Call of duty	3	1.4
Rin fit adventure	2	0.9

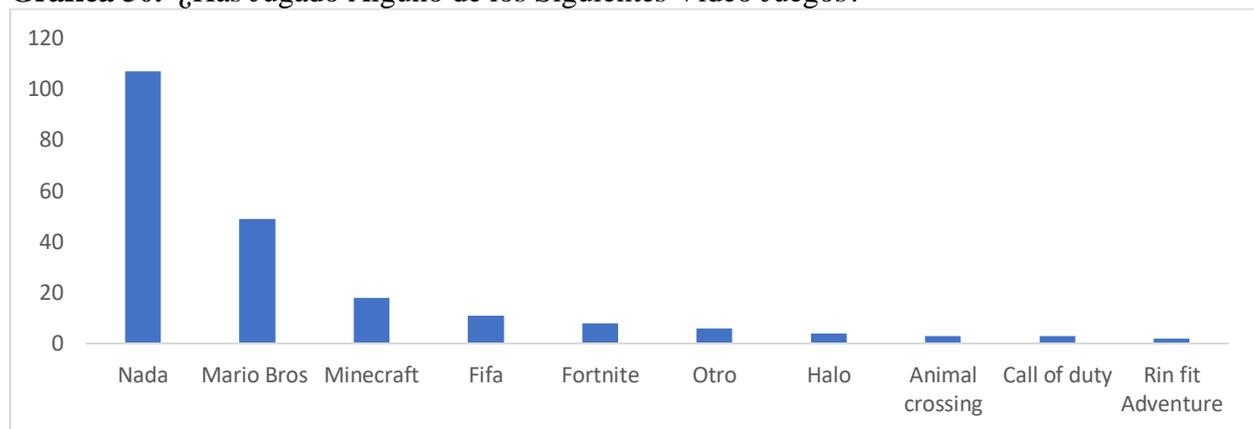
n=21

En el siguiente cuadro 35, Cuando tienes alguna duda, ¿Dónde sueles buscar información? El

33.02% usa Google como la principal fuente de búsqueda de información al momento de tener una duda, se puede apreciar que la fuente de información que suelen tener las personas al tener alguna duda, la fuente que usan con mayor frecuencia al momento de tener alguna duda es Google, por otro lado, se pudo identificar que el 0.9% de la población busca información en redes oficiales y el 0.5% respondió busca en Yahoo. De la siguiente tabla se puede inferir que las personas suelen buscar información en fuentes menos científicas y de fácil acceso.

En la gráfica 30, se puede visualizar de manera sencilla los participantes no practican alguna actividad recreativa como video juegos.

Gráfica 30. ¿Has Jugado Alguno de los Sigüentes Video Juegos?



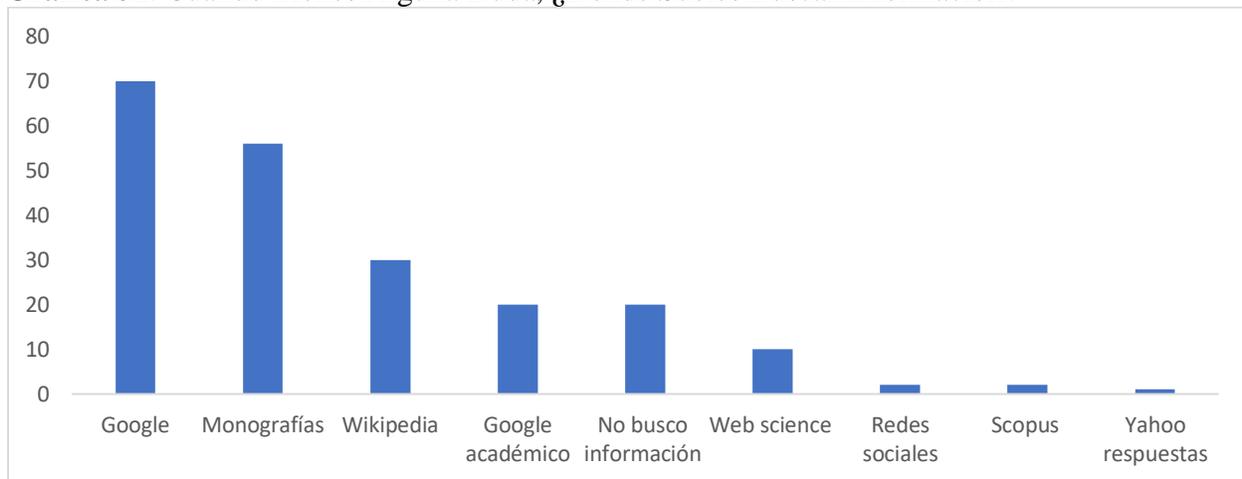
Cuadro 35. Cuando Tienes Alguna Duda, ¿Dónde Sueles Buscar Información?

Quando tienes alguna duda, ¿Dónde sueles buscar información?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Google	70	33.2
Monografías	56	26.5
Wikipedia	30	14.2
Google académico	20	9.5
No busco información	20	9.5
Web science	10	4.7
Redes sociales	2	0.9
Scopus	2	0.9
Yahoo respuestas	1	0.5

n=211

En la gráfica 31, las respuestas de la pregunta cuando tienes alguna duda, ¿Dónde sueles buscar información? Las fuentes de información más requeridas por los participantes fueron google, monografías, wikipedia, seguido de fuentes científicas como Google académico, web science entre otras.

Gráfica 31. Cuando Tienes Alguna Duda, ¿Dónde Sueles Buscar Información?



En el cuadro 36, Cuándo compras algo, ¿Cómo te sientes? El 65.9% de las personas se sienten feliz al momento de comprar algún producto debido a que es lo que quería y el 0.5% de la población menciona no tener ningún tipo de emoción al momento de hacer una compra.

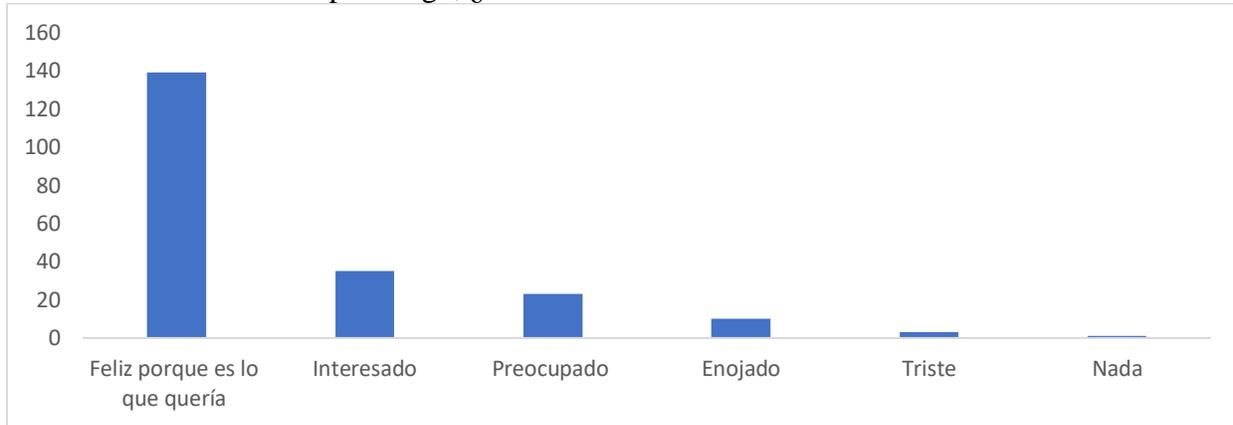
Cuadro 36. Cuándo Compras Algo, ¿Cómo te Sientes?

¿Cuándo compras algo, ¿Cómo te sientes?	Frecuencia	Porcentaje (%)
Feliz porque es lo quería	139	65.9
Interesado, me interesa lo que compre y como puedo conseguir más dinero	35	16.6
Preocupado, porque no tenía opción y no se cuando vuelva tener dinero	23	10.9
Enojado, porque pienso que hubiera ahorrado mi dinero en vez de gastarlo	10	4.7
Triste porque gaste mi dinero	3	1.4
Nada	1	0.5

n=211

En la gráfica 32, Cuando compras algo, ¿Cómo te sientes? Se puede identificar la mayor emoción experimentada es la felicidad, seguido de interesado y preocupado, por último, son pocas las personas que no experimentan nada.

Gráfica 32. Cuando Compras Algo, ¿Cómo te Sientes?



7.5. Grado de Socialización Económica-Financiera en la Población Adultos

En el mismo sentido, en esta sección se pretende explicar que el grupo alto en bienestar subjetivo posee mayor conocimiento financiero con el respecto al grupo bajo, así como la existencia de una relación positiva baja entre el bienestar y socialización financiera. Por lo tanto, para la comprobación de la hipótesis se realizaron algunas pruebas, comenzando por la obtención de los niveles o rangos del grado de socialización, se efectuó una sumatoria o compute con el total de los reactivos de la escala. Donde, la variable total resulto con un valor de media de 147.21 y una Ds 14.16.

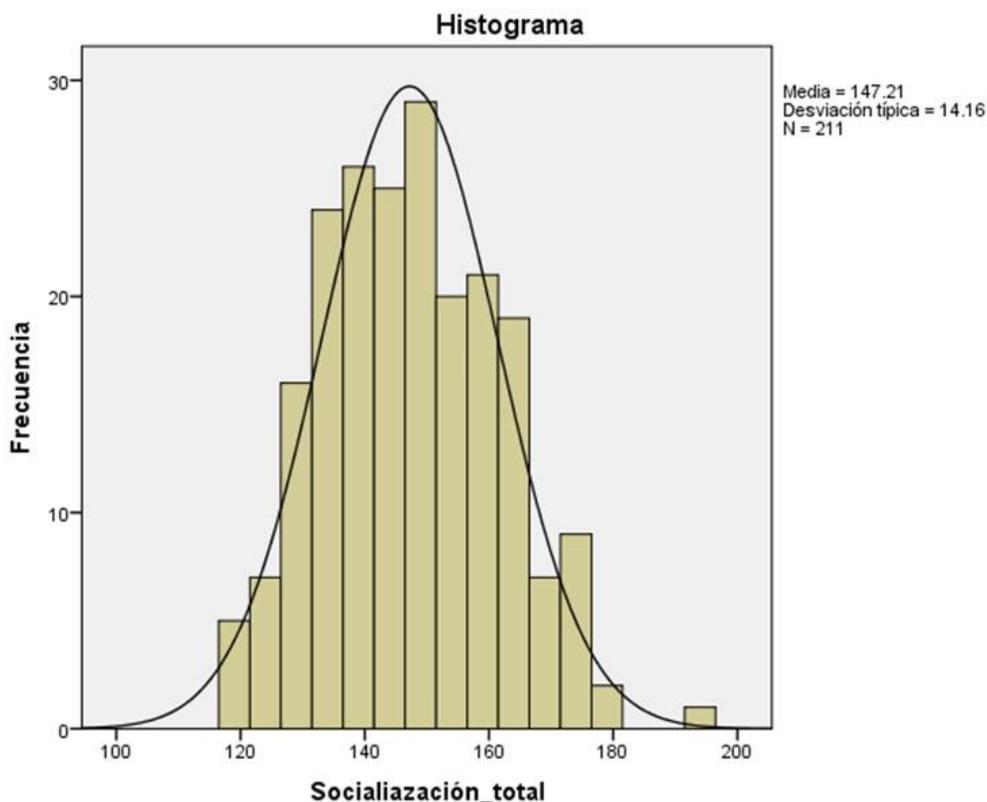


Figura 5. Representación Normal de la Socialización Económica-Financiera en Población Adulta.

Se efectuó un análisis descriptivo para identificar los estadígrafos de media y desviación estándar. Enseguida, se codifico a dos grupos (bajo y alto). Enseguida, se muestran en la tabla, sus valores. Además, se muestran los rangos, frecuencia y porcentaje para cada uno de los grupos o niveles de socialización económica financiera en la población de adultos. Donde, 110 (52.1%) son de grupo bajo y 101 (47.9%) grupo alto.

Cuadro 37. Grado de Socialización de la Población Adulta.

GRADO DE SOCIALIZACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	RANGO DE RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bajo	119.00-147.21	110	52.1
Alto	>147.22	101	47.9

7.6. Descripción del Bienestar Subjetivo en la Población Adulta

En el siguiente apartado, aparecen las tablas con los valores de media, ds, frecuencias y porcentaje de los ítems, para la escala de bienestar subjetivo por factor (Ej. familia, social, amigos, personal, religión, gobierno y económico).

En el cuadro 38, se representa el factor familia el cual está conformado por cinco ítems. En dicha tabla se puede observar que la mayoría de las personas se encuentran en un estado de muy alto de satisfacción o satisfactorio en el factor familiar, los ítems conformados fueron la confianza que tu familia te tiene 48%, la manera en que tu familia toma decisiones 38%. La franqueza de la comunicación entre los miembros de la familia 33%, El afecto que recibes de tu familia 50% por último, la manera en la que te comunicas con los demás destaca el 40% de la población se encuentra satisfecho

Cuadro 38. Estadística Descriptiva del Factor. Familia

Número de reactivos	Factor familia	Frecuencia					Porcentaje (%)				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
2	La franqueza de la comunicación entre los miembros de la familia	5	14	30	78	84	2	7	14	33	40
7	La manera en la que te comunicas con los demás	3	12	34	83	79	1	6	16	40	37
8	La manera en que tu familia toma decisiones	7	13	42	70	79	3	6	20	33	38
20	La franqueza de la comunicación entre los miembros de la familia	7	10	27	70	97	3	5	13	33	46
42	El afecto que recibes de tu familia	9	7	28	60	107	5	4	14	37	40
47	El afecto que le das a tu familia	14	12	27	53	105	7	5	13	25	50
49	La confianza que tu familia te tiene	5	7	32	66	101	2	3	15	32	48

Nota: Nada satisfecho= 1, Poco satisfecho= 2, Ocasionalmente satisfecho=3, Satisfecho=4, Muy satisfecho= 5.

En el siguiente cuadro 39, se puede apreciar el factor social, el cual está conformado por 8

enunciados, en el cual se aprecia los ítems de la calidad con la fuiste educado 43%, la educación que te ha dado tu familia 51%, el nivel económico de tu familia 26%, los conocimientos que te dieron en la escuela 32%, tu nivel educativo 39%, los alimentos que puedes adquirir 43% y la ayuda económica que recibes de la familia 43%. En el factor social se puede decir que las personas se encuentran con un alto nivel de satisfacción.

Cuadro 39. Estadística Descriptiva del Factor. Social

Número de reactivos	Factor Social	Frecuencia					Porcentaje (%)				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
21	Los alimentos que puedes adquirir	15	4	38	63	91	7	2	18	30	43
23	Tu nivel educativo	8	12	32	76	83	4	6	15	36	39
27	La ropa que puedes comprar	5	12	40	67	87	2	6	19	32	42
34	La educación que te ha dado tu familia	7	10	24	62	108	3	5	11	29	52
40	La ayuda económica que recibes de tu familia	12	13	26	69	91	6	6	12	33	43
41	La calidad con la que fuiste educado	15	4	38	63	91	7	2	18	30	43
44	Los conocimientos que te dieron en la escuela	12	18	40	73	68	6	8	19	35	32
45	El nivel económico de tu familia	25	19	53	60	54	12	9	25	28	26

Nota: Nada satisfecho= 1, Poco satisfecho= 2, Ocasionalmente satisfecho=3, Satisfecho=4, Muy satisfecho= 5.

En el factor amigos está conformado por seis enunciados en los cuales sobre sale un alto nivel de satisfacción predominando a nivel individual lo respetuoso que eres con tus amigos representado en un 40%, seguido de los enunciados de la lealtad de tus amigos 39%, El respeto que le brindas a tus amigos 34%, el afecto que tus amigos te dan 39%, el apoyo que recibes de tus amigos 42%, en cuanto al ítem el respeto que recibes de tus amigos se representa con el 49%, refiriendo la cantidad de personas que están muy satisfechas y el 34% está muy satisfecho con la ayuda que le brinda a sus amigos.

Cuadro 40. Estadística Descriptiva del Factor. Amigos

Número de reactivos	Factor Amigos	Frecuencia					Porcentaje (%)				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
9	Lo respetuoso que eres con tus amigos	12	10	35	71	83	6	5	17	34	40
15	El respeto que recibes de tus amigos	8	2	29	68	104	4	1	14	32	49
19	El apoyo que recibes de tus amigos	11	14	31	66	89	5	7	15	31	42
26	El afecto que tus amigos te dan	8	6	38	78	81	4	3	17	37	39
35	El apoyo que le das a tus amigos	5	21	35	64	84	3	10	16	30	41
38	La ayuda que le brindas a tus amigos	20	23	45	52	71	10	11	20	25	34
43	La lealtad de tus amigos	12	10	35	71	83	6	5	16	34	39

Nota: Nada satisfecho= 1, Poco satisfecho= 2, Ocasionalmente satisfecho=3, Satisfecho=4, Muy satisfecho= 5.

En el cuadro 41, se puede ver el factor personal constituido por seis ítems en los cuales se puede ver de manera general un predominio en un alto nivel satisfactorio. Los aspectos considerados en el factor se consideró tu vida en general 46%, tu apariencia física 32%, las actividades que realizas en tu vida cotidiana 44%, tu salud 37%, las metas que has logrado realizar 37%, la educación que te ha dado tu familia 51%.

Cuadro 41. Estadística Descriptiva del Factor. Personal

Número de reactivos	Factor Personal	Frecuencia					Porcentaje (%)				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
14	Tu vida en general?	96	79	22	7	7	46	37	11	3	3
10	Tu apariencia física?	68	72	47	14	10	32	34	22	7	5
1	¿Las actividades que realizas en tu vida cotidiana?	92	86	21	10	2	32	34	22	7	5
4	Tu nivel de felicidad?	87	72	33	11	8	41	34	16	5	4
12	Tu salud?	79	74	37	17	4	37	35	18	8	2
29	¿Las metas que has logrado realizar?	79	81	36	7	8	37	38	17	3	4
34	¿La educación que te ha dado tu familia?	108	62	24	10	7	52	29	11	5	3

Nota: Nada satisfecho= 1, Poco satisfecho= 2, Ocasionalmente satisfecho=3, Satisfecho=4, Muy satisfecho= 5.

En el cuadro 42, se puede ver el factor personal constituido por seis ítems en los cuales se puede

ver de manera general un predominio en un alto nivel satisfactorio. Los ítems considerados en el factor son la forma en que prácticas tu religión 33%, tu religión 38%, la manera en que tu familia participas en las actividades religiosas 30% y el efecto que ha tenido la religión en tu familia 47%.

Cuadro 42. Estadística Descriptiva del Factor. Religión

Número de reactivos	Factor Religión	Frecuencia					Porcentaje (%)				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
5	5. La manera en que tu familia participas en las actividades religiosas	18	22	58	49	64	9	10	28	23	30
17	17. La forma en que prácticas tu religión	20	17	39	66	69	9	8	19	31	33
31	31. El efecto que tu religión ha tenido en tu vida	9	10	34	59	99	4	5	16	28	47
48	48. Tu religión	19	9	30	72	81	9	4	15	34	38

Nota: Nada satisfecho= 1, Poco satisfecho= 2, Ocasionalmente satisfecho=3, Satisfecho=4, Muy satisfecho= 5.

En el cuadro 43, se puede ver el factor personal constituido por seis ítems en los cuales se puede ver de manera general un predominio en un alto nivel satisfactorio. Los enunciados considerados en el factor son el nivel de tu vida de tu país 42%, nuestro gobierno 28%, el nivel de desarrollo de nuestro país es de 19% y el enunciado de nuestro país México 19%.

Cuadro 43. Estadística Descriptiva del Factor. Gobierno

Número de reactivos	Factor Gobierno	Frecuencia					Porcentaje (%)				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
11	El nivel de vida de tu país	30	38	54	48	41	14	18	26	23	19
18	Nuestro gobierno	33	33	65	39	41	16	16	31	18	19
19	Nuestro país	11	14	31	66	89	5	7	15	31	42
39	El nivel de vida de tu país	31	30	48	43	59	15	14	23	20	28

Nota: Nada satisfecho= 1, Poco satisfecho= 2, Ocasionalmente satisfecho=3, Satisfecho=4, Muy satisfecho= 5.

En el cuadro 44, se puede ver el factor personal constituido por seis ítems en los cuales se puede ver de manera general un predominio en un alto nivel satisfactorio. Los ítems considerados en el factor son el dinero con el que cuentas 43%, el apoyo económico que le das a tu familia 43% y lo independiente que eres económicamente 32%.

Cuadro 44. Estadística Descriptiva del Factor. Económico

Número de reactivos	Factor Economía	Frecuencia					Porcentaje (%)				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
36	Lo independiente que eres económicamente	8	23	38	74	68	4	11	18	35	32
37	El dinero con el que cuentas	12	11	31	78	79	6	5	15	37	43
40	El apoyo económico que le das a tu familia	12	13	26	69	91	6	6	12	33	43

Nota: Nada satisfecho= 1, Poco satisfecho= 2, Ocasionalmente satisfecho=3, Satisfecho=4, Muy satisfecho= 5.

En el cuadro 45, se presentan los valores totales en los factores de bienestar subjetivo, los cuales están conformados por familia, social, amigos, personal, religioso, gobierno y económico, en lo que se puede identificar la suma, media total y la desviación estándar.

Cuadro 45. Sumatoria en los Factores de Bienestar Subjetivo

Factor	Suma	Media total	Desviación estándar
Familiar (8)	6074	28.78	5.21
Social (7)	6678	31.64	6.60
Amigos (7)	5937	28.13	5.68
Personal (7)	5155	24.43	4.42
Religión (4)	3214	15.23	3.89
Gobierno (4)	2863	13.56	3.80
Económico (3)	2458	11.77	2.75

7.7. Grado de Bienestar Subjetivo en la Población de Adultos

En la figura 8, se muestra el histograma con la variable bienestar subjetivo total. Siendo, un valor

de media 102.28 y una Ds=35.60.

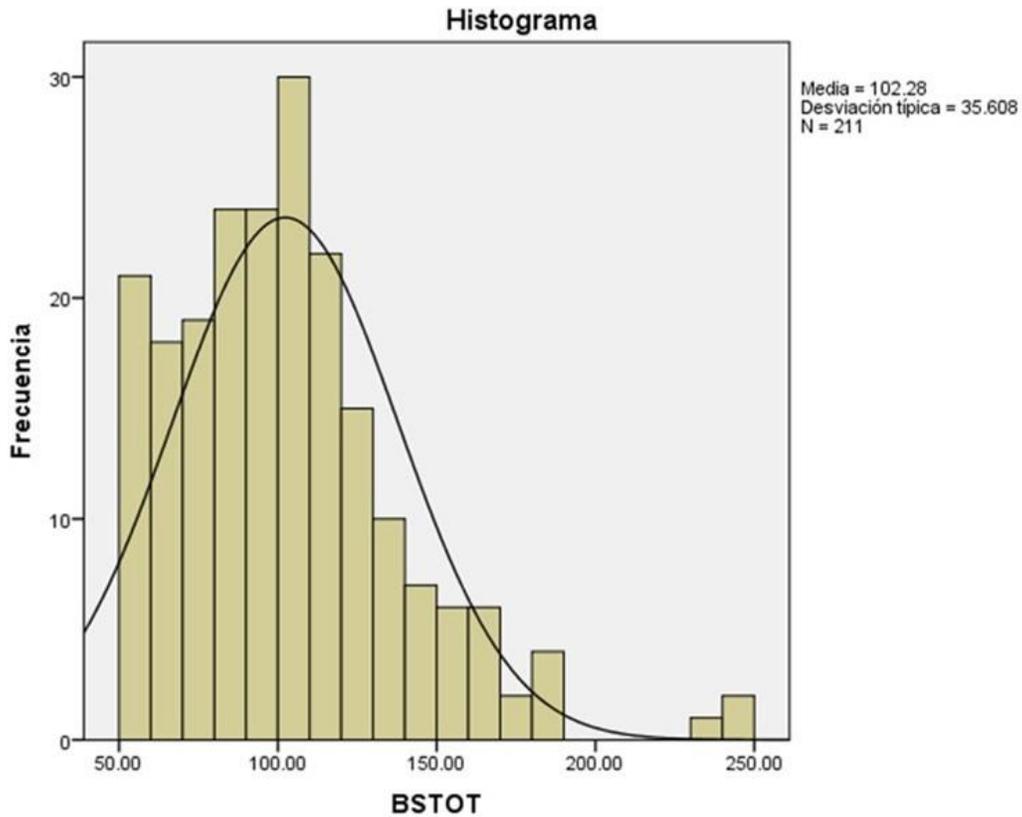


Figura 8. Representación Normal de Bienestar Subjetivo en Población Adulta. Enseguida, se formaron dos grupos por grado de bienestar subjetivo. Siendo el grupo bajo por abajo del valor de media y grupo alto, por arriba del valor de media.

Cuadro 46. Grado de Bienestar Subjetivo en la Población Adulta.

GRADO DE BIENESTAR SUBJETIVO	RANGO DE RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bajo	50 -102.28	120	56.9
Alto	>102.29	91	43.1

6.8 Diferencias en Socialización Económica-Financiera y Bienestar Subjetivo por Variables Atributivas

Una vez obtenidos los análisis descriptivos y sumatorias, se continuo con análisis de varianza y/o prueba t para muestras independientes con el propósito de establecer diferencias estadísticamente con respecto algunas variables atributivas de los participantes.

El cuadro 47, muestra los diferentes grupos de bienestar subjetivo y los factores de socialización económica-financiera, donde el grupo alto, expreso poseer mayor conocimiento relacionado con el tema de intereses, ahorro, ¿Sabes que es un banco? ¿Qué hace un banco? ¿Sabes de los beneficios que te ofrece el banco? Cuando compras algo, ¿Cómo te sientes? y te gustaría en la escuela te enseñaran a usar el dinero de forma correcta?

En otras palabras, se puede decir que las personas altas en bienestar subjetivo poseen un mayor conocimiento, ahorro, creencias, agente socializador y prácticas que define a la socialización económica-financiera.

Cuadro 47. Nivel de Bienestar Subjetivo por Socialización Económica-Financiera.

SEF	BS bajo (n=120)		BS alto (n=91)		T	p	Levene	f
	Media	Ds	Media	Ds				
Hábitos financieros	47.38	3.13	47.72	3.24	.48	.48	.48	0.10
Conocimientos financieros	9.22	1.90	10.25	3.29	15.58	.00	.00	
Organización del dinero	11.57	2.25	11.85	2.12	.71	.39	.39	
Creencias hacia el dinero	12.06	4.04	12.79	3.79	.82	.36	.409	
Agentes socializadores	19.17	5.19	18.04	5.62	.68	.40	.979	
Conducta monetaria	27.39	4.59	28.46	4.50	.00	.97	.892	

Nota. N margitud del efecto. f= al tamaño del efecto

Referente a la variable sexo no se muestran diferencias. No obstante, el grupo de mujeres resulto con valores de media mayores en ahorro, creencias y prácticas.

En bienestar subjetivo, resulto un solo efecto en el factor Religión ($t(1, 211) = 6.14, p < .01$). En todos los casos las mujeres, obtuvieron medias más mayores. En cuanto al tamaño del efecto (f), se encuentra en un rango bajo para ambos grupos (Cárdenas y Arancibia, 2014), donde los niveles socialización economía-financiera tienen un impacto no significativo en la relación de ambos factores.

Cuadro 48. Diferencias y Valores de Media para Socialización Económica-Financiera por Sexo

DIMENSION	hombres		Mujeres		t	p	f
	media	ds	media	Ds			
SEF							
Hábitos financieros	47.87	3.4	47.17	2.8	1.06	.30	.10
Conocimientos financieros	9.81	2.8	9.51	2.4	.606	.43	
Organización del dinero	11.62	2.05	11.76	2.3	1.02	.31	
Creencias hacia el dinero	12.33	3.9	12.42	3.9	.001	.97	
Agentes socializadores	18.75	5.5	18.61	5.2	1.03	.31	
Conducta monetaria	27.67	5.5	28.03	5.2	.012	.91	
BS							
Familiar	28.11	5.3	29.48	5.2	.42	.51	.10
Social	30.42	6.5	32.91	6.6	.76	.38	
Amigos	27.42	5.4	28.86	5.6	.11	.73	
Personal	24.28	4.3	24.58	4.4	.00	.94	
Religión	14.57	4.2	15.90	3.8	6.14	.01	
Gobierno	13.30	3.8	13.83	3.8	.10	.74	
Economía	11.27	2.8	12.29	2.7	2.26	.13	

Hombres= 107, Mujeres= 104; * $p < .000$, .05

En cuanto al grupo de edad se observan diferencias en tres de los factores. Siendo, conocimiento ($F(3, 211) = 2.93, P < .03$), en cuyo caso el grupo que marca la diferencia es el grupo de jóvenes (media = 9.97) respecto al grupo de jóvenes adultos (media = 9.92); en el factor creencias ($F(3, 211) = 24.10, p < .00$), donde la prueba post hoc de Schéffe indica que ésta se debe al contraste del grupo 1 y 4; en el factor agentes económicos ($F(3, 211) = 19.62, p < .000$), donde el grupo 4 establece la diferencia (media= 22.86) respecto al grupo de jóvenes (media=12.79).

En cuanto al tamaño del efecto (f), se encuentra en un rango bajo para ambos grupos (Cárdenas y Arancibia, 2014), donde los niveles del bienestar subjetivo y socialización economía-financiera

tienen un impacto no significativo en la relación de ambos factores.

Cuadro 49. Diferencias y Valores de Media para SEF y BS por Grupo Edad

DIMENSIÓN	MEDIAS				F	P
	Gpo. 1 (n=49)	Gpo. 2 (n=77)	Gpo. 3 (n=33)	Gpo. 4 (n=52)		
SEF						
Hábitos financieros	47.16	47.11	47.81	48.32	1.87	.13
Conocimientos financieros	9.97	9.92	8.90	9.48	2.93	.03
Organización del dinero	12.10	11.64	10.75	11.98	2.21	.08
Creencias hacia el dinero	12.79	12.05	11.18	13.23	24.10	.00
Agentes socializadores	15.02	18.18	18.72	22.86	19.62	.00
Conducta monetaria	31.40	27.49	24.81	26.96	1.327	.26
BS						
Familiar	27.73	28.70	29.96	29.15	1.32	.267
Social	31.67	31.77	31.96	31.23	.104	.958
Amigos	27.65	28.28	28.90	27.88	.370	.775
Personal	23.12	24.46	25.24	25.09	2.22	.086
Religión	15.10	15.25	15.30	15.26	.024	.995
Gobierno	13.06	13.72	13.81	13.65	.388	.762
Economía	11.87	11.54	12.36	11.65	.732	.534

Gpo. 1 (18 a 29); Gpo. 2 (30 a 40 años); Gpo. 3 (41 a 50 años) y Gpo. 4 (>51).

p<.000, .05

Con relación a la escolaridad, se identificaron cuatro efectos principales, en los factores planeación ($F(3, 211) = 5.33, p < .001$), donde el grupo con educación básica establece la diferencia con un valor de media = 49.00 con respecto, al grupo de preparatoria con una media = 47.71; en el factor creencias en donde el grupo de educación básica con un valor de media=13.64 en comparación del grupo 4, con posgrado con un una media= 12.75 y en agente socializador ($F(3, 211) = 17.35, p < .00$), marcando la diferencia el grupo de educación básica con una media = 23.30.

En bienestar subjetivo, únicamente un solo efecto principal en el factor de social ($F(3, 211) = 2.56, p < .05$), donde el grupo con estudios de posgrado con una media=33.62 en comparación con el de preparatoria con una media (30.04).

Cuadro 50. Diferencias y Valores de Media para SEF y BS por Escolaridad

DIMENSIÓN	GRUPOS DE ESCOLARIDAD				F	P
	1 (42)	2 (49)	3 (72)	4 (48)		
Hábitos financieros	49.00	47.71	46.62	47.42	5.331	.001
Conocimientos financieros	9.76	9.67	9.54	9.77	.096	.962
Organización del dinero	12.00	11.73	11.27	12.028	1.499	.216
Creencias hacia el dinero	13.64	12.38	11.38	12.75	3.181	.025
Agentes socializadores	23.30	17.81	16.68	18.54	17.250	.000
Conducta monetaria	27.38	28.69	27.79	27.50	.797	.497
BS						
Familiar	29.28	27.40	28.66	29.93	2.090	.103
Social	31.07	30.04	31.76	33.62	2.569	.055
Amigos	28.04	27.42	27.51	29.87	2.071	.105
Personal	25.11	23.83	23.76	25.43	2.032	.111
Religión	15.71	14.73	15.48	14.93	.671	.570
Gobierno	13.54	13.16	13.55	14.02	.409	.747
Economía	11.78	11.30	11.69	12.37	1.254	.291

1. Educación básica (se incluye primaria y secundaria); 2. Preparatoria; 3. Universidad; 4. Posgrado

*p<.000, .05

Por último, para el reactivo “Quién es el proveedor principal de su hogar”

Cuadro 51. Diferencias y Valores de Media para SEF y BS por ¿Quién es el Proveedor Principal de su Hogar?

DIMENSIÓN	Tipo de proveedor					F	P
	1	2	3	4	5		
SEF							
	(81)	(53)	(39)	(25)	(13)		
Hábitos financieros	47.49	47.46	47.20	48.20	47.76	.402	.807
Conocimientos financieros	9.92	9.01	9.66	9.92	10.23	1.20	.310
Organización del dinero	11.90	11.32	11.25	12.20	12.30	1.546	.190
Creencias hacia el dinero	12.87	11.35	11.46	14.32	12.46	3.393	.010
Agentes socializadores	20.12	19.16	17.61	15.40	17.30	4.767	.001
Conducta monetaria	28.39	25.71	26.15	32.20	29.92	13.359	.000
BS							
Familiar	27.81	30.37	30.58	27.08	26.23	4.879	.001
Social	30.41	32.96	33.28	31.32	29.69	2.167	.074
Amigos	27.61	28.84	29.82	26.96	25.69	2.146	.076
Personal	24.00	25.54	25.51	22.48	23.07	3.266	.013
Religión	14.82	15.92	16.02	14.44	14.07	1.605	.174
Gobierno	13.19	14.33	14.23	12.56	12.69	1.665	.160
Economía	11.40	12.18	12.51	11.36	11.00	1.778	.134

1. yo; 2. mi pareja; 3. Ambos; 4. Padres y 5. Otro (hermano y/o tíos). $p < .000, .05$

Para quién es el proveedor principal de su hogar, para la variable SEF, se identificaron tres efectos o diferencias estadísticamente significativas. Siendo, el factor creencias hacia el dinero ($F(4, 211) = 3.393, p < .010$), donde la diferencia, se debe al contraste del grupo “mi pareja” y “padres” con valores de media 14.32 y 11.35 respectivamente; en agentes socializadores ($F(4, 211) = 4.767, p < .001$), siendo “yo/entrevistado” (media= 20.12) vs. “padres (media= 15.40) y conducta monetaria ($F(4, 211) = 13.359, p < .000$). Aquí la diferencia, la hace el grupo “padres” (media= 32.20) y la categoría “ambos” (media=25.71).

En BS se muestran, diferencias en el factor familiar ($F(4, 211) = 4.879, p < .001$), donde, el grupo “ambos” con una 30.58 y 26.23 para hermanos/tíos. En el factor personal ($F(4, 211) = 3.266, p < .013$), la diferencia la hace el grupo “mi pareja” (media= 25.54) y “padres” 22.48). Para el resto de los factores, no se muestran diferencias.

Cuadro 51. Diferencias y Valores de Media para SEF y BS por ¿Quién es el Proveedor Principal de su Hogar?

DIMENSIÓN	Tipo de proveedor					F	P
	1 (81)	2 (53)	3 (39)	4 (25)	5 (13)		
SEF							
Hábitos financieros	47.49	47.46	47.20	48.20	47.76	.402	.807
Conocimientos financieros	9.92	9.01	9.66	9.92	10.23	1.20	.310
Organización del dinero	11.90	11.32	11.25	12.20	12.30	1.546	.190
Creencias hacia el dinero	12.87	11.35	11.46	14.32	12.46	3.393	.010
Agentes socializadores	20.12	19.16	17.61	15.40	17.30	4.767	.001
Conducta monetaria	28.39	25.71	26.15	32.20	29.92	13.359	.000
BS							
Familiar	27.81	30.37	30.58	27.08	26.23	4.879	.001
Social	30.41	32.96	33.28	31.32	29.69	2.167	.074
Amigos	27.61	28.84	29.82	26.96	25.69	2.146	.076
Personal	24.00	25.54	25.51	22.48	23.07	3.266	.013
Religión	14.82	15.92	16.02	14.44	14.07	1.605	.174
Gobierno	13.19	14.33	14.23	12.56	12.69	1.665	.160
Economía	11.40	12.18	12.51	11.36	11.00	1.778	.134

1. yo/entrevistado; 2. mi pareja; 3. Ambos; 4. Padres y 5. Otro (hermano y/o tíos).

p=<.000, .05

Por último, en la variable AGEB por número de Quintil, la cuadro 52, muestra tres efectos. Siendo en hábitos financieros, conocimientos financieros y agentes socializadores. Donde, en el primer caso el Quintil 3 resulto más alto con respecto al Quintil 1; en segundo lugar, Q5 vs Q1 y en tercer lugar Q5 y Q1.

En el caso de BS, no se muestran diferencias estadísticamente significativas en los siete factores (familiar, social amigos, personal, religión, gobierno y economía). No obstante, el Q1 resulta con valores de media ligeramente más altas.

Cuadro 52. Diferencias y valores de Media por Grupo Quintiles para SEF y BS.

DIMENSIÓN	Grupo por Quintiles por AGEB					F	P
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5		
SEF							
Hábitos financieros	46.07	47.50	48.25	48.00	47.00	3.549	.008
Conocimientos financieros	9.38	9.52	9.71	9.75	14.00	2.984	.020
Organización del dinero	12.07	11.77	11.46	11.41	12.00	.608	.657
Creencias hacia el dinero	11.42	12.37	12.53	14.00	14.50	1.445	.220
Agentes socializadores	17.83	18.71	18.33	22.25	23.75	2.611	.037
Conducta monetaria	27.38	28.05	27.96	27.08	29.25	.332	.856
BS							
Familiar	29.21	28.92	28.60	28.66	26.00	.391	.815
Social	32.69	31.77	31.43	29.16	30.50	.739	.567
Amigos	28.28	28.68	27.79	27.33	26.50	.383	.820
Personal	24.61	24.58	24.27	23.91	24.50	.104	.981
Religión	15.42	15.80	14.69	14.83	15.50	.821	.513
Gobierno	11.50	13.66	13.78	13.66	12.00	.880	.477
Economía	12.14	11.71	11.80	10.91	11.00	.562	.690

Q1= 42; Q2=69; Q3=79; Q4=11; Q5=4

p=<.000, .05

Se muestra una asociación positive y baja entre bienestar total y socialización económica-financiera.

Cuadro 53. Valores de Asociación entre Bienestar y Socialización Económica-Financiera

	Socialización económica-financiera
Bienestar total	.19**
P=.005	

8. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

En el siguiente capítulo, se presentan la explicación de los resultados, según las escalas en función de los valores descriptivos; así como, relación con la bibliografía citada. Se señalan algunas limitaciones teóricas, metodológicas y operativas. Finalmente, se enlistan recomendaciones futuras en cuanto, al tema de socialización financiera.

Un primer aspecto, para discutir será sobre la sección de la población en quintiles reconociéndola como una distribución de los quintiles en base al ingreso de las personas, destacando en el estudio empleado una concentración de población en los quintiles de escasas económicas lo cual impacta en la planificación económica-financiera en la población de estudio. En cuanto al tema de ahorro, involucrándolo el cubrir los gastos necesarios y llevar a cabo conductas como guardar dinero; sin embargo, en las preguntas posteriores destacaba una ausencia en la estimación de gastos y complicaciones para cubrir las cuentas básicas, además de no tener cuentas de inversión o de retiro sobre todo en la población de 18-30 años. En ese sentido, en una publicación realizada por LeBaron (2020) con estudiantes de 18 a 29 años egresados de universidad, donde identifica que poseen menos recursos para invertir; así mismo, menciona tener una influencia en las creencias o experiencias relacionadas con la comunicación, responsabilidades y el trabajo arduo llevadas a cabo en los hogares de los jóvenes. Al igual, autores como Cruz (2018) y Hernández-Rivera (2021) han referido persistir una ausencia de conocimiento en las cuestiones económicas-financieras por parte de las familias e instituciones afectando sobre todo la conducta de ahorro en las personas.

Hay que recordar en la literatura clásica, los trabajos de Katona (1975) y Van Raaij (2016) los cuales, ratificado en varias ocasiones, que la existencia de ahorro se relaciona con una serie de factores como es la capacidad, cantidad de ingreso, oportunidad de ahorro, disposición y motivación para llevar a cabo una compra o bien planear en el tiempo. Es decir, el ahorro no es exclusivamente una práctica que se modela por parte de las familias o instituciones educativas, sino que existen otros rasgos o recursos psicológicos involucrados como el “*self*” reconociéndolo con el locus de control y autorregulación (Palomar, Lanzagorta y Hernández, 2004). Si bien, las contribuciones por los autores, sobre las conductas de ahorro han mostrado consistencias al momento de corresponder esas conductas con grupo de referencia. No obstante, las atribuciones individuales sobre conductas de ahorro, según Katona (1975) y Van Raaij (2016) resultan

relevantes al momento de evaluar la conducta de ahorro. Al mismo tiempo, la planeación es un recurso cognitivo implícitamente considerado en la conducta de ahorro, debido a que permite cumplir con lo establecido o comprometido y considerar lo imprevisto, la anterior mencionado es un aspecto destacable al no ejercer presión, por lo tanto existe una ausencia en la acción de ahorro, lo ya descrito permite razonar en el estudio la inconsistencia en los ítems de ahorro no es meramente por las cuestiones o motivaciones personales del individuo, si no por el factor planeación considerado en la persona para llevar a cabo el cumplimiento del gasto del hogar (Yepes, 2020).

En cuanto al conocimiento económico-financiero, los resultados se explican con lo plantado por Lusardi (2014) y Ramos-Hernández (2017), los cuales exploraron la relación de contar con un conocimiento básico bancario y su utilidad para no tener deudas. En el mismo sentido, autores como Grimes, Rogers y Smith, (2010), llevaron a cabo un estudio mediante llamadas telefónicas con cerca de 1,759 personas adultas. Se les preguntaba si habían recibido algún curso formal en la escuela, sobre educación económica, observaron diferencias. Donde, los que habían recibido algún entrenamiento, poseían algún servicio bancario con respecto a los que no tuvieron experiencia. En el mismo sentido, se destaca en la literatura la existencia de otros elementos relevantes involucrados con el conocimiento económico, tal es el caso de los valores, creencias, actitudes y comportamientos financieros; así como el tipo de interacción en los distintos grupos sociales de referencia desarrollando competencias para administrar recursos económicos (Mochis, 1985; McNeal, 1987; Danes, 1994; Gudmunson, Ray y Xiao, 2016; LeBaron y Keller, 2020).

Se puede aseverar que el poseer competencias y habilidades de socialización dentro del área financiera, nace de una propuesta teórica cuyo supuesto se promueve por el contexto social inmediato; así como, las experiencias para alcanzar un grado de bienestar (Mochis, 1985; McNeal, 1987; Danes, 1994; Gudmunson, Ray y Xiao, 2016).

La autora LeBaron y Keller (2020) refieren una relación entre la socialización financiera y el futuro, bienestar relacional, mental; así como, el físico de la persona. De tal forma, en la literatura revisada, se puede evidenciar la influencia de los factores que definen a la socialización financiera con el bienestar subjetivo. No obstante, se reconocen que son procesos distintos, ambos se van construyendo a lo largo del desarrollo.

Un aspecto importante es distinguir las diferencias existentes entre los conceptos socialización financiera y educación financiera. Donde, en el primer caso sucede en casa en interacción con los padres o cuidadores principales y el segundo, involucra a la escuela como espacio de aprendizaje

formal. Por ejemplo, Cruz (2017) y Furman (2017), insisten en el papel que poseen las instituciones educativas y la importancia del rol familiar, para que las personas desarrollen habilidades financieras y las pongan en práctica en su vida en particular.

En un estudio clásico, Danes (1994) desarrollo un estudio con 182 familias, donde los la edad y contexto familiar resultaban ser predictores para poseer habilidades financieras.

En un estudio reciente, Hernández-Rivera (2020) con jóvenes universitarios, observa que poseen un nivel bajo de conocimientos financieros.

Los estudios antes enunciados, sirven de base para resaltar el papel que juegan los padres para que los hijos cuenten con un conocimiento sobre economía y finanzas; sin embargo, son prácticas que no se llevan a cabo por el tiempo y dejan esas enseñanzas por autoaprendizaje, es decir, conforme la persona se exponga a situaciones económicas-financieras y obtenga dinero es como adquirirán conocimiento además de reconocer la importancia.

Del mismo modo en los estudios referidos por LeBaron (2021) sugiere que los padres llevan a sus hijos de compras al super, les hablan de la importancia del dinero y cuánto cuesta ganarlo como prácticas socializadoras por parte de los padres. En el estudio realizado, de igual manera, se identificaron a los padres transmitir creencias sobre el valor del dinero y su trabajo para conseguirlo. Desde la psicología del mexicano, el profesor Diaz-Gerrero (1995), refería la persona mexicana relacionar el trabajo con un mayor grado de bienestar, por lo cual se pudo observar en ese tipo de creencia es persistente en las personas.

En el mismo sentido, Furman (2017) identifico otros agentes relevantes para el desarrollo de la socialización financiera, tal es el caso de las redes sociales, video juegos, e incluso la interacción y comunicación que hay en las parejas, destacando la figura femenina como el principal agente que fomenta e imparte comunicación sobre aspectos financieros (Hill, 2018, Nanda, 202; Bandelj, Lanuza y Kim; 2021; Mir, 2021). Los estudios realizados por los autores ya mencionados fueron semejantes con los resultados, no obstante, destaca la madre como la primera agente debido a las conversaciones financieras, por otro lado, se identificó el agente socializador varía según la edad y contexto de las personas, ya que en las parejas casadas es la pareja con quien suele conversar esas cuestiones.

Las contribuciones de los autores y los hallazgos en la cuestión de socialización financiera, han permitido destacar el papel fundamental de las personas cercanas al momento de buscar información de esa índole. Además, en la segunda sección de la encuesta, aborda el tema de

satisfacción con la vida como el componente cognitivo del bienestar subjetivo. El trabajo de Vera y Laborín (2007) con población de Hermosillo en Sonora, coincide con nuestro resultado, ya que ambos coinciden que el factor familiar es el que mayormente explican los pensamientos de bienestar en los participantes. Por lo cual, es básico conversar temas financieros con los hijos/hijas y no considerarlo un tema prohibido o considerarlo que la escuela será la responsable de enseñarles. Por lo que la situación presente del individuo se relaciona en la manera de transmisión de información, las prácticas realizadas, las creencias propias de la persona y el grupo de referencia, llevando una serie de conductas, atribuciones psicológicas desarrollados por el contexto en el que se desenvuelve y otros aspectos como la planeación impacta a corto, mediano y largo plazo en la calidad de vida personal (Shalock, 1995; Bocheliuk, 2018; Simonova, 2020).

En cuanto al análisis de las variables atributivas, se pudo identificar que el sexo femenino ha destacado en los resultados con los valores de media mayores en ahorro, creencias y prácticas, pues en ese sentido se puede decir según el autor Bocheliuk (2018) refiere las mujeres han sido las principales administradoras en los hogares, pero al mismo tiempo han sido los individuos con menor información económica-financiera debido a la creencia social generalizando al sexo masculino es el principal proveedor.

En cuanto a la edad, se destaca en la literatura por LeBaron (2019; 2020), al señalar al grupo de adultos emergentes de 18 a 29 años, son las personas con menores conocimientos financieros pero los que realizan mayores prácticas, en el estudio desarrollado que las personas hermosillenses de 18 a 19 años son las personas con deficiencias respecto a los conocimientos financieros, creencias hacia el dinero y los agentes socializadores, indicando una ausencia de transmisión de conocimiento creencias y prácticas pero son distintas a los del grupo de mayor edad.

Con respecto a la escolaridad de los participantes, se evidencio que aquellos, con educación básica, mostraron diferencias en los hábitos financieros, creencias hacia el dinero y los agentes socializadores. Lo anterior, coincide con los autores Danes (1994), Furman (2017), Cruz (2018) y LeBaron (2020), en todos los casos, explican que la ausencia en la transmisión de conocimiento por parte de algún familiar, amigo, o par en los temas económicos-financieros. En cuanto a la educación superior resalto a la dimensión de hábitos financieros de manera negativa ese dato es en relación a lo identificado en la literatura (Hernández-Rivera, 2020).

Por otro lado, las dimensiones evaluadas en la socialización económica financiera, están relacionadas con el factor social del bienestar subjetivo, con lo cual, supone a la socialización como

un sistema de recompensa natural en la persona. Por otro lado, se destaca, a los padres como responsables económicas en primera instancia, seguido de la pareja y otras personas como los tíos o hermanos.

Dado a lo anterior, es relevante mencionar en la población sonoreense se relacionó las personas con alto nivel escolaridad tienen mejores hábitos, conocimiento y conductas en las cuestiones económicas financieras, autores como Hernández-Rivera (2020), dice que un grado académico mayor, su nivel de conocimiento es más preciso. Al igual, se identificó menor socialización y creencias hacia el dinero. En cuanto al grado bienestar subjetivo varía según sea los valores y percepciones del individuo del tal modo provoca una modificación en las decisiones sobre todo las relacionadas al sistema económico-financiera así lo destacan Rodríguez (2020) y Yáber (2020). Lo expuesto por los autores enfatiza las personas desde la economía son agentes económicos, que por naturaleza están involucrados en un contexto en el cual demandan procesos cognitivos conductuales, permitiendo considerar la socialización económico financiero como un tema relevante ya que incluye a todas las etapas de la persona.

9. CONCLUSIONES

A manera de conclusión, se puede decir según los datos resultantes del estudio no son distintos a los encontrados en la literatura. En la población sonorenses se ha identificado una ausencia de conocimientos en aspectos financieros, además en la parte de creencias se ha observado una consistencia en la idea de que las personas para tener dinero deben de trabajar bastante, también se mencionaba el estudio es lo único que puede darte dinero, reconocen la importancia de ahorrar considerándolo usarlo en caso de una urgencia, pero, no se ha mencionado por parte de la población estudio como usar los recursos financieros para mejoría de su patrimonio. Es decir, las ideas en relación al recurso monetario han sido conceptualizadas de maneras negativas descartando el trabajo constante y difícil así mismo lo complicado que resulta tener un buen empleo, se puede considerar la población ve el dinero nunca es fácil. Además de la idea que entre mayor educación mayor cantidad de dinero. Las creencias han sido relevantes a lo largo de la historia de la humanidad porque es como inicia el constructo cognitivo y emisión de conductas por parte del individuo.

En cuanto a las prácticas se puede decir los padres reconocen la importancia, pero dejan esas actividades a otras personas debido a las diversas actividades realizadas en el día, en ese mismo sentido la planeación ha sido una conducta inconstante por parte de las personas sobre todo en las de menor edad. Los gastos más frecuentes por lo menos en la población de Hermosillo son en alcohol, cigarro, mascotas, cenas y los que no están planeados, en si la población reconoce y dice llevar a cabo el ahorro, pero han tenido complicaciones para pagar los servicios básicos.

En cuanto al manejo de dinero es un tema relevante, pero se ha visto permeado o interrumpido por las creencias, conductas y conocimientos de las personas, ocasionando en las personas una serie de decisiones o acciones perjudiciales para sí mismo y el contexto. El avance social y tecnológico es relevante para la sociedad y poder considerar la importancia que juega en la sociedad la tecnología, aplicaciones y redes, porque de ahí deriva si la información es de una fuente confiable.

Por lo que, el recurso monetario es reconocido como un recurso facilitador para la obtención de materiales o experiencias, pero al relacionarlo con el nivel de bienestar por lo menos en el bienestar subjetivo las relaciones interpersonales son relevantes.

Las cuestiones económicas financieras relacionados con el bienestar subjetivo de la persona

involucra algunos temas, algunas pseudociencias, herramientas, ante cada decisión tomada hay una evaluación racionalizada o no, en el cual se considera los recursos que pierdes y los que ganas, generando en la mayoría de la población un beneficio, según las experiencias y recursos cognitivos permitan considerar para tomar la decisión.

En el mismo sentido, cabe destacar los estudios realizados han permitido contestar la pregunta de investigación, identificando el conocimientos, creencias y agentes socializadores han sido las dimensiones mayores relacionadas al bienestar subjetivo de la persona. Además, se destaca que entre menor conocimiento financieros mayor bienestar y las prácticas están relacionadas con prácticas de crianza, cuando se consideran a los padres, pero el tipo de relación cuando el agente socializador es la pareja.

10. ALCANCES Y LIMITACIONES

Con la intención de continuar con la ampliación en el tema de socialización financiera con personas adultas, se recomienda:

- a) Se sugiere ampliar el concepto de socialización financiera al de socialización económica-financiera.
- b) Para futuras investigaciones, se invita a realizar estudios con mayor población y diversidad de edad, así mismo involucrar a familias e instituciones sobre todo las educativas. Las limitaciones del estudio realizado se han visto influenciadas de manera negativa por la situación de pandemia. A demás se les hace la invitación a futuras investigaciones el involucrar el término económico- financiero cuya finalidad es dar entender que la socialización es un proceso bastante amplio en el cual se relaciona los aspectos económicos desprendiéndose los aspectos financieros, además relacionar el termino socialización como una hibridación de algunas pseudociencias.
- c) Es relevante mencionar la función que tienen las redes sociales en la enseñanza de las personas sobre todo en la información económica-financiera que adquieren las personas en distintas áreas. Se observó algunas cuestiones de género relevantes a considerar en el desarrollo de las actividades económicas-financieras, así como en bienestar de las personas, pero ya que el estudio no fue tenía como consideración perspectiva de género se hace la invitación de considerarlo en futuras investigaciones.
- d) Abordar el estudio de la socialización económica financiera, con un enfoque positivo donde únicamente se evalúen aspectos positivos y dejar fuera, aspectos negativos de su vida como lo son los factores psicosociales de escasez.
- e) Ampliar la evaluación de la socialización financiera con muestras más amplias, sin el afán de remover los indicadores objetivos actuales, buscando integrar aspectos subjetivos a las políticas públicas para la mejora las competencias y habilidades.
- f) La población evaluada no es representativa del total de estudiantes adolescentes a nivel estatal y por municipios. Se recomienda ampliar las muestras para obtener mejores modelos explicativos de una realidad social tan compleja.
- g) Dar seguimiento a la población evaluada en estudios longitudinales para observar y comprobar el comportamiento en términos estadísticos de la socialización financiera.

11. REFERENCIAS

- Aguilar, Carvajal y Serrano. (2019). Programas de educación financiera implementados en América Latina. *Revista de investigación, Formación y Desarrollo: Generando, Productividad institucional*. DOI: 10.34070/rif.v7i1
- Amar Amar, J., Abello Llanos, R., Llanos, M. & Gómez, B. (2005). Estrategias y prácticas socializadoras y de alfabetización económica en familias de una ciudad multifinanciera de la región caribe colombiana. *Psicología desde el Caribe*, núm. 16, pp. 29-63. Recuperado de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/psicologia/article/view/1907>
- Almagro-Lonminchar (2020). Economía financiera en el contexto escolar en España: Marcando ideológicamente la educación. *Revista Chakiñan de Ciencias Sociales y Humanidades*, núm. 11, pp. 31-42
- Asarta C. J., y Butters R. B. (2015) Economic education. *International encyclopedia of the social and behavioral science*, 21- 25. Doi:10.1016/B978-0-08-097086-8.71060-9
- Ajzen I, (2020). The theory of planned behavior: Frequently asked questions. *Human Behavior and Emerging Technologies*, 2 (4). 314-324. DOI: 10.1080/08870446.2011.613995
- Ammer R. y Khan R. (2020). Financial socialization, financial literacy and financial behavior of adults in New Zelanda. *Journal of financial counseling and planning*. DOI:10.1891/["DOI"].31.1.1
- Alejo A. Rojas A. y Pérez (2008). Psicología y asuntos económicos: una aproximación al estado del arte. *International journal of psychological research*. <https://doi.org/10.21500/20112084.965>
- Aguilar M. Carvajal R. y Serrano M. (2019). Programas de educación financiera implementados en América Latina. *Revista de investigación, formación y desarrollo: Generando Productividad Institucional*. DOI: <https://doi.org/10.34070/rif.v7i1>
- Bedoya C. (2011.) Amartya Sen y el desarrollo humano. *Universidad tecnológica de Pereira*.
- Bocheliuk V. 2018. Economics socialization as a new paradigm social development. *Baltic Journal of economic Studies*.
DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-3-28-32>
- Brown, J. R., Ivković, Z., Smith, P. A., and Weisbenner, S. (2008), "Neighbours matter: Causal community effects and stock market participation". *The Journal of Finance*, Vol. 63 No. 3, pp. 1509-1531.
- Bronfenbrenner, U. (1979) *The Ecology of Human Development: Experiments by Nature and Design* Cambridge, M. *Harvard University Press*. ISBN 0-674-22457-4 Calvario
- Cárdena y Arancibia. 2014. Potencia estadística y cálculo del tamaño del efecto en G*Power: Complementos a las pruebas de significación estadística y su aplicación en psicología. *Univesidad de Valparaíso, Chile*.

- Castañeda, R. M., & Rojas Gómez, L. G. (2015). Desarrollo de capacidades financieras en fondos de inversión a través de un videojuego: resultados de un estudio en el Centro de Servicios Financieros del SENA D.C. *Revista Finnova: Investigacion E Innovacion Financiera Y Organizacional*, 1(2), 15–32. <https://doi.org/10.23850/24629758.333>
- CEPAL (2020) La educación en tiempos de la pandemia de COVID-19. *Informe COVID-19, CEPAL-UNESCO*
- CEPAL. (2002) Globalización y desarrollo. Vigésimonoveno periodo de sesiones. *Brasilia. Brasil*
- Cordero M. y Pedraja F. (2018). La educación financiera en el contexto internacional. *Cuadernos económicos*. Número 95
- Comisión Nacional bancaria y de valores. Reporte Nacional de Inclusión financiera. Consejo Nacional de inclusión financiera. <https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusion%20Financiera%209.pdf>
- Conejo L. Chaverri P., León S. (2019) Las familias y la pandemia de la COVID-19. *Revista electrónica educare*. Doi: <https://orcid.org/0000-0002-6415-0337>
- Cruz E. (2018) Educación financiera en los niños: una evidencia empírica. *Sinetica revista electrónica de educación*. Universidad de Guadalajara.
DOI: 10.31391/S2007-7033(2018)0051-012
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Danes SM. Y Haberman H. (2007). Teen financial knowledge, self-efficacy, and behavior: a gendered view. *Journal of financial Counseling and Planund* Vol 18 No. 2 <https://ssrn.com/abstract=2228406>
- Danes SM. (1994) Parental perception of children´s financial socialization. *Journal of financial conseling and planning* Vol. 5 pag 127-149
- Denegrí M. Del Valle C. González Y., Etchebarine S., Sepúlveda J y Sandoval D. (2014) Consumidores o ciudadanos: Una propuesta de inserción de la educación económica y financiera en la formación inicial docente. *Estudios Pedagógicos*
- Denegri M. (2016) Introducción a la psicología económica. *Universidad de La Frontera Chile*. PSICOM editores
- Díaz-Guerrero, R. (2003, 1ra. Ed.). Bajo las garras de la cultura. *México: Trillas*.
- Diener, E. y Lucas, 1999. Personality and subjective well-being. Well.being: foundatios of hedonic psychology. *The collected works of Ed Diener*. New York: Springer
- Diener, E. (2009) Assessing well-being: The collected works of Ed Diener. *New York: Springer*.
- Domínguez J. (2017) Introducción a la educación económica y financiera: un enfoque didáctico. *Revista internacional de cooperación y desarrollo*
- Domínguez R. (2019) Libertad, desarrollo humano y bienestar subjetivo: una revisión crítica. *Revista internacional de cooperación y desarrollo* 6 (2). 50- 67
DOI10.21500/23825014.4548

- Del Brío E., López C., Vereas C. (2015) Educación financiera en la infancia. Proceso didáctico en educación infantil. ENSAYO, *Revista de educación de Albacete*, 30(2). Enlace web: <http://www.revista.uclm.es/index.php/ensayos>
- Delgadillo M, Torres F. Gasca J. (2001). El desarrollo regional de México en el vértice de dos milenios. *Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de investigaciones Económicas*.
- Djellal F., & Gallou F. (2017) Les lois de l'imitation et de l'invention: Gabriel Taede et l'économie évolutionniste de l'innovation. *Revue Économique* 4 (Vol.68)
- Damian L, Negru-Subtirica O, Domocus L, Friedlmeir M, (2019). Healthy behaviors and financial satisfaction in emerging adulthood: a parental socialization perspective. *Sage Journal*. <https://doi.org/10.1177/2167696819841952>
- Enríquez A. (2021). Primeras lecciones y desafíos de la pandemia de COVID-19 para los países del SICA. *CEPAL. México*. ISSN electrónico: ISSN 1684-0364.
- EASTERLIN, R. (1974) Does Economic Growth Improve the Human a lot? Some Empirical Evidence. *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*. Theoretical Economics Letters. New York, Academic Press.
- Ferrer, i, Carbonell y Ramos X. Inequality and happiness. *Journal of economic surveys*. Wiley Blackwell, 28 (5) pp. 1016-1027. <https://doi.org/10.1111/joes.12049>
- Garay G. (2015) Las finanzas conductuales, el analfabetismo financiero y su impacto en la toma de decisiones financieras, el bienestar y la felicidad. *Perspectivas*. Núm. 36. *Universidad Católica Boliviana*.
- García, C.; Grajeda, G. Quiroz, G. y Heredia, B. (2016). Diagnóstico comparativo de niveles de educación financiera de estudiantes de educación básica de escuelas urbanas y rurales de Hermosillo, Sonora. *Universidad de Sonora*. ISSN: 2448-5101
- García N. Grifoni A. López J. y Méjia D. (2013). La educación financiera en América Latina y el Caribe situación actual y perspectivas. *Serie Política Pública y Transformación productiva*.
- Gudmunson, C. G y Danes, S. M. (2011). Family Financial Socialization: Theory and critical Review. *Journal of family and economic Issues* 32(4), 644-667. <https://doi.org/10.1007/s10834-011-9275-y>
- Gudmunson C. Ray S y Xiao J. (2016) Financial socialization. *Springer*. DOI 10.1007/978-3-319-28887-1
- Gómez-Escobar, López Fuentes, Morales Chainé, García. (2019) Descuento temporal de recompensas y demoras reales e hipotéticas mediante un videojuego. *Revista Mexicana de Análisis de la Conducta*, vol. 45, núm. 1, 2019, pp. 66-89 *Sociedad Mexicana de Análisis de la Conducta*. DOI: 10.5514/rmac.v45.i1.70867
- Helliwell, J.F., H Huang y S. Wang (2017) The social foundations of world happiness. En F. Helliwell, R. Layard & J. Sachs, eds., *World Happiness Report 2017*, Nueva York, *Sustainable Development Solutions Network*, pp. 8-47
- Hermosillo ¿Cómo vamos? Informe de indicaciones 2022. Hermosillo, México: Observatorio para la competitividad y el Desarrollo de Sonora A.C.

- Hurtado D., Tacuri L. y Merchan Y. (2021) Evaluación de la educación financiera en los niños de las escuelas municipales de GAD-Loja. *Espíritu emprendedor*. <https://doi.org/10.33970/eetes.v5.n2.2021.267>
- Katona G. (1975). *Psychological economics*. Elsevier. Nueva York
- Kagotho, Njeri; Nabunya, Proscovia; Ssewamala, Fred; Mwangi, Evah Njeri; Njenga, Githinji (2017). The role of family financial socialization and financial management skills on youth saving behavior. *Journal of Adolescence*, 59, 134-138. DOI: 10.1016/j.adolescence.2017.05.013
- INEGI, 2010. *Manuel de cartografía geoestadística*. Instituto nacional de estadística y geografía
- Khalil, E.L. Wellbeing and Happiness. *J Value Inquiry* 53, 627–652 (2019). DOI: 10.1007/s10790-018-9678-1
- Laborin, A. J. F. (2009). *Aculturación psicológica en migrantes indígenas asentados*. Tesis de Doctorado. Universidad de Sinaloa. Sinaloa, México.
- Laffaye S. (2018) La crisis financiera: origen y perspectivas. *Revista del CEI*. Núm. 13
- Lara B. Velásquez L y Rodríguez L. (2007). Especialización económica en Sonora. Características y retos al inicio del nuevo milenio. *Región y Sociedad. Colegio de Sonora número especial, vol. XIX*
- Leyva L. Cárdenas A. (2002) Economía de la educación: capital humano y rendimiento educativo. *Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco. Análisis Económico, Vol. XVII. Núm. 36*
- LeBaron A. y Heather Kelley. (2020) Financial Socialization: A decade in Review. *Journal of Family and Economic Issues*. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09736-2>
- LeBaron A. (2019) The sociocialization of financial giving: A multigenerational exploration. *Journal of family and economic Issues*. 40, 633-646. <https://doi.org/10.1007/s10834-019-09629-z>
- Lanz M., Sorgente A. Danes S. (2019) Implicit family socialization and emerging adults's financial well-being: a multi-informant approach. *Sage journal*. <https://doi.org/10.1177/2167696819876752>
- LeBaron A. Holmes E. Jorgensen B. Bean. (2021). Parental financial education during childhood and financial behaviors of emerging adults. *Journal of financial counseling and planning*. DOI: 10.1891/JFCP-18-00021
- LeBaron A. Hill J. Rosa C. Marks L. (2018). What and how of family financial socialization: retrospective reports of emerging adults, parents and grandparents. *Wiley online library. Family relations*. Vol 67 pag. 497-509 <https://doi.org/10.1111/fare.12335>
- LeBaron A. Runyan S, Jorgensen B. (2018). Practice makes perfect; experiential learnings as a method for financial socialization. *SAGE journals*. DOI: 10.1177/0192513X18812917
- LeBaron A. Saxey M. Driggs T. (2021). From piggy Banks to significant others: associations between financial socialization and romantic relationship flourishing in emerging adulthood. *SAGE JOURNALS*. <https://doi.org/10.1177/0192513X211057536>

- Lerner, R. M., & Lerner, J. V. (2013). The positive development of youth: Comprehensive findings from the 4-H study of positive youth development. *Chevy Chase, MD: National 4-H Council*.
- Lea, S. E., Webley, P., & Levine, R. M. (1993). The economic psychology of consumer debt. *Journal of economic psychology*, 14(1), 85-119.
- López R. (2015) La educación financiera en PISA: aspectos metodológicos. OCDE.
- Lusardi A. y Mitchell O. (2014) The economic importance of financial literacy: theory and evidence. *Journal of economic literature*. 52 (1) <http://dx.doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Margot Jean. 2007. La felicidad. Proxis filosófica. Universidad del Valle. Colombia
- Mungaray A, Gonzalez N, y Osorio G. (2021) Educación financiera y su efecto en el ingreso en México. Problemas del Desarrollo. *Revista Latinoamericana de economía*. <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2021.205.69709>
- Mir Faraj A. (2021). Digitalism and the new economic agent. *International Scientific Journal of Universities and Leadership*. <https://orcid.org/0000-0002-7299-2315>
- Mansilla A. (2011). Etapas del desarrollo humano. *Revista de investigación en psicología, Vol. 3. Núm. 2*. <http://hdl.handle.net/123456789/2035>
- Meli Ameliawati and Rediana Setiyani, (2018), “The Influence of Financial Attitude, Financial Socialization, and Financial Experience to Financial Management Behavior with Financial Literacy as the Mediation Variable” in International Conference on Economics, *Business and Economic Education, and Social Sciences*, pages 811–832. DOI 10.18502/kss.v3i10.3174
- Nanda A. y Banerjee R. (2021). Consumer’s subjective financial well-being: A systematic review and research agenda. *International Journal of consumer studies Vol 45*. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12668>
- Novitasari, Dewiana et. al. (2021). The Effect of Financial Literacy, Parents’ Social Economic and Student Lifestyle on Students Personal Financial Management. *Economic Education Analysis Journal*. <https://doi.org/10.15294/eeaj.v10i3.50721>
- Ocampo, E. (2008) Perspectivas del desarrollo humano, socialización política y construcción de subjetividades. *Manizales*.
- Oliver N. Barber X. Roomp K. Roomp K. (2020) The covid 19 impact survey. *Assessing the pulse of the pandemic in spain via 24 questions*. <https://doi.org/10.2196/21319>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2005) Recomendaciones sobre los principios y Buenas Prácticas de la Educación y Concienciación Financiera. *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico*. Doi: 10.1787/9789264012578-en
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2012) High-level principles on nation strategies for financial education. *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico*. doi: 10.1787/leo-2012-es
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2013) La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas. *Banco de desarrollo de América Latina*. ISBN 978-980-6810-67-9

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2014) PISA 2012 result:student and money financial skills for the 21 st century volumen VI
- OCDE (2019). Trabajo de la OCDE sobre educación y competencias. *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico*
- OICV.IOSCO. (2014) Strategic framework for investor education and financial literacial, final report
- Palomar, L. J.; Lanzagorta, P. N. y Hernández, U. (2004). Pobreza, recursos psicológicos y bienestar subjetivo. *Departamento de Psicología. Universidad Iberoamericana. México, D.F.* Pérez V. (2018). Aproximación a la investigación psicológica en internet y redes sociales. *Summa psicológica*. DOI:[10.18774/0719-448X.2018.15.VP](https://doi.org/10.18774/0719-448X.2018.15.VP)
- Pineda S. (2010) La crisis financiera de los Estados Unidos y la respuesta Regulatoria internacional. *Revista Aequitas*. Vol.1
- Requena F. Ayuso L. Administración del dinero y bienestar subjetivo en la pareja. *Revista española de investigación sociológicas*. doi:10.5477/cis/reis.180.147
- Rivas Edison (2017) Importancia de la educación financiera en el desarrollo social. *Universidad Cooperativa de Colombia. Bogota*
- Rodríguez L. (2021) Una introducción a la psicología económica: áreas, teorías y desafíos. *Revista Personas*. DOI:10.26439/persona2021.n024(1).5315
- Robles F. & Caballero V. (2007) Genealogía y sentido de la psicología económica. Universidad Complutense de Madrid. *Revista de Historia de la Psicología*.
- Rojas, M (2005). El bienestar subjetivo en México y su relación con indicadores objetivos. Consideraciones para la política pública” en Garduño, Salinas y Rojas (coords.) *Calidad de vida y bienestar subjetivo en México, Plaza y Valdés y Universidad de las Américas, Puebla*
- Rojas M. (2006) Life satisfaction and satisfaction in domains of life: is it a simple relationship? *Journal of happiness Studies*, 7 (4) pp. 467-487 <https://doi.org/10.1007/s10902-006-9009-2>
- Rosa-Holyoak C. LeBaron A. & Hill J (2018) Multigenerational Modeling of money management. *Journal of financial therapy*. <https://doi.org/10.4148/1944-9771.1164>
- Sen, A. (2002) Desarrollo y libertad. *Barcelona. Ediciones planeta*
- Segura Ms. 2020. Con alerta pero sin pánico. El rol de los medios durante la pandemia. *Rev Fac Ciencia* <https://doi.org/10.31053/1853.0605.v77.n1.28066>
- Secretaría de hacienda y Crédito. (2017). Alfabetización financiera en México. *Boletín informativo*
- Simonova M.D.(2020) The Economy of Well-Being: Creating Opportunities for People’s Well-Being and Economic Growth. *MGIMO Review of International Relations*.13(5):375-386. <https://doi.org/10.24833/2071-8160-2020-5-74-375-386>
- Simón H. (1986) Rationality in psychology and economics. *The Journal Business*, 59 (4), 209-224. www.jstor.org/stable/2352757
- Sheeela D., Rahman M, Othman N.Danaraj J. (2016) Impact of financial literacy, financial socialization agents and parental norms on money management. *Journal of Business studies Quarterly*. Volume 8. Number 1

- Smith H, A. (1776/1996) La riqueza de las naciones. *Alianza editorial*
- Suaréz P. Vélez M. (2018). El papel de la familia en el desarrollo social del niño: una mirada desde la afectividad la comunicación familiar y estilos de educación parental. *Revista Psicoespacios*, 12 (120): 153-172 <https://doi.org/10.25057/issn.2145-2776>
- Shim S. Barber B. Card N. Xio J. y Serido J. (2010) Financial socialization of first-year college students: the roles of parents, work and education. *Journal of Youth and adolescence* <https://doi.org/10.1007/s10964-009-9432-x>
- Sirsch U. Zupancic M. Poredos M. Levec K. Friedlmeier M. (2019). Does parent financial socialization for emerging adults' matter? The case of Austrian and Slovene first. Year university students. *Sage journals* <https://doi.org/10.1177/2167696819882178>
- Sundarasan, S. D. D., Rahman, M. S., Othman, N. S., & Dnaraj, J. (2016). Impact of financial literacy, financial socialization agents, and parental norms on money management. *Journal of business studies quarterly*, 8(1), 137–135.
- Sohn, S., Joo, S., Grable, J. E., Lee, S., & Kim, M. (2012). Adolescents financial literacy: The role of financial socialization agents, financial experiences, and money attitudes in shaping financial literacy among South Korean youth. *Journal of Adolescence*, 35, 2005–2007. <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2012.02.002>
- Terry-Jordán, Yvette, Bravo-Hernández, Niursy, Elias-Armas, Karla Sucet, & Espinosa-Carás, Irene. (2020). Aspectos psicosociales asociados a la pandemia por COVID-19. *Revista Información Científica*, 99(6), 585-595. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1028-99332020000600585&lng=es&nrm=iso
- Thornton P. (2015) The great economists: Ten economists whose thinking changed the way we live. *Pearson*. ISBN 978-607-84406-59-3
- Van Raaij, W. F. (1981) Economic Psychology. *Journal of economic psychology*, 1(1), 1-24 [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(81\)90002-7](https://doi.org/10.1016/0167-4870(81)90002-7)
- Van Raaij W.F.(1999) Economic psychology between psychology and economics: an introduction. *Applied psychology*. 48 (3), 263-272. <https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.1999.tb00001.x>
- Van Raaij W.F. (2016) Saving behavior: understanding consumer financial. Palgrave Macmillan, New York. https://doi.org/10.1057/9781137544254_3
- Vera, N. A., Tanori-Aguilar, B. C. (2002) Propiedades psicométricas de un instrumento para medir bienestar subjetivo en población mexicana. *Apuntes de Psicología* .Vol. 20., no. 1, pp. 63-80
- Velasco F, Vera J, y Tirado H. (2019) Encuesta BIARE 2012: Análisis del bienestar subjetivo de los mexicanos y modelamiento estructural. *Psicogente*, Vol 22. Núm. 41 pp 1-20. <https://doi.org/10.17081/psico.22.41.3357>
- Villada F. López L. y Muñoz N. (2017). El papel de la educación financiera en la formación de profesionales de la ingeniería. *Formación Universitaria*, Vol. 10. Núm 2
- Vitale A., Fernández E. y Cabrera M. (2020) Economía de la educación: un acercamiento al estudio de los rendimientos educativos. Publicaciones e investigaciones. Bogotá. ISSN: 1900-6608 e 25394088

- Vijayjumar J. (2020). Effect or perception differences in money communication between parent-adolescents on financial autonomy: an experimental study using financial education workshops. *Applied finance letters*. DOI: <https://doi.org/10.24135/afl.v9i2.241>
- Wärneryd, K. E. (1982). The Life and Work of George Katona. *Journal of Economic Psychology* 2(1), 1-31. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(82\)90008-3](https://doi.org/10.1016/0167-4870(82)90008-3)
- Wärneryd, K. E. (2008). The Psychological Underpinnings of Economics: Economic Psychology According to Gabriel Tarde. *The Journal of Socio-Economics*, 37(5), 1685-1702. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2007.10.001>
- Wang L, Kim S y Zhou X. 2022. Money in a “Safe” place: Money anthropomorphism increases saving behavior. The university of Hong Kong, Pokfulam Road. *ELSEVIER*. <https://doi.org/10.1016/j.ijresmar.2022.02.001>
- Xiao Jing. (2016) Handbook of consumer finance research. Second edition. *Springer* DOI 10.1007/978-3-319-28887-1
- Kahneman, D, Knetsch, J. & Thaler, R. (1991). The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic Perspectives*, 5, 193-206. <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.193>
- Zambrano-Mendoza G. y Viguera-Moreno J. (2020) Rol familiar en el proceso de enseñanza-aprendizaje. *Ciencias Técnicas y Aplicadas*. DOI: 10.23857/dc.v6i3.1293
- Zurita G, Martínez P. Froilán J. (2009) La crisis Financiera y económica del 2008. Origen y consecuencias de los Estados Unidos y México. *El Cotidiano*. Núm. 157. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco.

12. ANEXOS

12.1. AGEB Seleccionadas

Identificación de las AGEB

1	260300001001	41	2603000050 A 001	81	260300002111	121	260300007001
2	2603000050A013	42	260300006031	82	260300008004	122	260300002111
3	260300006024	43	260300001033	83	260300008006	123	260300008004
4	26030000017 A	44	260300000077	84	2603000022 A 049	124	260300008006
5	26030000608 A	45	260300007 A 021	85	260300005003	125	260300005003
6	260300000608	46	260300009026	86	2603000044030	126	2603000044030
7	260300000053	47	260300000001	87	260300002013	127	260300003013
8	260300001003	48	260300008 A 002	88	2603000091 A 003	128	2603000091003
9	260300007103	49	260300009017	89	260300002023	129	260300002023
10	26030000400	50	260300006032	90	260300005020	130	260300005020
11	260300002195	51	260300008047	91	26030000362010	131	2603000044030
12	260300004043	52	260300005001	92	260300006004	132	26030000362010
13	260300001016	53	260300008044	93	260300008009	133	260300008009
14	260300001031	54	552603000091 A 002	94	260300002006	134	260300006165
15	260300002 A 066	55	260300005024	95	260300006165	135	260300001016
16	260300001996	56	260300002040	96	260300001016	136	260300005820
17	260300005033	57	260300008003	97	260300002024	137	260300007344
18	260300005017	58	260300008039	98	260300003023	138	2603000011822
19	260300009022	59	260300003010	99	260300000113	139	260300003326
20	260300001015	60	260300008037	100	260300003015	140	260300004424
21	2603000023017	61	260300008018	101	260300008043	141	260300003254
22	260300009013	62	260300007008	102	260300002918	142	26030000198
23	260300002001	63	2603000066016	103	2603000022 A 063	143	26030000206
24	260300003020	64	260300003034	104	260300009009		
25	260300003018	65	2603000005010	105	260300004003		
26	260300003019	66	260300005020	106	260300004019		
27	260300002025	67	260300002918	107	260300009058		
28	260300003016	68	2603000022 A 063	108	260300003001		
29	260300000076	69	260300009008	109	260300005013		
30	260300006033	70	260300004003	110	260300008024		
31	260300008004	71	260300002020	111	260300000813		
32	260300009008	72	260300004019	112	260300004038		
33	26030000533 ^a	73	260300009058	113	260300005029		
34	260300009014	74	260300003001	114	260300008037		
35	260300009037	75	260300005013	115	26030000889 A		
36	260300009007	76	260300008018	116	26030000782 A		

37	2603000083103	77	260300008024	117	260300007425
38	2603000083104	78	260300004038	118	260300006906
39	260300006009	79	260300005029	119	260300006732
40	260300009006	80	260300008037	120	260300006431

12.2. Instrumentos Aplicados

Escala de socialización económica-financiera de Hernández-Rivera, 2020

1. Datos generales

Favor de indicar un solo circulo

Sexo: Femenino Masculino

Colonia, calle en las que vive: _____

Edad: _____

Grado educativo:

Primaria Secundaria Prepa Licenciatura Maestría Doctorado

Condición conyugal:

Casado Soltero Divorciado Viudo Unión libre Separado

En caso de ser casado, vivir en unión libre. Conteste:

¿Su pareja trabaja? si No

La vivienda en la que habita es:

Propia Rentada Prestada Otro

¿Quién es el proveedor principal de su hogar?

¿Cuántas personas habitan normalmente en la vivienda de su familia?

1 2 3 4 5 6

Habilidades Financieras

¿Cómo actúa cuando recibe su ingreso?

Gasta una parte de su ingreso e invierte

Cumple con sus gastos necesarios y separa algo para su ahorro

Paga sus gastos necesarios de acuerdo a un plan que presupuesta cada mes

- Paga la mayor parte de sus deudas
- No le alcanza para pagar todas sus deudas
- Gasta todo lo que recibe

¿Qué tan frecuentemente enfrenta problemas para pagar los servicios de agua, luz, teléfono, gas, etcétera?

- Siempre
- Frecuentemente
- Pocas veces
- Nunca

¿Realiza una estimación de los gastos que tendrá semanalmente, quincenalmente y/o mensualmente?

- Siempre
- Frecuentemente
- Pocas veces
- Nunca

¿Qué hace con sus ahorros?

- No tengo ahorros
- Los guardo en mi hogar
- Los guardo en el banco
- Los invierto en algún producto financiero

Si se queda sin su principal fuente de ingreso, ¿cuánto tiempo podría mantener su nivel de vida actual?

- Al menos 6 meses
- De 1 mes a 6 meses
- De 1 semana a 1 mes
- Menos de una semana

¿Cuenta con algún producto de ahorro o inversión para el momento de su retiro?

- Pensión por Ley 73
- Afore
- Plan privado de pensiones
- Aún no
- Espero que mi familia me apoye en el futuro
- Otro:

¿Qué porcentaje de su ingreso destina a ahorrar?

- No ahorro
- Menos del 10%
- Entre 10 y 30%
- Más del 30%

¿Cuánto destina de su ingreso en entretenimiento?

- No sé / varía cada mes
- Menos del 10% de mi sueldo
- Entre 10% y 30% de mi sueldo
- Más de 30% de mi sueldo

¿En cuáles de las siguientes opciones, usted gasta frecuentemente? (puede elegir más de una opción)

Seleccione todos los que correspondan.

- Café
- Dulce
- Galletas
- Botanas
- Propinas
- Libros
- Cigarros
- Tecnología
- Ropa
- Zapatos
- Maquillaje
- Mascota

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Perfumes y cremas | <input type="checkbox"/> Joyería y/o bisutería |
| <input type="checkbox"/> Salidas en la noche | <input type="checkbox"/> Bebidas alcohólicas |
| <input type="checkbox"/> Comidas fuera de casa | <input type="checkbox"/> Aplicaciones para celular o computadora |
| <input type="checkbox"/> Otro: _____ | |

¿Usa aplicaciones tecnológicas para gastar, invertir o ahorrar?

- Sí No

2. Conocimientos económicos financieros

A continuación, se presenta una serie de preguntas en opción múltiple, conteste la que considera correcta.

1. Alejandra le pide al banco \$500 pesos. El banco se los presta con la condición de que los devuelva en un mes y además debe de pagarle \$ 100 pesos más al banco. ¿Cómo se le llama a los \$100 pesos de más que Alejandra tiene que pagar al banco por habérselos prestado?

- Interés
- Deuda
- Comisión
- Cambio o Vuelto
- No se

2. Cuando recibes dinero de tu paga, al mes o quincena y decides guardar cierta cantidad de dinero para que después puedas comprar algo de tu interés. ¿Cómo se le llama a la actividad de guardar dinero en vez de gastarlo?

- invertir
- Ahorrar
- Gastar
- Comprar
- No sé

3. Socialización económica-financiera

4. A lo largo de tu vida, ¿te ha enseñado cómo se maneja el dinero?

- Si
- No

Al contestar si, ¿Quién?

- Mamá
- Papá
- abuelo (a)
- Amigos (as)
- Pareja
- Redes sociales (Facebook, Instagram, twirer, Tik tok, etc.)
- Profesores (as) o jefes (as) de trabajo
- Nadie

5. ¿Qué es lo que te decían acerca del dinero?

- Que debo de trabajar mucho para tener dinero
- Es muy importante en la vida
- No me decían nada
- Intercambio para tener cosas
- Me decían como se deben de gastar y en qué.

6. ¿Te hubiese gustado que en la escuela te enseñaran a usar el dinero de forma correcta?

Sí

No

¿Por qué? _____

7. Cuando eras más joven, ¿Tus papás te habían hablado sobre el dinero?

- Sí, me hablaban de la importancia del dinero, cómo ahorrar, generar más dinero entre otras cosas.
- Sí, Me comentan que el dinero es malo, es difícil de conseguir y nunca alcanza para nada
- Muy pocas veces hablamos de dinero en casa
- No hablamos de dinero
- No me acuerdo

8. ¿Con quién hablas con sobre el dinero?

Mamá

Papá

abuelo (a)

Amigos (as)

- Pareja
- Redes sociales (Facebook, Instagram, twirer, Tik tok)
- Profesores (as) o jefes de trabajo
- Nadie

9. ¿Qué les digo a mis hijos cuando hablamos del dinero?

- Le (s) hablo de la importancia del dinero, como ahorrar, generar más dinero entre otras cosas.
- Mis comentarios se dirigen a lo difícil que es conseguir el dinero, deben tener cuidado con él y nunca alcanza para nada
- Muy pocas veces hablamos de dinero en casa
- No hablamos de dinero
- No les digo nada

10. ¿Cuáles son las practicas que llevas acabo con tus hijos relacionados con el dinero?

- Dividir el dinero para las compras
- Crear un presupuesto, ahorrar
- Ir al super, pagar el agua, luz, internet
- Les doy dinero a mis hijos para sus gastos y ellos lo administran
- No involucró a mis hijos en actividades relacionas con el dinero

11. ¿Cuántas veces al mes les doy dinero a mis hijos?

- Una vez al mes
- Dos veces al mes
- Cuatro veces al mes
- No les doy dinero
- Solo les doy dinero cuando lo piden

12. Alguna vez has ayudado tus hijos a involucrarse en actividades que les genere dinero

- Sí, porque podemos ganar dinero
- Sí, porque lo utiliza para ayudar a una persona o animal
- Sí, porque no lo ha pensado
- No, porque parece no les interesa
- No, porque no hay tiempo para esas actividades

3. Comportamiento económica-financiero

13. Cuando compras algo, ¿en qué te fijas?

O Marca

O Calidad

O Precio- cantidad

O solo en el producto que me hace falta

O Nada

14. ¿Cuándo recibes cualquier cantidad de dinero, ahorras cierta cantidad?

O Siempre

O Casi siempre

O Ocasionalmente

O Casi nunca

O Nunca

15. ¿Cuándo recibes dinero al mes o a la quincena realizas un presupuesto?

O Siempre

O Casi siempre

O ocasionalmente

O Casi nunca

O nunca

16. ¿Sabes que es un banco? ¿Qué hace un banco? ¿Sabes de los beneficios que te ofrece el banco?

O Si, maneja dinero de la gente, empresas

O Si, he escuchado de los bancos, pero no sé qué hacen

O Si, prestan dinero y luego cobran

O No sé, Solo recibo dinero en una tarjeta por mi trabajo

O No porque el banco te roba

17. ¿Por qué crees es importante que tu hijo conozca a cómo usar el dinero de la manera correcta?

O Conozca como gastar de la mejor manera

O Conozca el dinero debe cuidarse porque se va rápido

O Pueda ahorrar de manera correcta cuando sea grande

O Le permite tomar mejores decisiones sobre ahorro, gasto, compras entre otras

18. ¿Qué te gustaría conocieran tus hijos sobre el dinero, ahorros, bancos, gastos etc?/ ¿Qué te gustaría saber sobre el dinero, ahorros, bancos, gasto etc?

19. ¿Has jugado alguno de los siguientes videos juegos?

O Minecraf

- Fortnite
- Mario Bros
- Animal Crossing
- FIFA
- Halo
- Call of Duty
- Ring Fit Adventure

otro

20. Cuando hablas con un amigo, ¿por cuál red social te sueles comunicar?

- Discord
- Tik tok
- Instagram
- Facebook
- Whats app
- Snapchat

otro

21. Cuando tienes alguna duda, ¿dónde sueles buscar información?

- Wikipedia
- Scopus
- Yahoo Respuestas
- Google académico
- Google
- Monografías
- Web of science

No busco información

22. Cuando compras algo, ¿Cómo te sientes?

- Feliz porque es lo que quería
- Preocupado, porque no tenía opción y no se cuando vuelva a tener dinero
- Triste, porque gaste mi dinero
- Enojado, porque pienso que hubiera ahorrado mi dinero en vez de gastarlo
- Interesado, me interesa lo que compre y como puedo conseguir más dinero.

12.3. Escala de Bienestar Subjetivo

A continuación, se presenta una serie de aspectos que tienen que ver con tu vida. Indica qué tan satisfecho/a estás con cada uno de ellos.

Recuerda que entre más cerca de la frase esté el cuadro, éste indicará una mayor satisfacción.

Ejemplo:

¿Qué tan satisfecho estás con:	mucho		nada
tu buen humor?		<input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>	

En el ejemplo puedes ver que hay cinco cuadros después de la frase, debes marcar con una X el cuadro que mejor indique ¿qué tan satisfecho/a estás con tu buen humor? Si marcas el cuadro más grande y más cercano a la frase, esto indica que estás muy satisfecho con ese aspecto de tu vida. Si marcas el cuadro más pequeño y más alejado indica que no estás satisfecho. El resto de los espacios indican diferentes grados de satisfacción, selecciona el cuadro que mejor te represente. Trata de ser sincero/a y honesto/a al responder.

	mucho		nada
1 las actividades que realizas en tu vida cotidiana?		<input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>	
2 la franqueza de la comunicación entre los miembros de tu familia?		<input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>	
3 la ayuda que le brindas a tus amigos?		<input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>	
4 tu nivel de felicidad?		<input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>	
5 la manera en que tu familia participa en las actividades religiosas?		<input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>	
6 el lugar donde vives (casa o departamento)?		<input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>	
7 la manera en que te comunicas con los demás?		<input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>	
la manera en que tu familia toma las decisiones?		<input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>	
9 lo respetuoso que eres con tus amigos?		<input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/> <input style="width: 40px; height: 30px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>	

10	tu apariencia física?	<input type="checkbox"/>				
11	el nivel de desarrollo de nuestro país?	<input type="checkbox"/>				
12	tu salud?	<input type="checkbox"/>				
13	lo independiente que eres con relación a tu familia?	<input type="checkbox"/>				
14	tu vida en general?	<input type="checkbox"/>				
15	el respeto que recibes de tus amigos?	<input type="checkbox"/>				
16	la confianza que tu familia te tiene?	<input type="checkbox"/>				
17	la forma en que practicas tu religión?	<input type="checkbox"/>				
18	nuestro país, México?	<input type="checkbox"/>				
19	el apoyo que recibes de tus amigos?	<input type="checkbox"/>				
20	la franqueza con la que te comunicas con tu familia?	<input type="checkbox"/>				
21	los alimentos que puedes adquirir?	<input type="checkbox"/>				
22	la ayuda que recibes de los demás?	<input type="checkbox"/>				
23	tu nivel educativo?	<input type="checkbox"/>				
24	lo que has logrado en la vida?	<input type="checkbox"/>				
25	lo independiente que son los miembros de tu familia?	<input type="checkbox"/>				
26	el afecto que tus amigos te dan?	<input type="checkbox"/>				
27	la ropa que puedes comprar?	<input type="checkbox"/>				
28	la forma en que participas en la toma de decisiones familiares?	<input type="checkbox"/>				
29	las metas que has logrado realizar?	<input type="checkbox"/>				
30	el apoyo económico que le das a tu familia?	<input type="checkbox"/>				

31	el efecto que tu religión ha tenido en tu vida?	<input type="checkbox"/>				
32	la lealtad que le demuestras a tus amigos?	<input type="checkbox"/>				
33	lo que puedes hacer en tu tiempo libre?	<input type="checkbox"/>				
34	la educación que te ha dado tu familia?	<input type="checkbox"/>				
35	el apoyo que le das a tus amigos?	<input type="checkbox"/>				
36	lo independiente que eres económicamente?	<input type="checkbox"/>				
37	el dinero con el que cuentas?	<input type="checkbox"/>				
38	el afecto que le brindas a tus amigos?	<input type="checkbox"/>				
39	el nivel de vida de nuestro país?	<input type="checkbox"/>				
40	la ayuda económica que recibes de tu familia?	<input type="checkbox"/>				
41	la calidad con la que fuiste educado?	<input type="checkbox"/>				
42	el afecto que recibes de tu familia?	<input type="checkbox"/>				
43	la lealtad de tus amigos?	<input type="checkbox"/>				
44	los conocimientos que te dieron en la escuela?	<input type="checkbox"/>				
45	el nivel económico de tu familia?	<input type="checkbox"/>				
46	nuestro gobierno?	<input type="checkbox"/>				
47	el afecto que le das a tu familia?	<input type="checkbox"/>				
48	tu religión?	<input type="checkbox"/>				
9	la confianza que le tienes a tu familia?	<input type="checkbox"/>				
50	la manera en que los demás se comunican contigo	<input type="checkbox"/>				