



UNIVERSIDAD DE JAÉN

**FACULTAD DE HUMANIDADES
Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
DEPARTAMENTO DE DIDÁCTICA
DE LA EXPRESIÓN MUSICAL,
PLÁSTICA Y CORPORAL**

**FINANZAS FAMILIARES
DURANTE EL COVID-19.
DISTRITO 1 DEL MUNICIPIO
DE SACABA (BOLIVIA)**

DIRIGIDA POR:

**Dra. Dña. M^a LUISA ZAGALAZ SÁNCHEZ
Dra. Dña. CARMEN GLEZ. GLEZ. DE MESA**

DOCTORANDO:

D. José Gonzalo Siles Navia

Jaén (2022)



Universidad de Jaén

PROGRAMA DE DOCTORADO EN INNOVACIÓN DIDÁCTICA Y
FORMACIÓN DEL PROFESORADO

M^a Luisa Zagalaz Sánchez y **Carmen González González de Mesa**, Doctoras por las Universidades de Jaén y Oviedo, respectivamente.

En calidad de Directoras de la Tesis Doctoral que presenta D. José Gonzalo Siles Navia con el título “**FINANZAS FAMILIARES DURANTE EL COVID-19. DISTRITO 1 DEL MUNICIPIO DE SACABA (BOLIVIA)**”.

HACEN CONSTAR:

Que el trabajo realizado reúne las condiciones científicas y académicas necesarias para su presentación.

En Jaén, Septiembre de 2022

Fdo. M^a Luisa Zagalaz Sánchez

Fdo. Carmen González González de Mesa



UNIVERSIDAD DE JAÉN

**FACULTAD DE HUMANIDADES
Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
DEPARTAMENTO DE DIDÁCTICA
DE LA EXPRESIÓN MUSICAL,
PLÁSTICA Y CORPORAL**

**FINANZAS FAMILIARES
DURANTE EL COVID-19.
DISTRITO 1 DEL MUNICIPIO
DE SACABA (BOLIVIA)**

DIRIGIDA POR:

**Dra. Dña. M^a LUISA ZAGALAZ SÁNCHEZ
Dra. Dña. CARMEN GLEZ. GLEZ. DE MESA**

DOCTORANDO:

D. José Gonzalo Siles Navia

Jaén (2022)

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	13
BOLIVIA	13
COCHABAMBA	17
MUNICIPIO DE SACABA.....	19
MARCO TEÓRICO.....	27
INTRODUCCIÓN	27
A. MARCO CONCEPTUAL.....	27
A1. El origen del dinero.....	28
A.2. El significado del dinero.....	31
A.3. La utilidad del dinero moderno	33
B. PROCESO DE FORMACIÓN DEL PATRÓN DEL DINERO	38
B.1. Origen del patrón del dinero en la mentalidad de las personas.....	41
B.2. El poder abstracto del dinero.....	43
B.3. Construcción de la cultura sobre el dinero en las personas	44
B.4. La importancia del sistema financiero en la vida de las personas ..	45
C. CULTURA FINANCIERA.....	47
D. LA EDUCACIÓN FINANCIERA.....	49
D.1. Importancia de la educación financiera en el sistema educativo....	54

D.2. Relación entre cultura financiera y educación financiera	55
D.3. Definición de la educación financiera en el contexto internacional	55
E. INCLUSIÓN FINANCIERA	57
E.1. Determinantes de la inclusión financiera	59
F. LIBERTAD FINANCIERA.....	61
F.1. Hacia la libertad financiera	64
G. DIFERENCIA ENTRE INVERSOR Y ESPECULADOR	65
H. EL ESPEJISMO CREADO POR EL DINERO	66
I. EL AHORRO.....	68
I.1. Función consumo: modelo keynesiano.....	68
I.2. Función ahorro keynesiana.....	70
I.3. Modigliani: Teoría del ciclo de vida	73
J. CULTURA DEL AHORRO.....	79
K. ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA GENERAR AHORRO	83
K.1. El ahorro como estilo de vida	85
K.2. Comportamiento de las personas frente al ahorro	87
K.3. El poder encubierto del ahorro	92
L. CULTURA DE INVERSIÓN	96
L.1. El espíritu de la cultura de inversión	99
L.2. El inversionista.....	100
L.3. La estructura de los procesos de inversión.....	102
L.4. Tipos de inversión.....	103

L.5. Tipos de inversores.....	103
L.6. Principales motivaciones al ahorro e inversión	104
L.7. La inversión frente a la incertidumbre	106
M. GUÍA HACIA LA LIBERTAD FINANCIERA.....	107
N. LAS CUATRO DIMENSIONES DEL FLUJO DE EFECTIVO	108
O. TODAS LAS PERSONAS PUEDEN SER INVERSIONISTAS.....	110
MARCO METODOLÓGICO	115
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	115
1.1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	115
1.2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	116
2. OBJETIVOS.....	117
2.1. Objetivo General.....	117
2.2. Objetivos Específicos.....	117
3. METODOLOGÍA	117
3.1. Diseño de la investigación	118
3.1.1. Población.....	118
3.1.2. Instrumentos para la recogida de datos.....	121
3.1.3. Variables.....	123
3.1.4. Procedimientos de la recogida de la información.....	130
3.1.4. Análisis estadístico y programas utilizados.....	134
RESULTADOS.....	137
1. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA.....	137

2. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA	183
2.1 Problemas financieros	184
2.2. Razones por lo que no ahorran	186
2.3. Ahorro contingencias	187
3.4. Porcentaje de ahorro	188
2.5. Inversiones de las familias.....	189
2.6. Importancia del dinero	189
2.7. Significado del dinero.....	191
2.8. Conocimiento de las finanzas	192
2.9. Impacto en el empleo.....	193
2.10. Educación financiera.....	194
DISCUSIÓN	199
CONCLUSIONES.....	209
ASPECTOS INACABADOS Y PERSPECTIVAS DE FUTURO.....	213
REFERENCIAS.....	215
ANEXOS	223
ENTREVISTA	223
ENCUESTA	227

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Población del Municipio de Sacaba por Distritos.....	20
Tabla 2: Glosario de los diferentes tipos de dinero y sus diferentes nombres. McLeay et al. (2015)	37
Tabla 3. Estrategias de ahorro. Basado en Mundi & Bruzzone (2006).....	83
Tabla 4. Matriz de operacionalización sobre las finanzas familiares del Distrito 1 del Municipio de Sacaba.....	126
Tabla 5. Matriz de operacionalización sobre la cultura del ahorro familiar del Distrito 1 del Municipio de Sacaba	127
Tabla 6. Matriz de operacionalización sobre la cultura de inversión familiar del Distrito 1 del Municipio de Sacaba	127
Tabla 7. Matriz de operacionalización sobre los patrones familiares sobre el dinero del Distrito 1 del Municipio de Sacaba	128
Tabla 8. Matriz de operacionalización sobre la educación financiera familiar del Distrito 1 del Municipio de Sacaba	129
Tabla 9. Edad del encuestado.....	137
Tabla 10. Sexo	138
Tabla 11. Estado civil	139
Tabla 12. Nivel de estudios	140
Tabla 13. Ocupación	140
Tabla 14. Ocupación específica	141

Tabla 15. Estabilidad de empleo en tiempo de pandemia del covid-19.....	142
Tabla 16. Costumbre de ahorro.....	143
Tabla 17. Conocimiento sobre las finanzas.....	144
Tabla 18. Costumbres de ahorro.....	145
Tabla 19. El ahorro negativo	146
Tabla 20. Destino del ahorro familiar.....	147
Tabla 21. El dinero es bueno o malo.....	148
Tabla 22. Importancia del dinero	149
Tabla 23. Razones del porqué el dinero es importante	150
Tabla 24. Porque el dinero no es importante.....	151
Tabla 25. Conocimiento de las finanzas.....	152
Tabla 26. Nivel de educación financiera recibida	153
Tabla 27. Medios de educación financiera	154
Tabla 28. Ahorro regular	155
Tabla 29. Porcentaje de ahorro familiar	156
Tabla 30. Razones por las que no logra ahorrar	157
Tabla 31. Relación entre edad y estado civil.....	159
Tabla 32. Relación entre la edad y nivel de estudios	160
Tabla 33. Relación entre edad y tipo de ocupación.....	162
Tabla 34. Relación entre costumbre y forma de ahorro	163
Tabla 35. Relación entre costumbre de ahorro y conocimiento sobre las finanzas.....	165

Tabla 36. Relación entre ahorro pensando en que algo negativo puede suceder y para qué ahorra	166
Tabla 37. Relación entre forma y razones del ahorro.....	167
Tabla 38. Relación entre conocimiento sobre las finanzas y nivel de educación financiera recibida.....	169
Tabla 39. Relación entre la población que ahorra regularmente y porcentaje de ahorro de sus ingresos.....	170
Tabla 40. Relación entre el nivel de educación financiera recibida y medios de educación financiera utilizada por los encuestados.	171
Tabla 41. Relación entre costumbre de ahorrar y motivos para el ahorro	173
Tabla 42. Relación entre la costumbre de ahorrar y las razones por las que no ahorra.....	174
Tabla 43. Relación entre el mantenimiento del empleo en pandemia y el tipo de ocupación.....	176
Tabla 44. Relación entre la edad y el porcentaje de ahorro	177
Tabla 45. Relación entre el nivel de estudios y el porcentaje de ahorro	179
Tabla 46. Relación entre la ocupación específica y el porcentaje de ahorro..	181
Tabla 47: Información de los entrevistados	184
Tabla 48. Resumen de los resultados	196

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura1: Ubicación geográfica de Bolivia en América del Sur Uriarte (2020)...	14
Figura 2: Límites de Bolivia. Uriarte (2020)	15
Figura 3: Bandera boliviana. Uriarte (2020).....	16
Figura 4: Ubicación del departamento de Cochabamba. Uriarte (2020).	19
Figura 5: Ubicación del Municipio de Sacaba de la provincia Chapare. Uriarte (2020).....	21
Figura 6: Iglesia católica, San Pedro del Municipio del Sacaba	22
Figura 7: Iglesia católica, San Pedro del Municipio de Sacaba	22
Figura 8: La cúpula de la plaza principal 6 de Agosto del Municipio de Sacaba.....	23
Figura 9: La cúpula de la plaza principal 6 de Agosto del Municipio de Sacaba.....	24
Figura 10: Casa Consistorial del Municipio de Sacaba	24
Figura 11: Casa Consistorial del Municipio de Sacaba	25
Figura 12: Los caballitos, tradicional punto de encuentro de la Plaza 6 de Agosto del Municipio de Sacaba	25
Figura 13: Fases para cambiar creencias basadas en Harv-Eker (2014)	40
Figura 14: Dimensiones de la inclusión financiera en base a Zuleta (2018)	59
Figura 15. Estrategia de liberación financiera con base en Martínez (2019)....	65

Figura 16: Función consumo keynesiana	69
Figura 17: Funciones consumo y ahorro keynesianas	72
Figura 18: Modigliani ciclo de vida. Ando et al. (1954).	74
Figura 19. El ahorro de Modigliani.....	77
Figura 20. Sistema de ahorro	83
Figura 21. Planos de desarrollo del ser humano	85
Figura 22. Necesidades del ser humano	90
Figura 23. Estrategias de ahorro en personas de bajos recursos económicos	91
Figura 24. Representación gráfica del interés simple.....	93
Figura 25. Las tres maneras de ver la educación.....	98
Figura 26. El cuadrante del dinero con base a Kiyosaki (1998)	101
Figura 27. Principales motivaciones al ahorro e inversión	104
Figura 28. Los valores internos esenciales. Kiyosaki et al. (1999).	110
Figura 29. Distribución de las edades.	138
Figura 30. Distribución por sexo.....	139
Figura 31. Distribución por estado civil.....	139
Figura 32. Distribución por nivel de estudios.....	140
Figura 33. Distribución por ocupación	141
Figura 34. Distribución por ocupación específica	142
Figura 35. Distribución por estabilidad de empleo en tiempo de pandemia del covid-19.....	143
Figura 36. Distribución por costumbre de ahorro	144

Figura 37. Distribución por conocimiento sobre las finanzas	145
Figura 38. Distribución por costumbres de ahorro.....	146
Figura 39. Distribución por el ahorro negativo.....	147
Figura 40. Distribución por destino del ahorro familiar de los encuestados ...	148
Figura 41. Distribución por el dinero es bueno o malo	149
Figura 42. Distribución por la importancia del dinero	150
Figura 43. Distribución por las razones del porqué de la importancia del dinero.....	151
Figura 44. Distribución por de la no importancia del dinero	152
Figura 45. Distribución por conocimiento de las finanzas	153
Figura 46. Distribución por nivel de educación financiera	154
Figura 47. Distribución por los medios de educación financiera.....	155
Figura 48. Distribución por el ahorro regular	156
Figura 49. Distribución por porcentaje de ahorro familiar.....	157
Figura 50. Distribución por las razones por las que no logra ahorrar	158
Figura 51. Relación entre la edad y el estado civil	159
Tabla 52. Relación entre la edad y nivel de estudios	161
Figura 53. Relación entre la edad y la ocupación.....	162
Figura 54. Relación entre costumbre y forma de ahorro	164
Figura 55. Relación entre costumbre de ahorro y conocimiento sobre las finanzas.....	165

Figura 56. Relación entre ahorro pensando en que algo negativo puede suceder y para qué ahorra	166
Figura 57. Relación entre forma y razones del ahorro	168
Figura 58. Relación entre conocimiento sobre las finanzas y nivel de educación financiera recibida.....	169
Figura 59. Relación entre la población que ahorra regularmente y porcentaje de ahorro de sus ingresos.....	170
Figura 60. Relación entre el nivel de educación financiera recibida y medios de educación financiera utilizada por los encuestados.....	172
Figura 61. Relación entre costumbre de ahorrar y motivos para el ahorro.....	173
Figura 62. Relación entre la costumbre de ahorrar y las razones por las que no ahorra.....	175
Figura 63. Relación entre los que trabajan de manera dependiente o independiente y los que mantienen el empleo en tiempos de COVID	176
Figura 64. Relación entre la edad y el porcentaje de ahorro	178
Figura 65. Relación entre el nivel de estudios y el porcentaje de ahorro	180
Figura 66. Relación entre la ocupación específica y el porcentaje de ahorro	182

INTRODUCCIÓN

La tesis doctoral que se presenta a continuación tiene por objeto describir la fragilidad de las finanzas familiares del Distrito 1 del Municipio de Sacaba (Bolivia) en situación de contingencia económica durante el COVID-19. Esto implica un estudio para descubrir y describir elementos básicos de análisis del comportamiento económico familiar, su administración y su reacción ante cualquier contingencia económica, como la provocada por la pandemia, bajo la perspectiva de la ciencia económica. Antes de profundizar en la tesis se hará una descripción de Bolivia en general y del Municipio de Sacaba en particular, para facilitar la comprensión del problema objeto de estudio.

BOLIVIA

Bolivia se encuentra situada en el centro de América del Sur, como se observa en la figura 1, su actual extensión territorial es de 1.098.581 kilómetros². Limita al norte y al este con Brasil, al sur con Argentina, al oeste con Perú, al sudeste con Paraguay y al sudoeste con Chile. Ver figuras 2.



Figura1: Ubicación geográfica de Bolivia en América del Sur Uriarte (2020).

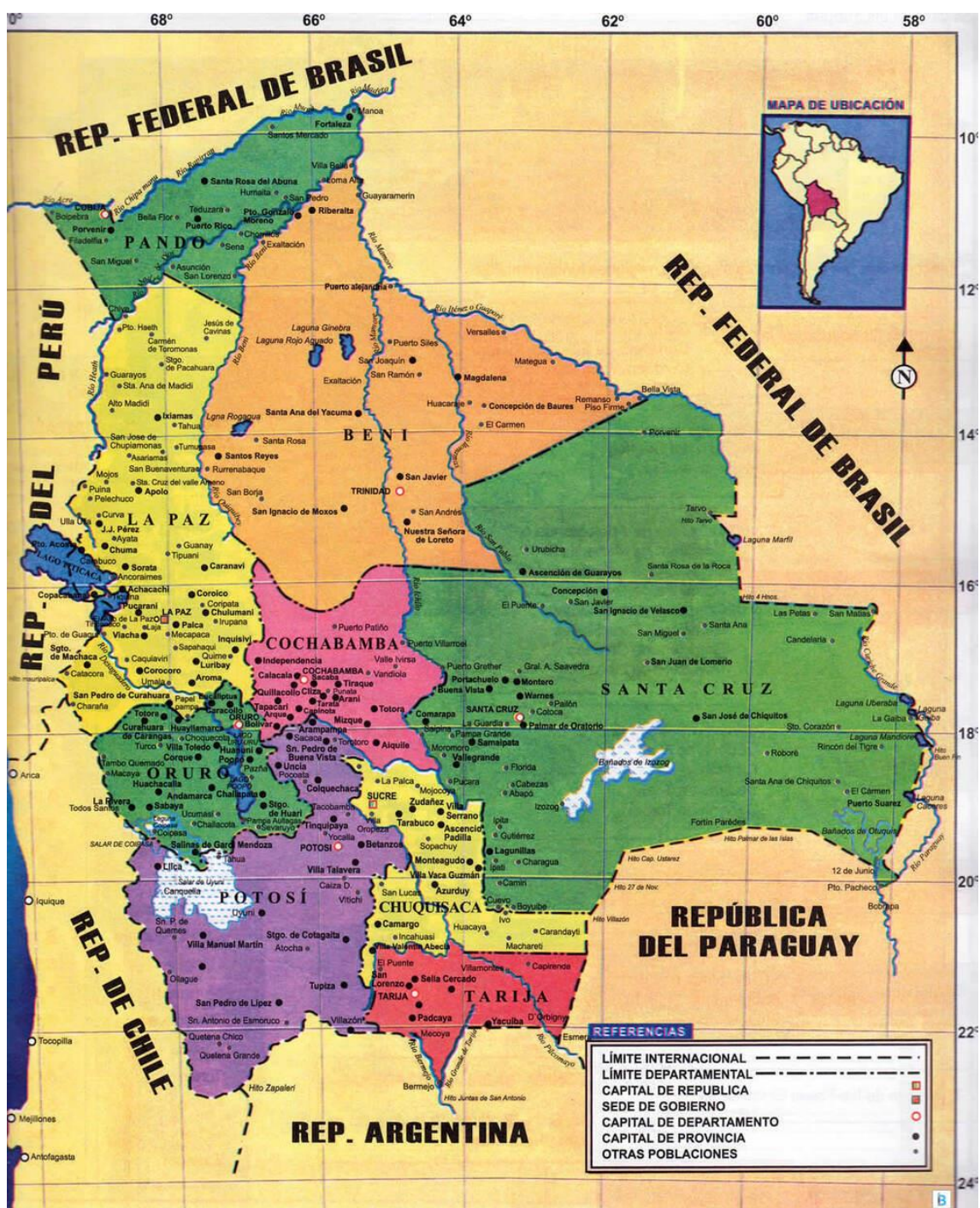


Figura 2: Límites de Bolivia. Uriarte (2020)

El territorio boliviano se caracteriza por tener tres zonas geográficas predominantes: a) La zona Andina (Altiplano) que abarca el 28% del total del territorio, con una extensión superficial de 307.000 km², a más de 3.000 metros sobre el nivel del mar (m s.n.m.); las actividades predominantes son la agricultura para autoconsumo y las artesanales. b) La zona Sub andina, representa la región intermedia entre el altiplano y los llanos que abarca el 13% del total del territorio,

de clima templado a cálido, con actividades mayoritariamente agrícolas. c) La zona de los Llanos que comprende el 59% de la totalidad del territorio boliviano, que comprende llanuras y extensas selvas; siendo las actividades predominantes la ganadería y las agroindustrias.

La bandera boliviana, constituye tres colores simbólicos como se muestra en la figura 3.



Figura 3: Bandera boliviana. Uriarte (2020).

De acuerdo a lo establecido en la Constitución Boliviana, la capital de la nación es **la ciudad de Sucre**, del departamento de Chuquisaca. Sin embargo, la ciudad de La Paz es la verdadera sede del Estado. La economía boliviana descansa principalmente en la extracción de sus recursos minerales (estaño, plata, cobre, hierro y oro) e hidrocarburos (gas natural), pese a ello, se considera un país de ingreso medio, con el PIB per cápita entre los más bajos de América Latina, en el que se destacan industrias del sector secundario como: la cerveza, los lácteos, oleaginosas, cemento y textiles.

Por otra parte, la cultura de Bolivia es considerada mixta, diversa y compleja, debido a una gran variedad étnica de más de 40 grupos distintos, por lo que la influencia indígena es muy evidente en la cultura boliviana. Actualmente, Bolivia cuenta con 10.059.856 habitantes, según los últimos datos

oficiales del Censo Nacional de Población y Vivienda 2012. La población distribuida por departamentos es heterogénea. El departamento con mayor población es La Paz con 2.719.344 personas, seguido de Santa Cruz con 2.657.762 personas y Cochabamba que ocupa el tercer lugar con 1.762.761 personas. La mayor parte de la población se encuentra concentrada en las ciudades del eje principal, Cochabamba, La Paz y Santa Cruz, según el Instituto Nacional de Estadísticas (INE, 2012).

COCHABAMBA

El departamento de Cochabamba (Figura 4) fue creado por Decreto Supremo de 23 de enero de 1826, durante el gobierno del Mariscal Antonio José de Sucre. Su fecha cívica es el 14 de septiembre, en homenaje al levantamiento del pueblo, encabezado por Esteban Arce, en 1810. Su capital es la ciudad de Cochabamba (conocida actualmente como Kanata), que se encuentra a 2.558 metros sobre el nivel del mar. Fue fundada el 2 de agosto de 1571 con el nombre de Villa de Oropeza, por el Capitán Jerónimo de Osorio. Sin embargo, el 1 de enero de 1574, el Virrey Toledo encomienda a Sebastián Barba de Padilla fundar Cochabamba a orillas del río Rocha.

Cochabamba es uno de los nueve departamentos que forman el Estado Plurinacional de Bolivia, siendo el tercer departamento en importancia económica de Bolivia. Está ubicado en el centro del país, limitando al norte con Beni, al este con Santa Cruz, al sur con Chuquisaca y Potosí, al suroeste con Oruro y al oeste con La Paz. Como se observa en la figura 4, territorialmente se organiza en 16 provincias y 47 municipios: Cercado, Campero, Ayopaya, Esteban Arce, Arani, Arque, Capinota, German Jordán, Quillacollo, Chapare, Tapacarí, Carrasco, Mizque, Punata, Bolívar y Tiraque.

Según el INE (2012), En la actualidad Cochabamba es considerada como uno de los departamentos que tiene mayor densidad poblacional con 31.7 hab/km² después de La Paz y Santa Cruz, sobre una extensión superficial de 55.631 kilómetros cuadrados, cuya población está constituida por 893.373 mujeres y 869.388 hombres. Siendo 1.200.912 (68,1%) habitantes en área urbana y 561.849 (31,9%) habitantes en área rural, lo que representa una tasa media de crecimiento anual de 1,7%.

El Censo 2012 indica que, en el departamento de Cochabamba, de un total de 1.426.129 personas de 6 años o más de edad, sin considerar personas que no hablan y que no especifican idioma, el 59,3% (845.818) de los habitantes habla castellano y 36,9% (526.254) habla quechua, principalmente. Por área de residencia, el 73,1% en área rural habla quechua, es decir, siete de cada 10 personas y en área urbana, siete de cada 10 habla castellano, que corresponde a 75,4%. El nivel de instrucción máximo alcanzado de la población de 19 años o más de edad, es el 34,6% en el nivel secundario, 29,8% en el nivel primario y 26,2% nivel superior; todavía existe 8,8% de la población que no posee algún nivel de instrucción y 0,5% que reporta otro nivel no especificado.

Según las características de la población empleada, personas de 10 o más años de edad desempeñan un oficio u ocupación, los trabajadores por cuenta propia alcanzan a 53,6% (380.835 habitantes); seguido por los trabajadores asalariados con 38,3% (272.431 habitantes), ambas categorías ascienden a 91,9%, teniendo la mayor participación de la Población Ocupada (PO).

Por grupo ocupacional, en la PEA ocupada muestra que los trabajadores agrícolas, pecuarios, forestales, acuicultores y pesqueros alcanzan al 30,8% (234.380 personas), seguido por trabajadores de los servicios y vendedores con 19,4% (147.419 personas), y trabajadores de la construcción, industria manufacturera y otros oficios con 19,0%; agrupados alcanza a 69,3% de la población. De acuerdo con la categoría de actividad económica de la PEA ocupada se encuentran en agricultura, ganadería, silvicultura y pesca 32,0%; comercio al por mayor y menor, reparación de vehículos 18,2%; construcción 9,5% y la industria manufacturera 9,5%, que sumados alcanzan a 69,2%. Las otras categorías llegan a 30,8%.

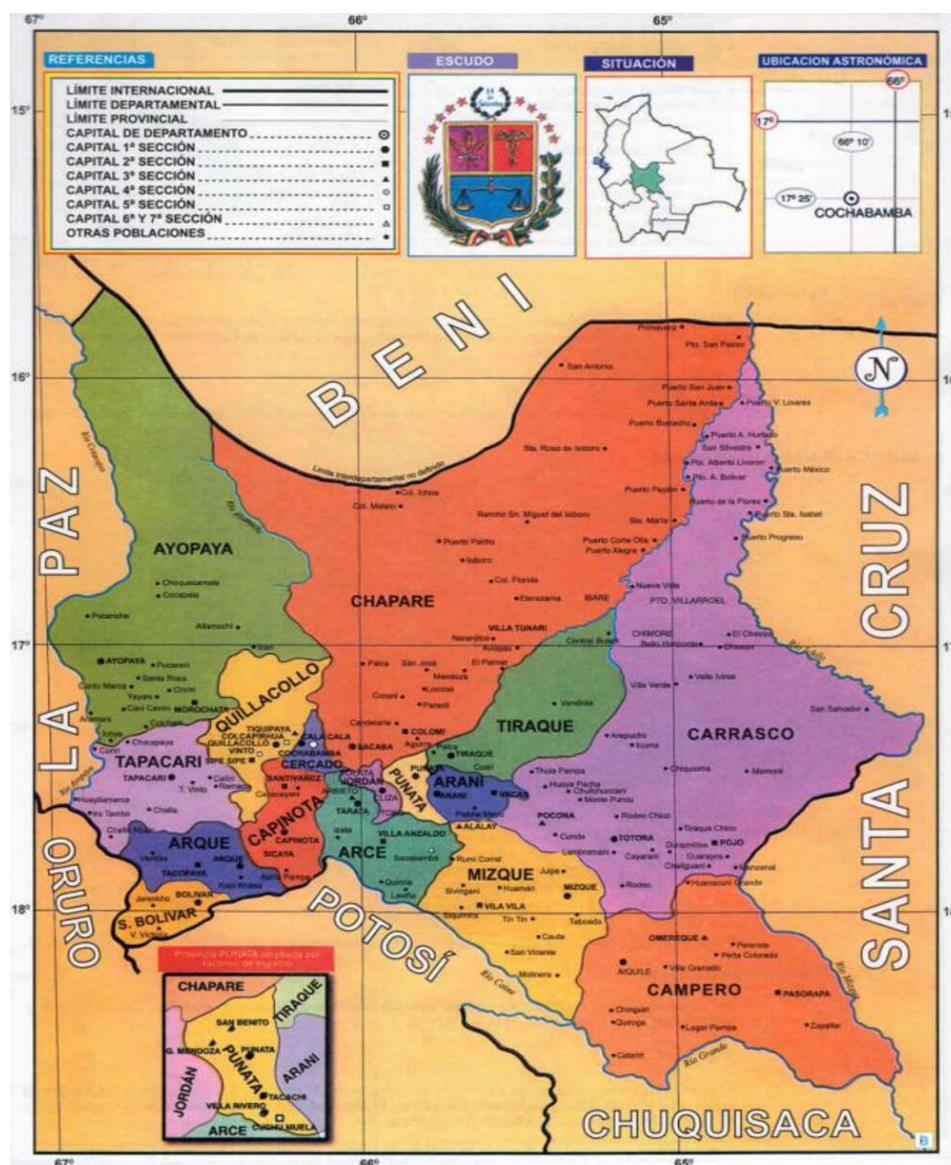


Figura 4: Ubicación del departamento de Cochabamba. Uriarte (2020).

MUNICIPIO DE SACABA

Sacaba, es capital de la provincia del Chapare y la segunda ciudad más poblada del departamento de Cochabamba con 172.466 habitantes, según el Censo INE 2012, es considerada parte del área Metropolitana de Kanata de la ciudad de Cochabamba. La ciudad, se encuentra localizada a 13 kilómetros al este de Cochabamba. La arquitectura de estilo republicano puede ser vista en la parte interna de Sacaba; sin embargo, algunas partes han sido destruidas debido a la carencia del cuidado municipal. Está situado a una altura promedio de 2.719

metros sobre el nivel del mar. El Municipio posee una extensión superficial de 1.350 km², con una densidad poblacional de 50,7 hab/km².

Este Municipio presenta un clima templado y medianamente seco. La fiesta patronal se celebra la segunda semana de noviembre en honor a la Virgen del Amparo. Debido a la carencia del espacio en los límites de ciudad de Cochabamba, varios complejos nuevos de urbanización han sido construidos dentro de los 13 kilómetros que separan Sacaba de la ciudad de Cochabamba. Durante el invierno, la gama de temperaturas es de 2 °C a 24 °C y las precipitaciones son raras. Durante la época de verano, la gama de temperaturas va a partir del 10 °C a 19 °C con fuertes lluvias.

La mayoría de los residentes de Sacaba trabajan en la ciudad de Cochabamba. Las industrias locales incluyen el alimento crudo, producción de cereal, fábricas de zapatos, entre otras, mientras que los edificios coloniales, los mercados públicos y otras despiertan el interés de los turistas.

Tabla 1: Población del Municipio de Sacaba por Distritos

Población	Mujeres	Hombres	Total
Distrito 1	12.920	11984	24.904
Distrito 2	19.476	18065	37.541
Distrito 3	12.761	11851	24.612
Distrito 4	12.249	11830	24.079
Distrito 5	1.490	1491	2.981
Distrito 6	6.486	6808	13.294
Distrito 7	6.856	6333	13.189
Distrito Lava Lava	7.176	6807	13.983
Distrito Ucuchi	2.799	2618	5.417
Distrito Chiñata	2.083	1909	3.992
Distrito Aguirre	1.793	1742	3.535
Distrito Palca	2.298	2641	4.939
TOTAL MUNICIPIO	88.386	84.080	172.466

Fuente: Censo 2012, Instituto Nacional de Estadística

El Distrito N°1 del Municipio de Sacaba está conformada por 26 OTB`s correspondiente a la zona central. Las áreas agrícolas cubren 57.454 has. que

representan en 52.4%. De esta superficie 22.687 has se encuentran en la sub-cuenca de Cochabamba, 5.551 has en la sub cuenca de Sacaba y 29.216 has en el Valle Alto. En la zona montañosa se delinearón un total de 6.680 has agrícolas.

Su topografía es heterogénea, sin embargo, es en su mayoría plana, con leves inclinaciones en la parte sud y ascendente en la parte norte y este, fracturada en dirección norte sud por quebradas de las torrenteras que desembocan en el rio Maylanco y Rocha que atraviesa helicoidalmente la planicie desde la parte noreste hacia el oeste

El clima es templado, con invierno seco y verano lluvioso y caluroso. Temperatura media anual, igualo mayor a 17°C, temperatura del mes más cálido mayor a 22°C. Precipitación anual entre 400 y 600 mm. Corresponde a la mayor parte de los valles existentes en el Este, Sur y Sudeste.

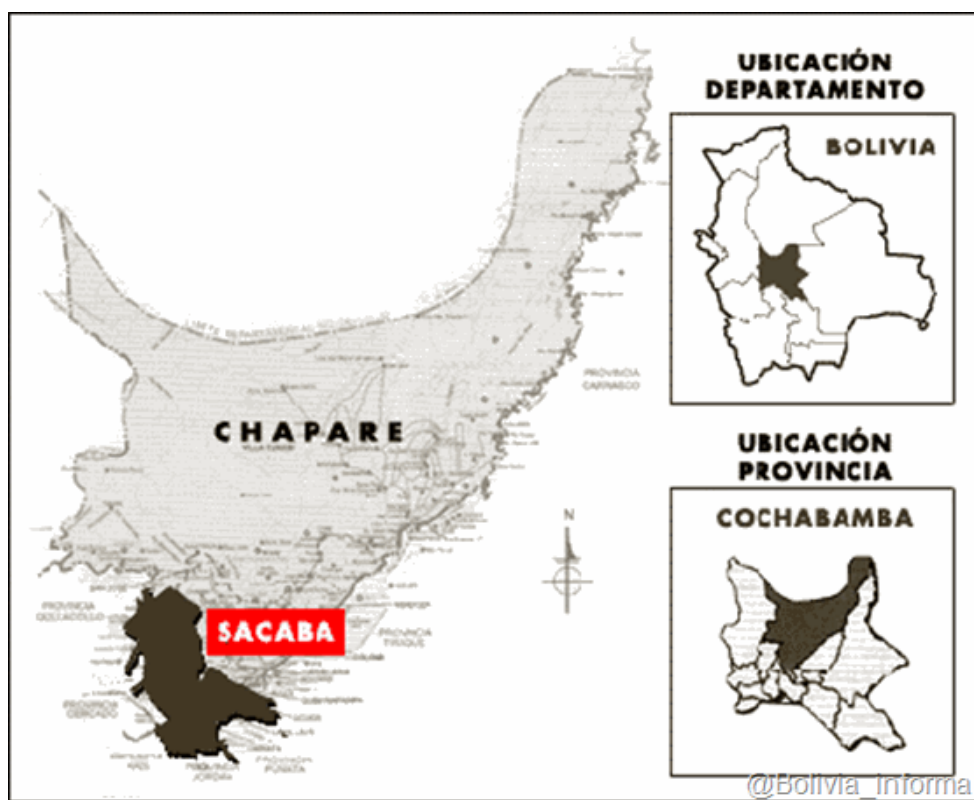


Figura 5: Ubicación del Municipio de Sacaba de la provincia Chapare. Uriarte (2020)



Figura 6: Iglesia católica, San Pedro del Municipio del Sacaba



Figura 7: Iglesia católica, San Pedro del Municipio de Sacaba

La mayoría de la población del Municipio de Sacaba, ejerce la religión católica, en el que se celebran uniones matrimoniales principalmente los días sábados y domingos de la semana. Tradicionalmente existe la creencia de que el año par es el ideal para que se celebren los matrimonios.

Por otra parte, la iglesia San Pedro de Sacaba, también realiza celebraciones eucarísticas y bautizos los domingos de cada semana, así como también misas particulares para las personas fallecidas. Cada año también se

lleva a cabo, celebraciones de la primera comunión y confirmaciones de la población joven del Municipio de Sacaba.



Figura 8: La cúpula de la plaza principal 6 de Agosto del Municipio de Sacaba



Figura 9: La cúpula de la plaza principal 6 de Agosto del Municipio de Sacaba.

La cúpula del Municipio de Sacaba se encuentra al frente de la Iglesia católica San Pedro de Sacaba, principal lugar de encuentros y reuniones de paso de la población.



Figura 10: Casa Consistorial del Municipio de Sacaba



Figura 11: Casa Consistorial del Municipio de Sacaba



Figura 12: Los caballitos, tradicional punto de encuentro de la Plaza 6 de Agosto del Municipio de Sacaba

El tradicional punto de referencia para el encuentro de las personas jóvenes del Municipio de Sacaba denominado los caballitos, que comprende imágenes de caballos en el centro de la plaza principal 6 de Agosto del Municipio de Sacaba.

MARCO TEÓRICO

INTRODUCCIÓN

El marco teórico de la presente investigación tiene como principal meta de análisis explorar y proponer una reflexión bibliográfica relacionada con el tema de estudio según un modelo teórico específico. En este capítulo, se presenta una contribución teórica sobre las variables vigentes que presentan las condiciones financieras vulnerables de la mayoría de las familias que pertenecen al Distrito 1 del Municipio de Sacaba, que generalmente son desencadenados por la escasa educación financiera, además de la cultura transmitida por generaciones sobre el ahorro e inversión familiar, que crean y recrean patrones mentales negativos que perjudican el manejo adecuado del dinero. En primer lugar, se analizan las variables en forma individual. En segundo lugar, se describen algunas relaciones que existen entre los diferentes constructos. En tercer lugar, se hace referencia a investigaciones realizadas sobre los diferentes constructos y algunas de las relaciones encontradas entre ellos.

A. MARCO CONCEPTUAL

En el desarrollo de esta parte de la investigación se destacan conceptos bibliográficos importantes acerca del origen del dinero, así como del significado que se le ha dado durante su creación hasta manifestarse como el dinero moderno y la utilidad que se le ha dado como principal herramienta de transferencia de bienes y servicios dentro las sociedades. Por otra parte, se hace mención a los procesos de formación del patrón del dinero, su origen, el poder abstracto que tiene, terminando en la construcción de la cultura del dinero en las personas además de la importancia que tiene en la vida de las personas.

También se trata la cultura financiera, su importancia en el sistema educativo y la relación existente de ésta con el contexto internacional. La inclusión financiera como un determinante de inclusión social financiera, que muestra su verdadera utilidad en las sociedades y la orientación hacia la inclusión financiera; asimismo, define al inversionista e inversor con sus claras

diferencias y el espejismo creado por el dinero en las personas, terminando en estrategias que utilizan las personas para generar más dinero.

En la parte del ahorro, se recurre a argumentos de la teoría Keynesiana para determinar las relaciones matemáticas entre niveles de ingreso, ahorro, consumo e inversión que generalmente sostienen las personas y las principales motivaciones para su fortalecimiento en su manejo eficiente.

A1. El origen del dinero

Hasta el momento, según nuestra opinión, nadie ha explicitado de manera clara y precisa los orígenes del dinero, al parecer los recursos escasos y las necesidades ilimitadas de bienes y servicios de las sociedades formaron condiciones para su aparición.

Algunos autores en el intento de explicar el origen y el concepto del dinero sostienen que: se han dado dos enfoques que, por su misma naturaleza han demostrado ser incompatibles entre sí, considera además al dinero como una mercancía (dinero-mercancía) orientado hacia una relación social (dinero-deuda). El primero (dinero-mercancía) analizado sobre las ideas de Aristóteles en tiempos de Grecia, aunque recientemente también ha sido retomado y desarrollado por muchos economistas. Mientras que, el enfoque del (dinero-deuda) ha sido estudiado a finales del siglo XIX e inicios del siglo XX como respuesta al lineamiento convencional, siendo este segundo enfoque el que brinda mayor facilidad para la comprensión y entendimiento sobre el origen y la naturaleza del dinero (Garzón, 2019).

Por su parte, Menger (1892) en Crespo (2019), indica que en su origen es una institución social, no estatal. En las Investigaciones también menciona al dinero como una de las instituciones que surgen sin una voluntad común de establecerla. No obstante, que también se observa que esta afirmación se pone en duda desde la misma teoría de la explicación científica (Crespo, 2019).

Así mismo Borrello & Plasencia (2010), indican que para Inneso (2004), el dinero no es considerada como una cantidad determinada de metal -como se manifiesta en las teorías metalistas del dinero- es tomada en cuenta como una relación de deuda entre partícipes del comercio. Esta afirmación es opuesta al

enfoque tradicional que afirma que primero existió el dinero y luego se originó la relación existente entre quienes tenían un excedente y aquellos que necesitaban este dinero, y lo requerían en préstamo. Para este autor, la relación prioritaria es la del crédito dado; el dinero es un bono que permite acceder a los bienes que se producen en la sociedad (Borrello & Plascencia, 2010).

El estudio de la creación de dinero endógeno está fuertemente relacionado con el funcionamiento y la evolución del sistema económico y de las instituciones en las que interactúa. La dinámica y evolución constante en el sistema bancario ha desencadenado la expansión de la producción y la inversión en las economías en crecimiento. El punto de vista de que el ahorro es una condición necesaria previa a la inversión, como la actividad bancaria es un simple intermediario y conductor del ahorro, se convierte erróneo cuando el sistema bancario llega a alcanzar a un punto en que sus pasivos se convierten en los medios de pago, de manera que los bancos en su conjunto pueden expandir el crédito hasta un múltiplo de sus reservas (Cruz & Parejo, 2016).

En ese entendido, el dinero como un medio de intercambio de bienes y servicios dinamiza el consumo y facilita la obtención de bienes y servicios: las personas tienen necesidades ficticias, deseos por poseer bienes u objetos, estimulados por una difusión consumista, cuya intención es someternos al servicio de la economía mundial basada en el consumo excesivo orientado por la moda, por la competencia, por el afán de tener más y más. Este afán de posesión expresada en el comportamiento del homo economicus: egoísta, utilitarista, maximizador que todo lo quiere para sí, desarrolla habilidades sin precedentes para crear mecanismos que simplifiquen tener a su disposición los bienes y servicios que desee. Estos mismos autores, sustentan que no ha quedado clara la noción de la creación del dinero, posiblemente fue creado espontáneamente en la transición desde el trueque al intercambio monetario o por la presión de las fuerzas del mercado. Por otra parte, teniendo en cuenta el desarrollo del sistema monetario de la economía, la etapa más compleja se da cuando hay la necesidad del crédito en sus múltiples variantes y surgen operaciones en las que ya no se realiza paralelamente la venta de mercancías y el pago en especie, y se pone en manifiesto tres fenómenos en los que se da este desajuste entre el tránsito real de mercancías y su contrapartida monetaria

al cambio: a) la expansión del comercio a diferentes áreas geográficas del mundo, que separa en el espacio y tiempo entre compradores y vendedores; b) la necesidad de almacenar mercancías por parte del comercio; c) la necesidad de remunerar el trabajo y de obtener factores de producción durante el proceso productivo, aun cuando sus resultados sólo se verán en el futuro (Angulo, 2010).

Siguiendo los lineamientos de esta idea, la extrema dificultad de intercambio, sobrepasando las modalidades de reciprocidad del Ayni (deuda de bienes o servicios entre dos personas de la misma comunidad), Yanapacuy (ayuda mútua en trabajo entre personas conocidas o familiares), la mink'a (transferencia de fuerza de trabajo a cambio de pagos en especie sin intervención del dinero), y el trueque, prácticas de sistemas de intercambio del pasado sin la intervención del dinero dentro las comunidades andinas, muestran que anteriormente al descubrimiento del dinero era necesaria la intervención de un demandante y un oferente de bienes y servicios, de tal manera que -estos bienes y servicios- sean intercambiables por sus equivalentes en valor, pero con la aparición de la moneda dejaron de ser fundamentales la posesión de bienes y servicios de parte del demandante, así mismo, el vendedor tendría la posibilidad de obtener estos -bienes o servicios- que necesitara a través de otro vendedor.

El dinero fue una de las más monumentales creaciones del hombre que ha facilitado el intercambio de bienes y servicios pero también creó desequilibrios en la economía, nuevas formas de relaciones interpersonales, provino el desorden, la acumulación privada, la explotación de unos por otros y la pérdida de la transparencia en las relaciones de intercambio de bienes y servicios, considerado al dinero entonces como un fenómeno, como algo que se da de hecho y su naturaleza se origina en el hombre manifiesta en su inteligencia y voluntad.

El dinero no es una criatura del Estado, sino que es producto espontáneo de las fuerzas sociales por medio del comportamiento de los individuos en el mercado, también se indica que el dinero, es como cualquier objeto al que por consenso general se le ha otorgado el papel de medio de pago, en cuyos términos se expresa el valor de cambio de todas las mercancías intercambiables de la sociedad. Estas características particulares del dinero, de tener valor de

cambio y no precisamente valor de uso, ha permitido la expansión del comercio y su extrema dependencia de él, en la intención de obtener bienes y servicios.

A.2. El significado del dinero

El significado del dinero, se expresa como una fotografía del producto del esfuerzo humano, es la energía que utilizan las personas para desenvolverse íntegramente, y, sobre todo, alcanzar la libertad económica que implica dejar de hacer algo que no se quiera a cambio del dinero, y tampoco dejar de hacer algo que se quiera, por falta de él. De tal manera que el dinero permite adoptar una situación privilegiada, libre frente al trabajo y esfuerzo continuo para alcanzar a obtener cosas materiales.

De esta forma el dinero se ha convertido en algunos aspectos como el fuego, que según Moreno (2017), es un excelente servidor, pero un terrible amo, así, se muestra las dos caras completamente opuestas del dinero, dependiendo a la forma de manejo que se le dé. Etimológicamente la palabra dinero ha sido generalizado por los trovadores de la Edad Media, deriva de denarius, que era una moneda de plata equivalente a 10 ases que se utilizaba en la ciudad de Roma, asimismo, estos mismos autores indican que el término moneda proviene del verbo latino moneo que denota y advierte su valor abstracto objetivado en bienes o servicios, y el poder adquisitivo bienes y servicios. Entonces el dinero surge como producto propio de una sociedad mercantil, cuya característica es que siempre es de propiedad de alguien. Si el dinero tuviera vida propia, tomaría un comportamiento parecido al de un animal en búsqueda constante de dueño y de objetos o servicios en los cuales metamorfosearse, pero el dinero no tiene vida; quien la tiene es su poseedor, y es él, quien definitivamente debe buscar un sentido para su dinero. Contribuyendo a esta idea en su intento de precisar el significado del dinero, se manifiesta que es: a) La oportunidad para capitalizar un negocio, b) la seguridad e independencia frente al futuro, c) la obtención de respeto y credibilidad ante la sociedad, d) acceso a un mayor bienestar en el presente, y e) rechazo a la ostentación y lujos (Angulo, 2010).

De ahí que surge, la definición más precisa del dinero como un medio simbólico de valor que facilita el intercambio de bienes y servicios, además de ser una especie de ninguna cosa capaz de convertirse en cualquier cosa.

Finalmente, autores recientes tratan de definir la función del dinero, desde una perspectiva más amplia y compleja, basándose en el desempeño extraordinario que gira alrededor de la moneda, indican que la bulnerabilidad de la economía se evidencia en su ambigua definición de la función del dinero y distingue tres tareas que este realiza: medida de los valores, medio de pago y medio de intercambio. La relación entre estas tres funciones deja la imprecisión en determinar cuál de ellas fue es la primera en aparecer y el grado de influencia que tiene sobre las demás tareas. El valor abstracto e indeterminado del dinero nos permite actuar aun sin poder controlar sus consecuencias, posibilita diferir decisiones a base de él, sin perder su valor (Esposito, 2013).

Entonces el dinero es también considerado como un mecanismo de inclusión financiera, de aquellas personas de bajos recursos que por algún motivo fueron marginados del sistema financiero de una determinada sociedad (Navarro, 2019). En la economía moderna el dinero es simplemente una forma especial de pagaré o un activo financiero, en los activos financieros son simplemente obligaciones de algún agente económico. Debido a que los activos financieros son obligaciones financieras; el activo financiero de una persona es siempre una deuda de otra persona. Así, en una economía cerrada el tamaño de las obligaciones financieras es igual al tamaño de los activos financieros (McLeay, Radia, & Thomas, 2015).

Entre algunas formas de considerar el dinero, se destaca: a) El dinero como activo, toma en cuenta el activo como un conjunto de bienes y derechos sobre los que se tiene propiedad, por tanto, el dinero es un activo, b) como medio legal de pago, en el que se considera al dinero como medio de pago de curso legal, c) El dinero como bien o mercancía, el dinero es cualquier mercancía que sea aceptada como medio de pago en el intercambio de bienes y servicios, d) el dinero como unidad de medida, entre otras que cada autor ha considerado para definirla como un mecanismo para medir valor (Ramos, 2008).

En conclusión, el verdadero significado del dinero y los diferentes tipos de dinero que existen en una determinada economía moderna implica una forma de deuda, pero un tipo particular de deuda que es aceptada como medio de cambio

en un determinado sistema económico, en el que la mayor parte de ese dinero forma parte de depósitos bancarios, creados por los bancos comerciales.

A.3. La utilidad del dinero moderno

La utilidad del dinero históricamente ha ido evolucionando y ampliándose continuamente dentro las diferentes sociedades. En un sistema monetario moderno, el dinero tiende a ampliar sus funciones, de simple medio de intercambio y de unidad de cuenta, a un medio para postergar pagos a futuro, así como también se convierte en un medio para atesorar valor, a partir del cual se desprende que un sistema monetario eficiente tiende a crear sistema de crédito (Ortíz, 2001). Una negociante que asume normas de manejo del dinero, teniendo un tiempo y un espacio para todo, realizará el doble y con la mitad de problemas que quien lo hace de manera descuidada (Moreno, 2017). Por otra parte contribuyendo a esta afirmación, en el mundo moderno orientado a un futuro incierto, necesitamos dinero porque su base fundamental se asienta en la probabilidad de postergar en el futuro cualquier elección cuando se tenga mayor sentido de elección apoyado en la información (Esposito, 2013).

En la actualidad, se ha orientado la verdadera utilidad del dinero, como gran facilitador de vida en el que según (Moreno, 2017), se deja que el dinero trabaje para ti y tendrás el sirviente más devoto del mundo, así, el uso del dinero puede ser resumido de la siguiente manera según (Ortíz, 2001):

- El dinero como unidad de cuenta: la primera función que el dinero aporta a una sociedad económica es la de proveer una medida estándar de valor de cambio, o precio, a toda la mercadería que se ofrecen en el mercado.
- El dinero como medio de intercambio: el funcionamiento eficiente de una economía requiere de un medio para eliminar los inconvenientes del trueque directo e indirecto, cuyas condiciones imponen un serio obstáculo al intercambio de bienes y servicios.
- El dinero como medio para diferir pagos: en la operación de los mercados ocurren una gran cantidad de contratos a futuro, que implican la venta de bienes y servicios que se pagan después de cierto tiempo. El dinero debe ser un instrumento capaz de conservar su

valor. La pérdida inesperada del poder adquisitivo del dinero es desventajosa para el agente adquirente del bien o servicio.

- El dinero como medio para atesorar valor de cambio: fundamental para la supervivencia y expansión de una sociedad económica, es la inversión en medios de producción, una economía debe ser capaz de generar excedente que permita algunos de sus agentes dedicarse a la producción de bienes y servicios, o sea, bienes para mejorar y ampliar la producción de bienes de consumo.

Fortaleciendo las anteriores ideas, la primera función del dinero es ser depósito de valor; algo que se espera que mantenga su valor en forma razonablemente en el tiempo, como el oro o la plata que se extrajeron hace cientos de años son aún valiosos, por ello, son buenos depósitos de valor, pero no los alimentos perecederos. El segundo papel del dinero es ser *unidad de cuenta*; como un sistema de patrón sobre la que se fijan los precios de los bienes y servicios. Pero también en tercer lugar, el dinero debe ser *medio de cambio*; algo que las personas mantienen porque piensan intercambiarlo por otra cosa, en vez de desearlo por sí mismo (McLeay et al., 2015).

En la vida cotidiana de los agentes económicos, el dinero se utiliza muchas veces de manera inapropiada. En realidad, es un medio de intercambio que puede perder valor con el tiempo por efecto de la inflación. En este sentido las directrices dadas para su uso se hacen imprescindibles, tanto para personas como para empresas.

En su artículo expone que el método en que las familias manejan los recursos económicos dejan rastros que revelan la dinámica relacional en las familias, teniéndose en cuenta la manera en que colaboran al presupuesto familiar cada integrante, además de indicar quien es el responsable de decidir y administrar el dinero, en esa dirección tradicionalmente esta responsabilidad fue y aun es otorgada al hombre de la familia, quien generalmente aporta más al presupuesto familiar (Ripoll & Martínez, 2012). El manejo del dinero se asemeja a conducir un automóvil por una angosta carretera delimitada por precipicios a cada lado. Uno de ellos, es el gasto excesivo, y el otro, es el atesoramiento desordenado del dinero. Estos dos extremos perjudican el funcionamiento

normal de una empresa o una familia. Pues, al salirse de la calzada el accidente producido perjudica la llegada al destino como se menciona, el dinero es como una especie de energía que se dispone, pero que también se acaba y que se usa para custodiar y apreciar los bienes, que también con suma facilidad se puede llegar al derroche y el despilfarro inútil.

El dinero generado por los individuos tiene como primera finalidad, financiar el consumo exigido por sus propias necesidades que requieren ser satisfechas; por ello esta parte va dirigida a una cuenta corriente bancaria o disponibilidad en efectivo estocado de manera oculta como acostumbran muchas personas, ya que, en un periodo determinado, inexorablemente, será utilizado para su fin. El dinero muchas veces trae la prosperidad, aunque, por el contrario, es común encontrar a personas adineradas que actúan como si fueran pobres, y a personas pobres que se comportan como si fuesen ricas. Si alguien es adinerado, pero no próspero cuando se le acabe el dinero, nunca más volverá a tenerlo. La prosperidad es un estado interior. Las definiciones emanadas a la prosperidad y el éxito son estrictamente consagradas como las del arte de vivir, que manifiestan acuerdos complejos entre lo sagrado y lo profano que articulan acciones de quienes lo portan considerándose únicas y con un fuerte potencial de cambio (Vargas & Viotti, 2013).

La teoría económica moderna, en el análisis del papel del dinero sobresale permanentemente, el dilema entre aquellos que piensan que los cambios exógenos en la oferta de dinero juegan un papel causal sobre la variación del nivel de precios, sin afectar a las variables reales, frente a aquellos otros que defienden que las variaciones en la oferta monetaria son endógenas, respondiendo a los cambios en la actividad económica, permitiendo financiar el comienzo de nuevos procesos de producción (Cruz & Parejo, 2016). En éste sentido el dinero, de acuerdo a un fin determinado, se orienta hacia la precaución, para hacer frente a imprevistos. Puede ser depositada en un instrumento bancario a la vista, como en una cuenta de ahorros o una cuenta corriente, por lo cual puede ser utilizado en cualquier momento. Dado que esta parte se destina a los imprevistos, puede que transcurra tiempo hasta materializarse los mismos, por lo cual en el plazo intermedio están generando intereses, es insignificante si estos intereses están por debajo de otras opciones

financieras, el objetivo es la disponibilidad inmediata cuando se requiera, es este modelo de ahorro al que muchos llaman el ahorro negativo, que consiste en la programación del consciente humano en la ocurrencia de tiempos malos o críticos, para aplicar o financiar su ahorro.

Por último, una parte del dinero se canaliza hacia la inversión, orientadas a generar más dinero a partir de aplicaciones de capital en la adquisición de diferentes activos como: automóviles, inmuebles, acciones, bonos, títulos valores en general, etc., este modelo de ahorro es la que se denomina ahorro positivo, en el que se deja que el dinero trabaje por uno. Estas sencillas formas de manejo financiero evitan, en muchas ocasiones, decisiones erróneas como el confundir lo ahorrado para precaución con lo destinado para inversión. Ello es utilizar el monto destinado a precaución para hacer inversiones, y luego al presentarse el imprevisto hacer uso de lo que se encuentra invertido, liquidando probablemente la cartera de inversión, en su peor momento.

Las anteriores orientaciones permiten que los gastos estén debidamente financiados, que el monto para imprevistos se encuentre seguro y a la vista para su utilización; y lo que se destine a inversión pueda tomar el tiempo necesario para su maduración, sin interrupciones para su retorno.

Como se manifestó anteriormente, el dinero es un tipo especial de pagaré, que considera confines explicativos algunos de los diferentes tipos de dinero que circulan en una economía moderna se detalla en el cuadro Tabla 2; cada tipo representa pagarés entre diferentes grupos de personas (McLeay et al., 2015).

Tabla 2: Glosario de los diferentes tipos de dinero y sus diferentes nombres ^(a).
McLeay et al. (2015)

Nombre	Descripción	También conocido como
Depósitos bancarios	Tipo de pagarés de un banco comercial a una persona o empresa	Dinero interno (si no se iguala al dinero externo en los balances del banco)
Base monetaria	Reservas del Banco Central + efectivo en circulación	Base monetaria Dinero del Banco Central Dinero externo (en el Reino Unido) Dinero de alto poder M0
Dinero en sentido amplio	Efectivo en manos del sector privado (diferente de los bancos) + depósitos bancarios (y otras obligaciones de corto plazo) similares de los bancos comerciales con el resto del sector privado).	M4ex (medida titular del dinero en sentido amplio utilizado por el Banco de Inglaterra, excluye los depósitos de ciertas instituciones financieras, conocidas como intermediarias distintas de sociedades financieras (IOFC, por sus siglas en inglés), para proporcionar una medida de dinero más relevante del gasto en la economía. M4 (incluye los depósitos de IOFC) M3 (vieja definición que no incluía los depósitos de sociedades de construcción).
Reservas en el Banco Central.	Tipo de pagaré del Banco Central a un banco comercial.	
Dinero mercancía.	Una mercancía con valor intrínseco en sí misma que se usa como dinero porque cumple las funciones principales, como las monedas de oro.	
Efectivo en circulación.	Tipo de pagaré (en billetes de papel o en monedas), en su mayoría del Banco Central al tenedor del billete.	Billetes y monedas
Dinero fiduciario	Dinero irredimible, es solo una demanda de pago de más dinero	

^(a)Un recuadro de “La creación de dinero en la economía moderna” explica por qué las diferentes medidas del dinero son útiles para entender la economía.

El dinero fiduciario, muy comúnmente utilizado en la gestión administrativa del Estado, es también conocido como papel moneda es dinero no convertible en ningún otro activo (como el oro u otras mercancías). Debido a que el dinero fiduciario es aceptado como medio de cambio por todos los participantes en la economía, aunque el Banco de Inglaterra esté en deuda con el tenedor de su moneda, esa deuda solo se puede reembolsar en dinero fiduciario (McLeay et al., 2015).

En resumen, el dinero se convierte en un medio fácil y práctico de intercambio de bienes y servicios, que permite, además conservar y acumular la riqueza de las personas, de tal manera que en el tiempo va ampliando sus funciones y sus formas de presentarse en las relaciones interpersonales dentro la sociedad de los individuos.

B. PROCESO DE FORMACIÓN DEL PATRÓN DEL DINERO

Uno de los temas de mayor importancia en los tiempos actuales gira alrededor de las finanzas, así la libertad financiera empieza a tener una curiosa e impactante intención de descubrir sus beneficios encubiertos hasta hoy entre los seres humanos de toda sociedad en la que se desarrolla las finanzas. El éxito en el manejo del dinero consiste en descubrir qué es lo que se desea en forma objetiva, y tratar de conseguirlo. Entonces emerge la ansiedad de descubrir lo que en realidad quiere el ser humano, esta inquietud hace que reflexione: sé que para conseguir ser diferente es necesario antes ser una persona distinta y hacer cosas diferentes; así, la imagen que tiene el dinero es diferente para cada persona que piensa diferente, el patrón del dinero creado en la mentalidad es diferente en cada ser humano.

Las bases sobre las cuales una persona ha desarrollado su vida, marcan la plasticidad que puedan adoptar en su comportamiento, las personas que más requieren el cambio, son las más inflexibles a éste, posiblemente por no mostrar algún signo de debilidad, las sociedades al añadir diversos tipos de intercambio a través de la inclusión, exclusión, diferencia en la utilidad del dinero, también presentan nuevas relaciones económicas y sociales. Entonces el dinero no solo mantiene el valor y las características de la moneda en su acepción económica, sino que también muestra otras particularidades específicas, que le posibilita manifestarse como un objeto útil.

La vida de las personas son reflejos de sus decisiones, hábitos, elecciones, creencias, emociones y comportamientos. La felicidad posiblemente sea la simple unión de una vida libre de obligaciones, una familia unida, la accesibilidad de satisfacerse de necesidades básicas, libre de envidias y codicias, lejos de ambiciones de poseer más de lo que se necesita y de una vida muy fácil; así, el dinero deja de ser un problema, sino el proceso de programación

mental con las que ha desarrollado una persona respecto a este valor de cambio, en el que los patrones mentales sobre él determinan sus decisiones y su misma conducta.

Las programaciones mentales definen las condiciones económicas de cada persona, haciéndolas más ricos o pobres, de manera se vuelve necesaria la reprogramación mental, y para ello acercarse al cambio y a la flexibilidad en su verdadero sentido, en este marco de análisis, el dinero es un elemento al que se asigna un valor de intercambio de materiales y psicológico, porque en las transacciones de bienes y servicios también median conductas determinadas por creencias, valores y actitudes. En este entendido las actitudes de las personas hacia el dinero se explican cómo juicios evaluativos hacia el dinero, que además de ser un medio de intercambio comercial, en las sociedades actuales tienen diversos significados, con propiedades que van más allá de su verdadera función de intercambio para (Giraldo & Otero, 2018).

Las personas no son pobres por falta de oportunidad, porque otra persona es dueña de la riqueza o debido a la escasez de la riqueza, asignando al pensamiento como único factor que origina riquezas tangibles a través de algo sin forma, el cultivo de la habilidad orienta a saber, ser y hacer más; siendo que para ser más se debe tener más, las riquezas que es obtenida hoy por uno mañana será posiblemente de otro, la pobreza puede eliminarse teniendo la mentalidad y fe de enriquecerse sin caer en la perversidad.

El entorno en la que se desarrolla este estudio, involucra patrones de mentalidad fuertes que crean barreras y problemas fundamentales económicamente hablando, estos patrones mentales enraizados en la mente de la población boliviana, implica prejuicios negativos muy difíciles de sobre llevar, este es un factor determinante en la aversión a la flexibilidad de cambio de mentalidad sobre las creencias irracionales sobre el dinero que obstaculiza la prosperidad: no me interesa el dinero, no puedes ser rico y espiritual, pobre pero honrado, es más noble y espiritual ser pobre, los ricos son gente mala, no puedes divertirte y ganar dinero, no soy buena con el dinero, si no gano es que alguien pierde, no hay suficiente dinero para todos, más vale malo conocido que bueno

por conocer, el dinero no es importante, el dinero corrompe, cuanto más ganas más impuesto pagas, el dinero no da la felicidad, el dinero es sucio, entre otros.

El patrón financiero está compuesto por una combinación de los pensamientos, los sentimientos y acciones en relación al dinero, a cada niño se le transmite como pensar y actuar respecto al dinero según el medio donde vive. Si bien es verdad que para alcanzar el éxito financiero no hay una receta en particular, algunos de los patrones parecerían repetirse en muchísimas personas exitosas. En este mundo que sigue la ley de la acción-reacción, es decir que los resultados son causalidades de las acciones. Para modificar las acciones conviene cambiar las creencias (Harv-Eker, 2014).



Figura 13: Fases para cambiar creencias basadas en Harv-Eker (2014)

Mientras no se modifique las creencias adoptadas no se lograría afectar a la base del problema y nuestras acciones continuarán siendo las mismas, por consiguiente, los resultados no variarán. Lo que se busca en realidad, es modificar o reprogramar las creencias económicas, es decir, el patrón del dinero; en ese entendido, las creencias económicas que se tenga constituye el patrón del dinero. Las creencias que tenemos el día de hoy provienen fundamentalmente de la modelización de los progenitores, tutores o del entorno cercano ya desde nuestra infancia. Por lo tanto, seremos réplicas de las creencias adoptadas por ellos a muchos niveles, incluidos los económicos.

B.1. Origen del patrón del dinero en la mentalidad de las personas

Como se mencionó anteriormente, el dinero tiene la función esencial de facilitar el intercambio de bienes y servicios dentro un determinado sistema económico, pero esta idea muchas veces tergiversada desde que adquiere razón y conciencia el ser humano ha llevado a tratar de utilizar el dinero con otros propósitos, el dinero tiende a satisfacer las necesidades de subsistencia básicas; sin embargo, según algunos autores, una cultura basada en el parecer sobre el ser, el miedo al futuro y la necesidad de tenerlo todo previsto nos han llevado a la tendencia de posesión ilimitada provocando la sensación de que las necesidades nunca serán cubiertas y estimulando a acumular más y más.

Al igual que las leyes externas del dinero, como las técnicas de administración financiera y demás estrategias de inversión; también hay leyes internas, donde el carácter, la forma de pensar y las creencias se manifiestan como parte principal de la prosperidad, la mayoría de la gente no tienen la capacidad de crear y conservar sumas altas de dinero, tampoco de afrontar retos grandes para generar más dinero, donde la humanidad no vive en un solo plano de existencia, sino que lo hace en cuatro: físico, mental, emocional y espiritual; entonces, el patrón de dinero está compuesto de una combinación de pensamientos, sentimientos, y acciones en relación con él (Harv-Eker, 2014).

Desde un punto de vista más subjetivo, el dinero es considerado como energía que permite llegar a encontrar un equilibrio mediante la obtención de recursos suficientes para subsistir, entonces, en esencia, debería estar inmerso en la vida de las personas, y formar parte de ella, ya que implica determinar la facilidad de obtener lo necesario para subsistir, el dinero debería ser entendido como una energía potencial para realizar y ejecutar lo mejor de nosotros mismos. Siguiendo estos lineamientos, queda concluir que en el mundo en que nos desenvolvemos, el dinero es el símbolo de la supervivencia, pero también es el símbolo clave del ego.

Por otra parte, la relación del hombre actual con el dinero es mucho más fuerte, estrecha y determinante que en el pasado debido a sus características ya que permite facilitar la obtención de bienes y servicios que influyen en la calidad de vida de tal manera que el dinero se ha convertido en parte de la vida cotidiana

de los agentes económicos: desde muy joven el hombre ha aprendido a vivir con dinero. Siguiendo este razonamiento actualmente una persona sin efectivo pierde las esperanzas de tener una vida mejor, aun en sociedades con alto desarrollo tecnológico llamadas ricas, el hombre cuenta con dinero que se convierte en una necesidad para vivir la vida, algo parecido como el aire o el agua, etc., siendo hasta obligado a trabajar para obtenerlo; lo que para Moncada (2017) supone que la participación de las personas a temprana edad tiende a ser tomada en cuenta en muchos estudios con suma importancia.

Las desventajas socioeconómicas van creándose desde el desarrollo del niño intrauterina y en el periodo de la infancia temprana, estableciendo un grupo de niños que tienen un bajo potencial de beneficiarse de la salud y los avances económicos experimentados por el resto de la población de su mismo entorno (Figuroa & Campbell, 2014).

La evolución del sistema circulatorio de la moneda hace que adopte diversas formas, lo que permite mejorar la fluidez de mercancías, el ambiente financiero en la que se desarrolla, deja apreciar la producción y reproducción constante de formas de transacción, diferente al uso del efectivo dando paso a una economía de crédito, por otra parte, pareciera que el ser humano estuviera condenado a entregar su vida en la búsqueda incesante del dinero, como forma de riqueza acumulada, durante toda su vida, pensando erróneamente que su único y fundamental propósito de su existencia es de someterse ante la riqueza material expresada en forma de dinero, llegando a valorar en términos monetarios muchas veces hasta su vida misma, contribuyendo a tal afirmación se encontraron malos hábitos de ahorro, los cuales están disminuyendo la calidad de vida y la capacidad de afrontar gastos inesperados Montoya, Cristina, Zapata, Milena, Baena, & Bermúdez (2017). En esta lógica, la felicidad es un concepto intangible de profundidad, donde las finanzas personales reconoce que los seres humanos tienen deseos, gustos, preocupaciones sobre el futuro sueños y aspiraciones que le inquieta alcanzar asumiendo esfuerzos para ello (Torres, 2010).

B.2. El poder abstracto del dinero

La característica del ser humano, materialista y su afán de posesión sin límites, prevalece sobre sus acciones y reacciones, el ser humano busca la felicidad confundiendo esta idea, con la posesión de materiales en su afán de alcanzar la felicidad, entonces las personas se esfuerzan por encontrar dinero suficiente para satisfacer sus impulsos de posesión material, como indica (Mundi & Bruzzone, 2006), por otra parte; los bienes que hacen la felicidad son de naturaleza variada, materiales, éticos, estéticos, psicológicos, religiosos, sociales, políticos, tratándose de bienes u objetos a las que los individuos les han otorgado cualidades valores positivas, Entendido como algo que deviene de un bien deseado por el valor que le atribuye una persona, entonces la cosa que se desea no necesariamente tiene un valor intrínseco y que un mismo bien no siempre genera la felicidad de todos los individuos (Alarcón, 2015).

Siguiendo estas ideas se crea una forma de infelicidad en aquellos que no poseen dinero que les permita obtener cosas de manera indiscriminada. Según (Cruz et al., 2020), la misma naturaleza del dinero está ligada estrechamente a complejas prácticas que abarcan ciertos tipos de dominación de clases sociales, contrariamente al enfoque de equidad propuesta durante el intercambio de bienes y servicios en la relación de intercambio, aunque la tenencia de dinero disponible implica el riesgo de ser poseído por el comportamiento perverso ya que el dinero puede ser mal utilizado por el poseedor, pasando como un instrumento de poder, de ahí que la lucha constante por poseerla, el estímulo a su acumulación, que impulsa a acciones muchas veces hasta insospechadas de las personas, con el afán de poder. En consecuencia, el origen del dinero está asociado al desarrollo de un sistema de jerarquías y obligaciones sociales, ahí radica el inicio del desenvolvimiento del dinero-crédito según Cruz, Rangel, & Parejo (2020).

Entonces, el problema real del dinero es su manejo. La primera moneda acuñada llevaba la imagen de un león, que no era sino la imagen de la realeza: El poder manejó y maneja el dinero, pero el dinero manejó y maneja el poder, este comportamiento cíclico entre poder y dinero se establece desde los inicios históricos y no ha parado su interminable movimiento circulatorio desde

entonces. Los medios de difusión advierten constantemente cómo el dinero financia el poder para obtener dinero y como el poder se vale del dinero para obtener poder.

Uno tiene rápidamente la sensación que el poder está absolutamente corrompido por el dinero y que el dinero no busca su mejor eficacia si no su influencia en el poder, para cobrarse lo invertido. Y esa idea de corrupción generalizada es una ola de desánimo y pesimismo para quien intenta formarse, arriesgar sus medios y trabajar con eficacia y responsabilidad porque le queda la impresión que nada de eso será valorado al final y que su oferta puede quedar debajo de otras que son aceptadas espuriamente. En este sentido el dinero mal usado tomado como poder, resumidas en una frase reconocida por el medio “dime cuanto tienes, te diré cuánto vale”, impone su fortaleza ante los pobres.

El planteamiento “el dinero es bueno, pero un amigo es mejor” es interpretado como una formulación económica que insta más bien un modo específico de hacer frente a la precariedad que articula jerárquicamente dos órdenes transaccionales o esferas de valor. Fórmulas de este tipo implican al mismo tiempo una declaración sobre el estado del mundo, donde el futuro es incierto, sobre las actitudes apropiadas para aquellos que se enfrentan a él, y una afirmación moral de ser una buena persona, según de L’Estoile, 2020.

Entonces, prácticamente el dinero es algo como el símbolo de supervivencia así, como el del ego, aunque solo se le debe otorgar un valor razonable, cuidando en no otorgarle mucho valor lo razonable es darle valor al dinero, se debe entender que es solo un valor de cambio que permite facilitar el intercambio de bienes y servicios, pero no posee felicidad en sí.

B.3. Construcción de la cultura sobre el dinero en las personas

La construcción de patrones en los procesadores mentales de los seres humanos desde que tienen uso de razón, sobre: los razonamientos contradictorios –tener dos pensamientos opuestos al mismo tiempo, creer que ambas son ciertas, creer deliberadamente en mentiras, mientras sabemos que son falsas-, como: no necesito mucho dinero para ser feliz, o el dinero pervierte a las personas, tienen una notable incidencia prejuiciosa en la búsqueda de

alcanzar progreso y estabilidad económica individual. La invasión del dinero en las relaciones personales hace que las desmoronen, haciendo notar que el dinero es socialmente construido, provisto de significados para los agentes que lo usan, asimismo, se puede decir que el dinero es redefinido y reformado de manera constante en función a la evolución del tejido social presentado (Zelizer & Vera, 2013).

En este sentido, luchar –contra estas ideas- para que no impliquen destinos de pobreza a partir de esas falsas creencias se debe cultivar el conocimiento sobre el manejo adecuado de las finanzas, ajustar nuestra conciencia, nuestro propio sistema de creencias y conquistar el conocimiento para hacer frente a posiciones adversas, como la crisis económica y financiera.

B.4. La importancia del sistema financiero en la vida de las personas

Las finanzas estudian la forma en que los individuos, empresas y las organizaciones en general asignan recursos en el tiempo y la toma de decisiones que realizan estas organizaciones (Faulkner, 2015) citado por Betancur et al. (2020). Estas se pueden catalogar en finanzas corporativas, públicas, familiares y personales; las finanzas como una rama de la economía y la administración que estudia el intercambio de distintos bienes de capital entre individuos, empresas o estados y con la incertidumbre y el riesgo que estas actividades conllevan (Salgado, 2016).

En términos más específicos, las finanzas personales otorgan principios y herramientas que ayudan a optimizar la asignación de los recursos individuales que facilitan la toma de decisiones de manera lógica y coherente, teniendo en cuenta factores importantes como: ingresos, gastos, deudas, ahorro e inversiones. En este sentido, las riquezas de las personas se pueden determinar con el análisis de diversas situaciones en la vida cotidiana. En este sentido las finanzas personales desempeñan una función fundamental dentro de la economía, por tanto, instituciones bancarias como educativas han buscado fomentar o proveer de herramientas financieras a la sociedad (Gómez, 2015, citado por Betancur et al., 2020).

El objetivo de las finanzas es maximizar el valor o la riqueza de la empresa. La maximización de valor en una empresa se cotiza en el mercado público de valores, en función a la optimización del valor de su acción (Rodríguez, 2019). Las finanzas se definen entonces como el arte y la ciencia de administrar el dinero que tienen impacto en las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros. El conocimiento de los métodos y técnicas de análisis financiero ayuda a tomar decisiones financieras, así como también ayuda a comprender las consecuencias financieras de las decisiones importantes.

Las Finanzas Personales pretenden, como punto de partida, que las familias se apropien de la educación financiera, estructuren sus ingresos, ahorren e inviertan en bienes que permitan el crecimiento de la familia, tanto a nivel social como económica, para ello es necesario establecer una metodología que incida en apropiarse de conceptos y procedimientos necesarios para lograr la sanidad financiera en nuestras familias (Salgado, 2016).

En las últimas décadas, el desarrollo acelerado del sistema financiero de las economías es inevitable y de enorme importancia. La inclusión formal del dinamismo y la fluidez del sistema financiero, así como el protagonismo que se le otorga en los modelos de crecimiento neoclásicos que buscan incesantemente las condiciones de despegue acelerado del desarrollo económico, es estimulada prioritariamente por los diferentes gobiernos de países en proceso de desarrollo, siendo el capitalismo naturalmente una forma de transformación económica dinámica. Actualmente la economía ha sufrido cambios profundos y el misterio del dinero adquiere otra dimensión originando nuevos enigmas aún no descubiertos, particularmente debido a la mayor importancia de las finanzas y la introducción de instrumentos abstractos como los derivados financieros producto de la evolución del capitalismo financiero y la plasticidad mostrada por sus movimientos (Espósito, 2013).

Así, en países en desarrollo como Bolivia, el sistema de financiamiento cobra un rol predominante con respecto a los mercados de financiamiento directo. En estos países, el peso y la responsabilidad recaen casi absolutamente sobre el sistema de financiamiento indirecto, debiendo asumir la

importante función de brindar recursos de capital monetarios para el financiamiento de emprendimientos rentables, independientemente de su envergadura económica. De esta manera, en un país como Bolivia, el desarrollo continuo y sostenible del sistema financiero – indirecto – es posible sólo a través de la inclusión de personas de escasos recursos en la dinámica financiera.

C. CULTURA FINANCIERA

En la presente investigación, la cultura es referida a costumbres, actividades o comportamientos transmitidos de una generación a otra en grupos sociales por imitación consciente de dichos comportamientos. La cultura se asocia con la libertad, ya que es el vehículo entre el conocimiento y nuevas formas de conciencia que permiten una desestabilización en la hegemonía. En este sentido, el término cultura puede alcanzar extensión y usos diversos, como diversidad cultural, objeto del conocimiento empírico, y la diferencia cultural. Continuando con esas ideas, se define a la cultura financiera como el conjunto de conocimientos, prácticas, hábitos y costumbres que cada individuo tiene orientado a administrar, incrementar y proteger su patrimonio en lo largo de su existencia (Amezcua, Arroyo, Grant, & Espinosa, 2014).

Cuando se carece de cultura financiera, reflejada fundamentalmente en la falta de planeación de ingresos y gastos por parte de las personas inmersas en una sociedad, así como en la escasez de los diferentes productos y servicios financieros que ofrecen las distintas instituciones financieras que conforman el sistema financiero de una nación, recurriendo más bien a medios informales como lo es el hecho de guardar los ahorros debajo del colchón, así como pedir préstamos a familiares o amigos; provoca incurrir en mayores costos y riesgos, implica una especie de proceso de estimulación a la pobreza de recursos.

La cultura financiera es crucial para prevenir el sobreendeudamiento privado, por lo que se deberían promover mínimos conocimientos a la población para la optimización de endeudamientos, pero en la realidad, estas iniciativas tanto públicas como privadas son muy escasos (Valentí, 2017), pues un factor clave que impulsa al desarrollo de la cultura financiera de la población es la educación financiera, en este entendido, la educación financiera permite que los individuos adquieran una mejor comprensión de los conceptos y productos

financieros y desarrollen las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades financieras, y mejorar su bienestar, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD, 2005:13), citado por Amezcua et al. (2014).

Se debe tener en cuenta que la educación financiera marca una gran relevancia en la actualidad, porque a través de ella, los agentes económicos son capaces de prevenirse y administrar su dinero de la manera más eficiente, la educación financiera ha mostrado importancia en tiempos de incertidumbre, en el que la crisis económica y financiera ha influido en los niveles de empleo, por lo que las personas se sienten obligados a tomar provisiones ante situaciones de contingencia. Este acontecimiento adjunta a la labor política y económica corrompida, ha logrado una filosofía del dinero rápido provocan una falta de ética en el esfuerzo expuesto, el trabajo y el ahorro que ocasionan situaciones aún más difíciles (González & Gutiérrez, 2017).

Pocos autores han dedicado particular atención a la educación e inclusión financiera, siendo un tema de enorme impacto sobre en el desarrollo económico de todo país. Existe escasa literatura que toma en cuenta la educación financiera dentro las variables que explican la inclusión financiera. Trabajos de Simpson & Buckland (2009) entre otros, que indican que el rendimiento escolar es un sustituto de la educación financiera, pero sólo en Grimes, Rogers, & Campbell (2010) y King (2011) aparece una escala más coherente de educación financiera para explicar la demanda de servicios financieros dentro una sociedad (Cano, Esquerra, García, Rueda, & Velasco, 2015).

Adoptar hábitos y comportamientos financieros de las personas tiene consecuencias directas en la cuenta corriente, o dinero disponible, pero también condiciona las oportunidades de futuro, afecta a la autoestima e incluso a las relaciones interpersonales de los agentes económicos, porque, las malas decisiones financieras consecuencia de un déficit de cultura financiera, pueden tener un impacto negativo hasta fatales en la vida de las personas. Entonces, tomar conciencia del valor del dinero y sus usos mediante un consumo responsable y el sentido del ahorro, es una necesidad y estilo de vida que toda persona debe adoptar.

En ese sentido, toca a los estudiosos contemporáneos y sobre todo al Estado, dedicar especial atención en estimular la cultura financiera, como pilar fundamental en la lucha contra los desequilibrios económicos provocados por diversos factores internos y externos.

D. LA EDUCACIÓN FINANCIERA

La educación es el proceso donde se socializa y comunica, de manera organizada y sustentada, ideas, conocimientos, y estrategias que son diseñadas para producir aprendizaje en el ser humano (Montoya et al., 2017), asimismo, la relación existente entre cultura y educación financiera se evidencia fundamentalmente en que, a mayor nivel de educación financiera corresponde un mayor grado de cultura financiera y por consiguiente mayor bienestar social y desarrollo económico, entonces podría decirse que existe una relación directa entre la educación, la cultura y el bienestar y desarrollo económico que presentan las sociedades (Amezcuca et al., 2014). La educación financiera es una forma de capacidad de relacionarse con las instituciones financieras por medio del conocimiento, comprender el verdadero concepto y el proceso de planeación del dinero, la principal importancia de la educación financiera en los jóvenes consiste en que esta, otorga herramientas que son muy necesarias para ser más responsables en las finanzas que permite ser más responsables en el manejo de las finanzas además que estimula al acceso e inclusión activo en el sistema financiero para lograr mayores beneficios (González & Gutiérrez, 2017).

Actualmente, la formación de la población en materia financiera es imprescindible para desenvolverse y desarrollarse en las sociedades modernas, en todas las etapas de la vida. Un adecuado conocimiento de los conceptos económicos y de las herramientas financieras contribuye a mejorar el bienestar de las personas, la educación recibida por la sociedad en la que nos rodeamos, y la propia formación intelectual. Consecuentemente, considera Amezcuca et al. (2014) que cuando no se tiene cultura financiera, no se tendrá la capacidad de planificar el flujo de dinero de la población estimulando al guardado del dinero en cualquier otro medio que no sea bancarias que generarían otros ingresos a efecto de intereses. Numerosos analistas aconsejan sabiamente a estudiar, porque facilita el empleo mejor pagado, viabiliza la cultura, estimula la inquietud

intelectual y acceso a áreas del conocimiento, el estudio, el trabajo y el ahorro están al alcance de todos. En este marco de análisis, la educación financiera implica que los consumidores financieros incrementan su comprensión sobre los productos financieros, conceptos y riesgos y, a través de la información y la enseñanza, desarrollan habilidades y confianza para adquirir mayor conocimiento acerca de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber dónde acudir para pedir ayuda y tomar cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar financiero (OCDE, 2018), citada por Campos (2019).

La educación en el campo financiero, implica desde la manera en como los individuos logran utilizar las herramientas financieras sin tener mucho conocimiento de las características y fines con las que han sido creadas, hasta el uso basado en conocimientos y manejos profundos de las finanzas, la educación financiera inicia posturas básicas, referidas a las características y el uso de productos financieros, para alcanzar nociones más avanzadas referidas al entendimiento de conceptos financieros y el desarrollo de habilidades y actitudes para la gestión de las finanzas personales, las cuales generan actitudes importantes en el comportamiento (Salgado, 2016).

Estos acontecimientos implican la verdadera importancia y el impacto directo de la educación financiera en la vida de los seres humanos manifiesto en el destino de su situación económica futura, en este entendido la educación financiera puede empoderar a las personas al permitirles administrar de mejor manera sus recursos y las finanzas de sus familias, asimismo, en América Latina en el que se tiene una baja alfabetización financiera, debe ser aplicado a la clase media, así como también a las personas de bajos ingresos que se encuentran financieramente excluidos (OECD, 2013), citada por Salgado (2016).

Sobre la base del conocimiento de las finanzas, según algunos autores, los individuos adquieren plena libertad de poder decidir, elegir y disponer como satisfacer muchas de sus necesidades, la persona tiene grandes posibilidades porque se le facilita un abanico de oportunidades que puede evaluar, para luego elegir la más conveniente. El instrumento efectivo que permite mejorar las condiciones económicas de las familias es sin duda el conocimiento de las

finanzas y su manejo la educación financiera es considerada como un elemento para disminuir la exclusión social, por su parte (Connolly & Hajaj, 2001), citados por Raccanello & Herrera (2014); siguiendo estas ideas añaden los mismos autores que la escasa educación financiera se relaciona con el nivel socioeconómico, el género, la edad, el nivel de escolaridad, factores culturales y otras variables encadenados a la raza o la etnia de pertenencia de las personas (Lusardi, 2008), citado por Raccanello & Herrera (2014).

Los agentes económicos, disponen de su capacidad natural de trabajo, que facilita la capacidad de poder ahorrar a través de la generación de sus ingresos personales. La capacidad de crear ingresos a través del trabajo es una condición propia de las personas, considerándose al trabajo cuestión de orgullo personal. Asimismo, el trabajo es diferenciado en función al nivel de conocimiento adquirido por la educación de las personas y el manejo de sus recursos a través del conocimiento orientado a las finanzas lo que define el destino que se le da al dinero obtenido, en que el nivel de educación financiera de un individuo puede medirse según sus conocimientos en el ámbito de las finanzas, como la realización de presupuestos, la administración del dinero, la planeación en el corto y largo plazos, y la elección de los productos financieros otorguen un mayor beneficio para sí, tal y como manifiesta Atkinson & Messy (2012), citados por Raccanello & Herrera (2014).

La teoría neoclásica, indica que la dinámica de la economía individual es movilizad por sus propios intereses -homo economicus -en el que prevalece el ego individual, por lo que las personas obtienen y utilizan sus recursos disponibles orientados por su bienestar personal, actualmente también se habla mucho sobre las neuro-finanzas, llamado también paradigma de finanzas cognitivas o finanzas conductuales -behavioral finance-, en el que se indica que los aspectos psicológicos del individuo -comportamentales, cognitivos o emocionales- tienen un gran impacto en la conducta de las decisiones financieras del ser humano porque que al considerar los aspectos indicados minimizan su capacidad para realizar juicios críticos en sus decisiones, aporta Carangui, Garbay, & Valencia (2017).

Desde una perspectiva económica familiar, se crea una cultura negativa direccionada hacia la corrupción, la pérdida sostenida de la ética y la moral de las familias, transformando el poder en dinero. Así mismo, los individuos toman decisiones financieras bajo la influencia de factores externos que le rodean (Del Brío, E. B., López, C., & Vereas, C., 2015).

En relación a estudios financieros puede decirse que, en Bolivia no se ha considerado como una educación básica de los estudiantes, toda vez que solo en instancias superiores de educación, estos conocimientos van destinados en carreras comerciales:

Un factor clave que contribuye al desarrollo de la cultura financiera de la población es la educación financiera. Para la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico. La crisis económica y financiera de la primera década de los años 2000, implicó grandes consecuencias en la vida de las personas por medio de los bajos niveles de empleo que tiene relación directa en los niveles de ingreso per cápita que son determinantes para satisfacer las necesidades básicas, creando situaciones difíciles que provoca acciones insospechables como faltar a la ética, los valores, hasta llegar a la misma corrupción, la educación financiera muestra su importancia sobre todo en épocas críticas de la economía y las finanzas, en el que el empleo ha sido fuertemente impactada, además que paralelamente la corrupción dentro las actividades políticas y económicas, provocaron situaciones de crisis profunda en las sociedades (Del Brío et al., 2015).

En conclusión, la educación financiera, ha logrado obtener gran importancia en la vida de las personas inmersas en las sociedades, toda vez que permite prevenir desequilibrios económicos que originan diferentes niveles de crisis, que provoca altos índices de incertidumbre y riesgos a la vez en las economías individuales.

La educación financiera, puede ser considerada como un conjunto de recursos didácticos y pedagógicos utilizados para el proceso de enseñanza aprendizaje, sobre cómo administrar el dinero de manera prudente y organizada, para desarrollar metas financieras. Al enseñar buenas prácticas de administración del dinero con respecto a los ingresos, gastos, ahorros y

préstamos, la educación financiera permite a la población, administrar mejor sus recursos, comprender sus opciones financieras y mejorar su bienestar, en resumen, la educación financiera se convierte en una forma de protección de posibles contingencias, provenientes de la crisis económica, entonces, la educación financiera es el proceso a través del cual las personas mejoran su comprensión de los productos, conceptos y riesgos financieros, desarrollan habilidades para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, realizan elecciones en función a la información y adoptan acciones para mejorar su bienestar financiero, ante diferentes situaciones del sistema económico y financiero.

Se puede concluir mencionando que la educación financiera orienta a promover tres niveles clave, en el comportamiento de los agentes económicos:

- a) Permite adquirir un conocimiento y una comprensión de las finanzas personales y familiares.
- b) Crea condiciones para desarrollar competencias en ese ámbito, es decir tener capacidad para utilizar los conocimientos en beneficio propio.
- c) Ejercer la responsabilidad financiera, es decir, llevar a cabo una gestión adecuada de las finanzas personales y familiares, realizando elecciones informadas con conocimiento de los riesgos asumidos.

La educación financiera debe acompañar al individuo en cada etapa de su vida para que tenga los conocimientos y hábitos económicos, generándole confianza y eficiencia en la toma de decisiones al momento de utilizar los servicios y productos que ofrece el mercado financiero, contribuyendo enormemente a las condiciones de vida, dándole estabilidad emocional, tranquilidad y bienestar familiar (Villafuerte & Brito, 2016), citado por Betancourt (2020), este autor también toma las ideas de Martínez (2013), para sostener que tanto jóvenes como adultos necesitan un plan financiero para tener seguridad, estabilidad, libertad, mejor manejo del dinero, menores riesgos y errores, por lo que es necesario buenos hábitos de ahorro y consumo, debidamente identificados con objetivos y metas establecidas previamente.

Entonces, el sistema financiero se convierte en uno de los elementos más importantes, que además la educación financiera, tiene dos componentes; por un lado, personas, instituciones o empresas que tienen un sobrante de dinero para ahorro o inversión y, del otro lado, los mismos componentes, pero con necesidad de ese dinero.

D.1. Importancia de la educación financiera en el sistema educativo.

La educación financiera, no logra desarrollarse por sí sola, sino que requiere la participación de una estructura de enseñanza aprendizaje, el sistema educativo es trascendental, por lo tanto, las autoridades deben incluir la educación financiera dentro de las agendas de política pública y a los currículos escolares, integrándolas en los sistemas formales de educación; a través de Instituciones educativas, como asegura Polania, Suaza, Arévalo, & Gonzales (2016).

En este sentido, se puede afirmar que mientras el sistema educativo sea eficiente tanto en su estructura organizativa, como en la elaboración de su propuesta curricular que incluya la educación financiera, mayores probabilidades hay de que las personas, afronten las perturbaciones económicas de la mejor manera posible, en la construcción de herramientas financieras creadas para realizar cualquier actividad económica de la manera más eficiente, mejorando la calidad de vida de los seres humanos, facilitando y optimizando la administración del dinero, e incentivan básicamente la planeación, el presupuesto, el ahorro, la inversión y el crédito. Estas herramientas financieras son entendidas como un conjunto de instrumentos técnicos que permiten gestionar las finanzas personales de una manera adecuada, con el fin de obtener resultados satisfactorios en la consecución de metas financieras, aportando como menciona Betancourt (2020).

Las fallas de las empresas individuales o familiares se dividen en dos factores: 1) La falta de una eficiente gestión de los recursos y 2) su limitada capacidad para desarrollar estrategias competitivas, las actividades económicas familiares presentan errores precisamente por la carencia de conocimiento y aplicación de herramientas administrativas, en Rueda (2011), citado por (Flores, Vega, & Chávez, 2016).

D.2. Relación entre cultura financiera y educación financiera

En esta parte de la investigación se realiza una reflexión bibliográfica que demuestra la estrecha relación existente entre la educación y cultura financiera, que adopta el ser humano como consecuencia de realizar el manejo y gestión de sus recursos, indicando que la realidad actual enfrenta muchos retos, siendo uno de ellos el conocimiento financiero, de vital importancia que las personas tomen conciencia sobre su futuro económico sin esperar que éste dependa de sus autoridades, sus empleadores o sus familias (Trump & Kiyosaki, 2008), citado por Amezcua et al. (2014).

Entonces la cultura financiera, queda definida en el presente trabajo como: el dominio de habilidades, conocimientos y prácticas cotidianas de los agentes económicos, que es necesario para tomar decisiones financieras sensatas con base a la correcta información disponible a lo largo de la trayectoria de vida que cada individuo tiene. La cultura financiera, está muy estrechamente vinculada a la educación financiera, que hace referencia a la enseñanza de dichas habilidades, prácticas y conocimientos con los que se afronta en una mejor posición frente a los retos financieros.

Ante la complejidad de productos y servicios financieros que existen en el mercado, la cultura financiera permite conocer las distintas alternativas disponibles para gestionar correctamente tu dinero. En definitiva, para que se pueda controlar el patrimonio eficientemente.

D.3. Definición de la educación financiera en el contexto internacional

En escasos países la educación financiera se ha incorporado a la enseñanza en las escuelas, algunos de estas naciones han ido incorporando de manera transversal en diferentes asignaturas dentro sus sistemas educativos, como parte de una estrategia nacional para afrontar el nuevo contexto financiero, manifiestan autores como Cordero & Pedraja (2018). La alfabetización financiera es un proceso que concede herramientas para comprender e interpretar el mundo económico, fortalece el buen manejo de los recursos; el ahorro, utilidad de los bancos y decisiones de compra de suma importancia sobre todo para los niños que debe ser utilizados lenguaje familiar, que genera una estrecha relación

entre la experiencia financiera de las personas de corta edad en la vida familiar diaria, la predisposición de ellos a aprender, y el establecimiento de una conciencia financiera, en este sentido, la implementación de una educación financiera formal en las escuelas, promovería la comprensión del mundo económico (Cruz, 2018).

Este proceso de estimular y definir la educación económica y financiera, no es tan sencillo, peor si hablamos de educar y conocer de cómo realizar el consumo, el ahorro e inversión óptima, el análisis sobre educación financiera adecuado para un país, debe ser anterior a su aplicación de ésta, en función a modelos obtenidos por otros países con mayor éxito.

La educación financiera es fundamental en la vida de una persona desde su niñez donde se inicia la enseñanza básica de lo que es el ahorro (Ocampo, 2014). En este entendido, la educación económica, implica un conocimiento que debe ser contemplada en el diseño curricular de la educación, que permita involucrarse en actividades esenciales que la misma ciencia económica analiza y define, puesto que resultaría conveniente inculcar a los estudiantes el razonamiento económico para desplegar conductas económicas tales como trabajar, comprar, vender, ahorrar, regalar, prestar, deber, en ese entendido, las personas intervienen cultural y socialmente.

Siguiendo este análisis, la educación económica implica elementos conceptuales puestas en práctica, sobre conocimientos cotidianos orientados a estudiar el comportamiento racional del ser humano dentro su entorno: La alfabetización socioeconómica incluye un conjunto de elementos conceptuales y prácticos que permiten comprender y actuar.

La educación económica y financiera se convierte en un elemento que debería formar parte de las políticas de un país, porque busca desarrollar la capacidad de comprender el contexto y la dinámica social y económica cotidiana de los estudiantes, con el propósito fundamental de iniciar el espíritu emprendedor en cuanto al uso eficiente y su respectiva administración de los recursos disponibles para alcanzar su bienestar y el bienestar de la sociedad entera (Ocampo, 2014).

De esta manera la población con mayor grado de alfabetización financiera y económica mejora la estabilidad económica y financiera general, además, de desarrolla hábitos en la población orientadas hacia al ahorro, la inversión y al adecuado manejo que se le da al dinero, inicia una visión proyectada a la satisfacción de una demanda en el mercado donde se liga el proyecto de vida de niños y jóvenes a la satisfacción de una demanda en el mercado desde los distintos campos de acción del conocimiento.

La unión de mercados en el contexto internacional trae paralelamente la transformación institucional para acomodarse a nuevos desafíos a consecuencia de la interacción entre distintos agentes económicos a nivel mundial. Entonces la educación se convierte en una institución que es influenciada por la moderación. La liberalización económica se dinamiza dramáticamente en la década de los noventa y desencadena impactos sobresalientes en ámbitos de orden político, económico, social y cultural. Así, la educación adquiere un papel estratégico en diferentes países al reconocer la importancia de fomentar la instrucción académica, que genere actitudes racionales para impulsar el pensamiento económico acorde con los avances tecnológicos (Cruz, 2018).

La Educación Financiera estimula a convivir a los ciudadanos con actividades propias de las finanzas, permite obtener mayor conocimiento de productos y servicios financieros ajustados a sus necesidades personales y familiares, de manera que le facilite la elección del producto evaluando sus riesgos y ganancias.

E. INCLUSIÓN FINANCIERA

La inclusión financiera es definida, sobre la base de tres pilares fundamentales, según las Naciones Unidas (CEPAL, 2018): a) Acceso que es la posibilidad de utilizar sin dificultad los servicios y los productos de las instituciones del sistema financiero. b) Uso o la utilización efectiva de los productos financieros. c) Calidad que se refiere a las características del acceso y el uso.

La inclusión financiera es una forma de incorporarse a los diversos productos financieros de manera general de carácter inclusiva para toda la población. Mejorar la inclusión financiera implica también mejorar la educación financiera, para tomar óptimas decisiones financieros, afirman González & Gutiérrez (2017). Siguiendo los anteriores lineamientos, la inclusión financiera es considerada como la estrategia en la política en países en desarrollo cuya finalidad es que la mayor parte de su población pueda acceder a un nivel mínimo y básico de servicios financieros con alta seguridad y transparencia, también se puede considerar la inclusión financiera como el conjunto de acciones coordinadas por el sector público y el privado de los países, que le permita acceder a servicios financieros básicos con los que puede reducir la incertidumbre apalancando su crecimiento personal, familiar y macro-económico.

De esta manera, la inclusión financiera involucra una transferencia de responsabilidad fundamental a la banca de desarrollo como promotora del financiamiento productivo, por su parte con la finalidad de potenciar la inclusión financiera, la banca de desarrollo motiva a la innovación en forma de productos, procesos e instituciones, la inclusión financiera implica entonces tres dimensiones, ya citadas: acceso, uso y calidad (Zuleta, 2018).

Acceso: Es la dimensión que hace referencia a la existencia de puntos de atención e infraestructura, tomando en cuenta la penetración geográfica de los mismos y una oferta de servicios de calidad que se encuentra al alcance de la población.

Uso: Es la frecuencia e intensidad con la que la población emplea productos y servicios financieros.

Calidad: Se refiere a la existencia de productos y servicios financieros que se ajustan a las necesidades de la población.

Por lo tanto, la inclusión financiera se define, en resumidas cuentas, como el acceso y uso de servicios financieros formales bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación

financiera para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población (Ver Figura 14).



Figura 14: Dimensiones de la inclusión financiera en base a Zuleta (2018)

La importancia de la inclusión financiera, desde la perspectiva macroscópica, analiza el comportamiento global de los agentes económicos en función a las características inclusivas del sistema financiero de un determinado país, la importancia en el orden macroeconómico de la inclusión financiera de la población radica en acceder y utilizar de manera efectiva los productos financieros activos y pasivos por parte de las familias, sostiene (Cano et al., 2015).

La inclusión financiera implica reducir la desigualdad al minimizar las limitaciones de acceso al crédito de los pobres, quienes no poseen de garantías, historial crediticio y otros. Diversos autores señalan que dentro las políticas orientadas a mejorar la estabilidad económica financiera, estimulando prudentemente el acceso al de transacciones bancarios, toda vez que la inclusión financiera dinamiza de manera eficiente y eficaz las transacciones (Cull, Tilman, & Nina, 2014).

E.1. Determinantes de la inclusión financiera

El grado de accesibilidad a los servicios financieros se circunscribe, según Cano et al. (2015), en la demanda y oferta:

- Por el lado de la demanda: 1) los agentes no saben qué productos necesitan o no los entienden; 2) aun cuando saben que necesitan, no saben si estos productos existen; 3) se conoce qué productos financieros se necesitan, existen, pero no se tiene acceso a ellos por alguna o varias barreras de oferta; y 4) por autoexclusión que se explica por preferencias de liquidez de los agentes o desconfianza en el sistema financiero. Este último punto está relacionado con la informalidad que por lo general es alta en países menos desarrollados.
- Desde el lado de la oferta, con base en la literatura identificamos que las razones que explican el bajo acceso a servicios financieros son: 1) las instituciones financieras no conocen las necesidades de los excluidos; 2) aun cuando las conocen, no tienen los productos necesarios para incluirlos; y 3) tienen los productos o están en capacidad de ofrecerlos, pero no lo hacen por restricciones asociadas al riesgo, costos y/o regulación.

Las características personales que influyen en la inclusión financiera son la edad, la posición en el hogar y el estado civil, variables que resultan estadísticamente significativas también en otras investigaciones realizadas. Así como la educación, ahorro del hogar, recepción de remesas, entre los mas importantes, expresa (Peña, 2016).

Siguiendo estos lineamientos, se puede decir que la inclusión financiera implica una ampliación del aparato financiero dentro la sociedad, que debe ser fortalecido mediante su difusión y comprensión masiva, entonces la educación financiera se convertirá en la base fundamental de la fase operativa del sistema financiero; la inclusión financiera es un punto de inicio para el avance, necesidad y oportunidad de los países. El escenario y su alcance es extenso y bastante heterogéneo, cuya herramienta de ineludible importancia manifestada en la educación financiera, dentro la sociedad debe tener mayor impacto en los sectores de alta vulnerabilidad económica, con el propósito de generar el despegue hacia el desarrollo y mejores condiciones de vida de los involucrados, este autor indica que la educación financiera se convierte en espacios para el desarrollo de habilidades y para la creación de oportunidades, consientes de que existe una parte de la población débil que es excluida, por lo que los países

tienen la enorme responsabilidad de promover e incluir al sistema financiero a todos los miembros de su población, velar para que las relaciones entre instituciones y la población se basen en la confianza, el aumento de la autoestima, que influirá para facilitar la estabilización del consumo, elevar la importancia de las tasas de interés y tener un acceso financiero mejorado (Polania et al., 2016).

En su intención de ampliar la participación de la población en el sistema financiero nacional, se han realizado acciones deliberadas, fortalecidas por muchas instituciones dirigidas a estimular el desarrollo de la población en estado desventajosa, muchos estudios develan como sostiene Roa (2013), citado por (Polania et al., 2016), que la inclusión financiera, es considerada como el principal regulador y supervisor financiero que engloba temas como: a) la protección al consumidor financiero, b) la educación financiera, c) la regulación de las micro finanzas y d) la promoción del ahorro, del financiamiento a las pymes y del financiamiento rural.

Estas acciones objetivadas en hechos concretos con éxito en la mayoría de los casos, han logrado coadyuvar en el proceso de desarrollo de las unidades económicas productivas, familiares e individuales del país, fortaleciendo sus capitales con la intención de maximizar sus resultados.

F. LIBERTAD FINANCIERA

Antes de abordar el verdadero concepto de la libertad financiera se debe, en primera instancia, asumir otros dos conceptos:

- a) La inteligencia financiera no existe porque se es o no se es inteligente pero no se puede adquirir si no se tiene.
- b) Sabiduría financiera es la que sí se puede explicar porque la sabiduría viene del verbo saber y puede haber una persona que sea sabia y no saber nada de matemáticas, de esta manera una persona puede desarrollar la sabiduría financiera si se le propone, sin ser tan inteligente para ello.

Otro principio que toca Andaluz (2014) es,

- d) La independencia financiera, que no es necesariamente cuando una persona que tiene mucho dinero, porque puede haber una persona con independencia financiera y llegar a su vejez como la persona más pobre, toda vez que se sustentara con su fuerza de trabajo para labrar su sostenibilidad, pero una vez que ya no pueda labrar su sustento su independencia financiera acaba,
- e) El cuarto término es la libertad financiera en el que no se tiene responsabilidades con todo el dinero disponible, tiene más del dinero que necesita para cubrir sus obligaciones, teniendo un ingreso incremental aun cumpliendo con sus responsabilidades y le sobra dinero.

Y finalmente,

- f) El buen manejo del dinero que es dependiente de las cuatro anteriores y las cuatro anteriores son dependientes de este (Andaluz, 2014). Si los cinco términos formaran un cuerpo según este autor, se podría considerar que este quinto término es el más importante.

Siguiendo esta línea de análisis, la libertad financiera significa tener activos que nos generen ganancias sin emplear nuestro esfuerzo físico ni salir a trabajar diariamente es ganancia residual creciente que supera la inflación y nuestros pasivos. La mayoría de las personas no conocemos el verdadero secreto de las finanzas, se tiene que manejar muy bien el concepto de activos y pasivos, si se quiere tener la libertad financiera, los ricos tienen a tener los activos mucho mayores que sus pasivos, y sostener ganancias crecientes que cubran todos sus egresos (Baute, 2019).

Uno de los términos financieros que actualmente es utilizado con mucha relevancia es la libertad financiera, el concepto de este término ha revolucionado los programas mentales de los agentes económicos, que muchas veces se consideraba condenado tras las rejas de una dependencia crónica al trabajo no deseado por las personas, esto no implica refutar de ninguna manera las palabras sabias de las líneas sagradas de la biblia “con el sudor de tu frente ganaras el pan del día”, lejos de contradecirla, el espíritu que lleva el verdadero

significado de la liberación financiera, es la exclamación y autodeterminación de acciones en la que el agente económico alcance su máximo goce de vivir sin trabajar y haciendo que trabaje toda su riqueza personal, que le permitió acumular algún valor que puede ser invertido para su propia sostenibilidad y sustentabilidad, sin alguna actividad forzada de trabajo físico o mental, así, este ser reunirá las condiciones suficientes y necesarias para desenvolverse libremente el resto de su vida mientras sus sustento financiero sea garantizado:

La liberación financiera ha sido analizada por muchos autores, entre ellos Moreno (2017) y Mundi, & Bruzzone, (2006), quienes afirman que es un conjunto acciones como la liberación de tasas de interés sobre deudas, la disponibilidad de créditos ilimitados, facilidad de acceso a instituciones financieras del extranjero, el mismo desarrollo y fortalecimiento de regulaciones y supervisiones sobre transacciones financieras. En este sentido la libertad financiera, implica tener el lujo más grande al que las personas aspiran al liberarse e independizarse de acciones obligatorias para ganarse el sustento, el que posee dinero no depende de nadie, es autosuficientemente, capaz de cubrir sus necesidades. La idea histórica es que la liberación financiera tenía un impacto sobre el ahorro agregado, aunque en la actualidad, la liberación financiera sobre el ahorro comprende: a) un efecto de impacto a corto plazo, tomado como negativo y b) un efecto de largo plazo que es considerado positivo.

Continuando, estos autores indican que, primero constituye análisis de precios y cantidades, mientras que el segundo considera en su análisis factores de las cuales dependen la oferta y demanda en el mercado. Por otra parte, consideran que las personas reacias al ahorro no tendrán acceso a la libertad financiera, liberarse de las cadenas opresoras del afán de posesión indiscriminada de materiales que no sean necesarias para vivir como se debe, y obteniendo la oportunidad de ahorrar con algún fin, orientan a despojo y liberación de ataduras mentales de la opresión y el fracaso que condenan a vivir con el estigma de la búsqueda constante de apropiarse de todo hasta lo que no lo necesita, de aquí, es que se afirma que una persona millonaria, es aquel cuyo capital no depende de nadie, además que esta renta puede cubrir sus necesidades y deseos, desencadenando un comportamiento en el que, cada cosa que poseemos nos posee a su vez, debido a que cada objeto que

adquirimos incrementa la preocupación por su probabilidad de ser destruida exigiendo atención y desgaste de energía que consume nuestros esfuerzos en dimensiones materiales que posiblemente nos lleve a la falsa felicidad buscada.

La libertad financiera es comprendida como la capacidad de vivir, con los gastos fijos, como: vivienda, alimentación, vestido, salud, transporte, etc. básicos sin tener que trabajar. Esto se puede ser alcanzado con una administración óptima de su dinero, sin tomar en cuenta la cantidad de ingresos, aquel que logra ahorrar como hábito, en un tiempo reducido, posiblemente será libre financieramente Rodríguez (2019).

F.1. Hacia la libertad financiera

Numerosas son las acciones recomendadas para alcanzar la libertad financiera: “No busques la libertad financiera, mejor deshazte de todas las barreras que has levantado entre tú y ella” (Samsó, 2009), este reconocimiento personal que lleva al inicio del despegue del homo economicus hacia una dimensión desconocida por muchos, es en definitiva el fin último que busca el ser humano a través de las finanzas, alcanzar un estilo de vida que le permita volver a obtener, el tiempo, su voluntad, su mismo esfuerzo, etc. para sí mismo, valores que había perdido a consecuencia de la búsqueda incansable de poseer todas las cosas materiales bajo su dominio, entregando para ello hasta la vida misma, sin saber que al final era preso de sus propios actos y de su propia creación.

Es ese sentido, quien sea capaz de administrar adecuadamente su dinero, lo será de entender el valor del ahorro y la inversión, tendrá la posibilidad de salir de la cultura de gastos adoptada de su entorno, para evitar compras impulsivas, liberarse de las malas deudas y del consumismo exagerado de una sociedad (Rodríguez, 2019).

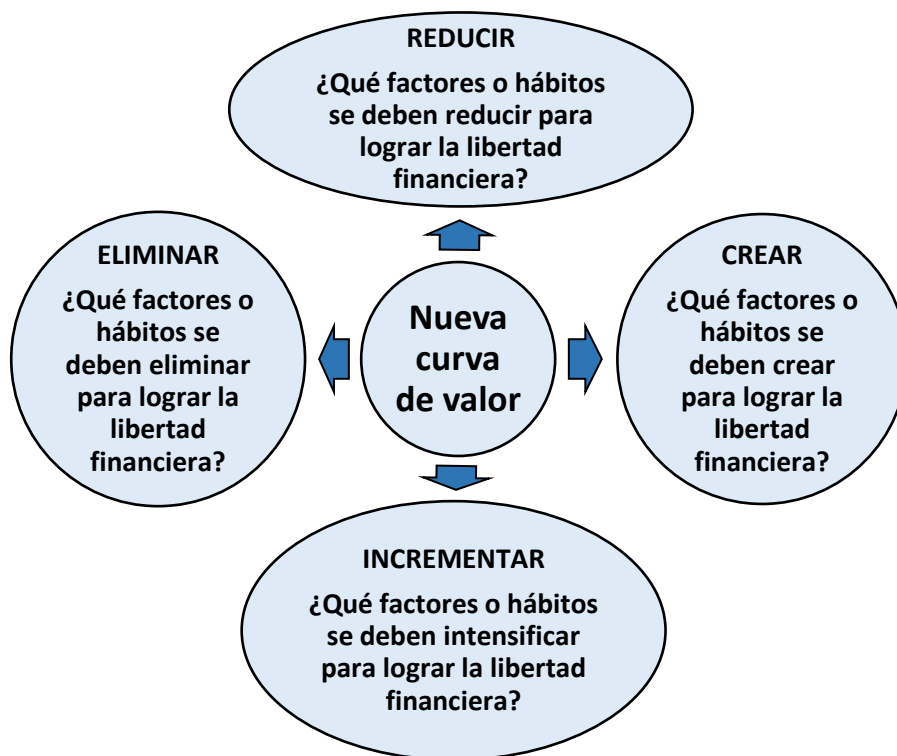


Figura 15. Estrategia de liberación financiera con base en Rodríguez (2019)

G. DIFERENCIA ENTRE INVERSOR Y ESPECULADOR

Para Samsó (2009), las personas educadas en el área económica y financiera, mantienen la idea de que después de analizar, promete la seguridad del capital y un adecuado rendimiento; en este entendido la educación financiera, estimula hacia la acumulación del dinero. Aunque también, se puede hablar de un Inversor defensivo, que es aquella persona interesada principalmente en la seguridad, esta perspectiva implica una acción hacia lo que muchos han denominado el ahorro negativo para su posterior aplicación o inversión en sucesos negativos inesperados en su vida personal.

Los analistas especuladores para la toma de decisiones, tienen una división básica entre análisis fundamental y análisis técnico: a) Los analistas fundamentales son especuladores que toman decisiones en base a las noticias o información de eventos, reportes y a veces hasta información privilegiada, cosa que es ilegal. Mientras que b) los analistas técnicos, son especuladores que analizan los movimientos del mercado únicamente usando estadísticas, modelos

matemáticos, herramientas gráficas e indicadores; una vez que el analista técnico tiene todos los ingredientes de su estrategia, debe disparar sus órdenes tal y como lo considera dicha estrategia (Rendón, 2018).

H. EL ESPEJISMO CREADO POR EL DINERO

La información que debe tener un inversionista moderno es muy importante para tomar decisiones adecuadas, y atenuar el problema de la incertidumbre, apoyado en el análisis probabilístico, de tal forma que los las estimaciones generadas no sean subestimadas ni sobrestimadas, más por el contrario estén muy próximas a la realidad futura, el inversionista debe estar preparado para enfrentar cualquier contingencia o imprevisto, como señala Samsó (2009); que también el inversionista debe tener conocimientos sobre herramientas que faciliten el buen manejo de las finanzas, de acuerdo a la combinación de activos de la cartera de inversión del propietario están determinadas habitualmente por la situación y las características del propietario o los propietarios. En un extremo hemos tenido a las cajas de ahorro, las compañías de seguros de vida y los denominados fondos fiduciarios legales; de esta manera, las perspectivas y el nivel de confianza creado en la mentalidad del inversor frente a un abanico de posibilidades de inversión, el portafolio de este - inversionista-, varía, así como sus resultados esperados. Complementando las anteriores afirmaciones, el rendimiento depende de la cantidad de esfuerzo inteligente que el inversor está dispuesto y capaz de aplicar. El rendimiento mínimo es propio de inversor pasivo, que elige seguridad; mientras que el inversor alerta y emprendedor pone en acción la capacidad e inteligencia máxima, siendo estas características propias de inversionistas exitosos, necesariamente tiene bases fundamentales de conocimiento adquiridas a partir de la educación financiera obtenida, siendo que crear riquezas y mantenerlas es más una actitud mental que una actitud financiera, las cuales se van forjando en el pasado para llegar a ser el presente y el futuro.

El costo de oportunidad de mantener el dinero estocado, con la finalidad de inversiones de ocasión, muchas veces es comprendida como una mala forma de administrar el efectivo, aunque, en ocasiones las utilidades generadas de obtener títulos valores o cualquier tipo de activos de carteras de inversión son

grandiosos y superiores al promedio de rendimiento requerido por la acción, en ocasiones existe menos riesgos reales en la adquisición de acciones de ocasión que ofrecen beneficios. La falta de moral en el corazón y del innato triunfo del mercado se debe a la codicia del ser humano, pues hay que disminuir, la codicia estimular la integridad y responsabilidad de los banqueros que influyen fuertemente en la decisión del público para no crear falsas percepciones sobre el dinero, vivimos en una época en que se cree que todo se puede vender y comprar, sin embargo, no es así hay muchas cosas que no se pueden comprar, como la moral, la ética y otros (Martín, 2014). Por otra parte, las especulaciones sobre posibles perturbaciones del sistema financiero y de las probabilidades de quiebra o éxito de alguna unidad productiva, tienen un impacto directo sobre las decisiones de inversión, los agentes económicos movilizan sus capitales de manera dinámica, a partir de juegos probabilísticos, tratando de maximizar sus rentabilidades sobre sus inversiones y por supuesto, tratando de minimizar la incertidumbre con su afán de alcanzar pronósticos capaces de acercarse a la realidad futura, así, la incertidumbre está íntimamente relacionada con el riesgo. Esta relación es directa, a mayor riesgo mayores beneficios.

El espíritu de un inversionista conservador, queda satisfecho con las ganancias que consigna con una mitad de su cartera en un mercado al alza, mientras que en una época de graves bajas sentirá alivio al saber que están mejores que los inversionistas osados, la aversión al riesgo implica generalmente en alcanzar índices de rentabilidad no tan altas como uno deseara, pero también brinda mayor certeza de los retornos previstos.

Para finalizar, se puede sostener que, desde los inicios de la circulación del dinero hasta nuestros días, el ser humano ha asignado en él cualidades que sobrepasan sus verdaderas funciones establecidas; pasando a obtener una gran variedad de conceptos sacados del imaginario que posee el ser humano, como el dinero es poder, que simplemente ha sido abstraído de un amplio consenso de personas.

I. EL AHORRO

El ahorro es la parte del ingreso que no se destina para el consumo, de esta manera constituye un hábito que consiste en reservar una parte de los ingresos que será usada en los planes que se tengan para el futuro. Ahorrar es muy importante para cualquier persona, pues sirve para sortear dificultades económicas o materializar sueños sin necesidad de endeudarse, sobre la base de estas consideraciones, se está en condiciones de manifestar la definición aceptada: Samuelson & Nordhaus (2006) explican que el ahorro es la parte del ingreso personal disponible que no se consume, mientras que el ingreso, el consumo y el ahorro tienen una estrecha vinculación con el ahorro personal, que es la parte del ingreso disponible que no se consume; el ahorro es igual al ingreso menos es consumo. En definitiva, el ahorro es el porcentaje del ingreso que no se predestina al consumo y que es reservado para necesidades futuras mediante mecanismos financieros. También el ahorro es considerado como el excedente del ingreso sobre los gastos de consumo o la diferencia entre el ingreso y el consumo que es una consecuencia natural según Keynes (2014), en esta dirección Cull, Tilman, & Nina (2014), los métodos de ahorros son más efectivos que los correspondientes al crédito, si bien los estudios realizados son muy pocos respecto al ahorro, sin duda los ahorros coadyuvan de sobre manera a que los hogares gestionen los incrementos del flujo de efectivo y a ordenen el consumo, así como a acumular capital de trabajo, en los hogares más empobrecidos que no tienen acceso a sistemas de ahorro les es más difícil rechazar los gastos inmediatos.

I.1. Función consumo: modelo keynesiano

Según Rache, 2021: la función consumo keynesiana es analizada en el corto plazo y relaciona el gasto de consumo y el nivel del ingreso personal disponible. Acorde con esta relación entre los gastos de consumo y el ingreso - personal disponible-, se puede presentar analíticamente así: $C = f(Y_{pd})$. Matemáticamente, la función consumo keynesiana está expresada como sigue:

$$C = C_a + PM_g C(Y_{pd}), \text{ donde:}$$

C =consumo agregado y se presenta como una función lineal positiva del nivel del ingreso personal disponible.

C_a =consumo autónomo, y representa el nivel de consumo registrado cuando el ingreso personal disponible es cero. El consumo autónomo es la constante de la función y la ordenada en el origen.

$PMgC = \Delta C / \Delta Y_{pd}$: propensión marginal a consumir, que es la variación que sufre el consumo respecto a la variación en el ingreso personal disponible; matemáticamente es la pendiente de la función consumo. Los valores entre los que se mueve la $PMgC$ son: $0 < PMgC < 1$, esto significa que la $PMgC$ será siempre positiva pero menor a 1, pues de cualquier aumento en el ingreso personal disponible no todo se llevara al consumo, sino que otra parte se destinará al ahorro.

Y_{pd} = ingreso personal disponible con el que cuentan los hogares, ya sea para gastar o ahorrar.

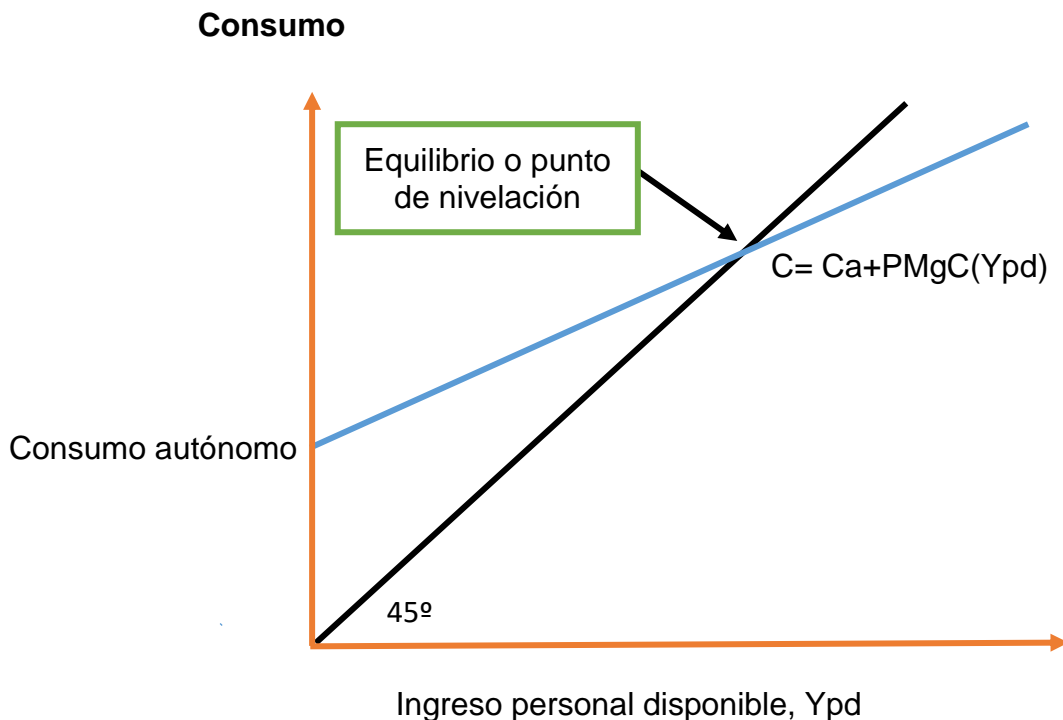


Figura 16: Función consumo keynesiana

La gráfica anterior (Figura 16) presenta la función consumo keynesiana midiendo en el eje horizontal el ingreso personal disponible y en el eje vertical el gasto de consumo -ambos en unidades monetarias-. Como herramienta auxiliar se traza una recta de 45°. Esta une los puntos en los que el consumo es igual al ingreso. Cuando la función consumo está por encima de la recta de 45° el consumo es mayor que el ingreso personal disponible; cuando la función consumo está por debajo de la recta de 45° el consumo es menor que el ingreso disponible; y en el punto donde la función consumo corta la recta de 45° el consumo y el ingreso son iguales.

Otro concepto keynesiano en relación con la función consumo es la propensión media a consumir, P_{MeC}, la cual se define para cada nivel determinado del ingreso como la relación entre el consumo total y el ingreso personal disponible.

$$P_{MeC} = C / Y_{pd}. P_{MeC} = \text{consumo total} / \text{ingreso personal disponible}.$$

Keynes demostró que la propensión media a consumir tiende a ser decreciente, a medida que a lo largo de diversos periodos de tiempo se aumenta el ingreso.

I.2. Función ahorro keynesiana

Rache (2021), indica que los valores de ahorro correspondientes a los distintos niveles de renta se calculan teniendo en cuenta que la suma del consumo y el ahorro es igual al ingreso personal disponible: $Y_{pd} = C + S$. De manera que tanto el consumo como el ahorro dependen directamente del ingreso personal disponible. Entonces, tanto la función consumo como la función ahorro se pueden expresar así: $C=f(Y_{pd})$, $S=f(Y_{pd})$.

Por lo tanto, la función consumo, al mostrar el nivel de consumo para cada posible nivel de ingreso, indica en forma simultánea el nivel del ahorro. Así, al relacionar el ahorro y el ingreso se obtiene la función ahorro. Las economías domésticas realizan la elección entre consumo y ahorro en función de su nivel de ingreso personal disponible.

Ecuación de la función ahorro (S)

A partir de la igualdad: $Y_{pd} = C + S$,

Y de la función consumo, $C = C_a + PMgC(Y_{pd})$,

Se reemplaza y se despeja el ahorro (S), así:

$Y_{pd} = C + S$; $Y_{pd} = C_a + PMgC(Y_{pd})$;

Además, $Y_{pd} - C = S$;

Entonces, $Y_{pd} = C_a + PMgC(Y_{pd}) + S$

Así mismo, $Y_{pd} - [C_a + PMgC(Y_{pd})] = S$

Destruyendo el paréntesis, $Y_{pd} - C_a - PMgC(Y_{pd}) = S$;

Reagrupando, $[Y_{pd} - PMgC(Y_{pd})] - C_a = S$;

Sacando factor común:

$Y_{pd}(1 - PMgC) - C_a = S$, *esta es la ecuación de la función ahorro, donde:*

$Y_{pd} =$ *ingreso personal disponible*

$(1 - PMgC) = PMgS$, *propensión marginal a ahorrar.*

Siempre se dará que: $PMgC + PMgS = 1$; $PMgC = c$; $PMgS = s$;

Entonces, $c + s = 1$, *por lo tanto,* $s = 1 - c$, *o también,* $PMgS = 1 - c$.

Keynes demostró que el ahorro aumenta cuando se incrementa el ingreso, pero en una proporción menor a como este lo hace. La suma de la propensión marginal al consumo y la propensión marginal al ahorro es igual a la unidad, pues toda variación en el Y_{pd} irá al consumo y/o al ahorro.

$PMgS = \Delta S / \Delta Y_{pd}$, la propensión marginal a ahorrar es el aumento que experimenta el ahorro por cada variación en el Y_{pd} . Matemáticamente es la pendiente de la función ahorro.

$C_a =$ valor negativo del consumo autónomo de la función consumo. Puede ser considerado para el caso de la función ahorro, como el ahorro autónomo,

que se define como el componente del ahorro que es independiente del nivel de ingreso.

S: Ahorro total registrado.

FUNCIONES CONSUMO Y AHORRO KEYNESIANAS

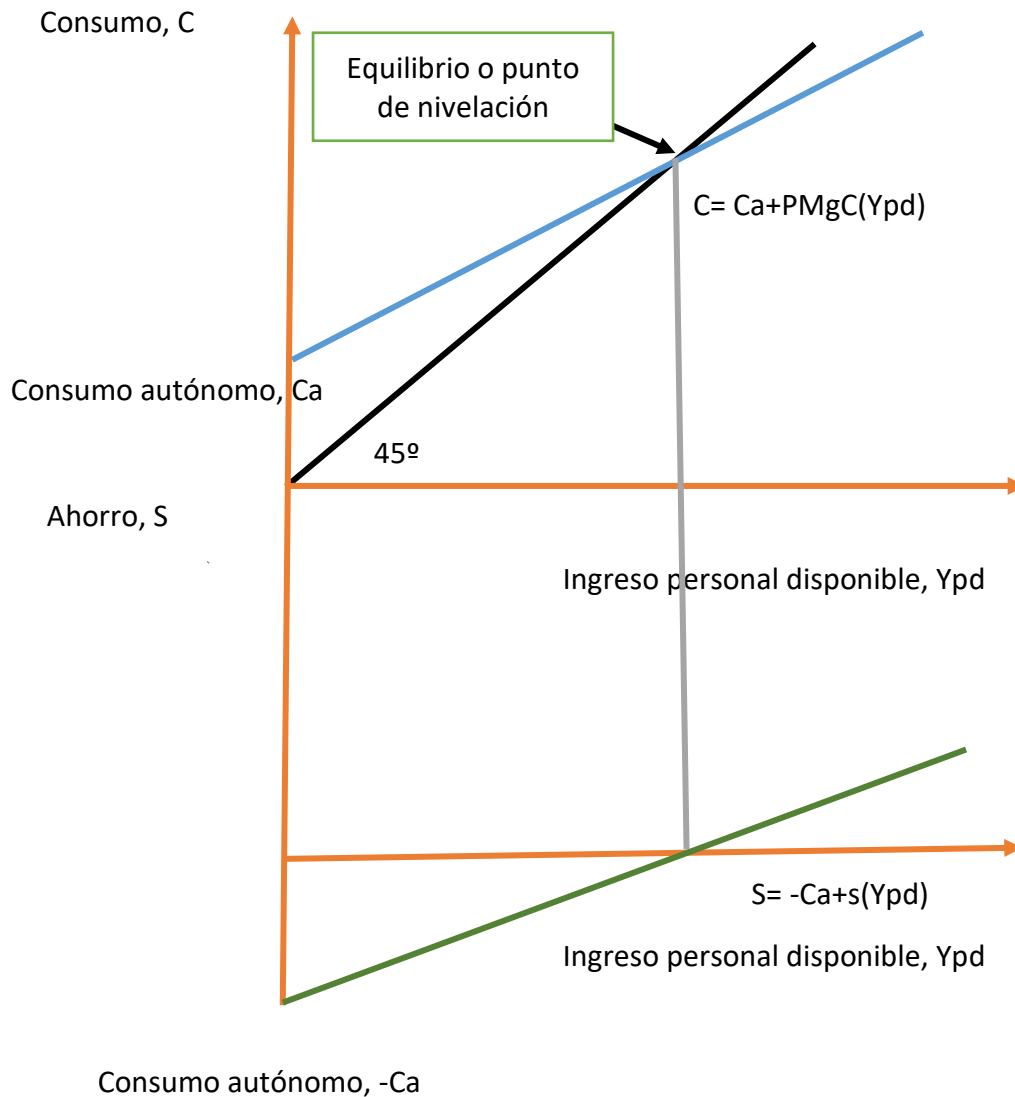


Figura 17: Funciones consumo y ahorro keynesianas

La gráfica anterior (figura 17) presenta la función ahorro keynesiana medida a partir de la función consumo, calculando en el eje de las abscisas el ingreso personal disponible y en el eje de las ordenadas el nivel de ahorro –ya sea una cantidad positiva o negativa-. Tanto el ingreso como el ahorro se presentan en unidades monetarias. La función ahorro procede directamente de

la gráfica de la función consumo. Cuando la función consumo está por encima de la recta de 45°, siendo el consumo mayor que el ingreso personal disponible, el ahorro de los hogares es negativo (desahorro); cuando la función consumo está por debajo de la recta de 45°, siendo el consumo menor que el ingreso disponible, el ahorro de los hogares es positivo; y en el punto donde la función consumo corta la recta de 45°, el consumo y el ingreso son iguales, mostrando un nivel de ahorro nulo.

Otro de los conceptos keynesianos frente a la función ahorro es la propensión media al ahorro (PMeS), que se define para cada nivel determinado del ingreso como la relación entre el ahorro total y el ingreso personal disponible total.

$$\text{PMeS} = S / Y_{pd}$$

La suma de la propensión media al consumo y la propensión media al ahorro es igual a la unidad. Así, $\text{PMeC} + \text{PMeS} = 1$

Según este autor: los factores objetivos y subjetivos que inciden en el ahorro en el estudio de la función consumo inciden igualmente en la función ahorro. Dentro de los factores objetivos que inciden en la función ahorro, además del factor determinante como es el ingreso personal disponible, Y_{pd} , y sus cambios también inciden: la precaución para enfrentar eventualidades en el futuro, deseo de emprendimiento, relación entre sacrificio de bienes presentes para obtener bienes futuros, expectativas frente a la inflación o deflación, política económica. Rache, 2021:173, añade que: “la paradoja de la frugalidad muestra que un aumento del deseo de ahorrar puede no alterar el ahorro y solo reducir el nivel de producción. Si bien se suele considerar que el ahorro es algo bueno, el aumento del ahorro en las épocas de demanda agregada insuficiente no es una virtud”.

I.3. Modigliani: Teoría del ciclo de vida

La hipótesis del ciclo de vida sobre el consumo utiliza el Modelo de Fisher para estudiar el comportamiento del consumidor, ya que de acuerdo a este autor

–Fisher-, el consumo depende del nivel de ingreso a lo largo de la vida. Este modelo fue propuesto por Ando, Modigliani & Brumberg, en Lera (1996).

El modelo de ciclo de vida parte de la hipótesis de que las decisiones de consumo y ahorro de las familias en todo momento reflejan un intento más o menos consciente de lograr una distribución preferida del consumo durante el ciclo de vida, sujeta a la restricción impuesta por los recursos que se acumulan en las familias durante su vida.

1.1.3.1 Teoría del Ciclo de Vida

La teoría del ciclo de vida tiene las siguientes características

- Se basa en que las personas planifican su comportamiento de consumo y ahorro a lo largo de amplios períodos, con la finalidad de distribuir su consumo de la mejor forma a lo largo de su vida.
- El ahorro es una forma de prepararse para el futuro o la vejez de las personas.
- El análisis se fundamenta en la teoría microeconómica, considerando el examen de preferencias del consumidor a través de su bienestar o utilidad. Esta última corresponde a una función del consumo en todos los períodos del tiempo hasta el punto T de la Figura 18.



Figura 18: Modigliani ciclo de vida. Ando & Modigliani (1954).

1.1.3.1.1. Consideraciones de la Teoría del Ciclo de Vida

1. Variables de la teoría
2. Posibilidades de consumo para cubrir la vida total
3. Forma de distribuir el consumo a lo largo de la toda la vida

1. Variables de la teoría

Período de vida total VT: desde que comienza a trabajar hasta que fallece la persona.

Periodo de vida activa VA: desde que empieza a trabajar hasta que jubila.

Período de inactividad: VT – VA.

El ingreso laboral (Y_L) = consumo (C) + ahorro (S).

- **Teoría del Ciclo de Vida**

1. Posibilidades de consumo para cubrir la vida total. El periodo a cubrir para consumo es el total, por lo que las posibilidades dependen del Y_L multiplicado por los periodos que comprende la fase activa:

$$Y_L * VA = C$$

Detrás de esto está el supuesto de que el consumo dependerá del Y_L , y por ello de las propensiones medias.

- **Teoría del Ciclo de Vida**

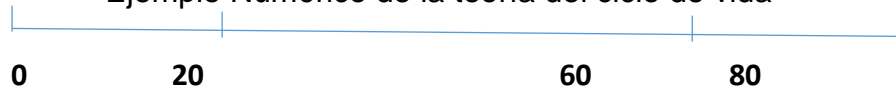
2. Forma de distribuir el consumo a lo largo de la toda la vida La distribución del consumo debe cubrir el periodo VT, no tan sólo de VA. Hay una restricción que es que la capacidad para cubrir el consumo están dados por el ingreso capaz de generar, que es Y_L :

$$C * VT = Y_L * VA. \text{ Dividiendo por VT a ambos lados}$$

$$C = \frac{VA}{VT} * Y_L$$

Proporción de Y_L que será destinada para cubrir el periodo de consumo.

Ejemplo Numérico de la teoría del ciclo de vida



$$VA = 45$$

$$VT = 60$$

$$Y_L \text{ Anual} = \$2.400.000$$

$$\text{Renta ciclo vital } Y_L * VA = (2400000)(45) = \$108.000.000$$

$$C = \frac{VA}{VT} * Y_L = \left(\frac{45}{60}\right) (2400000) = (0.75)(2400000)$$

$$\text{Consumo anual } \$1.800.000$$

i.1.3.2. Supuestos importantes del Modelo

- No considera la incertidumbre sobre la esperanza de vida.
- Se prescinde de la incertidumbre sobre la duración de la vida laboral.
- Supone que los ahorros no generan intereses.
- Los precios son constantes.
- El flujo de consumo es uniforme a lo largo de la vida (C) y la renta es constante.
- No hay riqueza inicial del individuo.

1.1.3.2. ¿Cómo es el Ahorro en el MCV?

Se conoce que el nivel de ahorro, es la diferencia entre el ingreso y el consumo:

$$S = \text{Ahorro}$$

$$Y_L = \text{Ingreso laboral}$$

$$C = \text{Consumo}$$

$$VA = \text{Tiempo de vida económicamente activa de las personas}$$

$$VT = \text{Tiempo de vida total de las personas}$$

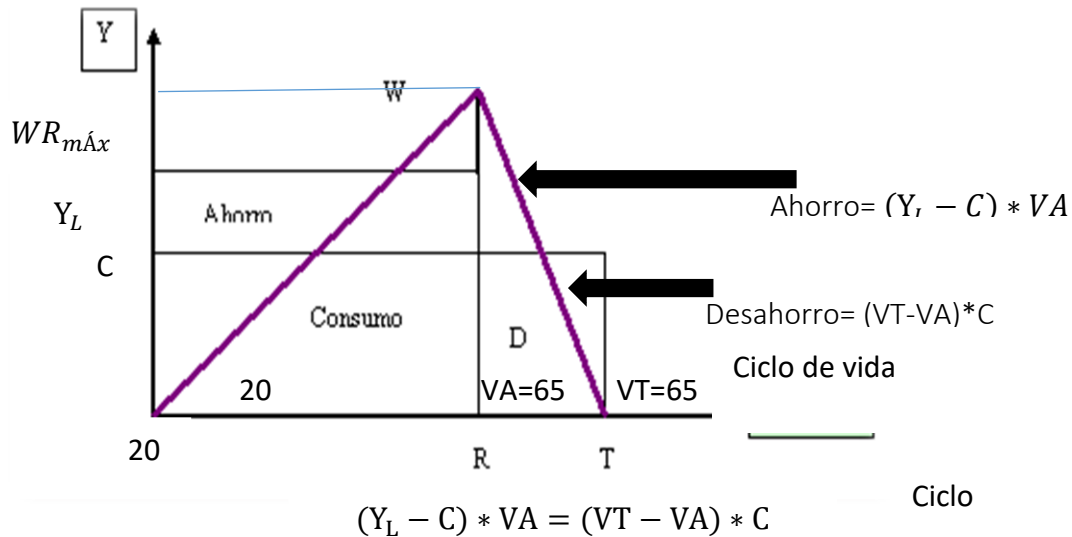
$$S = Y_L - C$$

$$S = Y_L - \left[\frac{VA}{VT} * Y_L \right]$$

$$S = \left[1 - \frac{VA}{VT} \right] * Y_L$$

$S = \left(\frac{VT-VA}{VT}\right) * Y_L =$ Proporción del Y_L que será destinado a cubrir el período de inactividad

Proporción en tiempo= $\left(\frac{VT-VA}{VT}\right)$



Figuram19. El ahorro de Modigliani

Interpretación del gráfico

- Los individuos acumulan activos debido a que ahorran durante toda su vida activa.
- En el gráfico anterior se observa que la riqueza o activos aumentan en la vida activa, alcanzando su máximo cuando el individuo se retira.
- Luego, la riqueza comienza a decrecer ya que la persona vende o liquida sus activos para pagar su consumo en el período de jubilación.
- El consumo total durante el período inactivo es: Desahorro = $(VT-VA)*C$.
- Todo el consumo realizado durante la jubilación de la persona, es financiado con los activos acumulados hasta la fecha de su retiro, que es cuando alcanzan su máximo.

$$WR_{Max} = C * (VT - VA)$$

- Retomando el ejemplo numérico, vimos que el individuo consumía \$1.800.000 anual, y el período de jubilación eran 15 años, por lo tanto, la persona tendrá ahorrados \$27.000.000 al momento de jubilarse. Por lo tanto, ha trabajado 45 años, ahorrando \$600.000 al año.

Ampliación del Modelo

Reescribiendo esta ecuación se tiene:

$$C = aWR + cY_L$$

Donde:

$$a = \frac{1}{VT - T}$$

$$C = \frac{VA - T}{VT - T}; VA > T$$

Ejercicio Numérico

Del ejemplo anterior, en que la persona empieza a trabajar a los 20 años, se jubila a los 65 años y muere a los 80 años, suponga ahora que la persona tiene 40 años.

1. Calcular la propensión marginal a consumir a partir de la riqueza y de la renta
2. Suponga ahora que la persona tiene una riqueza de \$1.000.000, ¿cuál sería su nivel de consumo?
3. ¿Cómo cambian sus cálculos anteriores si ahora la persona decide trabajar menos y retirarse a los 60 años? Explique

Ampliaciones del Modelo

- Como se observa modelo tiene muchos supuestos que simplifican su análisis, por lo que se podría intentar de excluir y ver que ocurre.
- Aunque a pesar de eliminarse la mayor parte de los supuestos, los resultados subyacentes no se verían fuertemente alterados. Puesto que, el consumo seguirá relacionado con la renta laboral y la riqueza.

J. CULTURA DEL AHORRO

Betancourt, Díaz, Mezo Uc, Pereyra, & Maldonado (2020) en su análisis destaca que los factores que motivan a una persona a ahorrar es complejo, y más aún, cuándo se trata de analizar cuestiones de hábitos, porque estas decisiones están influenciadas por la incertidumbre de los posibles ingresos y gastos futuros, se sabe que la renta es el principal factor que determina los hábitos de consumo y de ahorro, que los ricos ahorran más que los pobres y que las personas muy pobres no pueden ahorrar, consumen todo su ingreso e incluso tienden a endeudarse. Este autor complementa indicando que ahorrar es actuar con responsabilidad y tener propósitos dentro de las posibilidades y alcance en las decisiones financieras, por esta razón, realizar un presupuesto sobre los ingresos, hacer un seguimiento a la planeación en relación a los gastos, fijar metas específicas y objetivos alcanzables mediante un proceso administrativo en la planeación financiera personal, permite modificar los hábitos en el registro de las finanzas para destinar una cantidad para el ahorro (Rutherford, 2000) citado por Betancourt et al. (2020), sostiene que ahorro requiere de tres elementos: disciplina, sacrificio y planificación para el futuro, en otras palabras, crear un hábito de ahorro está en función a la combinación de estos factores.

Un factor de nota importancia para alcanzar el desarrollo humano, social y económico de un país es la educación; pero para muchos países no ha sido considerado como una prioridad nacional, de tal manera que los recursos que son destinado a este rubro son mínimos, uno de los factores que implica mayor importancia y que tiene que ver con la misma cultura que todo ser humano va desarrollando es la capacidad de ahorro que pueda tener en función a los ingresos.

Amezcuca et al. (2014) sostienen que las condiciones de vida de los individuos con bajos niveles de educación generalmente son disminuidas derivando en la pobreza, entonces los países no educados adecuadamente tienen serias dificultades para encaminarse al progreso y desarrollo deseado. Financieramente las sociedades que no saben planificar sus ingresos y egresos de efectivo, así como, las que no cultivan el ahorro desconociendo las formas de deudas contraídas sin que puedan afectar sus finanzas, no tendrán la

oportunidad de mejorar su bienestar social, consecuentemente no contribuirán positivamente al desarrollo económico, es en este sentido que es de prioridad importancia estimular la educación para que la población tenga una participación activa en el desarrollo de las sociedades (Amezcueta et al., 2014).

El ahorro es un éxito personal, en la perspectiva económica individual de los agentes económicos, también es una virtud por el hecho de obtener niveles de rendimiento por encima del promedio, entonces el ahorro puede definirse como el porcentaje del ingreso que no ha sido destinado al consumo y es tomado en cuenta como el porcentaje reservado para futuras necesidades por medio de diferentes mecanismos financieros, bajo ese entendido Moreno (2017) y Mundi & Bruzzone (2006), señalan que en compensación al ahorro depositado la institución financiera remunera intereses al titular de la cuenta, en intervalos de tiempo iguales, aunque también en contraposición sostienen que se debe trabajar y ahorrar para emprender iniciativas de actividades económicas con el propio capital acumulado, esta visión acumulativa del dinero se convierte en un hábito de crecimiento interno, que permite comprender y conocer aspectos escondidos en el interior de uno mismo, cuya finalidad es desarrollar armónicamente el ser y no solamente el tener. Considerando que el tener debe estar al servicio del ser. Pero no se debe olvidar que, el trabajo por sí mismo no produce gran acumulación de dinero, pero sí puede hacerlo el hábito del ahorro sistemático y continuo. Así mismo, Andocilla & Peña-Herrera (2020) menciona que el ahorro es una parte de los ingresos percibidos que no es destinado al consumo, generalmente es un hábito que da lugar a reservar un porcentaje de los ingresos que posteriormente sería usado en los planes futuros.

Alarcón (2015) expone que el conocimiento de las finanzas de acuerdo a la creación de riquezas para dar origen al bienestar social, pueden orientar al uso correcto del dinero, en función a una cultura social, que promueva hábitos y costumbres de ahorro. Refiriéndose al concepto de cultura, expresa que es un componente que se relaciona con el estilo de vida de una sociedad, que define valores y antivalores. Asimismo, al ejercer valores como la perseverancia, constancia, preparación y ahorro de dinero, con la finalidad de crear riqueza, encadenada a la forma de vivir de las personas que integran de los miembros de una sociedad determinada, se podrían convertir en hábitos y costumbres, al

momento de cierta abundancia o escases de recursos. Y que, aplicados a principios formativos de responsabilidad, conducirán a dichos individuos, a formar parte de una cultura que toma mejores decisiones en el uso de los recursos.

Asegura también que la obtención de un determinado patrón de cultura, sobre la base del conocimiento del ahorro, cuando son puestos en práctica en la vida cotidiana, orientado al buen manejo del dinero. Asimismo, las estrechas interrelaciones de los integrantes una sociedad hacia un proceso de gestión y autogestión del conocimiento, pues la gestión del conocimiento, practicado en la opinión que se tiene de uno mismo, y del entorno en que se vive, lo que permitirá construir patrones de conducta muy profundos en el diseño de una lógica de generación de riquezas. Complementando Andocilla & Peña-Herrera (2020) manifiesta que para mejorar el desarrollo y estimular el ahorro en las personas de corta edad hace falta perseverancia e interés de estos sobre las finanzas, acompañados de los intereses, las necesidades y el mismo estilo de vida que tengan.

Es importante conocer que la relación existente entre el nivel de ingreso personal respecto al ahorro y el consumo es directa, así como para el proceso de inversiones realizadas, claro que como indica Andocilla & Peña-Herrera (2020), el control de los gastos no es tan simple, para lo cual, debe ser apropiado un patrón de conducta, en función a la separación del dinero para estocarlo, manifestado en la voluntad y abstinencia con el objetivo de satisfacer una necesidad sin tener que incurrir en deudas.

El factor de marcada importancia hacia el consumo, ahorro y respectiva inversión implica el comportamiento racional del ser humano, que es dificultoso motivar e influenciar bajo una perspectiva de alfabetización socioeconómica, no solamente se trata de una transferencia de conocimientos, en esta línea de análisis se considera que los padres educan diariamente algún sistema de asignación de dinero, los conflictos de trabajo, remuneraciones, el respeto, las obligaciones domésticas y los hábitos de ahorro de recursos, orientan a los miembros de cada familia a obtener, gastar y ahorrar dinero.

Sin duda otro de los elementos fundamentales para Ripoll & Martínez (2012), que implica el tema de estudio es el consumo sobre el cual tienen un impacto directo los niveles de ingreso y ahorro, siendo el ahorro conceptualizado por la teoría económica como una función del ingreso y el consumo. De acuerdo con ello, para un período determinado, el ahorro de un hogar es definida también como la parte del ingreso que no se ha consumido.

El proceso de ahorrar dinero y crear un fondo de ahorros, son algunas de las metas financieras personales que todo agente económico racional -homo economicus- tiene. Sin embargo, muchas veces, a medida que pasa el tiempo y llegan las obligaciones del ser humano -como la conformación de una familia-, este propósito de ahorrar generalmente parece quedar en el olvido, además que generación actual no ha desarrollado el hábito de ahorrar planificando la adquisición de bienes porque está a su alcance obtener necesidades a crédito, las frases: “Gaste ahora, y pague mañana”, se transforman en problemas cuando no se interpone límites a los gastos. Los hábitos de generar pretextos infundamentados frente al ahorro, surtirán efectos en gastos excesivos muchas veces creando obligaciones financieras, hasta que en muchas ocasiones pasar la vida entera esperando cancelar deudas.

Continuando, Rodríguez & Sandoval (2018) expresan que las conductas hacia el ahorro puede ser afectada por barreras económicas a nivel social, factores como los ingresos limitados, empleos inestables, gastos inesperados y otros aspectos, logran afectar el ahorro, partiendo de la premisa de que el ahorro solo se da cuando los ingresos superan el nivel de consumo actual, una razón para realizar el análisis de la conducta al ahorro familiar fundamentado por varios factores que tienen impacto en la economía familiar.

En esta línea de análisis, el desconocimiento del manejo del dinero, a pesar que se tienen hábitos de ahorros, no se sabe manejar las finanzas terminándolas personas endeudándose y sin capacidad económica para gastos imprevistos. Aquí es, que la formación integral desde los valores éticos y morales, hasta el control pleno de los ingresos y egresos personales adquiridos a través de la educación tienen una incidencia directa para tal cuestión en los seres humanos (Montoya et al., 2017).

K. ESTRATEGIAS PRÁCTICAS PARA GENERAR AHORRO

Los sistemas de ahorro más eficientes propuestos por algunos autores, pueden ser aplicados, aunque no siempre da resultados positivos para Mundi & Bruzzone (2006), un sistema debe consistir en apartar la cantidad que se desea ahorrar al comienzo de cada período de tiempo, que ayuda a enfrentar debilidades de la naturaleza humana que tiende al gasto y consumo. Programar el consumo, el pago de deudas y compromisos financieros adquiridos, además de lograr un ahorro por más mínimo que sea desde el momento que uno recibe sus ingresos personales, se convierte en un importante instrumento financiero. Una estrategia eficiente, determina las proporciones de ahorro y consumo, con el propósito de ahorrar no se debería vulnerar la proporción de deudas versus ingresos, dependiendo de los ingresos, hábitos y el nivel de vida de cada grupo familiar, varía estas proporciones, pero se puede establecer con un buen sentido común (ver Tabla 3), una proporción como la siguiente:

Tabla 3. Estrategias de ahorro. Basado en Mundi & Bruzzone (2006)

10%	Ahorro
25%	Dividendo hipotecario o arriendo
20%	Intereses, cuotas de préstamos y emergencias
45%	Gastos en mantención del hogar

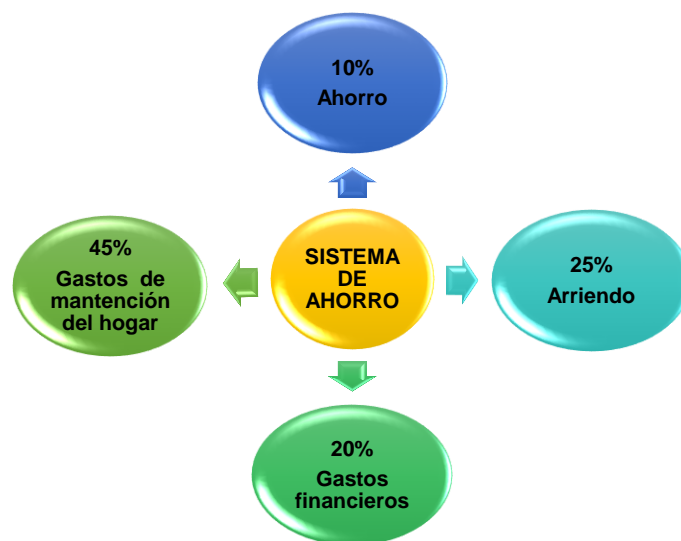


Figura 20. Sistema de ahorro

Se debe manejar con cuidado el escaso dinero que se tiene porque es un factor decisivo para satisfacer las necesidades diarias, enfrentar emergencias inesperadas o aprovechar las oportunidades que se presentan (Montoya et al., 2017).

El anterior esquema de distribución de los ingresos personales, puede ser aplicado para sostener un ahorro equilibrado en la vida de las personas, el éxito de este sistema se establece cuando se redistribuye eficientemente los montos de dinero generado, en gastos de hogar o de ahorro evaluar cada semana los avances logrados. Y, sobre todo, sentirse satisfecho y orgulloso de todos los logros alcanzados (Montoya et al., 2017). O como dice Bermejo & Izquierdo (2013) las neuro finanzas son aquella parte de la neuroeconomía encargadas de estudiar solamente las desiciones financieras, que surge con contrapartida a la teoría tradicional financiera cuyas bases está en el análisis del mercado manejados por los agentes racionales que generalmente toman decisiones buscado su propio interés.

A pesar de todo lo mencionado, se debe tener en cuenta que el análisis de esta investigación es doble, como indica (Mundi & Bruzzzone, 2006): a) cómo acumular dinero, que también encierra riesgos, y b) cómo obtener de éste, que se refiere a los beneficios reales. El deseo de ser rico, muchas veces fija metas al individuo, esta reflexión implica que no solo el ahorro permite acumular dinero, sino, que también implica asignar ese dinero acumulado en alguna inversión que origine utilidades y que cumplan las expectativas del inversionista. Siguiendo estos lineamientos importantes, incorpora desenvolvimientos propios de la persona, que se distribuyen en el plano físico, el plano intelectual, y el plano emocional, se genera un cuarto plano que es el del espiritual, siendo todas de vital importancia.



Figura 21. Planos de desarrollo del ser humano

La importancia, implica alcanzar los cuatro niveles que interactúan y dependen unos de otros para tratar de lograr una plena armonía que acerca a la felicidad de todo ser humano, la necesidad de llegar al equilibrio perfecto de vida, para lograr una armonía, en el que la misma vida se convierte en una máxima entrega de cuerpo, alma y mente.

K.1. El ahorro como estilo de vida

Una de las razones fundamentales por las que no se logra ahorrar dinero, es porque se considera el ahorro como una obligación y no un estilo de vida. Para conseguir ahorrar se debe considerar el ahorro como una práctica de vida diaria y siempre pensar en cómo lograr incorporar esta práctica a las actividades que uno desarrolla en la cotidianidad. Como conclusión, mediante un trabajo de investigación arroja que, aunque usualmente se dice que la falta de ahorro en los grupos socioeconómicos bajos se relaciona de manera directa con la falta de cultura y formación financiera, se descubre que este es solo un factor, que no es muy relevante cuando se vive en situación de pobreza. Aunque también las personas muestran interés por ahorrar, no siendo posible este propósito cuando los ingresos mensuales por familia no permiten la satisfacción de las necesidades básicas de sus miembros (Vázquez, Montalvo, Amézquita, & Arredondo, 2017).

Para que las prácticas de ahorro sean exitosas, se debe ser realista con las finanzas y no establecer expectativas demasiado altas que no se pueda cumplir. Cuando se establece metas de ahorro fuera de nuestra realidad financiera, perdemos la motivación del ahorro porque no es posible conseguirlas. Fijarse una meta de ahorros que pueda cumplir tomando como referencia tus posibles ingresos mensuales. En este sentido, el trabajo por sí mismo no produce gran acumulación de dinero, pero si puede hacerlo el hábito del ahorro sistemático adoptado por las personas, por lo cual se requiere normas internas que permitan establecer la acumulación constante (Mundi & Bruzzone, 2006).

La finalidad de estudiar las finanzas puede resumirse en tres objetivos (Olmedo, 2009):

1. Alcanzar la independencia financiera.
2. Realizar un manejo adecuado del dinero.
3. Lograr el bienestar material.

En estudios realizados, el 36% de la población boliviana dice hacer un esfuerzo para ahorrar regularmente en función a sus ingresos económicos, pero no todos logran alcanzar a ahorrar el 10% de sus ingresos a pesar de realizar esfuerzos (Copa, 2017).

Según algunas investigaciones realizadas sobre las condiciones y preferencias del destino que se le otorga a los ingresos percibidos de las familias bolivianas son reveladoras del típico comportamiento de las familias de países subdesarrollados, que implica la cultura hacia el ahorro, en la que se establece que: "De forma agregada, los datos para la economía boliviana reflejan que las familias, de cada \$100 US de ingreso, en promedio, destinan \$ 75 para el consumo y \$ 25 para el ahorro, cuya composición es similar a la de países en vías de desarrollo. Pero el dato nacional puede verse sesgado porque pocas familias tienen alto porcentaje de ahorro comparado con otras que tienen la mayor proporción de ahorros bajos hay que nombrar a alguno (más de 70%)", de tal manera que se advierte que la evidencia actual (a julio) refleja una desaceleración de ahorros (Copa, 2017).

El ahorro, sin lugar a dudas, se convierte en uno de los objetivos prioritarios de la mentalidad de las personas con visión a futuro, aunque la mayoría no logra alcanzarlo por diversos factores, se convierte en ocasiones en una lucha constante en contra la mentalidad consumista estimulado por el mercado moderno.

K.2. Comportamiento de las personas frente al ahorro

Estudios realizados sobre el ahorro revelan que la opción mayoritaria para generar ahorros en las instituciones financieras es la apertura de cuenta de ahorros (67,5%), aunque también priorizan el sistema de ahorros grupales denominados pasanaku (17,8%), otro informe sobresaliente es que también ahorran para la compra de algún inmueble (15,2%). Estas investigaciones demuestran que la población se interna en la fase inicial de preferencias hacia los sistemas de ahorro ofertados por las entidades financieras (Copa, 2017).

El comportamiento del ahorro de las familias pobres no es consistente con las estimaciones que derivan de las teorías tradiciones o clásicas del ahorro, por otra parte, la teoría económica define que el ahorro está en función del ingreso y el consumo, siendo la principal meta de ahorro en consumo futuro, es decir, que la principal función del ahorro es permitir la sustitución de consumo presente por consumo futuro; siguiendo estos lineamientos, este mismo autor señala que la literatura académica y empírica reciente, indican que las teorías tradicionales de ahorro no permiten explicar el comportamiento del ahorro en las familias de menores ingresos (Ripoll & Martínez, 2012).

Se observa que la evolución y los constantes cambios sobre la conducta del ser humano ante sus propias finanzas, muestra una notoria inestabilidad y plasticidad ante la realidad, de esta forma los supuestos sobre las que se asienta la teoría del ahorro tradicional no se cumplen, principalmente porque los niveles de los ingresos de las familias más pobres además de ser bajos, son altamente volátiles e inciertos, siendo el proceso de endeudamiento muy dificultoso. En ese sentido el comportamiento de las poblaciones en vías de desarrollo frente a la acumulación del dinero difiere, mientras que la teoría del ahorro precautelativo, manifiesta que el ahorro en los países en desarrollo, no debe ser tomado en cuenta solamente como un enfoque de acumulación, como en las teorías

tradicionales, sino, como el ahorro es la forma como los hogares más pobres logran sostener sus ya precarios niveles de vida. Deaton (1989), en Ripoll & Martínez, (2012).

Lo que quiere decir que las familias pobres no pueden acumular con facilidad activos o riquezas, pues gastan tanto como ahorran. Si bien solo logran acumular montos bajos de capital ahorrado, el consumo resulta más estable que los niveles de ingreso, en este sentido, la cobertura hacia la suavización del consumo, radica en la importancia del ahorro, para las familias de escasos recursos monetarios, considerados pobres.

Fortaleciendo la anterior consideración, en relación a las familias que perciben bajos recursos, en las familias de elevados ingresos, el ahorro es una decisión de largo plazo, mientras que en el lado de las familias pobres esta decisión del día a día, siendo que el ahorro en las familias más pobres es logrado reduciendo al máximo el consumo, inclusive privándose de necesidades básicas. Finn et al. (1993), en Ripoll & Martínez (2012).

El ahorro puede ser considerado como un comportamiento defensivo del diario vivir de las familias, desde una perspectiva racional, no constituye una acumulación de activos, en consecuencia los reducidos stocks de dinero ahorrados por las familias pobres y la realización de algunos activos que han podido acumular en el pasado, constituyen mecanismos frecuentemente utilizados para hacer frente a las contingencias a las que están expuestos por la simple naturaleza humana como: enfermedades, desempleo, etc., reduciendo de alguna manera las condiciones de su vulnerabilidad en su futuro.

En consecuencia, la acumulación de activos y monetaria en los pobres es mínima, a diferencia de lo que pasa en los hogares de elevados ingresos, estos últimos, a través del ahorro en el tiempo, pueden conformar stocks de riqueza bajo una representación de activos financieros, activos reales y capital humano. Dentro el contexto financiero individual, podría decirse que la generación actual no tiene el hábito de ahorrar, no planifica y adquiere cualquier bien a crédito recurriendo a las palabras “Gaste ahora, y pague mañana”, así, va creándose conflictos en las probabilidades de gestión de efectivo eficiente, la disponibilidad inmediata de créditos causan problemas si no se pone límites en los gastos, lo

que se trata en realidad es evitar que el excesivo endeudamiento ocasiona graves problemas por falta de un buen manejo de dinero.

El ahorro muchas veces se convierte en el reflejo del sacrificio logrado del consumo, que a su vez es manifestado en el incremento de la cartera de activos individuales invertidos a corto y largo plazo (Armendáriz & Morduch, 2005), citados por Ripoll, & Martínez (2012) distinguen que el ahorro de baja frecuencia que es una forma de acumulación continua de largo plazo; de la acumulación de alta de activos y el ahorro de la alta frecuencia, que son inversiones a corto plazo orientadas al consumo (Ripoll & Martínez, 2012). La primera impresión que causa, es la aversión a las cuentas lo que impulsa a cubrir lo mas antes posible las deudas contraídas. El ahorro de baja frecuencia se moviliza con la hipótesis del ciclo de vida, que prácticamente sólo parece observarse en los hogares de altos niveles de ingreso -países desarrollados-. En contraparte, los pobres enfrentan limitaciones para ahorrar, de tal manera que la demanda de ahorro de baja frecuencia es significativamente reducida, determinándose una tendencia a mantener ahorros de alta frecuencia.

En consecuencia, el ahorro permite a las familias responder frente a necesidades de gasto que son elevadas en función con las sumas de dinero que tendrían disponibles, en caso de no tener ningún ahorro, estas necesidades pueden ser de diferentes tipos, como expresa Rutherford (2002), citado por Ripoll, & Martínez (2012): a) El ciclo de vida presenta necesidades como nacimientos, muertes y matrimonios, educación, viudez, vejez que implica afrontar variaciones estacionales del consumo, b) contingencias incendios, inundaciones y ciclones y emergencias personales tales como enfermedades, y c) el origen de oportunidades de negocios, la obtención de activos productivos o de bienes de consumo (Ripoll, & Martínez, 2012).



Figura 22. Necesidades del ser humano

Las familias de escasos recursos, generalmente recurren a diferentes estrategias orientados por la idea de ahorrar que pueden ser clasificados según Ripoll, & Martínez, 2012 en: a) ahorrar hacia arriba (save up), en el que el ahorro es acumulado de manera oculta y segura hasta alcanzar a algún monto que puede ser utilizado con algún objetivo, b) ahorrar hacia abajo (save down), en la que la persona quiere un préstamo que será cubierto con ahorros futuros y c) el ahorro a través (save through), que consiste en ahorrar de manera continua y regular, así como en formas grupales de orden informal (Ripoll & Martínez, 2012).

Estas estrategias generalizadas en sociedades de escasos recursos económicos de Bolivia, están fuertemente ligadas con el propósito de obtener algo, aunque no son tan seguros y prácticos como estrategias de acumulación, el escaso conocimiento de finanzas individuales, hace que estas personas busquen maneras rudimentarias a base de costumbres no tan aconsejables, como el guardar dinero oculto con algún propósito establecido, a base de préstamos, con la finalidad de realizar sus pagos mediante ahorros futuros, o realizar ahorros de forma informal, como los conocidos pasanacus, clubes, etc.



Figura 23. Estrategias de ahorro en personas de bajos recursos económicos

La presión de la deuda, provoca en su intención de liberarse de ella el olvido de la calidad de vida que debe tener como ser humano, la profunda preocupación de saldar sus cuentas por pagar, hace que el individuo, se olvide de su bien estar familiar, hasta de su vida misma, logrando dañar sus integridades emocionales hasta su propia conducta frente a su entorno, familiar, su trabajo, centros de socialización, etc. Ahí radica el afán de los inversionistas de cubrir las deudas lo antes posible, bajo riesgo y rentabilidad calculada.

Según algunos investigadores como Collins et al. (2009), citados por Núñez, Salazar, Castañeda, Rivas, Cuesta, & Castillo, (2012), dicen que las familias de países en desarrollo, las familias pobres utilizan más servicios financieros que las familias ricas. Se observaron que los portafolios financieros de las familias pobres, muestran una combinación compleja, basados en instrumentos formales e informales, ligados con seguros, ahorro y préstamos. Así mismo, el ahorro generado en diversos sistemas formales informales está representado en activos reales. Su estudio revela que el hogar como promedio utiliza 10 sistemas para manejar sus ahorros (Ripoll & Martínez, 2012). De ahí que, como dice (Moreno, 2017), la verdadera economía consiste en hacer siempre que el ingreso exceda el gasto, mostrándose el ahorro.

La vulnerabilidad de las personas ante acontecimientos adversos como las crisis económicas, económicos reafirman la condición de pobreza, al respecto Dupas & Robinson (2010), citados por Ripoll & Martínez (2012), expresan que la evidencia empírica indica que el acceso a los servicios financieros formales, permite a las familias pobres resistir mejor los efectos negativos, de tal forma que, las tarjetas de crédito según (Mundi & Bruzzone, 2006), son el “genio en la botella” que permite obtener todo aquello que no se pudo tener.

El manejo inadecuado del dinero se convierte en la deuda desmedida generada por la carencia de la administración financiera efectiva, en el intento de tener control sobre la deuda se pierde la calidad de vida. En este sentido se dice que el sistema financiero y comercial, está diseñado para facilitar el endeudamiento a través del consumo, pero muchas ocasiones las costumbres negativas de gastar más de lo que se genera para la vida es independiente del nivel de ingresos. Precisamente eso es lo que provoca la mala administración individual del dinero.

K.3. El poder encubierto del ahorro

Se pueden distinguir dos formas para que el ahorro crezca, según Mundi & Bruzzone (2006):

- a) **Monto fijo inicial, por una sola vez:** Este sistema se refiere a destinar un monto inicial (o capital) y mantenerlo durante un periodo de tiempo de largo plazo colocado en el sistema (que puede ser una cuenta de ahorros), a una tasa de interés conveniente. En este caso, no considera aportes de ahorro en períodos de tiempo iguales, sino que es el caso típico de una persona que recibe una cantidad importante de dinero y desea hacer algo más con ella que gastársela en el consumo de innumerables cosas atractivas expuestas por el mercado: La representación gráfica del resultado de este sistema permite obtener un lenguaje visual mucho más claro. La relación matemática y nomenclatura utilizada para la construcción del gráfico es la siguiente:

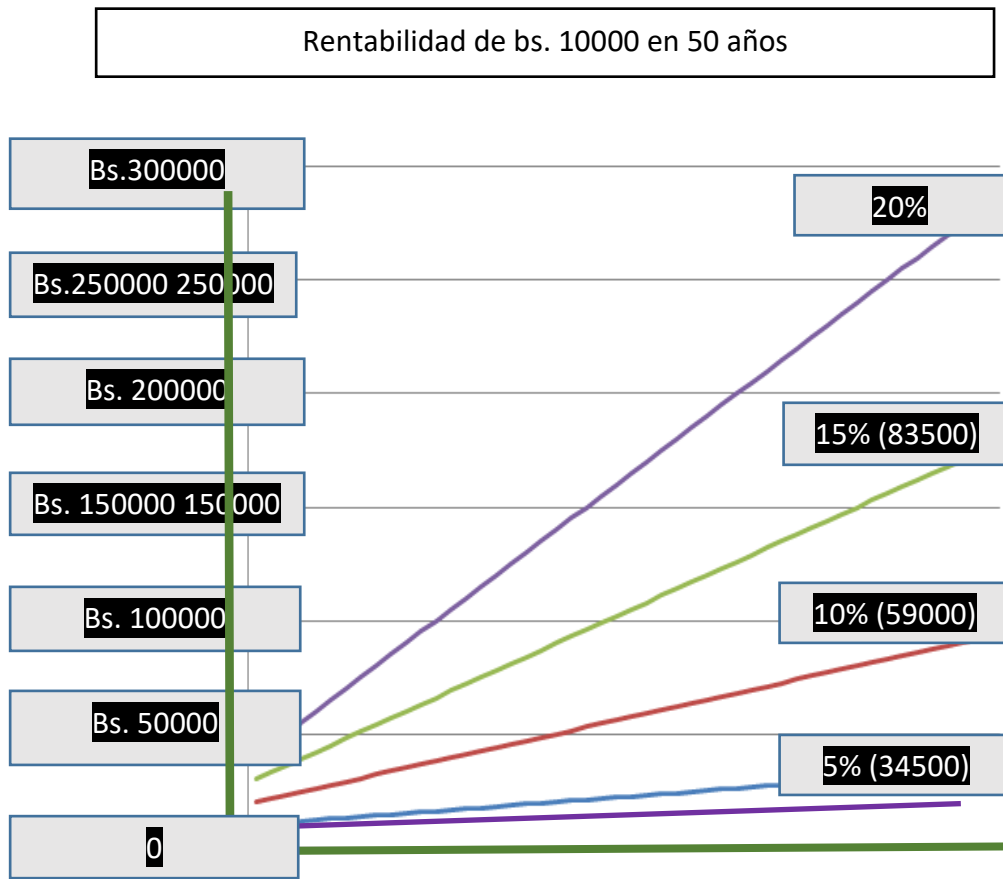
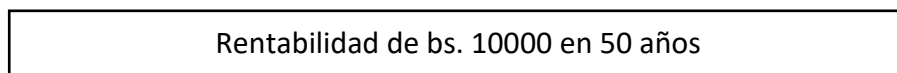


Figura 24. Representación gráfica del interés simple



En la Figura 12 se puede observar que el valor futuro tiene un comportamiento exponencial con respecto a la cuota inicial de ahorro, el Valor futuro de Bs.1 ahorrando hoy y manteniendo durante diferentes plazos a distintas tasas de interés mensual. Este comportamiento exponencial que tiene el dinero a través de colocaciones en diferentes fondos de inversión o sistemas de ahorro, involucra una suerte de incremento de poder de decisión de los agentes económicos:

El generar el hábito del Ahorro; y en consecuencia el tener dinero ahorrado de parte de las personas, hace que éstas vayan adquiriendo poder, -

poder de decisión- apoyado en la educación financiera, eligiendo la mejor opción de inversión del capital acumulado por medio de sus ahorros, que posteriormente coadyuvara a incrementar su riqueza y a su vez irán construyendo las condiciones de una mejor en calidad de vida para el futuro de un determinado agente económico.

Una vez que se adquiere poder basado en el ahorro, contribuirá a que las personas vayan mejorando sus hábitos en cuanto a decidir que comprar y que no comprar, irán aprendiendo cuando y cuanto gastar, o en su momento decidirán posponer el hacerse de un bien, como puede ser la compra de un coche, un terreno o una casa, lo cual también les ayudará a tener mejores defensas ante crisis financieras y económicas.

Mediante el ahorro las personas tienen la capacidad para no contraer deudas, por el contrario, teniendo ahorro, se puede tener la capacidad de decidir, como y cuando efectivamente comprar lo que otras personas vendan, lo que los establecimientos comerciales nos ofrecen, y así el patrimonio se irá fortaleciendo cada vez más y más, otorgando poder incrementado de forma progresiva.

Con la finalidad de coadyuvar a que las personas puedan mejorar su ahorro, se describen diversos aspectos que deben ser tomados en cuenta por quienes, habiendo generado su hábito de ahorrar, se consoliden como ahorradores constantes y seguros, puntos que les fortalecerán y les permitan seguir aprendiendo todo lo relacionado con la mejor manera de invertir sus ahorros.

$$M = C(1 + i)^n$$

Donde:

C = Monto inicial o capital, expresado en Bs.

i = Tasa de interés mensual, expresada Bs.

M = Valor Futuro, expresado en Bs.

n = Número de años

La anterior progresión geométrica muestra como el valor futuro tiene un comportamiento exponencial con respecto a la cuota inicial de ahorro. Para comodidad del lector, el monto inicial invertido que aparece en la Figura 24 es Bs.1, de manera que pueda multiplicarse el resultado obtenido por el equivalente del monto inicial de cada persona en particular, que desee hacer su propio ejercicio. Valor futuro de Bs.1 ahorrando hoy y manteniendo durante diferentes plazos a distintas tasas de interés mensual

INTERÉS COMPUESTO

Para efectos de análisis, y en consideración a aquellos que llevan ya unos cuantos años de vida laboral transcurrida, Saving indica mediante un ejemplo:

“(...) un período de largo plazo de 20 años. Para los jóvenes, pensar en un período de 20 años hacia adelante podrá parecerles toda una vida; pero en cambio para un adulto de 40 años o más, mirar hacia atrás es como cerrar los ojos, y darse cuenta de que fue casi ayer cuando tenía veinte. Seguramente debe ser porque mirar el camino cuando ya se ha transitado es mucho más fácil, que para un joven, a quien la incertidumbre natural del futuro lo hace evadirse en las entretenidas actividades del presente, con todo un mundo por delante por explorar”. Mundi & Bruzzone (2006:31).

En el gráfico, la tasa de interés expresada en términos mensuales está representada por el eje vertical que van desde 5% hasta 20%. Que depende de la capacidad de la persona para asumir el riesgo con sus ahorros, existen diferentes opciones con diferentes márgenes de riesgo calculado. Mientras más seguras sean como los depósitos bancarios a determinado plazo en una cuenta de ahorros, las cuales establecen un promedio de tasa de interés real baja de 5%.

Para muchos, se considera como opción de mediano riesgo, por la composición de renta fija y renta variable, la opción de las cuentas de ahorro de los Fondos de Pensión, son muy utilizadas en muchos países.

- b) **Monto de ahorro en cuotas mensuales** Este es un ahorro sistemático llevado a cabo en forma mensual (o en cualquier intervalo de período constante), el cual será mantenido acumulativamente en un sistema bancario, a una tasa de interés

conveniente. En este sistema no es considerado un depósito al inicio del período, que se manifiesta en personas que tienen una fuente única mensual de ingresos que logra derivar una parte al ahorro.

$$M = C(1 + i)^n$$

Dónde:

C = Cuota Mensual de Ahorro.

i = Tasa de interés mensual.

M = Valor Futuro.

n = Número de años

Como se puede observar, el valor futuro tiene también un comportamiento exponencial con respecto a la cuota mensual de ahorro, de manera que el resultado pueda multiplicarse por el equivalente del monto mensual ahorrado por cada persona en particular. Al respecto Mundi & Bruzzone (2006), indica que el ahorro sistemático se obtiene mediante un capital acumulado por el sistema de ahorro previsional, este capital acumulado constituye una estructura financiera dinámica para el desarrollo del país, siguiendo estas ideas, se destaca que todo argumento sobre el éxito del ahorro, exige un país con una economía estable que permita tener horizontes de largo plazo.

L. CULTURA DE INVERSIÓN

Desde generaciones, el comportamiento del ser humano tiende a buscar la felicidad que entiende equivocadamente es originada por la obtención de materiales de manera indefinida, la felicidad producida por los materiales obtenidos, duran el tiempo que se demora para acostumbrarse a ellas se vuelven rápidamente habituales, al perder su novedad se siente que estas siempre estaban ahí y que además forman parte de la vida.

Luego se forma el sentido continuo de formación de nuevas necesidades, por lo cual, la felicidad se encuentra a lo largo de la trayectoria de la vida y no al

final. Actualmente, el desarrollo y el buen manejo de las finanzas dirige el destino que puede tener una persona en la intención de satisfacer sus necesidades, una parte de la población se encuentra de cara a decisiones no triviales sobre cómo invertir su riqueza, el desarrollo y la diseminación de la teoría de las carteras se ha vuelto más interesante y necesario que nunca, de tal forma que las personas han logrado acumular un capital que le da un abanico de posibilidades que puede evaluar.

Keynes (2014), indica que la definición del ingreso orienta a la definición de la inversión corriente manifestada en la adición de corriente al valor de capital que ha resultado de alguna actividad productiva en un período determinado. El secreto del capital, en el hecho de que el dinero crea más dinero es la plusvalía, o ganancia que se ha logrado obtener por la aplicación o inversión de una cierta cantidad de dinero.

Las personas se encuentran confundidas frente a la gran variedad de posibilidades de inversión, formándose así, una industria de consejeros de inversión profesionales. Entonces los agentes económicos se encuentran constantemente en la posición de poder decidir qué hacer con sus ingresos, como asignarlos eficientemente en la adquisición de diferentes satisfactores, frente a decisiones de cómo invertir o formar su cartera de activos, complicándose más por la ampliación de opciones de activos financieros.

Contribuyendo a este análisis Moreno (2017) y Mundi & Bruzzone (2006), coinciden en que el consumidor toma sus decisiones de consumo, trabajo y ahorro, maximizando su utilidad inter temporal, dada una secuencia de salarios y tipos de interés, y sujeto a su restricción presupuestaria, complementando el éxito, fama, dinero o poder, tienen en común la propiedad de no garantizar la satisfacción. Considerándose, entonces la capacidad de decisión de los agentes económicos como el arte de obtener el dinero, advierte que el éxito o fracaso depende de las decisiones y la capacidad y no simplemente de las circunstancias (Manzano, 2002).

Educación y capital humano: Hay tres maneras distintas de ver la educación, según Johnson (1975) en Rojas, Angulo, & Velázquez (2000).

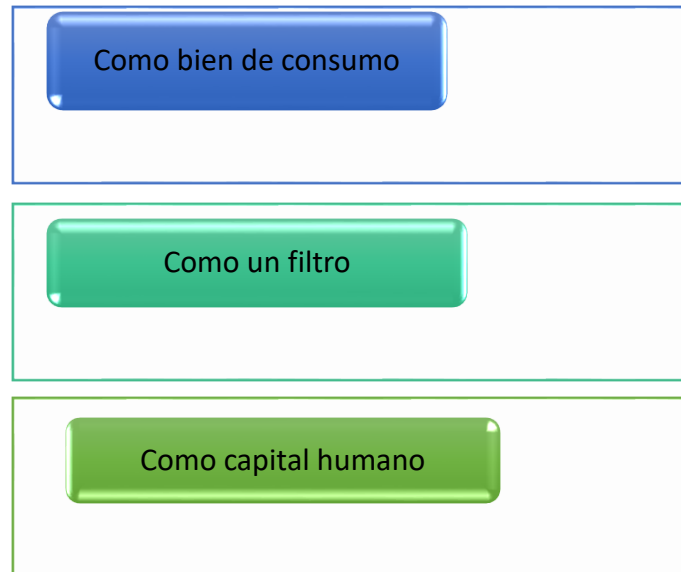


Figura 25. Las tres maneras de ver la educación

- a) Como un bien de consumo, el cual produce satisfacción o utilidad sin alterar la productividad del individuo.
- b) Como un filtro, el cual permite identificar a los individuos con las más altas habilidades innatas o características personales, las cuales los hacen ser más productivos para obtener mayores ingresos salariales.
- c) Como capital humano, el cual analiza el gasto en educación como una forma de inversión, la cual hace a los individuos más productivos y por lo tanto genera un salario esperado mayor en el futuro.

Zamudio & Bracho (1992) en Rojas et al. (2000), dicen que las generaciones actuales tienden a invertir en el desarrollo de sus capacidades intelectuales, dando oportunidad a la creación de unidades de fortalecimiento académico de post grados, en este sentido la inversión en capital humano son gastos que los individuos realizan en educación, que pueden contribuir a incrementar la productividad de las personas. De igual forma, la inversión en capital humano se incrementa de manera acelerada en las familias, siendo impulsada no solo por el Estado, sino también, por la tendencia de las familias, quienes creen que es la forma más segura de obtener retornos futuros, así, el capital humano toma a la educación como una forma de inversión, entonces la educación y la capacitación, como inversión, producen beneficios a futuro (Rojas et al., 2000).

La educación llega a todos los rincones del mundo, que marca las preferencias de inversión de las poblaciones, en el contexto internacional, según Blaug (1970), en Rojas et al., 2000 estudia tres explicaciones alternativas para la relación positiva entre educación e ingreso:

- Una explicación económica (la gente mejor educada gana más porque la educación provee de habilidades que son escasas en el individuo),
- Una explicación social (la educación difunde valores sociales que son valorados), y
- Una explicación psicológica (la educación selecciona a la gente de acuerdo con sus habilidades, y la gente más hábil percibe mayores ingresos).

Este autor reconoce que la educación no es tomada únicamente como una inversión en capital humano; para muchos, la educación es una actividad de consumo, una actividad.

L.1. El espíritu de la cultura de inversión

La cultura de inversión de los agentes económicos individuales implica un avance en el desarrollo de las finanzas del sistema económico y financiero. En la perspectiva intelectual, vivir plenamente implica acceder a la cultura, disponer de libros y de tiempo para estudiarlos, de conocer otras culturas, a otras personas y, lo más importante, tener una compañía intelectual. Los vínculos éticos acerca del dinero están incrustadas en nuestra cultura, influenciada por la tradición bíblica. El comportamiento económico transmitidas por el judaísmo al cristianismo y luego a la cultura europea, fueron tan sólidas que, en el siglo XIX, la era industrial, el capitalismo y el libre comercio, no lograron desligarla de tales vínculos culturales que marcaron el comportamiento de la población en relación a la economía. En ese sentido, la formación en materia financiera es imprescindible para desenvolverse y desarrollarse en las sociedades modernas, en todas las etapas de la vida. Un adecuado conocimiento de los conceptos económicos y de las herramientas financieras contribuye a mejorar el bienestar de las personas. La inversión producto de capital ahorrado que resulta de la diferencia entre el ingreso personal y el consumo, es de vital importancia. Invertir

es una forma de hacer que el dinero trabaje por uno, y no trabajar por dinero, esto se aprende cuando haciendo inversiones (Herweijer, 2019).

Las inversiones alcanzaron a ser el centro de las actividades cotidianas en las sociedades contemporáneas del mundo, su evolución y tendencia a la eficiencia y eficacia, lograron desarrollar importantes avances en el desarrollo de las técnicas e instrumentos sofisticados de aplicación, entonces una inversión se convierte en un instrumento en el que se puede colocar unos fondos con la esperanza de que generar rentas positivas, los rendimientos sobre inversiones se producen de dos maneras: las rentas de pagos en efectivo y el incremento del valor.

Entonces, el hábito forma parte de un componente importante dentro de las acciones orientadas a actividades de inversión de las familias e individuos. El concepto de habitualidad, es muy amplio que deberá ser analizado por casos, para poder determinar desde que momento una actividad de explotación de los factores de producción implica actividad empresarial, para poder establecer la habitualidad se debe verificar la voluntad de quien ejerce la actividad, es decir que tenga el ánimo de que su actividad sea empresarial. Por su parte la voluntad, implica que quien realice la actividad empresarial debe querer que su actividad se convierta en una empresa,

L.2. El inversionista

El comportamiento del inversionista para Kiyosaki et al. (1999), está siempre orientado en maximizar el valor de su empresa o de su activo, en tal sentido ganan siempre dinero a partir de dinero, los inversionistas no tienen que trabajar porque el capital invertido gana para ellos, en la figura el cuadrante I es el lugar en el que se sitúan los ricos, aquí el dinero se convierte en fortuna.

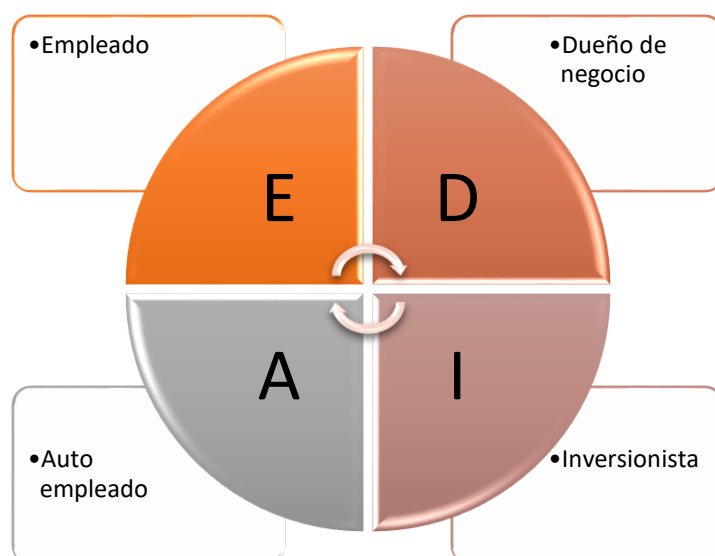


Figura 26. El cuadrante del dinero con base a Kiyosaki (1999)

Argueta (2010), expresa que la construcción de la imagen del inversionista está dada como base fundamental de la imagen del homo economicus, cuya característica esencial radica en ser racional, maximizador, que saca la máxima utilidad posible de su capital inicial, egoísta que todo lo quiere para sí, cuyo origen es dada a partir de los conceptos de Adam Smith (1776) en su obra “La Riqueza de las Naciones”. Este concepto es una representación que simboliza las características del hombre, una de ellas es racional ante los estímulos económicos, que procesa la información que conoce, y actúa en función a ella, en resumen, el homo economicus reúne tres características fundamentales: es maximizador de sus opciones, racional en sus decisiones y egoísta en su comportamiento.

Uno de los aspectos que debe ser considerado en el análisis de procesos de inversión de las familias es: que son varios los enfoques que han analizado el comportamiento de las empresas familiares en diferentes áreas geográficas del mundo y la mayoría de los autores coinciden en que, en el intento de buscar un equilibrio entre la parte emocional del sistema familiar y la racionalidad de la empresa se generan conflictos que entorpecen su gestión e impiden su continuidad. Si los conflictos de tipo emocional no son resueltos en el momento adecuado, en algún tiempo el negocio sentirá la continua interferencia de tales conflictos con las decisiones empresariales, y con el cambio generacional terminan empeorándose.

El secreto de las unidades económicas familiares se centraliza en la armonía familiar, según Bavera (2004), citado por Díaz, Torruco, Martínez, & Varela (2013) puede ser definida como el estado de afecto y buena correlación que deberían mantener los integrantes de una familia empresaria para influenciar positivamente las operaciones de la actividad económica familiar. Esta armonía se sostiene sobre factores clave tales como: la comunicación efectiva, la cohesión, el compromiso, la confianza, una baja rotación de personal, un ambiente agradable y la ausencia de conflictos. La comunicación efectiva es una herramienta indispensable para mantener la armonía (Bavera, 2004), citado por Díaz et al. (2013), paralelamente al establecimiento de reglas claras en la relación empresa-familia disminuyen los conflictos. La confianza, mejora la unión del grupo, en una empresa familiar deben existir los mismos objetivos y un fuerte compromiso para su cumplimiento de los objetivos, manifestada en otros dos aspectos: la unidad y el compromiso.

L.3. La estructura de los procesos de inversión

La alta incertidumbre y preocupación sobre la estabilidad laboral, el alza del dólar y las noticias negativas difundidas por los medios y redes sociales, es lógico suponer la preocupación de importancia en su situación financiera de las familias más aún después de las oleadas de innumerables crisis de diferentes magnitudes que ha sufrido la sociedad. Según este autor indica que el 79% cree que después de la contingencia esta preocupación será mayor o mucho mayor, influenciando a la probabilidad de que el nivel de gasto de las familias baje, así como sus ingresos generados (Pérez & Titelman, 2018).

El desenvolvimiento de las inversiones, tienen sus orígenes en los procesos de acumulación del dinero, bajo el principio fundamental de las finanzas, que indica que el dinero siempre es utilizado en forma productiva, de esta forma las inversiones unifican la oferta de los fondos excedentarios. La oferta y demanda de fondos se relacionan por medio de una institución financiera o un mercado financiero; mientras que las instituciones financieras son organizaciones que canalizan los ahorros de los gobiernos, empresas e individuos destinándolos a los préstamos o inversiones, que posteriormente son utilizados en la adquisición incasable de bienes (Rodríguez, 2003).

L.4. Tipos de inversión

En las sociedades altamente desarrolladas, las inversiones equivalen a deudas, propiedad o el derecho legal de comprar o vender un bien. Las inversiones más comunes de valores son acciones, bonos y opciones, por otra parte, una de las formas más comunes de inversión realizadas por los agentes individuales de Bolivia, son las propiedades agrupados en un conjunto de inversiones: propiedades reales o tangibles, como son: tierras, edificios, y todo lo que está fijado a la tierra, y de algunos bienes como oro, obras de arte, antigüedades y otros bienes acumulados que son incluidos en este rubro (Gitman, 2003).

Otra manera de invertir según Gitman (2003), es de forma directa que implica obtener un derecho sobre un valor o propiedad seguida de la inversión indirecta, materializada a través de una cartera, o conjunto de valores o propiedades. Este autor replica indicado que en algunos países se encuentran muy desarrollados los derivados, que no son ni deuda ni acciones, son un ejemplo claro en el que un inversor compra, la oportunidad de comprar o vender otros títulos a un precio y tiempo determinado.

L.5. Tipos de inversores

Por la importancia en la realidad actual que tiene la eficiente administración de las finanzas, generalmente se exige características básicas para aplicar funciones administrativas orientadas a la toma de decisiones de inversión, en consecuencia, el perfil debe adoptar estas características de tal manera que las decisiones deben estar en función al raciocinio y no en un sentido emocional.

Los inversores individuales gestionan sus propios fondos a fin de alcanzar sus objetivos financieros (Gitman, 2003). Siguiendo estos lineamientos, se considera que los inversionistas individuales se orientan en obtener una rentabilidad a los fondos ociosos, buscan orígenes de rentas para la jubilación y seguridad para su familia. En este sentido, para tomar decisiones de inversión las personas adolecen por falta de tiempo y los expertos utilizan normalmente profesionales que dedican su tiempo para gestionar el dinero de otros,

negociando grandes volúmenes de títulos para los individuos, empresa y gobiernos, entonces los inversores institucionales engloban a instituciones financieras, compañía aseguradora de vida, fondos de inversión y de pensiones.

L.6. Principales motivaciones al ahorro e inversión

Cada persona puede tener motivos distintos para Ahorrar. Algunas de las razones pueden enumerarse como sigue, según Mundi & Bruzzone (2006):

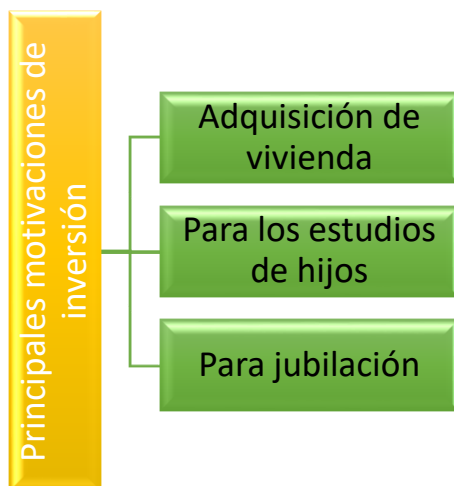


Figura 27. Principales motivaciones al ahorro e inversión

Para la adquisición de vivienda:

Cuando se trata de evaluar los pros y los contras de ser propietario o arrendatario es un asunto muy delicado, porque en esta situación, se nos mezclan incluso asuntos emocionales, ya que siempre en las cosas del matrimonio y la familia aplicaremos criterios que no son netamente económicos, las decisiones se harán en base a que ellas otorguen mayor felicidad, aunque no sean financieramente rentables.

Para los estudios de los hijos:

Todos quisiéramos poder tener dinero para educar a nuestros hijos sin que esto nos provoque un stress, ya que estudiar en universidades o institutos superiores, aumenta el gasto mensual en nuestro hogar lo que involucra ajustes en la economía y una redistribución de los ingresos. Por este motivo es que muchos deciden comenzar a hacer ahorro, pero destinado directamente a la

educación superior futura de nuestros hijos. Uno de los problemas es que, si este ahorro lo hacemos en sistemas específicos y tradicionales de bajo riesgo, vamos a encontrarnos con que al final, o no nos alcanza para la meta o si ahorramos bastante y consideramos que también podríamos usar éstos para otra cosa, este sistema no lo permite.

Para la jubilación:

Este es un tema que muchas personas prefieren evitar tocar. Preferimos mantenernos pensando en el presente y obviando el futuro, como si éste nunca fuese a llegar y dejando al azar un período tan largo de nuestras vidas como es la jubilación. Para los ejecutivos que sí están acostumbrados a pensar y a planificar a futuro esta tarea resulta un poco más simple, sin embargo, por falta de información y de una asesoría adecuada también dejan este tema en el aire.

Muchos consideran que el ahorro para la jubilación, es uno de los factores que interviene con mayor fuerza en el proceso del ahorro, asegurar de alguna manera su futuro, es prioridad, cuando a uno le toca aceptar la situación pasiva, que generalmente es después de los 65 años:

Si queremos gozar de una jubilación digna lo único que nos queda es ahorrar de una manera ordenada e inteligente que nos permita acumular el dinero suficiente para poder esperar nuestra jubilación con entusiasmo y no con el temor con que lo esperan millones de personas hoy en día. Lo más fácil es postergar la decisión, sin embargo, veamos lo costoso que esto resulta.

Vacaciones:

Este tipo de ahorro es a corto plazo, existen muchas familias que mensualmente “juntan plata” para las vacaciones durante todo el año. Es un buen sistema que no nos influye en la economía del hogar del mes, es un “gasto” asumido, pero me pregunto: Puedo ahorrar todos los meses, ¿por qué no invertir bien ese ahorro de tal modo que sirva para vacaciones y algo más?

Compra de bienes distintos a vivienda:

El proceso de invertir para generar más dinero implica un nivel de conocimiento y hábitos de métodos y técnicas económicas que orientan a las personas a la acumulación de capital:

Este tipo de ahorro es análogo al anterior, de corto plazo con un objetivo definido. Es bueno aprovechar la constancia que se puede adquirir para ahorrar con un motivo definido y pensar en invertir nuestros ahorros de la mejor forma para obtener buena rentabilidad y que satisfaga además otras necesidades no consideradas en este punto.

En la realidad se barajan un abanico de oportunidades de inversión que se presentan en el mercado, pero la decisión final será del poseedor del capital o monto de dinero disponible, que está influenciada por la racionalidad humana que impulsa a generar más dinero.

L.7. La inversión frente a la incertidumbre

En el sector financiero, la principal preocupación consiste en obtener cálculos de utilidad y con el riesgo de la inversión, consecuentemente los actuales inversionistas constantemente buscan la manera de disminuir, medir y minimizar la incertidumbre y el riesgo financiero en el momento de aplicar sus capitales en inversiones internos o externos, que sugiere de algunas herramientas de toma de decisiones (Olarte, 2006). Por su parte Contreras & Muñoz (2013), indican que estas decisiones se toman a través de estimaciones del riesgo e incertidumbre, sobre la base de informaciones históricas confiables.

Kiyosaki, Lechter, & Kiyosaki, (1999), afirman que generalmente, los dependientes tienden a realizar sus labores de manera correcta y precisa, tratan de acercarse a la perfección, sus mentes están programadas para realizar esfuerzos para hacer su trabajo excepcionalmente. El resultado de tal cosa, está determinada probablemente por el riesgo al que expone sus propios intereses, por cada acción que realice, un ejemplo claro es que los inversionistas, particularmente los dueños de actividades económicas a quienes les gusta delegar responsabilidades, pero jamás estarán plenamente satisfechos, por las tareas de sus empleados.

Se atribuye a las emociones, expresadas en acciones en el mundo de las finanzas, también explicita el comportamiento del homo economicus en su máxima expresión que, determinan en parte las elecciones ejecutadas por los humanos en la pretensión de hacer compatibles las elecciones individuales con el medio social que le rodea, que demuestra la diferencia existente entre el Homo economicus y el ser humano (Argueta, 2010).

M. GUÍA HACIA LA LIBERTAD FINANCIERA

Kiyosaki et al. (1999), en su magistral obra *Padre rico padre pobre*, interpreta el comportamiento económico y financiero de los agentes individuales en cuatro dimensiones, como se advirtió en la figura anterior. Es solo un guía de lucha hasta la seguridad financiera, y luego hacia la libertad financiera. El dinero, se convierte en un concepto intangible de mayor profundidad, estimula tranquilidad denominada salud financiera; siendo la relación entre el ingreso y su distribución en los gastos para alcanzar deseos de vida, la evidencia empírica del comportamiento de las personas, sobre situaciones financieras personales, establece que en general mayoritariamente los problemas familiares, acciones y reacciones interpersonales, sociales, etc. giran alrededor del dinero y las finanzas como piedra angular que mueve el comportamiento global de las sociedades (Torres, 2010.)

Las finanzas lejos de ser un secreto, implica conocimiento que no está restringido de ninguna manera, más por el contrario está expuesta al público en general, lo que sucede es que, su desconocimiento por falta de educación financiera, lo mantienen como un secreto que no se le ha dado importancia que merece hasta hoy, de acuerdo a Baute (2019), la mayoría de las personas ignoramos el secreto de las finanzas, para tener libertad financiera se debe tener un pleno conocimiento de los Activos y Pasivos.

Por otra parte, la libertad financiera que es el objetivo económico final de todo ser humano consciente y conocedor de los métodos y técnicas sujetos a ser aplicados que provee la educación financiera, como una forma de liberación de las cadenas que condenan al esfuerzo físico obligado, en esta dirección y en

resumidas cuentas la libertad financiera para (Baute, 2019), implica tener activos que generen ganancias sin tener que hacer esfuerzos físicos, lo que se resume en ganancia residual creciente que supera la inflación y nuestros pasivos.

Otros instrumentos de inversión

Otros instrumentos de inversión que generalmente realizan los inversores individuales están centralizados en los bienes y raíces como específica, (Gitman, 2003), son bienes que representan casas, tierras y toda una variedad de formas de propiedades. Por otro lado, los activos tangibles son otros activos de inversión diferentes de los bienes raíces, incluyen al oro y otros metales preciosos, piedras preciosas, y bienes coleccionables como monedas, sellos, obras de arte y antigüedades.

N. LAS CUATRO DIMENSIONES DEL FLUJO DE EFECTIVO

Como indica García (2017), los hábitos y el dinamismo social son las responsables de crear y re crear el valor del dinero en el marco de los enfrentamientos intersubjetivos que se verifican en el curso de la vida cotidiana.

En la era moderna donde se presenta y desarrollada los sistemas financieros en el mundo, el proceso de manifestación del patrón del dinero, -de ahorro e inversión- es interpretada exitosamente por Kiyosaki et al (1999) que expresa las cuatro diferencias de las personas mediante el cuadrante del flujo de dinero. Aportando a esta noción Zelizer & Vera (2013), indica que las personas son dinámicas cuando utilizan, se apropian transformándolo, rehaciéndolo y clasificándolo. En este sentido (Kiyosaki et al., 1999) indica, que se estimular hacia la libertad financiera dejando la seguridad laboral, añade sosteniendo que quienes afirman que el ahorro no es importante no han estado mucho tiempo sin él. Kiyosaki et al. (1999), según el pensamiento financiero moderno, explican que no se requiere tener dinero para ganarlo, y tampoco es necesario tener educación formal, muchos han alcanzado una exitosa acumulación de dinero habiendo abandonado la escuela, lo que Mundi. & Bruzzone (2006) complementa indicando que las personas que tienen capital a su disponibilidad tienen mayores

oportunidades. Moreno (2017) concluye afirmando que la salud es “el sustrato de la fortuna y al mismo tiempo es la base de la felicidad “gasto”.

El homo economicus, como ser racional, utilitarista y maximizador, ahora convertido en un agente cuyo propósito fundamental ha sido reducido a acumular dinero (Kiyosaki et al., 1999), expone que los inversionistas logran beneficios diversificando inversiones, alcanzando que su dinero genere más dinero. Las diferentes maneras de creación de ingresos necesitan diferentes aptitudes mentales, procesos educativos y tipos de personas porque para algunos el trabajo es una de las cosas más grandes que puede tener una persona. Por su parte (García, 2017), sostiene que la percepción que tiene la gente acerca del flujo del dinero es una medida de las situaciones financieras del entorno. Generalmente, se tiene que el movimiento lento de los recursos monetarios se crea porque los agentes tienen escasa disponibilidad de dinero.

En este sentido, la vida pasada de cada persona marca diferencias internas, valores, fortalezas, debilidades e intereses, lo que influye en la decisión de esta forma, algunas personas aman ser empleados, mientras otros lo odian, si bien no es malo ser empleado, pero existe también la opción de ser un empresario exitoso. Posiblemente, aman tener empresas, pero no desean dirigir las, de manera que hay personas con diversidad de actitudes. Así, las características propias de unos inversionistas implican, acciones y reacciones en función de las características sociales de su entorno, en este marco de referencia, el comportamiento del inversionista es influido por las emociones, por la misma naturaleza biológica y carácter social de los seres humanos que impactan positiva o negativamente, por lo que debe aprender a identificar y a controlar los distintos escenarios y factores involucrados en la toma de decisiones, como indica Argueta (2010).

Algunos valores internos esenciales, según Kiyosaki et al. (1999) son resumidos en la siguiente figura:

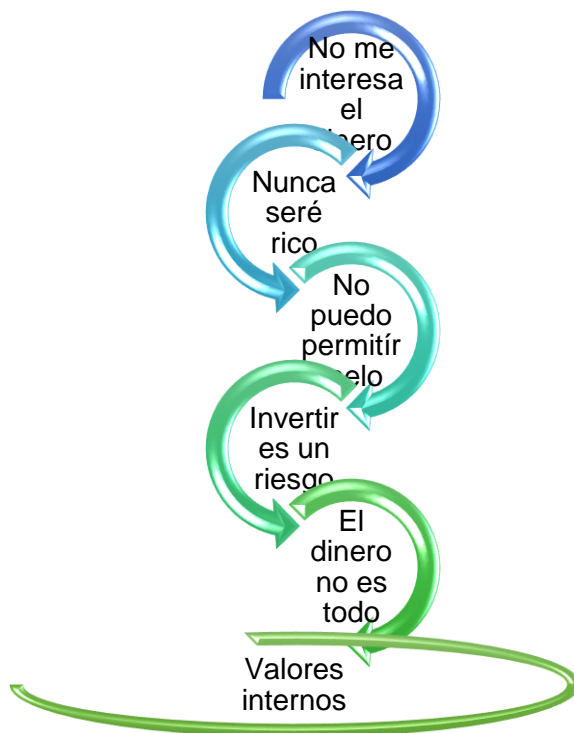


Figura 28. Los valores internos esenciales. Kiyosaki et al. (1999).

Estos argumentos importantes, transmitidos e incorporados en la mentalidad de los seres humanos establecen una descripción esencial del patrón y cultura del dinero, creado en los procesos mentales de las personas, de ahí la orientación y las actitudes financieras individuales.

O. TODAS LAS PERSONAS PUEDEN SER INVERSIONISTAS

Esto implica que las personas toman decisiones para maximizar sus funciones de utilidad, y que para hacer esto han evaluado de forma completa y correcta sus preferencias (que no varían con el paso de tiempo) y limitaciones (Murphy, 2013). Además, requiere que las personas naturales o jurídicas que quieren realizar inversiones como la compra de acciones o bienes raíces deben tener información y la capacidad para analizar dicha información.

Continuando en este orden de ideas, una de las más importantes entre las clases de inversionistas están los llamados ángeles inversionistas que ha sido definido como personas o grupos de personas, con experiencia en negocios, que tienden a invertir capitales en nuevas empresas, las cuales brindan

participación en el destino de la empresa y asesoría, aumentando en cierto modo sus probabilidades de éxito de la empresa, estas personas invierten en compañías que no son suyas, ni de su familia, ni tienen nada que ver con ellos. En conclusión, su particular trabajo consiste en aportar capital en empresas en etapa de formación o consolidación.

Se conocen tres tipos de ángeles inversionistas (personas que invierten en nuevas empresas que no son suyas):

- Activos: Son aquellos ángeles inversionistas que invierten grandes sumas de dinero y muestran ser altamente emprendedores (Murphy, 2013).
- Corporativos: Son inversionistas que presentan un mayor nivel de actividad de inversión, buscan generar ingresos y muchos están motivados por la confianza que poseen en los emprendedores.
- Pasivos: Estos inversionistas reconocen con mayor limitación para su actividad la falta de propuestas comerciales atractivas es permitida por su poca participación en las decisiones del destino de la empresa.

No todas las personas poseen las características particulares de ser inversionistas ángeles, un inversionista ángel activo como se observa en la anterior clasificación se sitúa en una postura de mando, dirección o consejo de la empresa en la que invierte y toma decisiones o al menos las impulsa, con:

- Asignación de dinero, que generalmente debe estar dispuesto a invertir entre el 5 y 10% de su portafolio del total de activos en empresas jóvenes.
- Habilidades y experiencia, consistentes en la aportación más importante que puede hacer un inversionista ángel a través de su experiencia en negocios.
- Tiempo, para realizar una inversión exitosa, es necesario que el inversionista ángel y/o terceros que trabajan con el puedan dedicar a la empresa en la que invierten al menos 10 horas a la semana.
- Paciencia, los rendimientos generados obtenidos por invertir en una empresa joven generalmente no son de corto plazo, estimándose un promedio de 3 a 5 años en la generación interna de caja positiva.

- Tolerancia, la tolerancia implica que el inversionista puede aguantar los malos momentos de la empresa, que se espera con, paciencia, experiencia y recursos podrán ser solucionados.
- Motivación, Con el objetivo de que la inversión funcione, necesariamente que el inversionista este motivado para trabajar de manera continua en la empresa.

Para diferenciar al verdadero inversionista entre los demás agentes económicos, Kiyosaki et al. (1999) indican que todas las personas pueden ser inversionistas: “pero es importante conocer la diferencia entre alguien que gana dinero a partir de comisiones, o vende asesoría por ahora, o asesora a sueldo, o trata de comprar bajo y vender alto, y alguien que gana dinero como buen observador o generando buenas inversiones” (Kiyosaki et al., 1999:41; Herweijer, 2019) por otro lado indican que, también hay personas que ven la inversión como un juego, pero si se trata de una persona que solo confía en la suerte y no investiga para obtener información, se convierte en un solo juego, pero si la persona investiga el mercado, examina y analiza cuidadosamente, entonces se dice que la persona está invirtiendo. Pues como se mencionó, para ser inversionista, debe ser situado en los dos primeros cuadrantes del flujo de dinero que propone este autor, primeramente, se debe ser dueño de un negocio, de manera que este negocio debe generar más ingresos sin necesidad de la presencia física del dueño.

En este sentido Kiyosaki et al. (1999) afirman que las personas que se ubican en el cuadrante I, se esfuerzan para que su dinero genere más dineros, pensamiento transmitido por la educación financiera, que no solamente otorgan las unidades educativas básicas o superiores, sino que también a través de generaciones, en el que las familias ricas tienen una cultura definida que les permite lograr más dinero a partir de un capital inicial, sin recurrir a un trabajo forzado, haciendo que el dinero gane más dinero.

La aversión al riesgo es generalizada en las personas, lo que muchas veces implica un impedimento a realizar inversiones que podría ser un verdadero éxito, en la recuperación del capital invertido y su excedente, ahí radica la diferencia entre las personas: las que incurren en riesgos de pérdidas de dinero

y las que sienten aversión al riesgo, invertir es un aspecto interesante, desafiante y necesaria para realizar inversiones. En este sentido, la prosperidad es mucho más que ganar dinero. Implica entonces la capacidad de cubrir los gastos sin que se tenga que trabajar para conseguir el sustento para vivir dignamente como uno desea (Marks, 2013).

Para finalizar Kiyosaki et al. (1999), indican que lo que mas importa es la recuperación de la inversión más que la ganacia sobre la inversión. El proceso de puede dividir a los inversionistas en cuatro categorías según este autor:

- a) Personas que tienen aversión al riesgo y solo juegan a lo seguro, manteniendo su dinero en el banco.
- b) Personas que ceden el trabajo de invertir a otros, tales como consultores financieros o administradores de fondos comunes de inversión.
- c) Jugadores

MARCO METODOLÓGICO

En esta parte del presente trabajo, se desarrolla la metodología de la investigación, cuyo principal objetivo es que los individuos adquieran capacidades para realizar estudios e investigaciones científicas, de manera sistemática, lógica, ordenada, reflexiva y crítica sobre las relaciones que existen entre fenómenos naturales, con la finalidad de adquirir conocimientos o resolver problemas (Salinas, 2012).

El presente capítulo está estructurado con el siguiente contenido: tipo de investigación, en la que se expone el tipo de investigación que se realiza durante el desarrollo del estudio, población de estudio, que indica las características particulares de la población estudiada y el tamaño de la muestra determinado en función a la población analizada, los instrumentos de recolección de datos aplicado en el trabajo de campo, los índices de bondad de ajuste, preguntas complementarias, recolección de datos mediante la aplicación de los instrumentos de recolección de información diseñados y análisis de datos.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Posteriormente a la revisión de la literatura elaborada y la definición de los conceptos de dinero y patrón del dinero, cultura financiera, educación financiera, inclusión financiera y libertad financiera, ahorro y cultura del ahorro, así como inversión y cultura de inversión, se inicia afirmando que las finanzas familiares asumen vital importancia en la vida de las personas, en este sentido la presente investigación centraliza su atención en las finanzas familiares durante el covid-19, su fragilidad en el Distrito 1 del Municipio de Sacaba (Bolivia) en situación de contingencia económica, que ha sido uno de los eventos más importantes de la historia generada por la pandemia.

El problema central del trabajo de investigación, se ha identificado mediante procesos sistemáticos de observación de la realidad económica que viven las familias del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, durante el COVID-19, en la que se ha mostrado una notable vulnerabilidad de las finanzas familiares frente a situaciones de contingencia económica. Estas familias, experimentaron situaciones de impotencia para cubrir sus necesidades básicas durante el decreto de cuarentena rígida como prevención contra el COVID-19; medida ha generado la inmovilidad extrema del aparato productivo nacional, que prohibía el despido de los empleados públicos y privados que mantenían sus ingresos, sin embargo logrando también crear un flujo de efectivo unilateral de salida de pagos principales y algunas unidades privadas trataron de proteger, mediante la emisión de bonos, canastas solidarias, y otros tipos de colaboración de carácter alimenticio.

1.2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

La fragilidad de las finanzas familiares del Distrito 1 del Municipio de Sacaba en situación de contingencia durante el COVID 19, es reflejo de las condiciones de desarrollo económico que tiene Bolivia, materializada en profundas crisis económicas y financieras históricas. La extrema dependencia de la economía nacional, basada en la extracción de recursos naturales desde sus orígenes, queda en manifiesto en la excesiva dependencia de los hidrocarburos y la minería. Complementado por la falta de cultura de ahorro familiar para prevención de contingencias financieras, una sociedad tradicionalmente atada a costumbres en el que prevalece acontecimientos sociales festivos, fiestas familiares, que destina el ahorro al consumo; y por otra parte, está la impotencia de ahorro de las familias de bajos ingresos, que destinan casi toda su liquidez generada al consumo de artículos de primera necesidad. Es en este escenario de análisis que mediante la investigación, se pretende descubrir y describir el comportamiento de las finanzas familiares durante el COVID-19 que vincula la siguiente pregunta: ¿Cómo es el comportamiento financiero de las familias del Distrito 1 del Municipio de Sacaba durante el COVID-19?; que motiva además a realizar indagaciones sobre la gestión de finanzas, la cultura de ahorro, sobre el destino de los ahorros, el

patrón del dinero con el que manejan las finanzas y el nivel de educación financiera que tienen estas familias.

2. OBJETIVOS

2.1. Objetivo General

Analizar el comportamiento financiero de las familias del Distrito 1 del Municipio de Sacaba (Bolivia) durante el COVID-19.

2.2. Objetivos Específicos

1. Describir como gestionan sus finanzas las unidades familiares en el Distrito 1 del Municipio de Sacaba.
2. Analizar la cultura de ahorro para contingencias de las familias en el Distrito 1 del Municipio de Sacaba.
3. Exponer cual es el destino de los ahorros familiares en el Distrito 1 del Municipio de Sacaba.
4. Establecer los patrones del dinero con los que manejan las finanzas familiares en el Distrito 1 del Municipio de Sacaba.
5. Explicar el nivel de educación financiera que tienen las familias en el Distrito 1 del Municipio de Sacaba.
6. Describir el nivel de fragilidad financiera que tienen las unidades familiares en el Distrito 1 del Municipio de Sacaba

3. METODOLOGÍA

La investigación aplicará el método cualitativo y cuantitativo a la vez, esperando resultados de carácter descriptivo, porque trata de explicar los sucesos económicos de las familias para demostrar la fragilidad de las finanzas familiares del Distrito 1 del Municipio de Sacaba en situación de contingencia financiera durante el COVID-19, y el tipo de análisis para fundamentar el estudio empírico será por fases mediante triangulación analítico. Analítico, porque realiza un análisis del contenido de la información cuantitativa y cualitativa recolectada durante el COVID-19 en el Distrito 1 del Municipio de Sacaba.

El enfoque cuantitativo como sostiene Hernández, Fernández, & Baptista (2010) utiliza la información presentando los resultados de forma numérica

mediante el análisis estadístico de los datos, para fundamentar patrones de comportamiento y comprobar teorías. Por otra parte, este mismo autor indica que el enfoque cualitativo usa la recogida de datos sin medición numérica para descubrir sucesos mediante preguntas de investigación, en el proceso de desarrollo de la investigación.

3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación es causal-comparativa de carácter transversal, que de acuerdo con (Hernández et al., 2010) recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único, con la finalidad de describir variables, y su impacto e interrelación en un tiempo dado. Y por su dimensión es no experimental debido a que lo que se realiza en la investigación, es observar fenómenos tal como dan en su contexto natural, para luego ser analizados.

El diseño de la investigación se estructuró en dos etapas fundamentales:

1. Se realizará la asimilación y apropiación del tema de investigación, así como sus objetivos, también se clasificará y se expondrá el entorno socioeconómico del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, además de mantener entrevistas con los involucrados del tema de análisis, con el propósito de comprender el problema central actual del estudio.
2. El diseño de la investigación, da paso a la explicación del proceso de aplicación de instrumentos de recolección de información: La observación, la encuesta y entrevistas a padres de familia que pertenecen al Distrito 1 del Municipio de Sacaba para indagar y analizar las fallas de la gestión financiera familiar, se utilizarán técnicas de observación sistemática, entrevistas y encuestas que se procesarán con el programa estadístico SPSS 25.

3.1.1. Población

3.1.1.1. Contexto: Municipio de Sacaba

La investigación se desarrolla dentro las familias que integran el Distrito 1 del Municipio de Sacaba, que según el censo del Instituto Nacional de Estadística para el 2012, – proyectado al 2019- este Municipio alcanzan a 172.466 personas,

distribuida en 88436 mujeres y 84030 hombres, se considera el más poblado del Departamento de Cochabamba, su población constituye el 9.8% del total de la población de Cochabamba.

El Distrito 1 (Villa San Pedro de Sacaba), escenario donde se realiza la investigación en el que se desarrollará el proceso de obtención de información, fue fundada el 29 de junio de 1761, ubicada aproximadamente a 13 kilómetros de la ciudad de Cochabamba, según (Navarro, 2019), El Distrito 1 del Municipio de Sacaba tiene una población de 29.789 habitantes.

En el presente trabajo, el escenario de análisis, es el lugar donde se desarrollará el proceso de obtención de información. Tal como refiere Murillo & Martínez, (2010), el escenario es la situación social conformada por personas, sus interacciones y los objetos presentes en el área geográfico. En este sentido, la presencia de diversidad cultural establecida en el Municipio de Sacaba es una realidad, constituida por una población de diversos orígenes, condiciones socioeconómicas, niveles de educación y diferentes situaciones de ocupación laboral, determinando de esta manera un contexto complejo que propone establecer ciertos criterios para seleccionar a las personas que participarían en la generación de información, basándose en la edad, sexo, nivel de educación y ocupación laboral. En ese sentido el acceso a la información no contrae muchas dificultades, por la misma razón de que el COVID-19, tiene incidencia en todas las familias diversas. Para Arias, Villasís, & Novales, (2016), la población de estudio es un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, que constituirá el referente para la elección de la muestra, y que cumple con una serie de criterios establecidos.

3.1.1.2. Muestra

Rías, Bouchard, Segonds, & Abed, (2016) indican que, de manera generalizada, para cualquier estudio de investigación se incluye para su estudio muestras o subgrupos de poblaciones, solo en escasas ocasiones, el universo o la población total. Siguiendo estas ideas, para el análisis de la investigación se ha tenido en cuenta una muestra conformada por 380 personas de los 29.789 habitantes que tiene el Distrito 1 del Municipio de Sacaba, a los que se aplicarán encuestas y entrevistas dentro las 35 OTBs. (Organizaciones Territoriales de

Base), 6 personas mayores de 18 años de ambos sexos como promedio por OTB. Se realizará el muestreo aleatorio simple por ser considerado una población homogénea y finita, todos tienen la misma probabilidad de ser elegida como parte de la muestra.

La muestra estará formada por informantes que pertenecen al Distrito 1 del Municipio de sacaba, que reúnan características representativas de la población de estudio, las que pertenecen al sector económico formal, quienes mantienen sus ingresos salariales definidos, como: profesionales y empleados dependientes y los informales, como: Los auto empleados, los comerciantes minoristas, los transportistas, etc., la edad, sexo y nivel de educación.

Para calcular el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente relación matemática:

$$n = \frac{N\sigma^2Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2Z^2}$$

Donde:

n = El tamaño de la muestra.

N = Tamaño de la población.

σ = Desviación estándar de la población.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual) o en relación al 99% de confianza equivale 2,58, valor que queda a criterio del investigador.

e = Límite aceptable de error de muestra que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador.

$$n = \frac{N\sigma^2Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2Z^2}$$

$$n = \frac{29789(0.25)^2(1.96)^2}{(29789-1)(0.05)^2 + (0.5)^2(1.96)^2}$$

n=380, Las cuales serán seleccionadas de manera aleatoria, en el que cada elemento del universo tiene la posibilidad de ser parte de la muestra.

3.1.2. Instrumentos para la recogida de datos

En el desarrollo de este apartado se presentarán tres instrumentos que se utilizarán en el proceso de recolección de datos para la investigación que comprende la muestra.

- **La observación simple:** Una de las técnicas que será aplicada para el levantamiento de datos de esta investigación será la observación simple, que según (Hernández, 2010), es el registro visual de los sucesos que acontecen en una situación real, clasificando y consignando los acontecimientos pertinentes según el tema de estudio. En este sentido, este instrumento permitirá obtener información valiosa de manera sistemática dentro el escenario social elegido –Distrito 1 del Municipio de Sacaba-, que luego será registrado por escrito los sucesos en un papel al momento de ser evidenciado visualmente, éste papel contendrá puntos referenciales de observación en relación al comportamiento de la población referidas a los patrones generados en las familias sobre el dinero, la cultura financiera, así como la educación financiera de las familias ante contingencias como el covid-19.

El registro de la información visual será de tipo narrativo que se llevará adelante desde una indagación cualitativa - etnográfico, donde se procurará registrar lo que se escucha, particularmente sobre aquellas informaciones relevantes para el tema de estudio que no pueden ser cuantificables, como la conducta en el manejo de dinero, las expresiones de patrones sobre el dinero la cultura y educación financiera frente al consumo, gasto y el ahorro de los agentes observados, en cuanto al registro de lo observado, se incluirá por lo menos dos columnas en las que se detallarán los siguientes puntos:

a) La descripción, en el que se anota todo lo que se observa en forma de diálogo directo en función al tema de estudio, como las impresiones y conductas que tienen sobre el dinero, cual es el destino que le dan

a su dinero, cómo gastan, en que gastan, si tienen tendencia al ahorro o no y si tienen tendencias a la inversión. b) Los comentarios donde se incluyen las percepciones, expresiones físicas de desagrado o agrado, etc. procurando siempre realizar el registro más completo posible siendo útil también la descripción del escenario en el que se realiza la observación.

- **Encuesta:** Otro de los instrumentos que será empleado para la recogida de datos de la presente investigación es la encuesta personal, porque a través de ella se podrá obtener información de la población de estudio acerca de sí mismos, como menciona Arribas (2004) es la técnica de recogida de datos más empleada en investigación, porque es menos costosa, permite llegar a un mayor número de participantes y facilita el análisis. Esta técnica será aplicada mediante un encuentro directo y personal entre el entrevistador y el entrevistado. El entrevistador –investigador- va a plantear directamente las preguntas al entrevistado basándose en un cuestionario que se ira complementando con las respuestas del entrevistado. En ocasiones se permitirá que sea el entrevistado quien complete el cuestionario bajo la supervisión del entrevistador. Con este instrumento se pretende obtener información relacionada a los datos personales de los entrevistados, el comportamiento sobre la cultura del consumo, ahorro e inversión, así como el manejo del dinero de la población del Distrito 1 del Municipio de Sacaba. Esta técnica se aplicará mediante el método aleatorio simple, en el que cualquier persona que pertenece a la población del Distrito 1 del Municipio de Sacaba puede ser encuestada.

La encuesta contendrá preguntas cerradas, denominadas también pre codificadas o de respuesta fija, que tiene 2 opciones de respuesta; también incluirá preguntas de elección múltiple, que propone una serie de opciones de respuesta excluyentes entre sí y finalmente preguntas abiertas, dando libertad de responder con sus propias palabras al encuestado. Las preguntas serán redactadas de manera clara y sencilla en un papel, de modo que puedan ser fácilmente entendidas por todos los encuestados.

- **Entrevista:** Finalmente un tercer instrumento de recolección de información empleado por la investigación es la entrevista, que ayudará a complementar y confirmar la información proveída por los anteriores instrumentos profundizándola más aún, según López & Deslauriers (2011), la entrevista es definida como un diálogo sostenido entre dos o más personas en un lugar definido para tratar alguna cuestión, este método de investigación permitirá utilizar la comunicación verbal y directa para recoger informaciones relacionadas al tema de investigación, de manera que permitirá explicar mejor verificando la veracidad de los hechos abstraídos por los dos anteriores instrumentos.

Este instrumento, será aplicado tomándose en cuenta un guía de preguntas realizada a mano en un papel, con interrogaciones de tipo abiertas que permitirá al entrevistado explicar de manera verbal y amplificada; por otra parte, se tomarán en cuenta como los informantes clave a los padres de familia y algunas autoridades del Municipio de Sacaba, personas que fueron afectadas por la enfermedad del Covid-19, así como también a la población afectada económicamente, entre otros. La información recolectada de forma verbal, será transcrita en un cuaderno de registros de información lo más inmediatamente posible una vez terminada la entrevista, con la finalidad de no obviar algún detalle de importancia.

3.1.3. Variables

Como indica Morales (2012), una variable es lo que se puede observar, codificar o cuantificar en los sujetos sobre los que investigamos. En este sentido las variables que se van a manejar en la presente investigación son:

- **Las finanzas familiares**, definida como una rama de la economía que comprende el arte de administrar el dinero y su influencia en la vida de las familias, en el tiempo. Esta variable describe los procedimientos administrativos del dinero familiar obtenido, mediante la realización de un presupuesto de ingresos y salidas de dinero, que determina la

capacidad de ahorro de las familias, en función a los niveles de flujo de dinero familiar que definen su propio estado económico.

- **La Cultura de ahorro familiar**, es una acción responsable orientado a posibilidades y alcances en las decisiones financieras futuras con el objetivo de acumular dinero que se ha reproducido por generaciones, en el que los padres habitualmente transmiten la forma de planificar la asignación del dinero disponible orientado al ahorro para consumo, o contingencias que son improductivas o a las inversiones como la adquisición de activos intangibles como son los financieros y los activos fijos que son los tangibles, considerados productivos.
- **Cultura de inversión familiar**, es una práctica de las familias transmitidas por generaciones, que consiste en que parte del ingreso familiar se orienta a la inversión manifestada en la adición de corriente al valor de capital que ha resultado de alguna actividad productiva en un período determinado, el excedente monetario generado es invertido de forma: productiva, cuya finalidad es generar más capital o incrementar el patrimonio familiar, como en la adquisición de bienes tangibles que pueden ser activos fijos como terrenos, casas, vehículos, etc. Los bienes intangibles: como los Instrumentos financieros (bonos, acciones, educación, seguros, etc.). otra forma de inversión que realizan frecuentemente las familias son improductivas: como la asignación del dinero en eventos sociales, en el consumo, etc.
- **Patrones familiares sobre el dinero**, son programaciones mentales que definen las condiciones económicas de las familias, haciéndolas más ricos o pobres, siendo que el dinero es considerado, como energía que permite llegar a encontrar un equilibrio, mediante la obtención de recursos.

Estos patrones generalmente provienen de Modelos de referencia familiar sobre el dinero, como las Creencias y hábitos transmitidas por generaciones en el entorno familiar sobre el dinero a travez de la programación mental verbal y comportamientos sobre el dinero de los padres, familiares y vecinos.

- Los patrones desencadenados en forma de creencias o sentimientos por estas personas sobre el dinero pueden ser altamente negativos para la personas de corta edad, cuyo comportamiento generalmente esta determinado por las creencias y sentimientos transmitidos por modelos de conducta de los padres, tios, abuelos, familiares y vecinos con respecto al dinero, como: a) El dinero es impuro y malo, b) El dinero es la raíz de todos los males, c) El dinero no crece en los árboles, d) El dinero pervierte a las personas c) El dinero tiene mucho poder, e) El dinero quema las manos, f) El dinero compra todo, g) Dime cuanto tienes, te diré cuanto vales, h) El dinero no compra la felicidad
- **Educación financiera familiar**, es el proceso donde se socializa y comunica, de manera organizada y sustentada, ideas, conocimientos, y estrategias diseñados para para administrar mejor el dinero familiar. Estas habilidades y destrezas financieras adquiridas mejoran la capacidad de planear, organizar, controlar y tomar la decisión de asignar el dinero familiar de la mejor manera posible. Por otra parte, también estimula la inclusión financiera, haciendo uso apropiado de los servicios que brindan las unidades financiadoras del entorno.

Tabla 4. Matriz de operacionalización sobre las finanzas familiares del Distrito 1 del Municipio de Sacaba

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión (Sub-variables)	Indicador	Escala	Ítem/Pregunta (P)
Finanzas familiares	Es una parte de la economía que comprende el arte de administrar el dinero de las familias en el tiempo.	Es el manejo del dinero que disponen las familias para cubrir sus gastos de consumo o inversión.	Administración del dinero familiar.	Salario	0-1000, 1000-2000, 2000-3000, 3000-4000 4000-5000, 5000-6000 6000-7000, 7000-8000 8000-9000, 9000-10000	P.I.1, p.I.2, p.I.3. P.VII.1., P. VII.2. VII.3
			Presupuesto familiar	Ingresos de familia Gastos de familia	1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = A veces 4 = Casi siempre 5 = Siempre	P2.1, p2.2, p2.3, p2.4
			Ahorro familiar	Estado de economía familiar	0%-10%, 10%-20%, 20%-30%, 30%-40% 40%-50%, 50%-60% 60%-70%, 70%-80% 90%-100%	

Tabla 5. Matriz de operacionalización sobre la cultura del ahorro familiar del Distrito 1 del Municipio de Sacaba

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión (Sub-variables)	Indicador	Escala	Ítem/Pregunta (P)
Cultura de ahorro familiar	Es una acción responsable orientado a posibilidades y alcances en las decisiones financieras futuras.	El ahorro es la parte del ingreso que no se predestina al consumo y que es reservado para obtener necesidades futuras mediante mecanismos financieros.	Planificación familiar del ahorro	Consumo Ingreso Excedente Hábitos	0%-10%, 10%-20%, 20%-30% 30%-40%, 40%-50%, 60%-70%, 70%-80%, 80%-90% 90%-100%	P.I.4.
				Contingencias	a) Accidentes b) Enfermedades c) Crisis económica d) Otros	P.III.2.

Tabla 6. Matriz de operacionalización sobre la cultura de inversión familiar del Distrito 1 del Municipio de Sacaba

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión (Sub-variables)	Indicador	Escala	Ítem/Pregunta (P)
Cultura de inversión familiar	Es una (la capacidad) costumbre en la que parte del ingreso familiar se orienta a la inversión manifestada en la adición de corriente al valor de capital que ha resultado de alguna actividad productiva en un período determinado.	Aplicación o asignación del dinero obtenido por el ahorro familiar en la adquisición de un bien o servicio.	Adquisición de bienes materiales con la finalidad de acumular más su capital.	Activos fijos.	1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = A veces 4 = Casi siempre 5 = Siempre.	P.II.1. P.VI.2.
			Asignación del ahorro para bienes no materiales con el objetivo de incrementar sus patrimonios.	a) Instrumentos financieros (Bonos, acciones, educación, seguros, etc.)	1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = A veces 4 = Casi siempre 5 = Siempre	P.IV.1
			Asignación del ahorro para bienes materiales y no materiales con el único objetivo de consumo y no incrementar sus patrimonios.	b) Eventos sociales. c) No invierte, o gasta solo en consumo. e)Otros	1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = A veces 4 = Casi siempre 5 = Siempre	

Tabla 7. Matriz de operacionalización sobre los patrones familiares sobre el dinero del Distrito 1 del Municipio de Sacaba

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión (Sub-variables)	Indicador	Escala	Ítem/Pregunta (P)
Patrones familiares sobre el dinero	Son las programaciones mentales que definen las condiciones económicas de cada persona, haciéndolas más ricos o pobres.	El dinero es considerado, como energía que permite llegar a encontrar un equilibrio, mediante la obtención de recursos.	Modelos de referencia familiar sobre el dinero.	Programación mental verbal y comportamientos sobre el dinero de los padres, familiares y el entorno hacia los hijos.	a) Padres b) Tíos c) Parientes cercanos d) Vecinos	P. II.2. P. V.1 P.V.2 P.V.2.1. P.V.2.2
			Creencias y hábitos transmitidas por generaciones en el entorno familiar sobre el dinero.	Pensamientos, creencias emociones o sentimientos sobre el dinero.	a) El dinero es impuro y malo. b) El dinero es la raíz de todos los males. c) El dinero no crece en los árboles. d) El dinero pervierte a las personas. e) El dinero tiene mucho poder. f) El dinero quema las manos. g) El dinero compra todo. h) Dime cuanto tienes, te diré cuanto vales. i) El dinero no compra la felicidad.	P. II.2. P. V.1 P.V.2 P.V.2.1. P.V.2.2

Tabla 8. Matriz de operacionalización sobre la educación financiera familiar del Distrito 1 del Municipio de Sacaba

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión (Sub-variables)	Indicador	Escala	Ítem/Pregunta (P)
Educación financiera familiar.	La educación es el proceso donde se socializa y comunica, de manera organizada y sustentada, ideas, conocimientos, y estrategias que son diseñadas para producir aprendizaje en el ser humano.	La educación financiera es el proceso de adquirir conocimientos sobre herramientas financieras para administrar mejor el dinero.	Conocimientos para el manejo adecuado del dinero.	Niveles de alfabetismo financiero.	a) Primaria , b) Secundaria c) Técnico, superior.	P.I.4 P. VI.1. P. VI.2.
			Habilidades y destrezas financieras adquiridas.	Métodos financieros	a)Malo, b)Regular, c)Bueno d)Muy bueno	
				Técnicas de manejo.	a) Malo, b) Regular, c) Bueno. d) Muy bueno.	
			Conocimiento sobre planeación del dinero.	Flujo de efectivo familiar.	1 = Nunca, 2 = Casi nunca 3 = A veces, 4 = Casi siempre 5 = Siempre.	
Inclusión financiera.	Contacto con entidades financiadoras.	1 = Nunca, 2 = Casi nunca 3 = A veces, 4 = Casi siempre 5 = Siempre	P.IV.1			

3.1.4. Procedimientos de la recogida de la información

El procedimiento para la recogida de la información es resumido como sigue:

Observación

Históricamente la observación ha sido el primer método científico que se ha utilizado, puesto que mediante ésta se logra obtener conocimientos acerca del comportamiento del suceso objeto de investigación tal y como se encuentran en la realidad, permite además acceder a la información directa y en el mismo momento sobre un determinado proceso, fenómeno u objeto que se investiga (Díaz, 2010).

Procedimientos

Siguiendo las sugerencias de Díaz, 2010 y de Rojas, 2011, para realizar el proceso de observación se considerará las siguientes etapas:

- Inicialmente se identificará los Métodos, procedimientos y técnicas que se requiere para el levantamiento de datos mediante la observación.
- Se realizará un plan de observación cuidadoso y sistemático.
- Se seleccionará los espacios adecuados para el proceso de observación
- El observador tendrá que regirse a los principios básicos de confiabilidad y validez
- El investigador estimará la duración y frecuencia del proceso de observación.
- Se preparará un cuaderno de registros de observaciones.
- Se organizará categorías que describan en forma breve, clara y del modo más exacto posible.
- Seguidamente se laborará escalas descriptivas para la recolección de datos.
- El proceso de observación se iniciará según el cronograma realizado
- Durante todo el desarrollo se controlará cuidadosamente de forma escrita.

- Se realizará anotaciones y comentarios sobre las situaciones observadas inmediatamente obtenidos la información
- Después se elaborará el ejercicio de comprensión de las secuencias de sentido, para luego dar lugar al proceso de explicación descriptiva.
- Finalmente se procesará la información sistematizándola e interpretándola
- Al margen de que, al final de la aplicación del instrumento, la primera versión escrita de cada uno de los registros precisa de un tratamiento cuidadoso de corrección o depuración.
- La versión corregida de los registros, hará posible obtener la información ya en el formato definitivo.
- Finalmente se aplicará el recurso de afirmativa ficta, para su validación.

Elaboración de la encuesta

En la fase preliminar, antes de formular las preguntas, se analizará las características de la población, como el nivel cultural, edad, estado civil, así como el sistema de aplicación que ha sido definido.

- Algunas preguntas del cuestionario serán cerradas, denominadas también precodificadas o de respuesta fija, que tiene 2 opciones de respuesta.
- Se considerará también las preguntas de elección múltiple, que propone una serie de opciones de respuesta, estas serán exhaustivas y mutuamente excluyentes.
- El cuestionario también contendrá preguntas abiertas, dando libertad de responder con sus propias palabras al encuestado.
- Las preguntas serán redactadas de manera clara y sencilla, de modo que puedan ser fácilmente entendidas por todos los encuestados.
- Las preguntas serán lo más breves posibles, conteniendo no más de 25 palabras y el tiempo requerido para su contestación alrededor de los 15 minutos.
- La prueba piloto o pretest se realizará, una vez redactadas las preguntas y adecuadamente situadas en el cuestionario.

- Las preguntas serán personalizadas, ya que se ha observado que las preguntas así redactadas obtienen más respuestas y éstas son más exactas.
- Después de realizar el estudio piloto e introducir las oportunas correcciones, elaborará el formato definitivo del cuestionario. Éste debe incluir los siguientes apartados:
 - Se pondrá el título completo del estudio en el que se enmarca el cuestionario.
 - Se aclarará explícitamente de que la información que se facilite va a ser tratada con máxima confidencialidad.
 - Se añadirá frases de agradecimiento al encuestado por el esfuerzo realizado.
 - Se tendrá cuidado en realizar el formato definitivo del cuestionario en cuanto a su impresión y presentación.
 - En la segunda parte del trabajo se considerarán los siguientes puntos:
 - Se procederá a la organización del trabajo de campo.
 - Se procederá a la obtención de datos mediante la aplicación de la encuesta.
 - Luego de determinará el tratamiento de los datos.
 - Finalmente se realizará el análisis de los datos e interpretación de los resultados.

Entrevista no estructurada

La entrevista es una técnica utilizada desde tiempos milenarios, según Fontana & Frey (2005) en Vargas (2012) el uso de la entrevista se inicia desde la época ancestral egipcia cuando se conducían censos poblacionales. En una entrevista al margen de lograr los resultados subjetivos del entrevistado en función a las preguntas del cuestionario, se observa la realidad del entorno y tal cual responde Vargas (2012) en la presente investigación se utilizará la entrevista no estructurada, en el que según del Rincón et al. (1995), en (Vargas, 2012) las preguntas y su secuencia no son prefijadas, pudiendo ser cuestiones abiertas y flexibles que permiten mayor adaptabilidad para actividades investigativas, aunque precisa mayor preparación del entrevistador puesto que

la información presenta mayor dificultad para analizar por lo que se requiere más tiempo.

Los procedimientos para la aplicación de este instrumento de recolección de datos se realizarán sobre la base de sugerencias emitidas por (Vargas, 2012) y (Troncoso & Amaya, 2017):

- En primera instancia se planificará el desarrollo de la entrevista en tiempos establecidos.
- El investigador organizará en forma escrita las preguntas orientados a los objetivos de la investigación.
- El entrevistador comunicará su visita identificando y explicando el motivo de la entrevista, además de concertar una cita con el entrevistado en el momento y espacio que le sea cómodo tanto al entrevistado como al entrevistador, que generalmente es en el domicilio del entrevistado.
- La entrevista se desarrollará en un lugar que facilite el dialogo, apartado del ruido o cualquier distracción, que brinde confianza y asegure el anonimato de sus respuestas.
- El entrevistador preliminarmente tendrá un comportamiento amable, con mucha educación al momento de explicar el motivo de la encuesta y destacar el carácter confidencial y anonimato de la información.
- El entrevistador formulará preguntas en forma de diálogo ameno y de confianza durante el desarrollo de la entrevista, limitándose a realizar comentarios sobre sus respuestas o de preguntas dirigidas, orientándose estrictamente a recibir información a través de preguntas abiertas.
- Se mantendrá el orden y secuencia del cuestionario elaborado.
- Una vez acabada la entrevista mantener la información por escrito, casi de inmediato.
- Luego se sistematizará y organizará las respuestas obtenidas.
- Seguidamente se interpretará y analizará las respuestas en relación a los objetivos.
- Seguidamente se realizará la elaboración del resultado final mediante un informe.

- Finalmente se realizará un examen comparativo cruzando con las otras informaciones.

3.1.4. Análisis estadístico y programas utilizados

Estudio cuantitativo

En el estudio cuantitativo, los datos serán elementos importantes para la formación de una base de datos inicialmente almacenados mediante la hoja de cálculo Microsoft Excel (Microsoft), y posteriormente podrán ser procesados con el paquete estadístico SPSS, versión 25 y obtener así los resultados de la información.

Seguidamente se realizará un análisis estadístico descriptivo de todas las variables del instrumento seleccionado para la recolección de los datos. Posteriormente, y por ser una escala de preguntas cerrada pero de variables cualitativas, se realizarán tablas cruzadas para comparaciones múltiples, y con las variables que se corresponden con los temas de ahorro, como también son variables cualitativas, para comprobar la asociación entre ellas se aplican el estadístico Chi-cuadrado de Pearson (X^2), y para comprobar la potencia de la asociación V de Cramer (V).

Estudio cualitativo.

Los materiales de entrevistas para recolectar los datos serán realizados a mano, mientras que los posibles recursos adicionales previstos para el levantamiento de los datos son: las grabaciones, tanto de audio como de imagen, que son de gran utilidad que permitirán obtener descripciones detalladas de las inflexiones, estilos y acentos que se utilicen a lo largo de las conversaciones. Por otra parte, el tipo de herramienta utilizada durante la entrevista puede privar la espontaneidad y libertad del entrevistado, por lo que tener sistemas de grabación ocultos sería muy necesario, siempre que se tenga el consentimiento del entrevistado. Se tendrá un cuaderno de registros para apuntar la ubicación de la cita; la hora y el día, y sobre todo, hacer anotaciones continuas en el cuaderno de campo, para tener registrado la comunicación, tanto verbal como no verbal, a detalle. Serán anotados también la presencia, la postura, la forma de expresarse, de moverse y de gesticular, así como las frases, las repeticiones, omisiones o

titubeos; apuntar brevemente aspectos, acciones y actitudes relevantes, facilitará, una vez terminada la plática, detallar particularidades del entrevistado.

Todas estas estrategias, ayudarán a evaluar, permitiendo reconocer los datos que se deben enfatizar, profundizar en las siguientes citas. Por último, realizar la transcripción de la última entrevista y la sistematización del contenido en matrices. Durante esta etapa el investigador se ocupará de construir la realidad de los entrevistados, sin embargo, debe tenerse claro que la percepción será indirecta, subjetiva y parcial, pues no es posible comprobar o comprender la experiencia del otro tal y como la ha vivido todos los materiales antes de cualquier inicio serán; etiquetados, organizarlos y clasificarlos por criterios lógicos, así como evaluarlos por lo completos, legibles y claros que estén.

RESULTADOS

Este capítulo está dividido en dos apartados, el primero se corresponde con los resultados obtenidos en el estudio cuantitativo, y el segundo con los resultados derivados del estudio cualitativo.

1. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA

En la primera parte de los resultados se presenta un estudio descriptivo de todas y cada una de las variables, analizando los hallazgos obtenidos del instrumento utilizado (encuesta) y así definir globalmente el comportamiento financiero de la población del Distrito 1 del Municipio de Sacaba. Los resultados se mostrarán además de en las tablas correspondientes, en figuras (graficas de sectores) para una mejor percepción de las distribuciones de los datos.

Comenzando por las edades de los encuestados, la distribución, como puede verse en la Tabla 9 y la Figura 29, indican que la mayor parte de la población está centralizada entre 40 y 49 años, alcanzando a un 26.8% del total de la muestra; seguido de 50 a 59 años de edad con un 24.5% del total de personas encuestadas, lo que implica que la mayoría de las personas a las que se aplicó la encuesta son personas que asumen responsabilidades financieras directa o indirectamente.

Tabla 9. Edad del encuestado

	Frecuencia (N)	Porcentaje (%)
Entre 10 y 19	14	3.68
Entre 20 y 29	58	15.26
Entre 30 y 39	69	18.16
Entre 40 y 49	102	26.84
Entre 50 y 59	93	24.47
Entre 60 y 69	39	10.26
Entre 70 y 79	5	1.32
Total	380	100.00

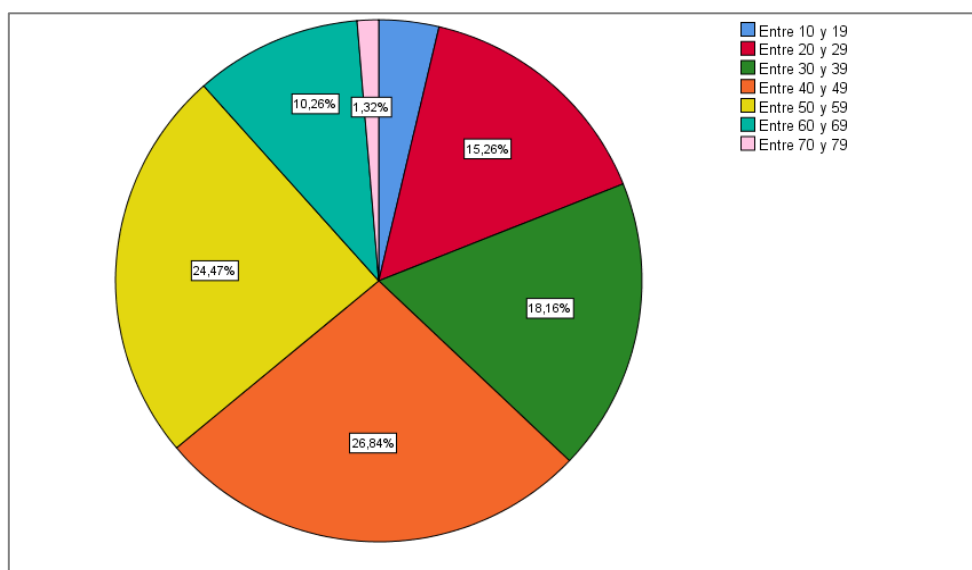


Figura 29. Distribución de las edades.

La información estadística de la Tabla 10 y la Figura 20 muestra que la mayoría de las personas encuestadas son varones alcanzando al 61.8% del total de la muestra, siendo mujeres el resto que representa el 38.2% del total de informantes.

Tabla 10. Sexo

	N	%
Mujeres	145	38.16
Hombres	235	61.84
Total	380	100.00

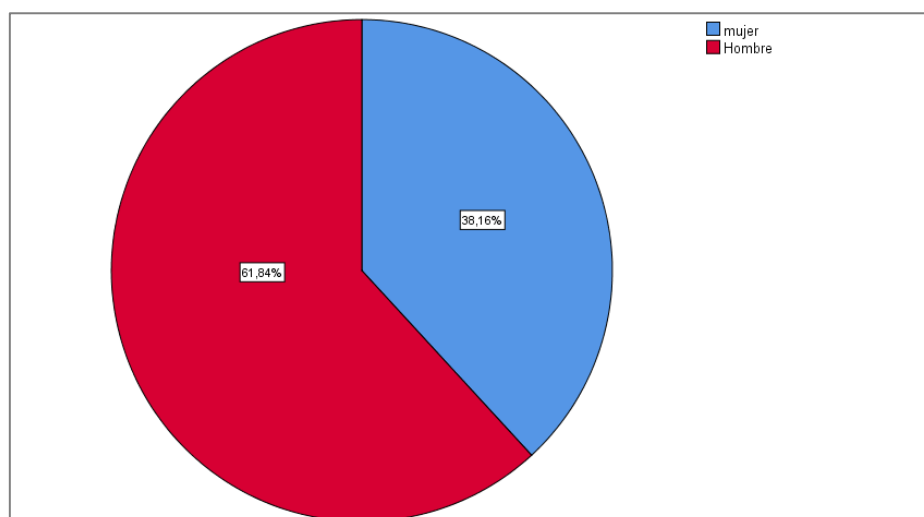


Figura 30. Distribución por sexo

La mayoría de los informantes son casados, representados por el 49.7% del total de personas encuestadas, seguido de solteros con 31.8%, mientras que las personas divorciadas alcanzan a 13.9%, habiendo un número reducido de viudos con 4.5% del total de personas encuestadas. Ver Tabla 11 y Figura 31.

Tabla 11. Estado civil

	N	%
Soltero(a)	121	31.80
Casado(a)	189	49.70
Divorciado(a)	53	13.90
Viudo(a)	17	4.50
Total	380	100.0

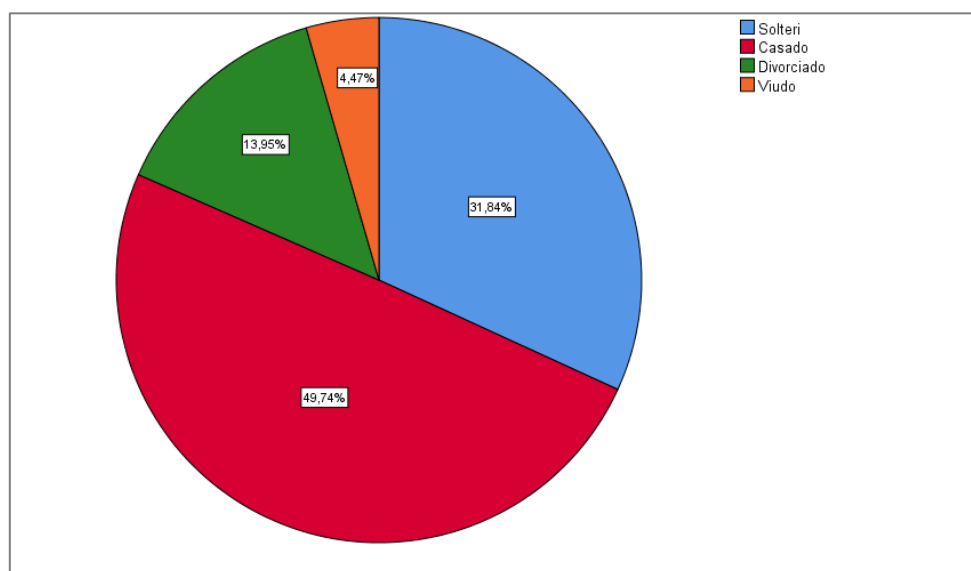


Figura 31. Distribución por estado civil

En la Tabla 12 y la Figura 32 se puede apreciar que el grado de instrucción recibida por la mayoría de los encuestados es el bachillerato, representado por el 49.7% del total de las personas encuestadas, con poca diferencia a la cantidad

de quienes recibieron educación superior que alcanza a 42.9%, y finalmente personas con educación básica o ninguna de 7.4% del total de personas a las que se aplicaron la encuesta.

Tabla 12. Nivel de estudios

	N	%
Ninguno	28	7.4
Bachillerato	189	49.7
Educación superior	163	42.9
Ninguno	380	100.0

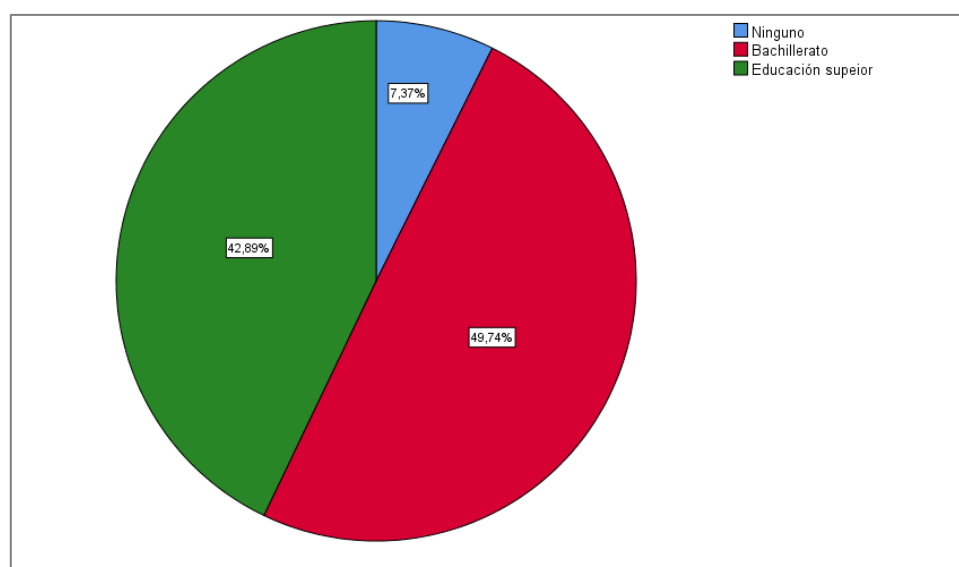


Figura 32. Distribución por nivel de estudios

El cuadro estadístico de la Tabla 13 y la Figura 33, indica que la mayoría de los encuestados trabajan de forma independiente representado por el 57.6%, mientras que los restantes 42.4% trabaja como dependiente de alguna unidad económica.

Tabla 13. Ocupación

	N	%
Dependiente	161	42.4

Independiente	219	57.6
Total	380	100.0

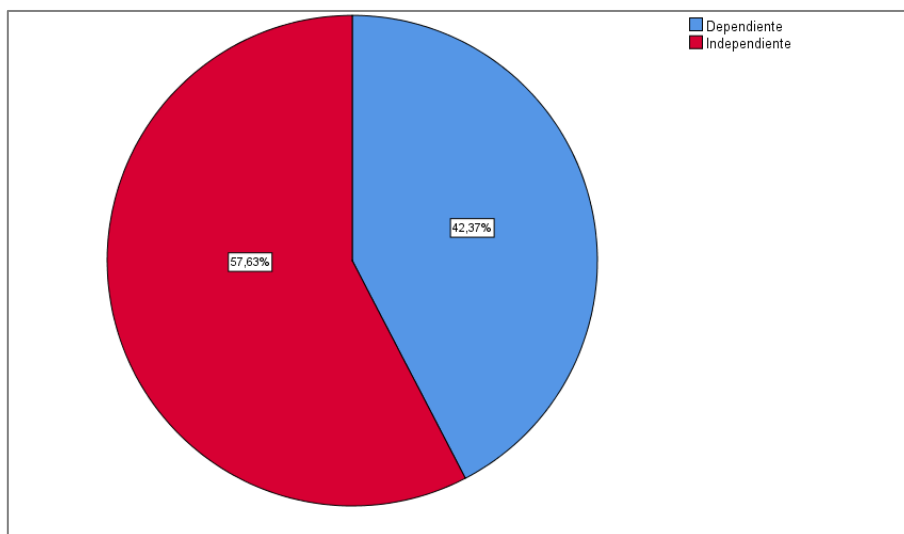


Figura 33. Distribución por ocupación

Los resultados de la encuesta indican (Tabla 14 y Figura 34) que la mayoría de las personas trabajan independientemente siendo los rubros de trabajo más importantes: el transporte como propietario de vehículos públicos o privados que representa el 20.3% de las personas encuestadas, el comercio formal e informal quienes integran el 19.7%, la construcción de viviendas que son el 10% del total de la muestra y como auto empleados que son profesionales independientes, personal propietario de negocios, etc., quienes alcanzan a un 15.0%. Por otra parte, el 24.7% y 10.3% son considerados empleados públicos y privados, y otros que no se han considerado en la encuesta respectivamente.

Tabla 14. Ocupación específica

	N	%
Comercio	75	19.7
Transporte	77	20.3
Construcción	38	10.0
Auto empleado	57	15.0
Empleado	94	24.7

Otros	39	10.3
Total	380	100.0

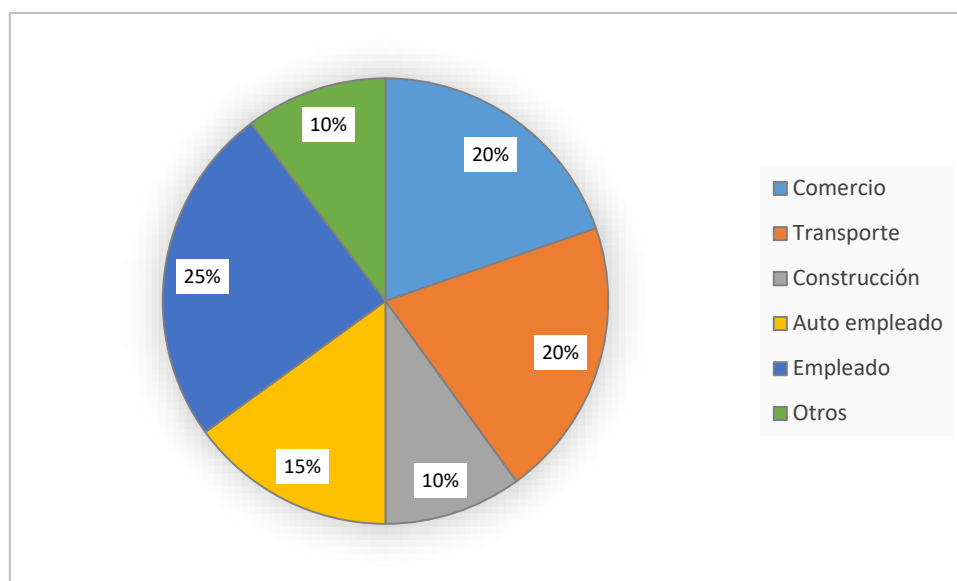


Figura 34. Distribución por ocupación específica

La información estadística (ver Tabla 15 y Figura 35) indica que el 72.6% de las personas encuestadas han mantenido su empleo durante el tiempo de la pandemia, mientras que el restante porcentaje no ha podido mantenerlo por cuestiones de problemas económicos debido a la pandemia del Covid-19. Esta situación de contingencia económica hace notar la fragilidad no solo de la economía nacional, sino también familiar, haciendo que un gran porcentaje de la población Sacabeña recurra a la medicina natural tradicional (hiervas, mates, etc.), para paliar el covid-19; y no a fármacos que son más efectivos y de rápido efecto en su tratamiento; que ha ocasionado desencadenando el fallecimiento de muchas personas, que en su mayoría fueron por falta de tratamiento médico cuyo costo es alto.

Tabla 15. Estabilidad de empleo en tiempo de pandemia del covid-19

	N	%
Si	276	72.6
No	104	27.4

Total	380	100.0
-------	-----	-------

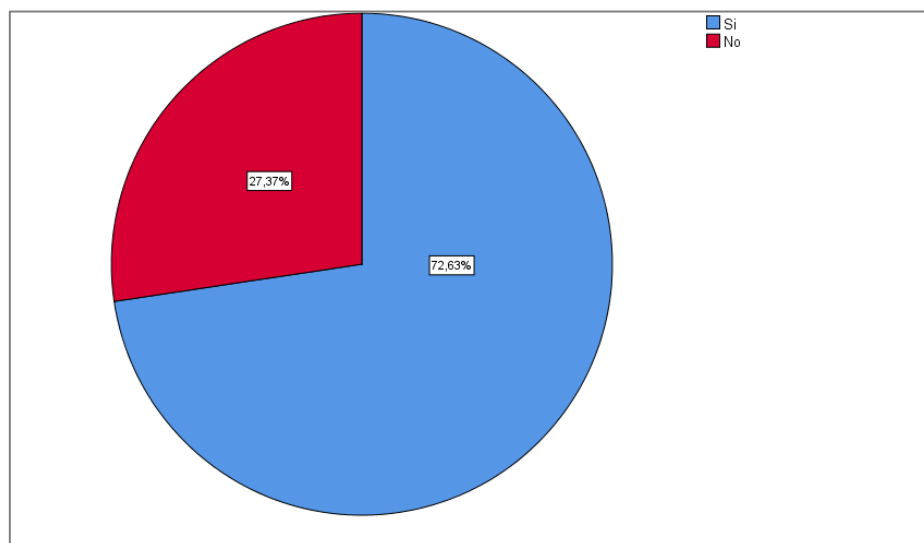


Figura 35. Distribución por estabilidad de empleo en tiempo de pandemia del covid-19

La Tabla 16 y la Figura 36 indican que el 86.8% del total de la muestra manifestaron que acostumbra ahorrar mientras que el restante 13.2% no.

En atención a lo planteado por Alarcón (2017): Asegura que la obtención de un determinado patrón de cultura, sobre la base del conocimiento del ahorro, cuando son puestos en práctica en la vida cotidiana, orientado al buen manejo del dinero, asimismo, las estrechas interrelaciones de los integrantes una sociedad hacia un proceso de gestión y autogestión del conocimiento, pues la gestión del conocimiento, practicado en la opinión que se tiene de uno mismo, y del entorno en que se vive, lo que permitirá construir patrones de conducta muy profundos en el diseño de una lógica de generación de riquezas

Por lo tanto, la información hallada evidencia que el 86.84% tienen la propensión al ahorro por costumbre, que son patrones heredados a través de generaciones en el medio familiar de las personas que habitan en el Distrito 1 del Municipio de Sacaba.

Tabla 16. Costumbre de ahorro

	N	%
Si	330	86.8

No	50	13.2
Total	380	100.0

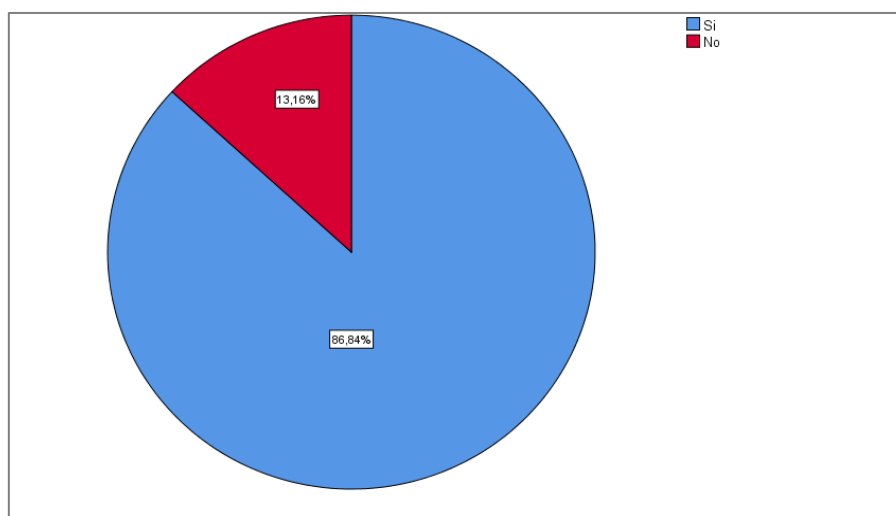


Figura 36. Distribución por costumbre de ahorro

El conocimiento de las finanzas en la población encuestada (Tabla 17 y Figura 37) mayoritariamente ha sido transmitido a través de sus progenitores alcanzando a un 68.9% del total; mientras que el 18.2% de la muestra manifiesta que el conocimiento sobre las finanzas ha sido transmitido mediante las observaciones a personas ajenas y vecinos que lo rodeaban y los restantes 12.9% indicaron que adquirieron conocimientos sobre finanzas mediante la educación financiera.

Tabla 17. Conocimiento sobre las finanzas

	N	%
Viendo a mis padres	262	68.9
Observando a personas ajenas que me rodean	69	18.2
Por la educación financiera	49	12.9
Total	380	100.0

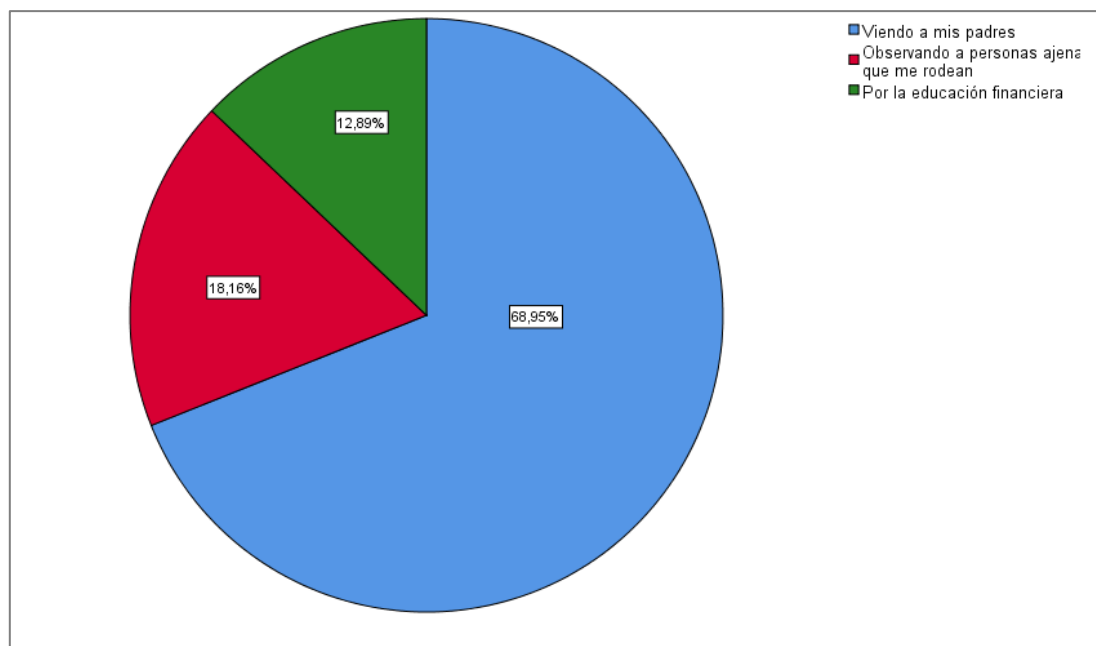


Figura 37. Distribución por conocimiento sobre las finanzas

Los procedimientos o métodos para ahorrar más preferidos por la población del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, según la encuesta realizada es la forma tradicional, como comúnmente es denominado “escondiendo debajo del colchón”, alcanzando a un 60.5% del total de los encuestados, seguido de procedimientos de ahorro denominados caja de ahorro por las entidades financieras con un 29.7% del total de la población y finalmente a plazo fijo y otros no contemplados en la encuesta por 5.3% y 2.4% respectivamente. (Ver Tabla 18 y Figura 38).

Tabla 18. Costumbres de ahorro

	N	%
De forma tradicional (escondiendo el ahorro)	230	60.5
Banco a plazo fijo	20	5.3
Banco caja de ahorro	113	29.7
Pide a un familiar o amigo para que guarde su ahorro	8	2.1
Otros	9	2.4
Total	380	100.0

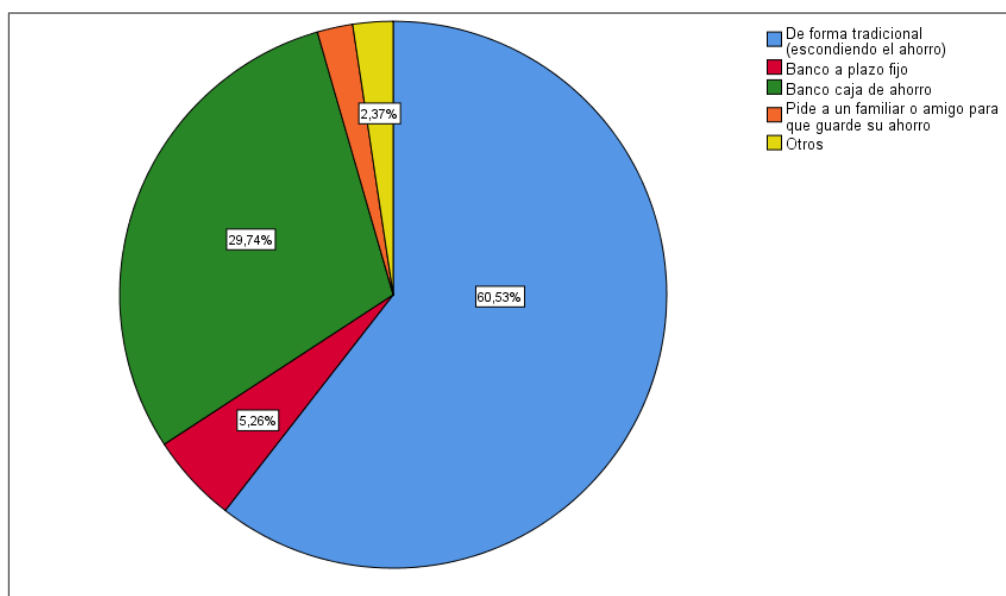


Figura 38. Distribución por costumbres de ahorro

El ahorro negativo considerado como un capital acumulado destinado a ser aplicado en situaciones negativas como enfermedades y situación de problemas económicos, es una de las decisiones de ahorro que alcanza al 62.4% de la población encuestada del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, mientras que el restante 37.6% de los informantes manifiesta destinar sus ahorros desde el punto de vista positivo, es decir en la adquisición de bienes pensando en fortalecer su patrimonio familiar (Ver Tabla 19 y Figura 39).

Tabla 19. El ahorro negativo

	N	%
Sí	237	62.4
No	143	37.6
Total	380	100.0

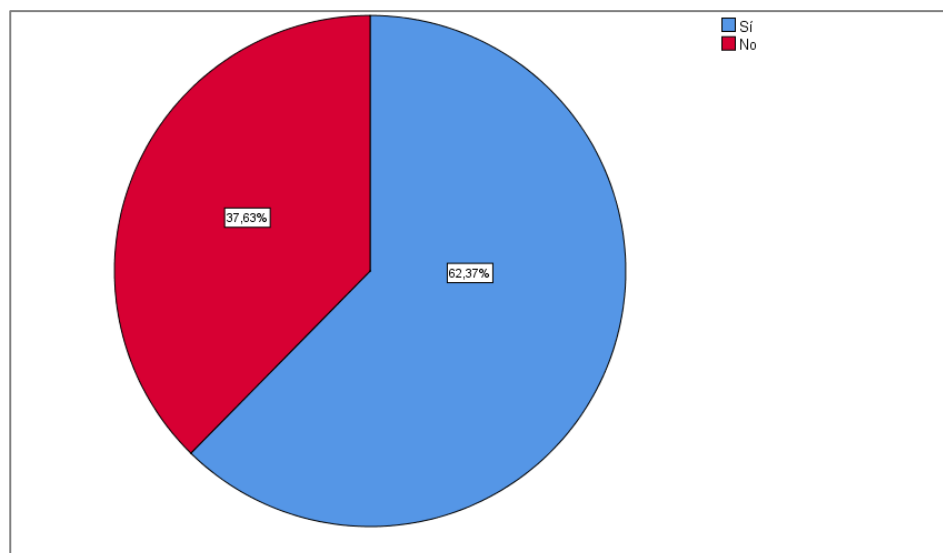


Figura 39. Distribución por el ahorro negativo

El 36.6% de la población encuestada del Distrito 1 del Municipio de Sacaba (Tabla 20 y Figura 40) manifiesta que destina su ahorro pensando prioritariamente en la salud, como: enfermedades futuras, accidentes, etc; mientras que el 25.5% destina sus ahorros para la adquisición de casas autos, lotes, etc. Por otra parte el 18.2% del total de la muestra indicaron que ahorran pensando invertir en la educación de sus hijos, el 13.9% indicaron ahorrar para algún negocio, mientras que el restante 5% y 1.8% indicaron que ahorran en fondo de pensiones y eventos sociales como matrimonios, respectivamente.

Tabla 20. Destino del ahorro familiar

	N	%
Salud, (enfermedad, accidentes, etc.)	139	36.6
Invertir en activos (casas, lotes, autos, etc.)	97	25.5
Estudio de hijos	69	18.2
Fondo de pensiones	2	0.5
Algún negocio	53	13.9
Para eventos sociales (matrimonio, cumpleaños, etc.)	7	1.8
Otros	13	3.4
Total	380	100.0

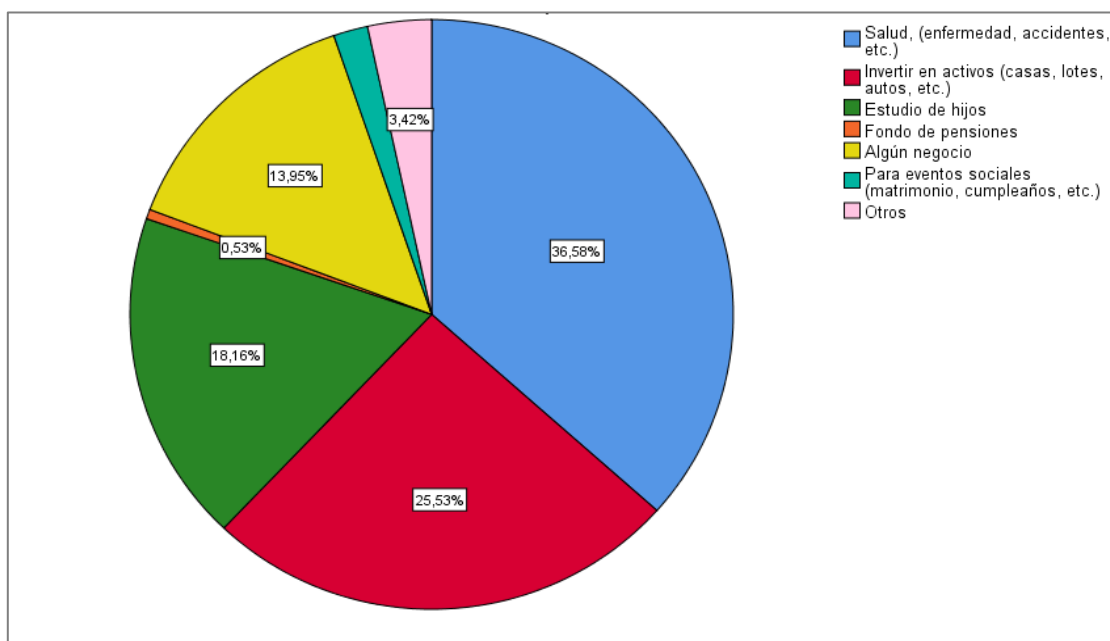


Figura 40. Distribución por destino del ahorro familiar de los encuestados

El 92.1% de la población encuestada del Distrito 1 del Municipio de Sacaba cree que el dinero es bueno, mientras que el restante 7.9 manifiesta que el dinero es malo. (Ver tabla 21 y Figura 41).

Tabla 21. El dinero es bueno o malo

	N	%
Bueno	350	92.1
Malo	30	7.9
Total	380	100.0

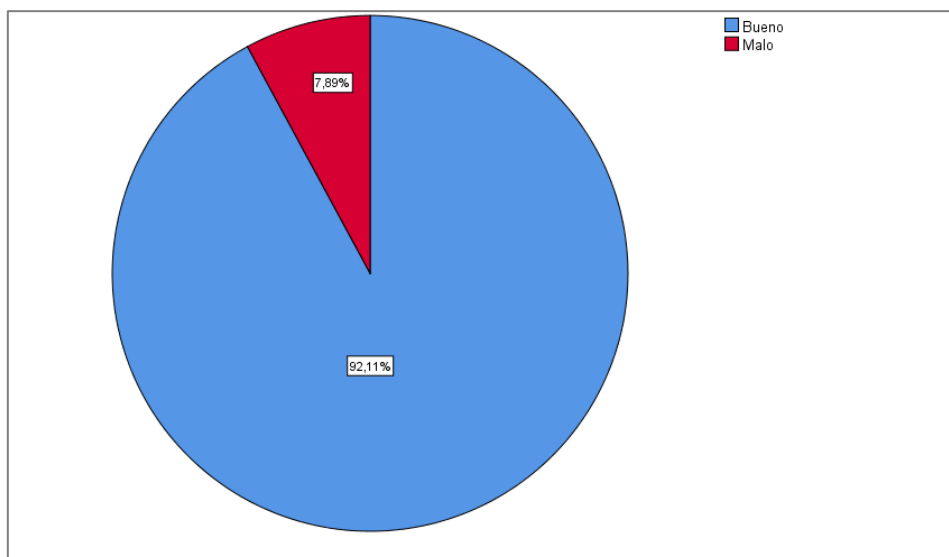


Figura 41. Distribución por el dinero es bueno o malo

La información que nos dicen los resultados estadística (Tabla 22 y Figura 42), nos indica que el 93.9% dice que el dinero si es importante para ellos, mientras que el restante 5.8% manifiesta que no es importante.

Tabla 22. Importancia del dinero

	N	%
Si	357	93.9
No	22	5.8
Perdidos por Sistema	1	.3
Total	380	100.0

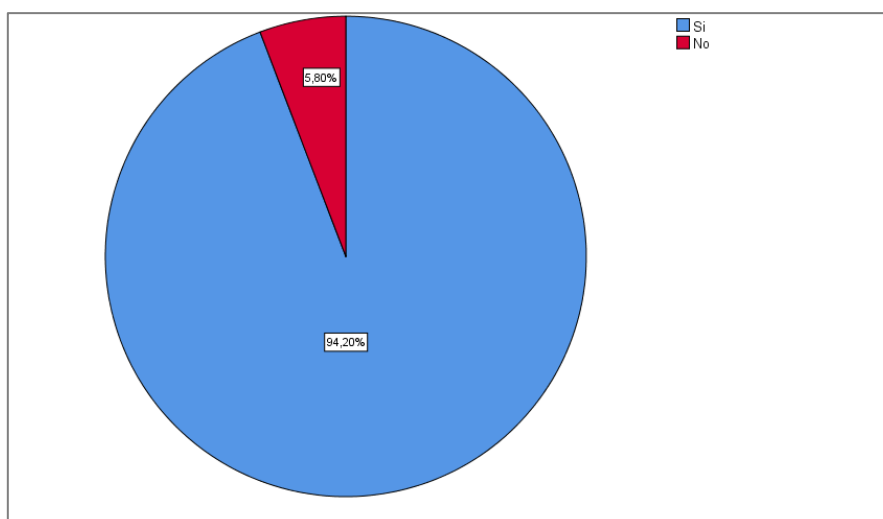


Figura 42. Distribución por la importancia del dinero

Según puede comprobarse en la Tabla 23 y la figura 43, el 41.3% de la población encuestada del Distrito 1 del Municipio de Sacaba indica que con el dinero se puede adquirir todo, mientras que el 30.5% que el dinero da poder, a parte que el 16.1%, 6.1% y 6.1% manifiesta que el dinero facilita la vida, da prestigio y estatus social respectivamente.

Tabla 23. Razones del porqué el dinero es importante

	N	%
Porque con dinero se compra todo	157	41.3
El dinero es poder	116	30.5
El dinero facilita la vida	61	16.1
El dinero da prestigio	23	6.1
El dinero da estatus social	23	6.1
Total	380	100.0

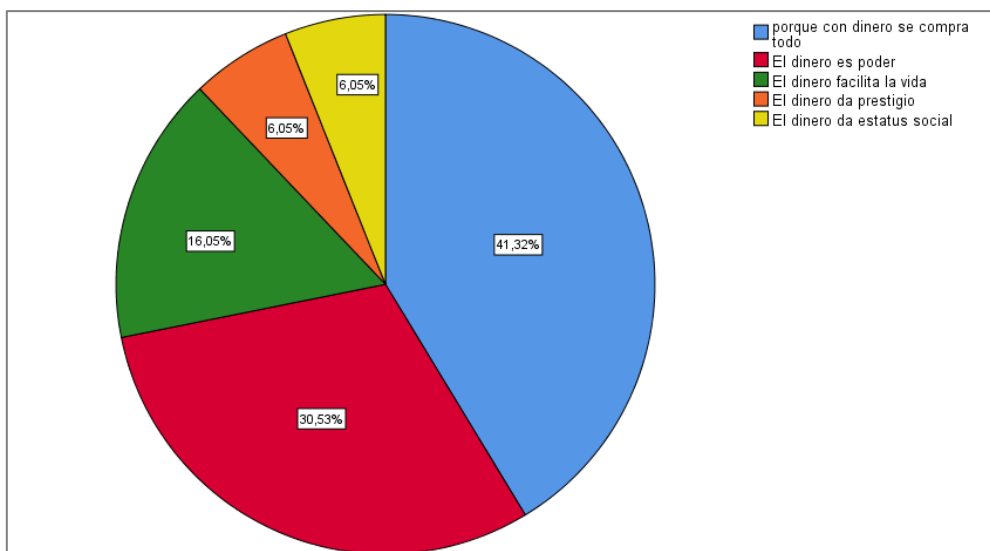


Figura 43. Distribución por las razones del porqué de la importancia del dinero

Solo el 27.1% del total de encuestados respondieron a esta pregunta, de los cuales el 10.0% indicaron que el dinero no compra las emociones y los sentimientos, el 6.6% indicaron que el dinero no da felicidad, el 6.1% que el dinero no compra los altos valores de la ética y moral, mientras que el 5% y 1.1% indicaron que el dinero cambia a las personas vuelve malos a las personas (Ver Tabla 24 y Figura 44).

Tabla 24. Porque el dinero no es importante

	N	%	% Válido
No compra el amor	11	2.9	10.7
No da felicidad	25	6.6	24.3
No compra los altos valores de moral y ética	23	6.1	22.3
No compra las emociones, los sentimientos	38	10.0	36.9
El dinero vuelve malo a las personas	4	1.1	3.9
El dinero cambia a las personas	2	.5	1.9
Perdidos por Sistema	277	72.9	
Total	380	100.0	100.0

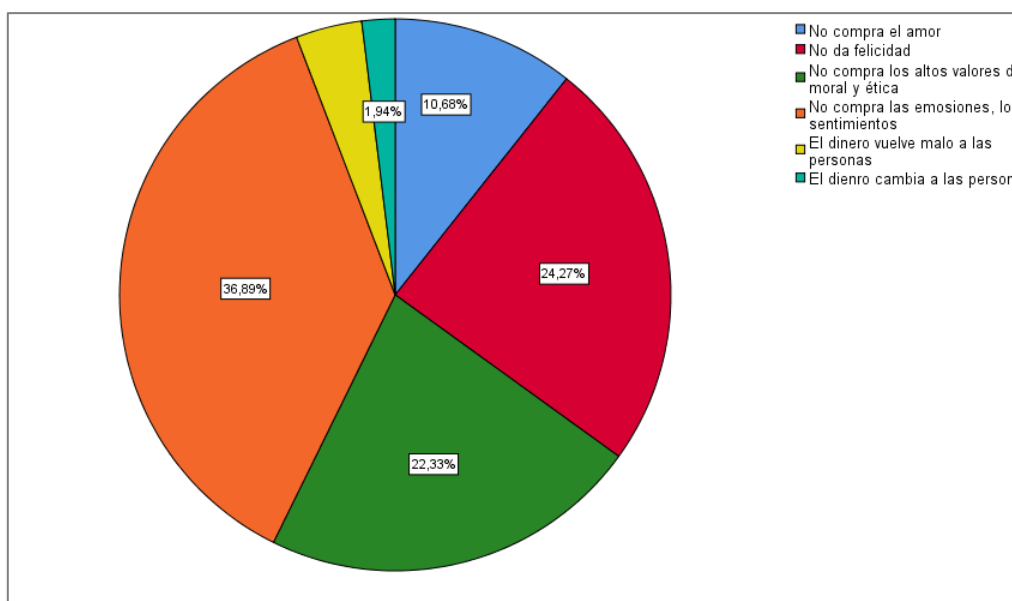


Figura 44. Distribución por de la no importancia del dinero

El 51.3% de los informantes del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, indicaron no tener conocimientos sobre las finanzas, mientras que los restantes 48.7% manifestaron tener conocimientos sobre las finanzas (Ver Tabla 25 y Figura 45).

Tabla 25. Conocimiento de las finanzas

	N	%
Si	185	48.7
No	195	51.3
Total	380	100.0

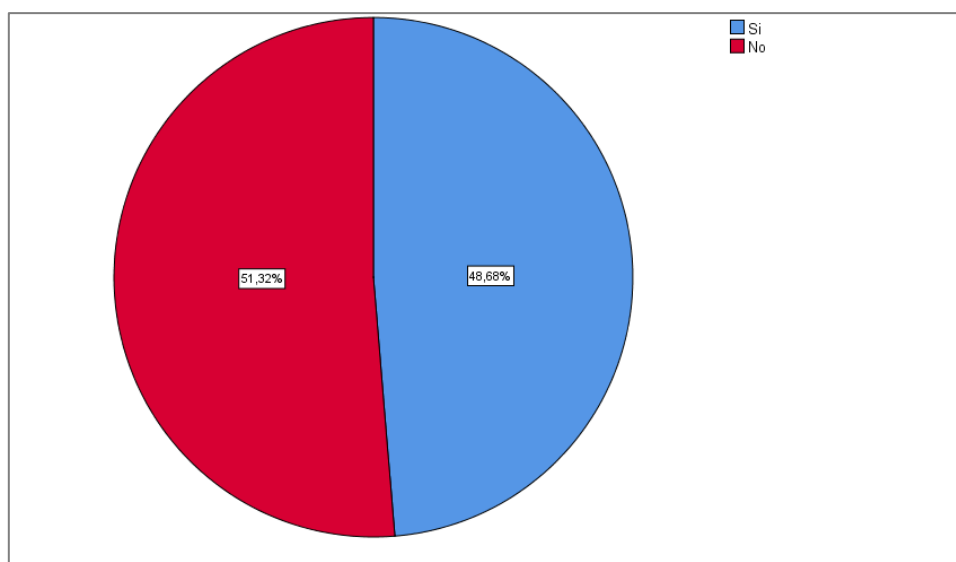


Figura 45. Distribución por conocimiento de las finanzas

El cuadro de información estadística (Tabla 26 y Figura 46) indica que 43.7% de la muestra tiene poca educación financiera, mientras que el 26.8% manifiesta tener una regular educación financiera; por otra parte, el 24.7% indica no tener alguna educación financiera y siendo el 4.7% del total de la población encuestada la que indica que tiene una buena educación financiera.

Tabla 26. Nivel de educación financiera recibida

	N	%
Nada	94	24.7
Poco	166	43.7
Regular	102	26.8
Bueno	18	4.7
Total	380	100.0

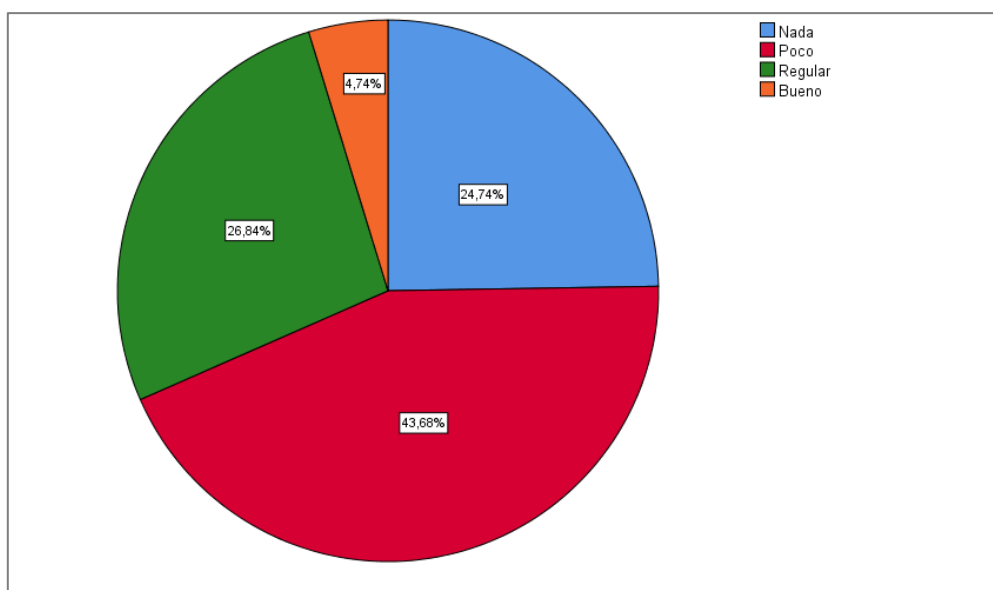


Figura 46. Distribución por nivel de educación financiera

Los medios más importantes de transferencia de educación financiera según la información estadística de la población del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, los resultados (Tabla 27 y Figura 47), son: a través de los padres de familia a sus hijos representada por el 52.9%, por las personas del entorno familiar familiares y amigos que alcanza el 21.1% de la población encuestada; las unidades de educación superior con el 16.6% y los colegios que representan el 9.5% como entes de transmisión en educación financiera.

Tabla 27. Medios de educación financiera

	N	%
Por mis padres	201	52.9
Las personas de mi entorno	80	21.1
En el colegio	36	9.5
En una unidad educativa superior	63	16.6
Total	380	100.0

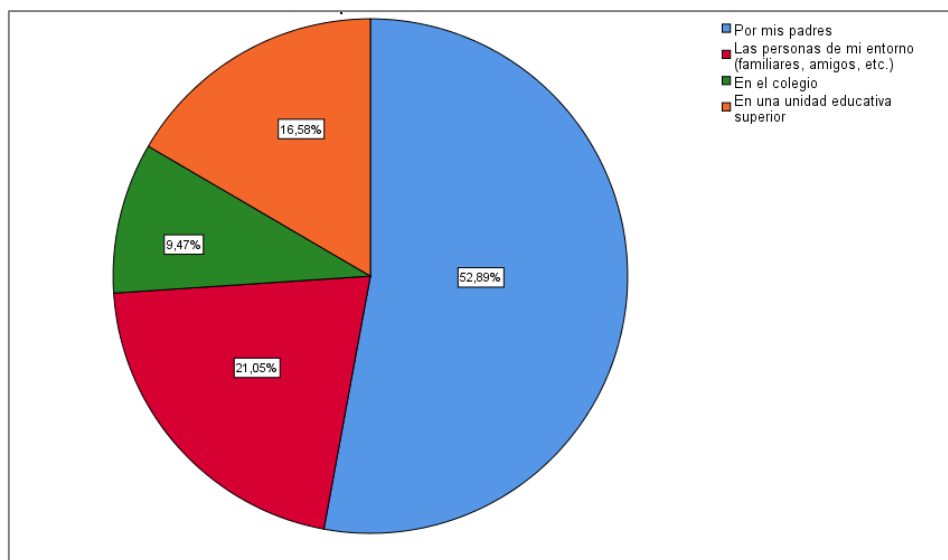


Figura 47. Distribución por los medios de educación financiera

Del total de las personas encuestadas el 88.4% manifiesta no lograr ahorrar mientras que el 11.6% logra ahorrar algún monto de dinero. Ver Tabla 28 y Figura 48.

Tabla 28. Ahorro regular

	N	%
Si	336	88.4
No	44	11.6
Total	380	100.0

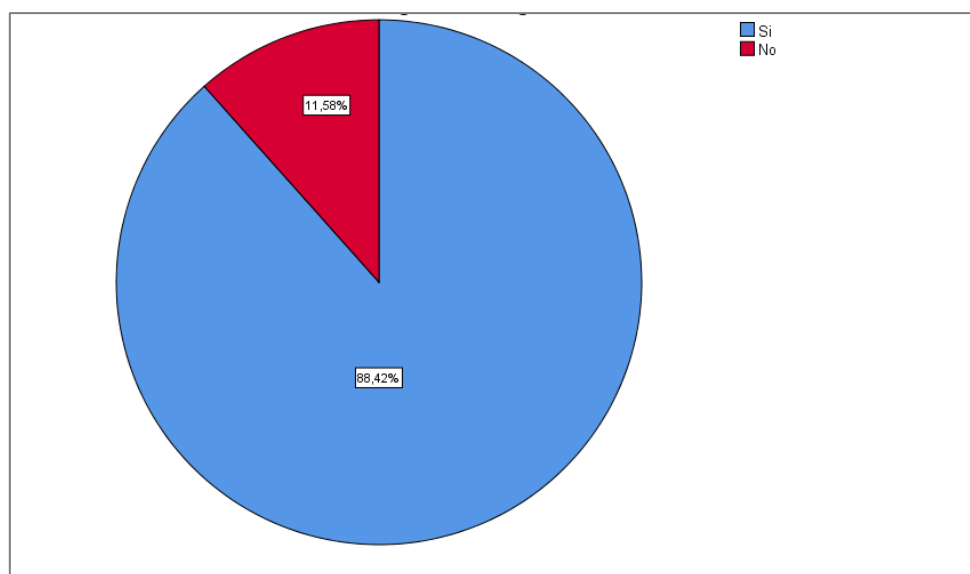


Figura 48. Distribución por el ahorro regular

Como se puede observar en la Tabla 29 y la Figura 49, la mayor parte de la población encuestada representado por el 35.3% indica que logra ahorrar el 10% de sus ingresos, el 34.2% de los informantes manifiesta ahorrar el 20% de sus ingresos, el 16% de los informantes ahorran el 30% de sus ingresos entre los más sobresalientes.

Tabla 29. Porcentaje de ahorro familiar

	N	%
10%	134	35.3
20%	130	34.2
30%	62	16.3
40%	23	6.1
50%	16	4.2
60%	8	2.1
70%	4	1.1
80%	3	0.8
Total	380	100.0

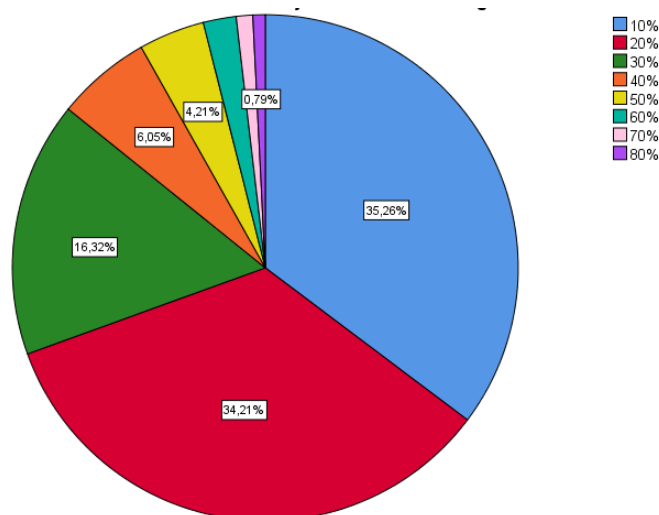


Figura 49. Distribución por porcentaje de ahorro familiar

Los motivos más importantes por lo que los encuestados no logra ahorrar son: gastos en acontecimientos sociales (fiestas, matrimonios, etc.) como indican el 31.1% de los encuestados, los ingresos limitados son las razones por lo que no ahorran como dicen el 28.2% de las personas encuestadas; las malas inversiones son factores que no permiten ahorrar según el 18.9% de los informantes y el despilfarro y falta de conocimiento de la importancia del ahorro es otro factor como indican el 16.6% y 5.3% de las personas que fueron encuestadas. (Ver Tabla 30 y Figura 50)

Tabla 30. Razones por las que no logra ahorrar

	N	%
Gastos en acontecimientos sociales	118	31.1
Malas inversiones	72	18.9
Limitados ingresos	107	28.2
Falta de conocimiento de la importancia del ahorro	20	5.3
Despilfarro	63	16.6
Total	380	100.0

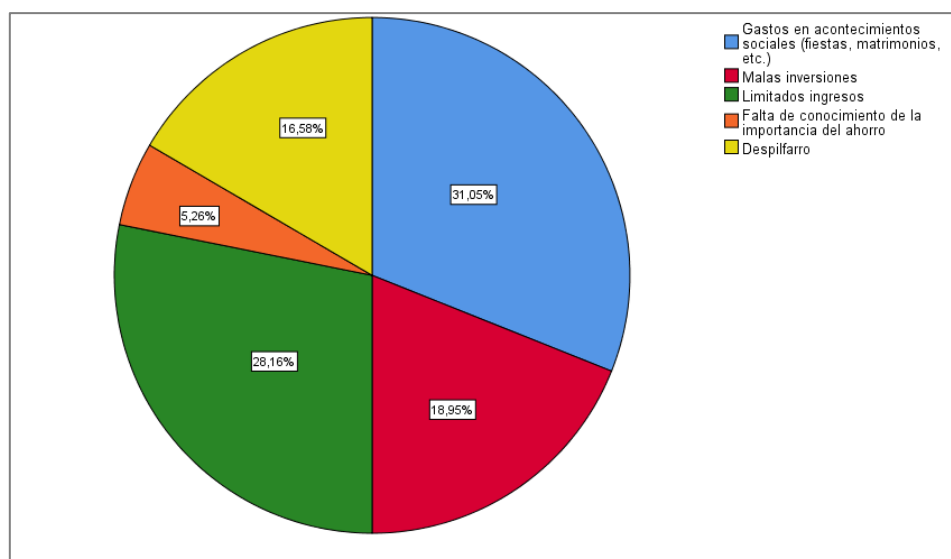


Figura 50. Distribución por las razones por las que no logra ahorrar

A continuación se presentarán los resultados de la relación entre variables de carácter personal (sexo, edad, estado civil, ...). Al ser este tipo de variables de tipo cualitativo se ha realizado las comparaciones mediante tablas cruzadas.

Procediendo a la exposición de los resultados, se puede observar en la Tabla 31 y la Figura 51, del total de personas encuestadas entre 10 y 19 años de edad, 2.9% son solteros, el 0.8% son casados y no hay divorciados. Por otra parte, entre 40 y 49 años de edad, 6.3% son solteros, 15% casados 3.4% divorciados y 2.1% son viudos. Asimismo, entre 50 y 59 años, 5.8% son solteros, 12.9% casados, 4.7% divorciados y 1.1% viudos. Siendo las edades comprendidas entre 40 y 49 años las que en su mayoría son casadas.

Tabla 31. Relación entre edad y estado civil

		Soltero	Casado	Divorciado	Viudo	
Entre 10 y 19	N	11	3	0	0	14
	%	2.9	0.8	0.0	0.0	3.7
Entre 20 y 29	N	32	23	2	1	58
	%	8.4	6.1	0.5	0.3	15.3
Entre 30 y 39	N	21	34	12	2	69
	%	5.5	8.9	3.2	0.5	18.2
Entre 40 y 49	N	24	57	13	8	102
	%	6.3	15.0	3.4	2.1	26.8
Entre 50 y 59	N	22	49	18	4	93
	%	5.8	12.9	4.7	1.1	24.5
Entre 60 y 69	N	10	20	7	2	39
	%	2.6	5.3	1.8	0.5	10.3
Entre 70 y 79	N	1	3	1	0	5
	%	0.3	0.8	0.3	0.0	1.3
Total	N	121	189	53	17	380
	%	31.8	49.7	13.9	4.5	100.0

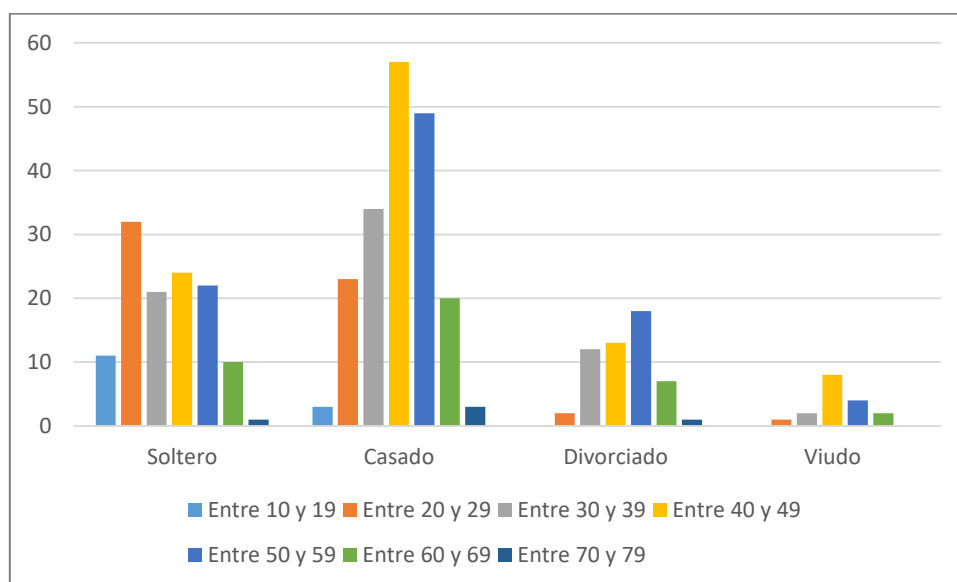


Figura 51. Relación entre la edad y el estado civil

La Tabla 32 y la Figura 52 muestra que tienen mayor nivel de instrucción superior (11.3% del total encuestados, comprenden entre 40 y 49 años, los que tienen un nivel de instrucción de escolaridad de bachillerato corresponden también a este estrato etario con un 13.9% del total de la muestra; y los que tienen un mayor índice de bajo nivel de instrucción son las personas comprendidas entre 60 y 69 años.

Tabla 32. Relación entre la edad y nivel de estudios

		Ninguno	Bachillerato	Educación superior	Total
Entre 10 y 19	N	1	8	5	14
	%	0.3	2.1	1.3	3.7
Entre 20 y 29	N	0	21	37	58
	%	0.0	5.5	9.7	15.3
Entre 30 y 39	N	2	35	32	69
	%	0.5	9.2	8.4	18.2
Entre 40 y 49	N	6	53	43	102
	%	1.6	13.9	11.3	26.8
Entre 50 y 59	N	8	51	34	93
	%	2.1	13.4	8.9	24.5
Entre 60 y 69	N	11	19	9	39
	%	2.9	5.0	2.4	10.3
Entre 70 y 79	N	0	2	3	5
	%	0.0	0.5	0.8	1.3
Total	N	28	189	163	380
	%	7.4	49.7	42.9	100.0

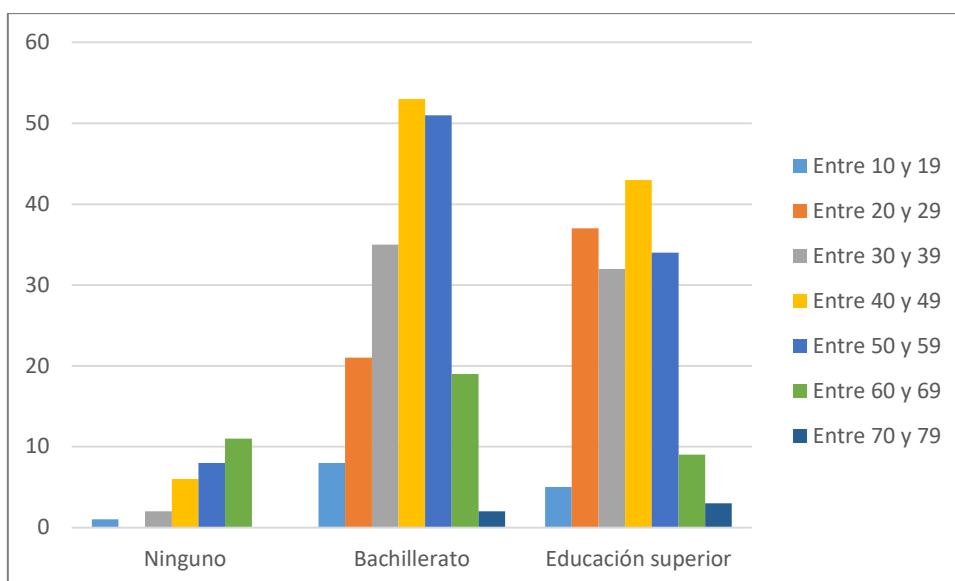


Tabla 52. Relación entre la edad y nivel de estudios

La información estadística que se ha logrado recolectar muestra que las personas comprendidas entre 40 y 49 años de edad son las que trabajan en mayor porcentaje como dependientes de alguna unidad económica sea pública o privada alcanzando a 12.10%, mientras que el 13.9% trabaja como independiente; seguido del grupo comprendido entre 50 y 59 años de edad de los cuales el 10% trabajan como dependientes y un 13.7% como independiente. Siendo los dos estratos etarios que aportan más con la fuerza laboral en el medio de estudio. (Ver Tabla 33 y Figura 52).

Tabla 33. Relación entre edad y tipo de ocupación

		Dependiente	Independiente	Total
Entre 10 y 19	N	5	9	14
	%	1.3	2.4	3.7
Entre 20 y 29	N	21	37	58
	%	5.5	9.7	15.3
Entre 30 y 39	N	29	40	69
	%	7.6	10.5	18.2
Entre 40 y 49	N	49	53	102
	%	12.9	13.9	26.8
Entre 50 y 59	N	41	52	93
	%	10.8	13.7	24.5
Entre 60 y 69	N	15	24	39
	%	3.9	6.3	10.3
Entre 70 y 79	N	1	4	5
	%	0.3	1.1	1.3
Total	N	161	219	380
	%	42.4	57.6	100.0

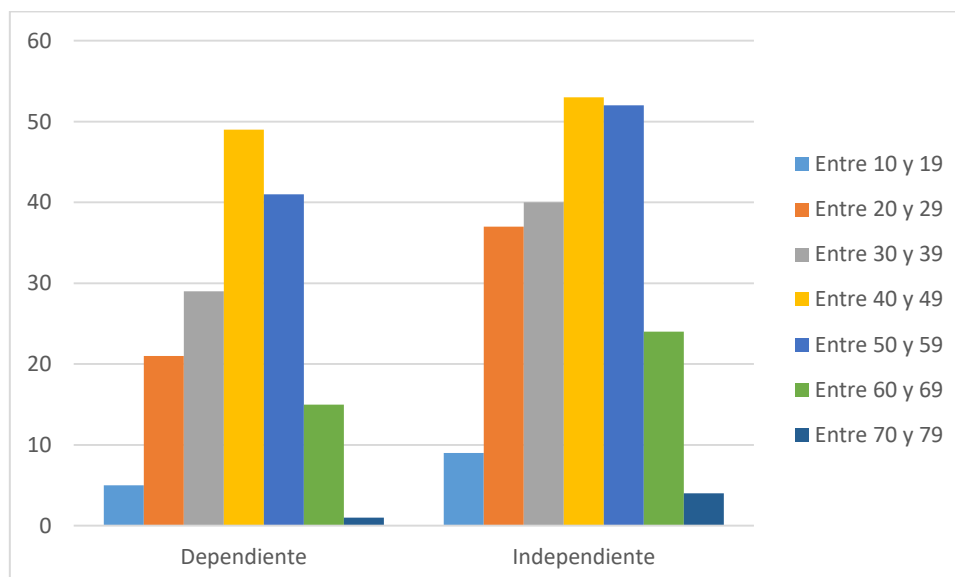


Figura 53. Relación entre la edad y la ocupación

Seguidamente, además de tablas cruzadas, para aquellas otras variables que se corresponden con temas de ahorro, como son cualitativas aunque no de carácter personal, se aplican también los estadísticos Chi-cuadrado de Pearson (X^2) para comprobar si muestran asociación entre variables, y V de Cramer (V) para comprobar la potencia de la asociación, si la hubiera.

El resultado de las encuestas (Ver Tabla 34 y Figura 54) refleja que mayoritariamente con 53.75 de las personas encuestadas acostumbran a ahorrar de la manera tradicional, es decir escondiendo sus ahorros en un lugar oculto de sus casas, que se considera de manera improductiva porque es un dinero inmovilizado; por otra parte, también indican que el 25% de las personas acostumbran ahorrar a través de cajas de ahorro en las unidades financieras del medio. Se observa también que un porcentaje muy reducido, no acostumbra ahorrar, pero si logra hacerlo, lo hace por medio tradicional.

No existe asociación ni relación estadísticamente significativa entre si tiene costumbre de ahorrar y cómo acostumbra ahorrar ($X^2 = 2.878$, $p > .05$, $V = .087$, $p > .05$).

Tabla 34. Relación entre costumbre y forma de ahorro

		De forma tradicional (escondiendo el ahorro)	Banco a plazo fijo	Banco caja de ahorro	Pide a un familiar o amigo para que guarde su ahorro	Otros	Total
Si acostumbra	N	204	16	96	6	8	330
	%	53.7	4.2	25.3	1.6	2.1	86.8
No acostumbra	N	26	4	17	2	1	50
	%	6.8	1.1	4.5	0.5	0.3	13.2
Total	N	230	20	113	8	9	380
	%	60.5	5.3	29.7	2.1	2.4	100.0
		Valor del estadístico			Significación estadística (p)		
Chi-cuadrado de Pearson (X^2) (Grados de libertad) (gl)		2.878(4)			.579		
V de Cramer (V)		.087					

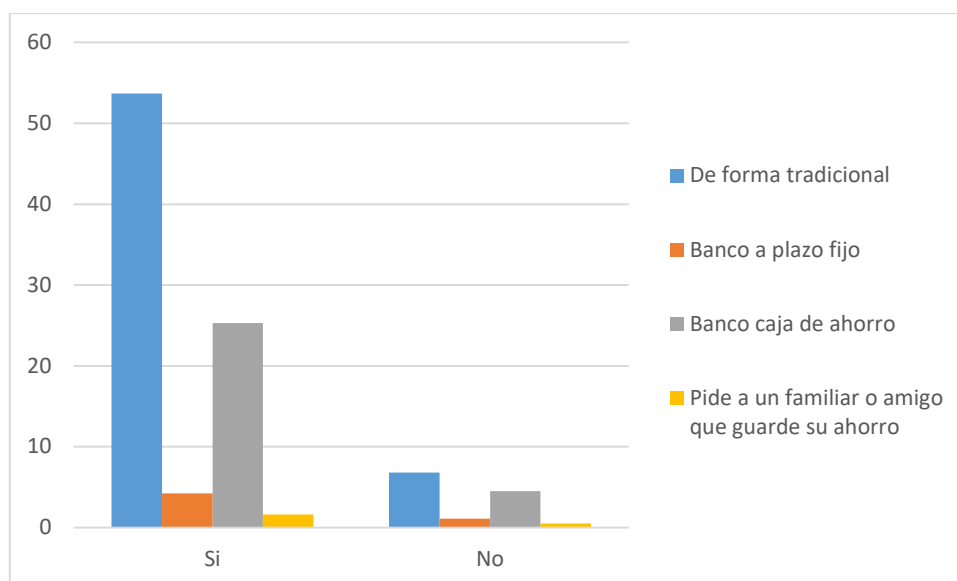


Figura 54. Relación entre costumbre y forma de ahorro

Del total de personas encuestadas el 60.8% indican tener la costumbre de ahorrar y tener conocimientos sobre finanzas, mientras que el restante 8.2% manifiesta que no ahorra ni tiene conocimientos de finanzas.

No se encuentra asociación ni relación estadísticamente significativa entre costumbre de ahorrar y cómo obtuvo el conocimiento sobre finanzas ($X^2 = 1.6748$, $p > .05$, $V = .066$). (Ver Tabla 35 y Figura 55).

Tabla 35. Relación entre costumbre de ahorro y conocimiento sobre las finanzas

		Tiene conocimiento sobre las finanzas			
		Viendo a mis padres	Observando a personas ajenas que me rodean	Por la educación financiera	Total
Si acostumbra	N	231	59	40	330
	%	60.8	15.5	10.5	86.8
No acostumbra	N	31	10	9	50
	%	8.2	2.6	2.4	13.2
Total	N	262	69	49	380
	%	68.9	18.2	12.9	100.0
		Valor			p
X² (gl)		1.674 (2)			.433
V		.066			

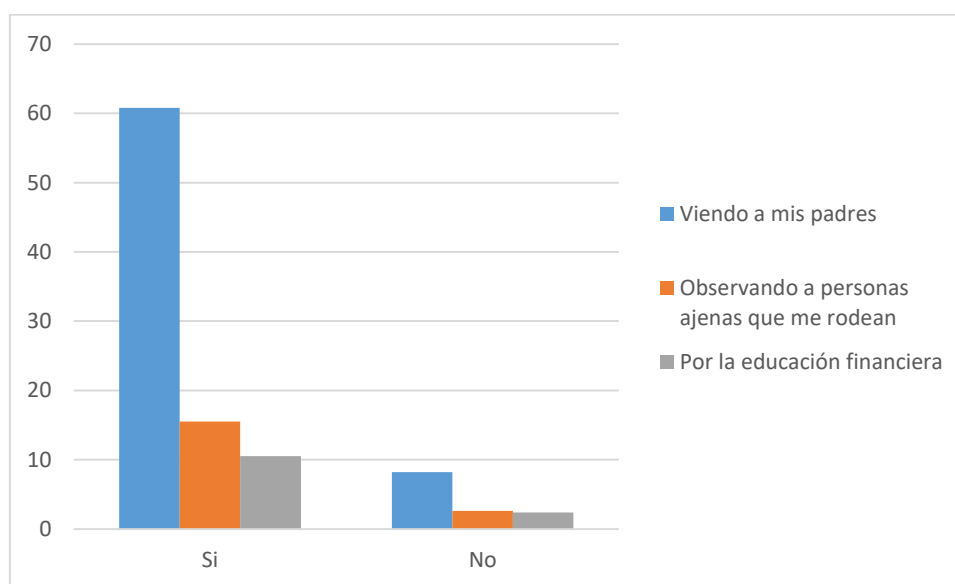


Figura 55. Relación entre costumbre de ahorro y conocimiento sobre las finanzas

El 22.6% de los encuestados manifestaron en las encuestas que ahorran pensando en que ocurrirá algo negativo como enfermedades, accidentes, etc., el 16.3% indica que ahorra orientado a adquirir casas, lotes de terreno, autos, etc., el 10.5% ahorra dirigido a los estudios de sus hijos, mientras que el 10%

pensando en crear un negocio y finalmente en matrimonios y otros eventos sociales, fondo de pensiones y otros el restante de los informantes, sin embargo, no se encuentra relación estadísticamente significativa entre si ahorra pensando negativamente y los motivos del ahorra ($X^2 = 4.316$, $p > .05$, $V = .107$). (Ver Tabla 36 y Figura 56).

Tabla 36. Relación entre ahorro pensando en que algo negativo puede suceder y para qué ahorra

		Salud	Invertir en activos	Estud. de hijos	Fondo de pension.	Algún negocio	Para eventos sociales	Otros	Total
Si piensa en negativo	N	86	62	40	1	38	4	6	237
	%	22.6	16.3	10.5	0.3	10.0	1.1	1.6	62.4
No piensa en negativo	N	53	35	29	1	15	3	7	143
	%	13.9	9.2	7.6	0.3	3.9	0.8	1.8	37.6
Total	N	139	97	69	2	53	7	13	380
	%	36,6	25.5	18.2	0.5	13.9	1.8	3.4	100.0
		Valor						p	
X² (gl)		4.316 (6)						.634	
V		.107							

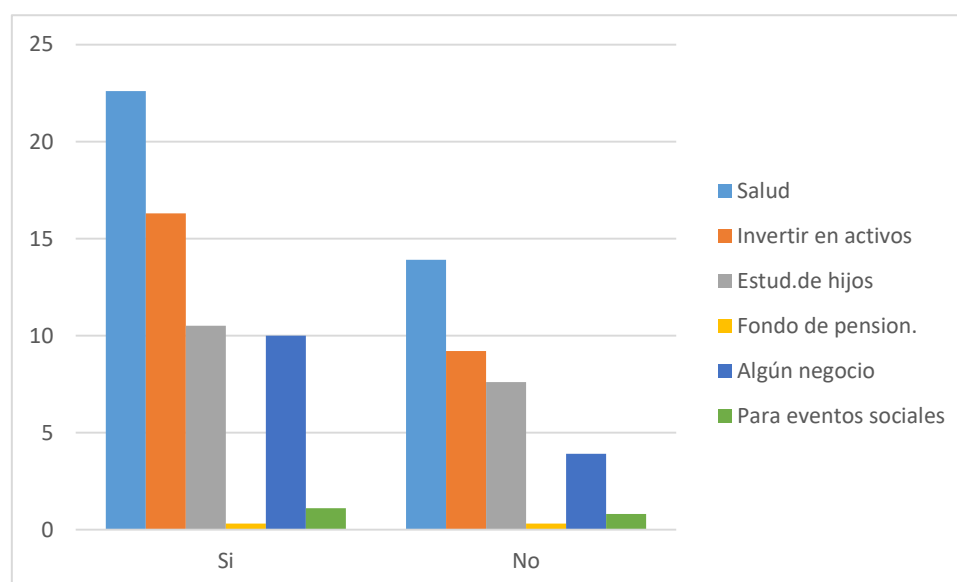


Figura 56. Relación entre ahorro pensando en que algo negativo puede suceder y para qué ahorra

En la Tabla 37 y la Figura 57 se puede observar que el porcentaje más alto 22.4% ahorra de forma tradicional -es decir escondiendo sus ahorros en lugares seguros- que luego serán destinados a la inversión en casas, lotes, negocios, etc., por otra parte, el 16.3% de la población encuestada manifiesta que este ahorro lo orienta a la educación de sus hijos. El otro sistema de ahorro más representativo es el de caja de ahorro que mayoritariamente también va dirigido a las adquisiciones de activos fijos. Existe dependencia, asociación y una relación directa (baja/moderada) y estadísticamente significativa entre la manera de ahorrar y el motivo del ahorro ($X^2 = 59.566$, $p < .001$, $V = .198$).

Tabla 37. Relación entre forma y razones del ahorro

		Como acostumbra a ahorrar										Total	
		De forma tradicional (escondiendo el ahorro)		Banco a plazo fijo		Banco caja de ahorro		Pide a un familiar o amigo para que guarde su ahorro		Otros			
		N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Para que ahorra	Salud	85	22.4	9	2.4	39	10.3	3	0.8	3	0.8	139	36.6
	Invertir en activos	62	16.3	1	0.3	30	7.9	3	0.8	1	0.3	97	25.5
	Estudio de hijos	43	11.3	4	1.1	20	5.3	0	0.0	2	0.5	69	18.2
	Fondo de pensiones	0	0.0	1	0.3	0	0.0	0	0.0	1	0.3	2	0.5
	Algún negocio	32	8.4	1	0.3	17	4.5	2	0.5	1	0.3	53	13.9
	Para eventos sociales	5	1.3	0	0.0	2	0.5	0	0.0	0	0.0	7	1.8
	Otros	3	0.8	4	1.1	5	1.3	0	0.0	1	0.3	13	3.4
Total		230	60.5	20	5.3	113	29.7	8	2.1	9	2.4	380	100.0
		Valor										p	
X² (gl)		59.566 (24)										.000	
V		.198											

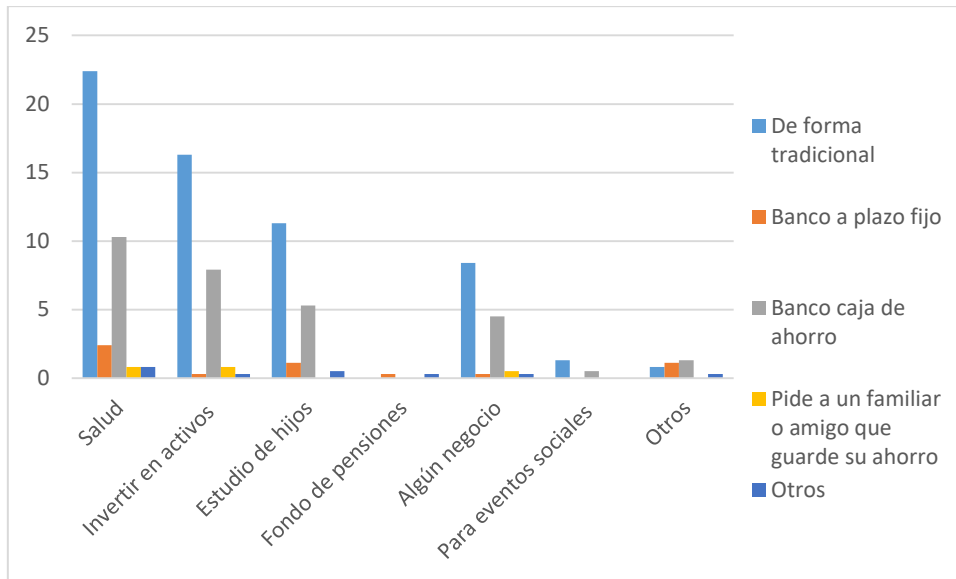


Figura 57. Relación entre forma y razones del ahorro

El cuadro estadístico de la Tabla 38 y en la Figura 58 se indica que el 18.7% de las personas encuestadas del Distrito 1 del Municipio de Sacaba tiene poco conocimiento sobre las finanzas familiares, el 19.5% de esta población encuestada sostiene que tiene un nivel regular de conocimiento de finanzas familiares, mientras que el 18.2% no tiene nada de conocimiento sobre las finanzas.

Existe dependencia, asociación y una relación directa (moderada) y estadísticamente significativa entre el nivel de educación financiera recibida y los conocimientos que tienen sobre finanzas ($X^2 = 52.584$, $p < .001$, $V = .372$). Ver Tabla 38.

Tabla 38. Relación entre conocimiento sobre las finanzas y nivel de educación financiera recibida

		Nada	Poco	Regular	Bueno	Total
Tiene conocimientos sobre finanzas	N	25	71	74	15	185
	%	6.6	18.7	19.5	3.9	48.7
No tiene conocimientos sobre finanzas	N	69	95	28	3	195
	%	18.2	25.0	7.4	0.8	51.3
Total	N	94	166	102	18	380
	%	24,7	43.7	26.8	4.7	100.0
		Valor				p
X² (gl)		52.584 (3)				.000
V		.372				

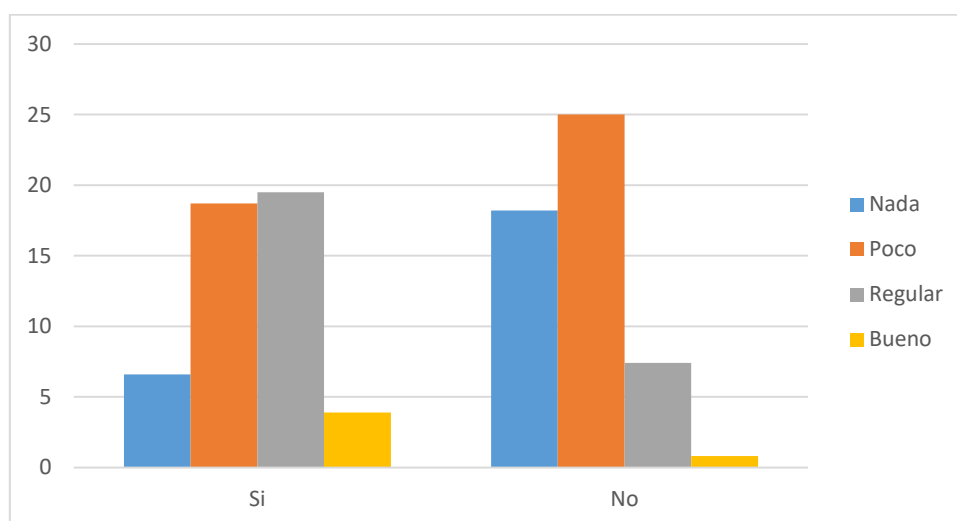


Figura 58. Relación entre conocimiento sobre las finanzas y nivel de educación financiera recibida

El 31.6% de la población encuestada menciona que logra ahorrar el 10% de sus ingresos mientras que el 30.5% de esta población indica lograr ahorrar el 20% de sus ingresos, que generalmente es aceptable. Considerando el salario mínimo nacional se calcula un aproximado de 250 bolivianos de ahorro por persona. Los resultados obtenidos muestran que no se encuentra relación estadísticamente significativa entre el porcentaje de ahorro y si logra ahorrar regularmente ($X^2 = 3.581$, $p > .05$, $V = .101$). (Ver Tabla 39 y Figura 59).

Tabla 39. Relación entre la población que ahorra regularmente y porcentaje de ahorro de sus ingresos

		10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	Total
Logra ahorrar	N	120	116	54	21	13	6	3	3	336
	%	31.6	30.5	14.2	5.5	3.4	1.6	0.8	0.8	88.4
No logra ahorrar	N	14	14	8	2	3	2	1	0	44
	%	3.7	3.7	2.1	0.5	0.8	0.5	0.3	0.0	11.6
Total	N	134	130	62	23	16	8	4	3	380
	%	35.3	34.2	16.3	6.1	4.2	2.1	1.1	0.8	100.0
		Valor								p
X² (gl)		3.851 (7)								.797
V		.101								

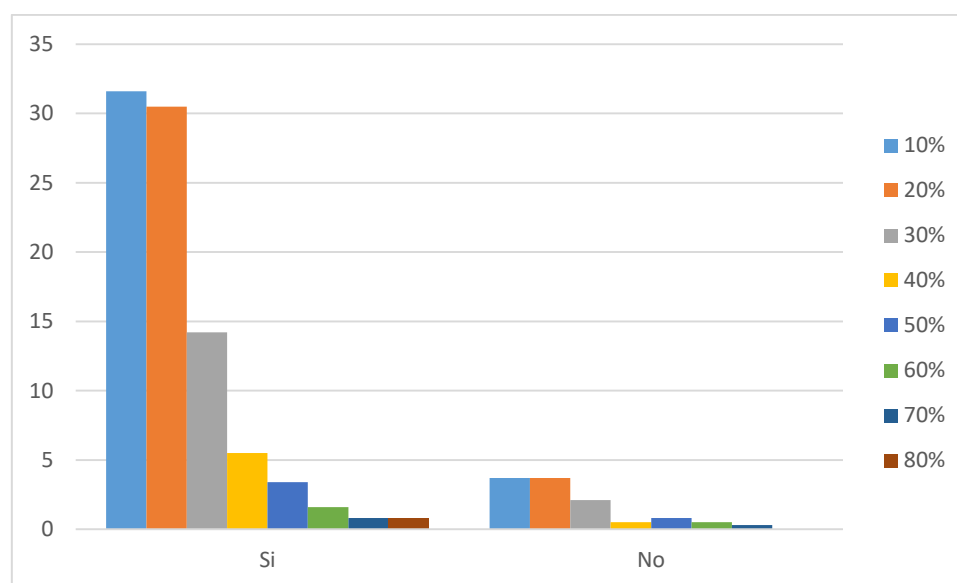


Figura 59. Relación entre la población que ahorra regularmente y porcentaje de ahorro de sus ingresos

El 23.7% de las personas encuestadas dicen tener poca educación financiera que han sido recibida a través de sus progenitores, mientras que el 11.6% mencionan haber recibido la educación financiera a través del entorno social que lo rodea como familiares, amigos, etc. por otra parte el 16.8% de las

personas encuestadas mencionan no haber recibido educación financiera y lo han recibido a través de sus padres. (Ver Tabla 40 y Figura 60).

Se puede apreciar que existe dependencia, asociación y una relación directa (baja/moderada) y estadísticamente significativa entre el nivel de educación financiera recibida y medio por el que la recibió ($X^2 = 38.690$, $p < .001$, $V = .184$).

Tabla 40. Relación entre el nivel de educación financiera recibida y medios de educación financiera utilizada por los encuestados.

		Porque medio recibió educación financiera					Total
		Por mis padres	Las personas de mi entorno	En el colegio	En una unidad educativa superior		
Nivel de educación financiera recibida	Nada	N	64	9	12	9	94
		%	16.8	2.4	3.2	2.4	24.7
	Poco	N	90	44	11	21	166
		%	23.7	11.6	2.9	5.5	43.7
	Regular	N	40	26	9	27	102
		%	10.5	6.8	2.4	7.1	26.8
	Bueno	N	7	1	4	6	18
		%	1.8	0.3	1.1	1.6	4.7
	Total	N	201	80	36	63	380
		%	52.9	21.1	9.5	16.6	100.0
			Valor			p	
	X² (gl)		38.690			.000	
V		.184					

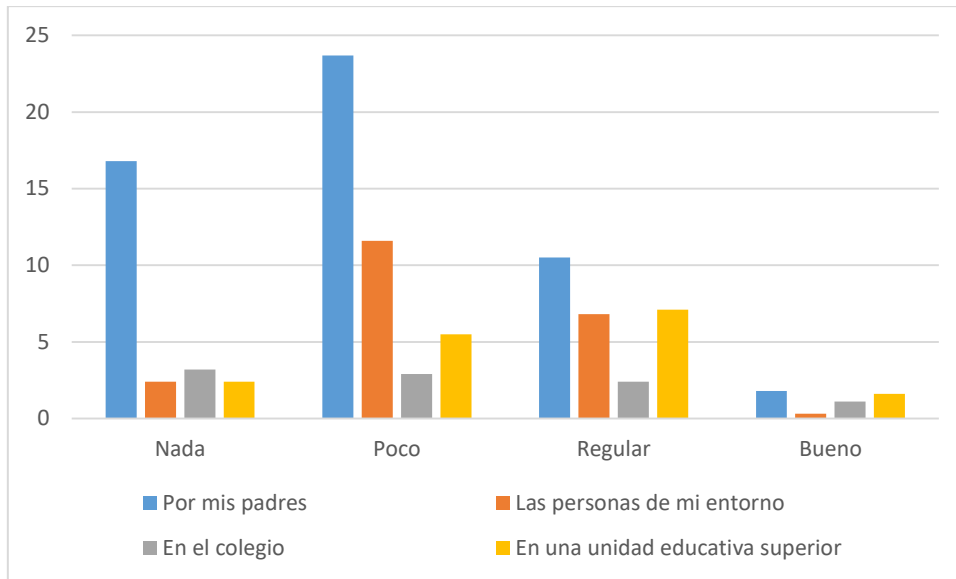


Figura 60. Relación entre el nivel de educación financiera recibida y medios de educación financiera utilizada por los encuestados.

En la Tabla 41 y la Figura 61 se observa que el 31.3% dicen tener la costumbre de ahorrar orientado a la salud (enfermedades, accidentes, etc.), el 23.2% de los informantes tiene la costumbre de ahorrar pensando invertir en activos (cosas, lotes, autos, etc.) y el 15.5% tiene la costumbre de ahorrar pensando invertir en el estudio de sus hijos, entre los más importantes.

Al comparar si tienen costumbre de ahorrar y el motivo del ahorro, los resultados obtenidos muestran que no se encuentra relación estadísticamente significativa entre ellos ($X^2 = 2.898$, $p > .05$, $V = .087$). (Ver Tabla 35 y Figura 35).

Tabla 41. Relación entre costumbre de ahorrar y motivos para el ahorro

		Acostumbra	No acostumbra	Total	
Para que ahorra	Salud.	N	119	20	139
		%	31.3	5.3	36.6
	Invertir en activos	N	88	9	97
		%	23.2	2.4	25.5
	Estudio de hijos	N	59	10	69
		%	15.5	2.6	18.2
	Fondo de pensiones	N	2	0	2
		%	0.5	0.0	0.5
	Algún negocio	N	44	9	53
		%	11.6	2.4	13.9
	Para eventos sociales	N	6	1	7
		%	1.6	0.3	1.8
	Otros	N	12	1	13
		%	3.2	0.3	3.4
Total		330	50	380	
		Valor	p		
X² (gl)		2.898 (6)		.822	
V		.087			

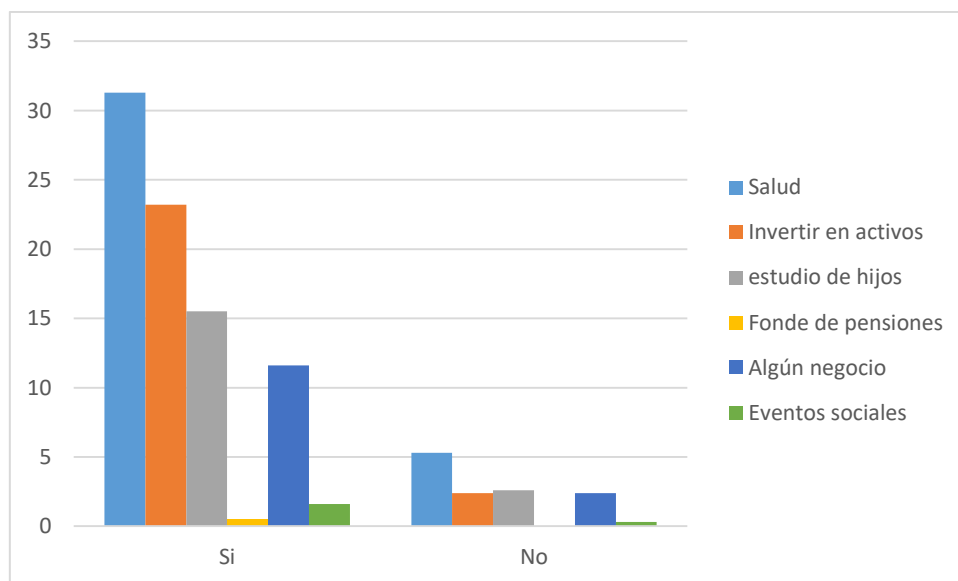


Figura 61. Relación entre costumbre de ahorrar y motivos para el ahorro

El cuadro estadístico indica que el 28.2% tienen gastos en acontecimientos sociales (fiestas, matrimonios, etc.), el 23.9% no acostumar ahorrar por los ingresos limitados, el 15.8% no logra ahorrar por malas inversiones hechas. Puede comprobarse en los resultados obtenidos que al comparar si tienen costumbre de ahorrar con las razones por las que no ahorra que no se encuentra relación estadísticamente significativa entre ellos ($X^2 = 2.842$, $p > .05$, $V = .086$). (Ver Tabla 32 y Figura 62).

Tabla 42. Relación entre la costumbre de ahorrar y las razones por las que no ahorra

		Gastos en acontecim. sociales	Malas inversiones	Limitados ingresos	Falta de conocimien. de la importancia del ahorro	Despilfarro	Total
Tiene costumbre de ahorrar	N	107	60	91	18	54	330
	%	28.2	15.8	23.9	4.7	14.2	86.8
No acostumbra a ahorrar	N	11	12	16	2	9	50
	%	2.9	3.2	4.2	0.5	2.4	13.2
Total	N	118	72	107	20	63	380
	%	31,1	18.9	28.2	5.3	16.6	100.0
		Valor				p	
		X² (gl)		2.842 (49)		.585	
		V		.086			

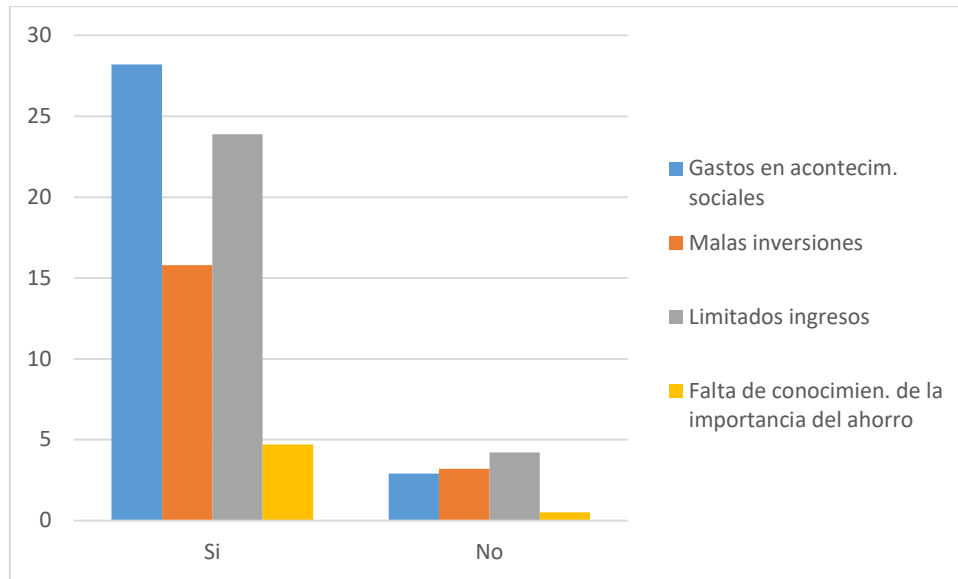


Figura 62. Relación entre la costumbre de ahorrar y las razones por las que no ahorra

En la Tabla 43 y la Figura 63 puede observarse que la proporción entre los que tienen un trabajo dependiente o independiente y los que mantienen el empleo en tiempos del COVID es semejante, un 33,9% y 38,7% respectivamente, no siendo así en los que no lo han mantenido, pues el 8,4% del total son dependientes y más del doble, el 18,4%, trabajan de forma independiente.

Las pruebas estadísticas de comparación de variables mediante tablas cruzadas indican que hay dependencia, asociación y una relación directa (baja/moderada) y estadísticamente significativa entre ellas ($X^2 = 7.890$, $p < .01$, $V = .144$). (Ver Tabla 34).

Tabla 43. Relación entre el mantenimiento del empleo en pandemia y el tipo de ocupación

	Ha mantenido el empleo		No lo ha mantenido		Total	
	N	%	N	%	N	%
Dependiente	129	33.9	32	8.4	161	42.4
Independiente	147	38.7	72	18.9	219	57.6
Total	276	72.6	104	27.4	380	100.0
Valor					p	
X² (gl)			7.890 (1)		.005	
V			.144			

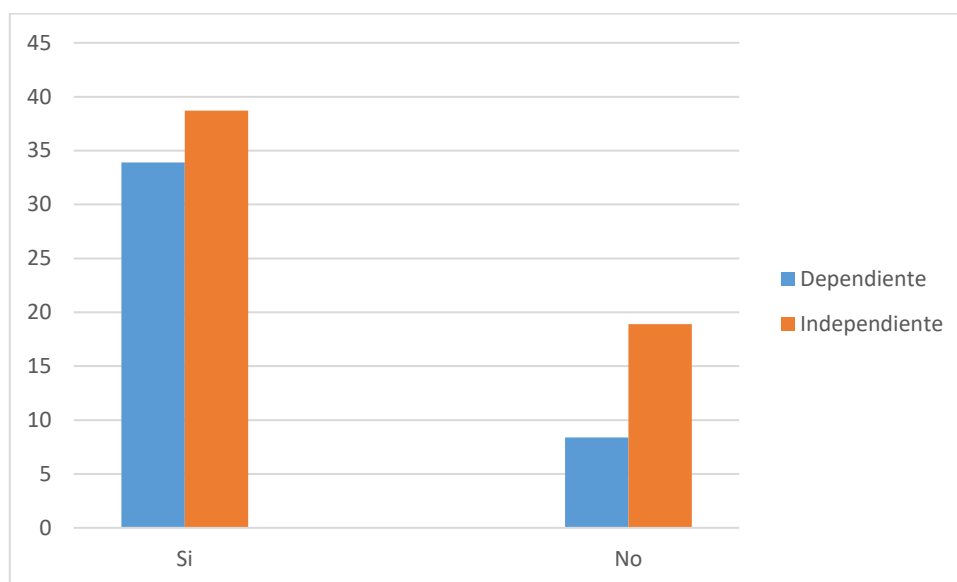


Figura 63. Relación entre los que trabajan de manera dependiente o independiente y los que mantienen el empleo en tiempos de COVID

Al observar la relación entre la edad y el porcentaje de ahorro, puede apreciarse en la Tabla 44 y en la Figura 64, que las edades que más ahorran son las intermedias, pero siempre manteniendo un porcentaje bajo de ahorro.

Los estadísticos de comparación entre variables indican de manera estadísticamente significativa que muestran una y relación directa y una dependencia entre ellas no muy potente, más bien baja/moderada ($X^2 = 87.843$, $p < .001$, $V = .196$).

Tabla 44. Relación entre la edad y el porcentaje de ahorro

		10/19	20/29	30/39	40/49	50/59	60/69	70/79	Total
10%	N	2	23	19	39	31	19	1	134
	%	0.5	6.1	5.0	10.3	8.2	5.0	0.3	35.3
20%	N	3	13	29	34	34	14	3	130
	%	0.8	3.4	7.6	8.9	8.9	3.7	0.8	34.2
30%	N	1	7	11	20	19	4	0	62
	%	0.3	1.8	2.9	5.3	5.0	1.1	0.0	16.3
40%	N	3	4	4	5	6	1	0	23
	%	0.8	1.1	1.1	1.3	1.6	0.3	0.0	6.1
50%	N	3	5	4	1	2	0	1	16
	%	0.8	1.3	1.1	0.3	0.5	0.0	0.3	4.2
60%	N	0	3	1	2	1	1	0	8
	%	0.0	0.8	0.3	0.5	0.3	0.3	0.0	2.1
70%	N	0	2	1	1	0	0	0	4
	%	0.0	0.5	0.3	0.3	0.0	0.0	0.0	1.1
80%	N	2	1	0	0	0	0	0	3
	%	0.5	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8
Total	N	14	58	69	102	93	39	5	380
	%	3.7	15.3	18.2	26.8	24.5	10.3	1.3	100.0
		Valor						p	
X² (gl)		87.843 (42)						.000	
V		.196							

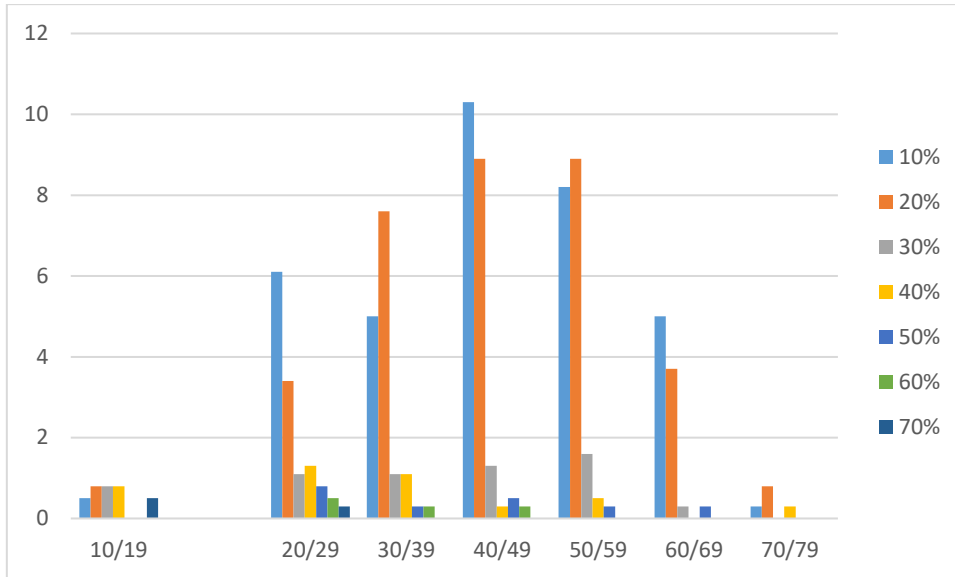


Figura 64. Relación entre la edad y el porcentaje de ahorro

En cuanto a la relación existente entre el nivel de estudios y el porcentaje de ahorro, en la Tabla 45 y la Figura 65 se observa que el porcentaje de ahorro es bajo, destacando que en general el mayor porcentaje son las que solamente ahorran un 10 o un 20 por ciento, y de estos los que menos ahorran son las personas que no tienen estudios. También puede observarse en la misma tabla que existe una dependencia y relación directa entre las variables estudiadas estadísticamente significativas de manera baja/moderada ($X^2 = 36.082$, $p < .01$, $V = .144$).

Tabla 45. Relación entre el nivel de estudios y el porcentaje de ahorro

		Sin estudios	Bachillerato	Educación superior	Total
10%	N	15	77	42	134
	%	3.9	20.3	11.1	35.3
20%	N	8	73	49	130
	%	2.1	19.2	12.9	34.2
30%	N	2	25	35	62
	%	0.5	6.6	9.2	16.3
40%	N	0	9	14	23
	%	0.0	2.4	3.7	6.1
50%	N	2	3	11	16
	%	0.5	0.8	2.9	4.2
60%	N	1	1	6	8
	%	0.3	0.3	1.6	2.1
70%	N	0	1	3	4
	%	0.0	0.3	0.8	1.1
80%	N	0	0	3	3
	%	0.0	0.0	0.8	0.8
Total	N	28	189	163	380
	%	7,4%	49.7	42.9	100.0
		Valor			p
X² (gl)		36.082 (1)			.001
V		.218			

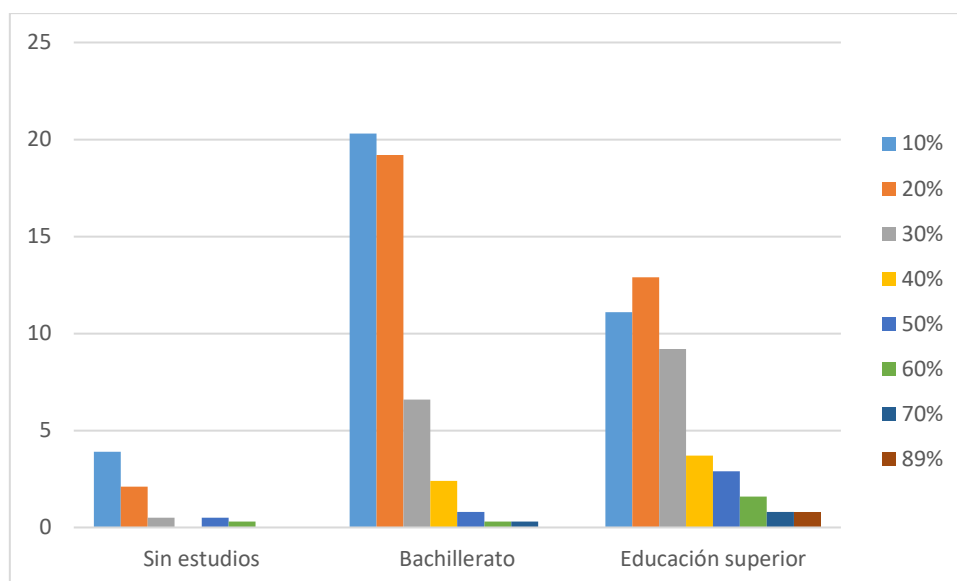


Figura 65. Relación entre el nivel de estudios y el porcentaje de ahorro

Observando la Tabla 46 y la Figura 66, se aprecia que el mayor porcentaje de ahorro corresponde con las personas empleadas, y el menor los dedicados a la construcción. Prácticamente nadie ahorra el 80 o el 70 por ciento, siendo el mayor número de personas las que ahorran un 10 o un 20 por ciento.

En cuanto a la dependencia, asociación o relación entre estas variables, puede observarse, también en la Tabla 40, que si es estadísticamente significativa dicha relación, de manera directa y moderada ($X^2 = 57.669$, $p < .01$, $V = .390$).

Tabla 46. Relación entre la ocupación específica y el porcentaje de ahorro

		Comercio	Transporte	Construcción	Auto empleo	Empleado	Otros	Total
10%	N	18	34	18	21	33	10	134
	%	4.7	8.9	4.7	5.5	8.7	2.6	35.3
20%	N	30	32	13	21	22	12	130
	%	7.9	8.4	3.4	5.5	5.8	3.2	34.2
30%	N	13	10	6	8	21	4	62
	%	3.4	2.6	1.6	2.1	5.5	1.1	16.3
40%	N	7	1	1	3	6	5	23
	%	1.8	0.3	0.3	0.8	1.6	1.3	6.1
50%	N	2	0	0	2	7	5	16
	%	0.5	0.0	0.0	0.5	1.8	1.3	4.2
60%	N	3	0	0	1	3	1	8
	%	0.8	0.0	0.0	0.3	0.8	0.3	2.1
70%	N	1	0	0	1	2	0	4
	%	0.3	0.0	0.0	0.3	0.5	0.0	1.1
80%	N	1	0	0	0	0	2	3
	%	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.8
Total	N	75	77	38	57	94	39	380
	%	19,7	20.3	10.0	15.0	24.7	10.3	100.0
					Valor	p		
X² (gl)					57.669	.009		
V					.390			

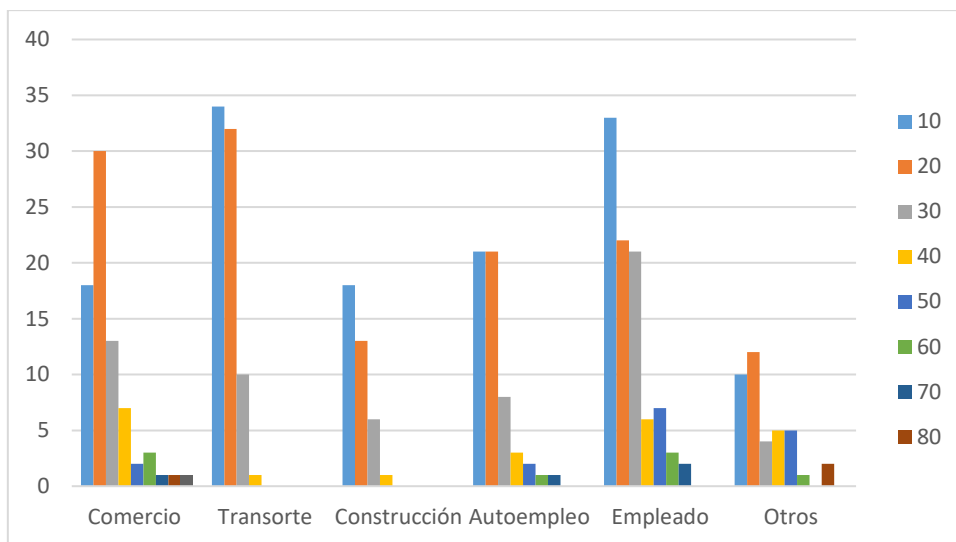


Figura 66. Relación entre la ocupación específica y el porcentaje de ahorro

2. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

El COVID-19 ha tenido un fuerte impacto en la vida de las personas. Las estrategias iniciadas por los diferentes gobiernos para controlar la propagación de los contagios se han materializado en distintos confinamientos con ciertos grados de rigurosidad, de acuerdo a cada país; a su vez, también ha ocasionado cambios en las relaciones interpersonales por el distanciamiento obligatorio.

Este escenario ha tenido un profundo impacto en el ámbito socioeconómico, sobre todo en las finanzas familiares, presentándose una pronunciada fragilidad en el manejo adecuado del dinero. En el caso de las finanzas familiares del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, la influencia de este fenómeno ha sido tal vez mayor, mostrando su acentuada vulnerabilidad ante contingencias, la inestabilidad de las finanzas familiares, la desigualdad de oportunidades relacionada con el entorno socioeconómico en el lugar de estudio.

En función a lo anteriormente expuesto, se consideró oportuno indagar las percepciones de los involucrados en cuanto a las dificultades del manejo de sus recursos monetarios, sus consecuencias y las causas que la provocaron y los efectos contraídos.

En la Tabla 47 se presenta la participación de los entrevistados en enero y febrero de 2022, mostrados con nombres ficticios, que fueron identificados en función a los siguientes criterios de selección: edad, ocupación, nivel de educación, intentando que sea representativa de la población heterogénea que habita en el Distrito 1 del Municipio de Sacaba.

Tabla 47: Información de los entrevistados

Nombre	Edad	Sexo	Profesión
Antonio	43	Hombre	Transportista de carga pesada
Bernardo	51	Hombre	Abogado
Cesar	56	Hombre	Constructor de viviendas
Diana	63	Mujer	Ama de casa
Eloy	47	Hombre	Ayudante de mecánico automotriz
Fernando	61	Hombre	Empleado de la alcaldía
Gerardo	49	Hombre	Contador público
Henar	52	Mujer	Profesora
Isabel	39	Mujer	Arquitecto
José	43	Hombre	Agricultor
Kevin	28	Hombre	Transporte público

Las entrevistas fueron realizadas por el investigador del presente proyecto, las preguntas no fueron prefijadas siendo de tipo abierto y flexible, lo que permitió al entrevistado explicarse verbalmente y de manera amplificada.

2.1 Problemas financieros

El problema financiero de las familias del Distrito 1 del Municipio de Sacaba es indudablemente uno de los principales resultados percibidos en situación de contingencia provocado por la propagación del COVID-19. Estas fallas se dividen en dos factores: La falta de una eficiente gestión de los recursos y su limitada capacidad para desarrollar estrategias para su manejo adecuado (Flores et al., 2016), como advierten el 91% de los entrevistados, entre ellos Antonio que manifiesta:

“he tenido graves problemas financieros durante la pandemia del COVID-19, quedé sin trabajo y sin ingresos, mis ahorros

eran muy pocos, apenas subsistimos con mi familia porque el transporte se ha paralizado por el confinamiento (...), los bonos facilitados por el gobierno no han podido cubrir los gastos de alimentación de mi familia, ahora recién estamos tratando de reponernos económicamente” (8/01/2022).

A su vez, Bernardo, menciona que:

“(...) me fue totalmente mal, en todo este tiempo de la pandemia, cerré la oficina porque no me quería perdonar el alquiler la dueña del edificio, cancelé el internet, el teléfono, etc.; lo poco que tenía ahorrado lo gasté en este tiempo de confinamiento, ya no tenía dinero para sostener a mi familia, mis clientes desaparecieron, los pocos casos que atendía se suspendieron puesto todas las instituciones jurídicas paralizaron sus actividades” (14/01/2022).

Por otro lado, Kevin sostiene que:

“Antes vivía en Oruro trabajaba con mi propio trufi –minibús- que compre a crédito, pagaba Bs. 4000 mensual por concepto de cuota de deuda más intereses, aún estaba soltero, mis padres no me ayudaban, porque estamos distanciados, para entonces estaba estudiando enfermería, hasta que llegó la pandemia del COVID-19 y las restricciones para detener su expansión, entonces tuve que dejar de estudiar porque no tenía dinero, no había ahorrado aun habiendo ganado bien, era joven y no sabía ahorrar, lo gastaba todo lo que ganaba en fiestas, despilfarro, ahora me arrepiento, no sabía pensar bien no he aprovechado nada, tampoco pude alcanzar a pagar al banco las cuotas de deuda más los intereses, es por eso que decidí venderlo, (...) como estábamos en confinamiento no tenía ingresos, con el dinero de la venta del automóvil me deshice de la deuda, y con lo que me sobró, me vine a Sacaba (Cochabamba), compré este trufi (señala su vehículo de transporte público) de segunda mano con \$9000, me afilié al sindicato interprovincial Santa Rosa de Lima de Sacaba con \$3000, ahora tengo mi esposa y una hija. Ya tengo responsabilidades, aunque con las olas del COVID-19 y las restricciones ya no logro generar como antes, generalmente llego a ganar Bs.12000, en el mejor de los casos, Bs.200-400 y logro ahorrar” (24 de /01/2022 del 2022).

2.2. Razones por lo que no ahorran

Varios factores inciden en la tendencia para que no puedan ahorrar las familias, entre las más importantes, el despilfarro de dinero generado o dinero destinado al consumo exagerado, los patrones sobre el ahorro con el que se vive, los bajos niveles de ingreso que están relacionados con el ahorro y consumo, como indica Samuelson & Nordhaus (2006) el ahorro es la parte del ingreso que no se destina para el consumo pues sirve para sortear dificultades económicas o materializar sueños sin necesidad de endeudarse, en este entendido el ingreso, el consumo y el ahorro tienen una estrecha vinculación con el ahorro personal.

Por otra parte, el ahorro, según (Rutherford, 2000) citado por Betancourt et al. (2019), requiere de tres elementos: disciplina, sacrificio y planificación para el futuro, en otras palabras, crear un hábito de ahorro está en función de la combinación de estos factores. Entonces, las razones para que no se logre el ahorro quedan reflejadas según manifiestan todas las personas entrevistadas del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, en no saber tener cultura del ahorro como es el caso de Antonio: *“No tenemos la costumbre de ahorrar mucho, la falta de conciencia para ahorrar se ha notado en esta pandemia, todo lo gastábamos en fiestas, matrimonios, despilfarro, etc. recién nos hemos arrepentido de no saber ahorrar para estas situaciones críticas” (08/02/ 2022).*

Mientras que algunos como Eloy, mencionan que: *“Si he logrado ahorrar, pero poco, los ingresos bajos no permiten ahorrar mucho, nos hemos enfermado casi todos con el COVID-19 y todo el ahorro se ha aplicado a los gastos médicos” (21/01/2022).*

En concordancia con lo expuesto por Samuelson & Nordhaus (2006), los bajos ingresos se convierten en una restricción del ahorro, que luego corroboran los entrevistados, entre ellos Diana, Henar y José, que representan el 27% de los entrevistados: *“lo poco que generamos como ingreso lo destinamos al consumo de bienes y servicios básicos, no alcanza para ahorrar”.*

Los patrones de vida, como la “vida es corta”, “cuando uno muere lo único que lleva es lo que ha disfrutado”, etc., son creencias que forman obstáculos

internos para el ahorro, como indican Cesar y José que son el 18% de los entrevistados,

“antes del COVID-19, teníamos la idea de que la vida es corta y debíamos disfrutar gastando todo lo que teníamos en el consumo exagerado, sin dar lugar al ahorro; esta tendencia negativa del gasto de los ingresos ha provocado no poder ahorrar ni acumular dinero para invertir en algo como para posibles contingencias”.

2.3. Ahorro contingencias

El ahorro negativo o ahorro destinado a la aplicación de un monto de dinero improductivo, como expresa Rutherford, 2002, citado por Ripoll & Martínez, 2012: la vida presenta necesidades como nacimientos, muertes y matrimonios, educación, viudez, vejez que implica afrontar variaciones estacionales del consumo, así como sucesos negativos inesperados o contingencias, incendios, inundaciones y ciclones y emergencias personales tales como enfermedades, son tipos de ahorro muy común en la población entrevistada como indica Diana:

“También se debe ahorrar para cualquier hecho inesperado que se presente, por sí ocurre algún accidente en su trabajo de mi esposo o cuando los hijos se enferman de donde voy a sacar dinero, siempre se tiene que prever un ahorrado extra para enfermedades, accidentes y otras cosas” (20/01/2022).

Aunque también se ha encontrado que destinan sus ahorros a otras inversiones como indica Eloy:

“ahorro para los estudios de mis hijos, algunas veces pensando en comprar un terreno o una casa, pero sin descuidar la parte de salud”... En parte también, debemos tener ahorrado para asegurar la salud, nadie está libre de desgracias y enfermedades” (21/01/2022).

Por otra parte, el 100% de los entrevistados están de acuerdo en ahorrar destinados a la salud, como indica Wlifredo, “esta pandemia generado por el Covis-19, nos ha enseñado que debemos prever un monto de dinero guardado para posibles contingencias” (24/01/2022).

3.4. Porcentaje de ahorro

En función a las recomendaciones de Mundi & Bruzzone (2006), el 90% de los ingresos deben ser destinados a los gastos de arriendo, financiero y mantenimiento de hogar; mientras que el restante 10% debería ir orientado al ahorro. Esta escala de asignación del dinero varía en función al nivel de ingresos percibidos, en este sentido los porcentajes de ahorro en las familias del Distrito 1 del Municipio de Sacaba como indica Antonio son bajos:

“En estos tiempos no se puede ahorrar mucho, antes podíamos ahorrar, pero no lo hacíamos, a lo mucho ahorrábamos el 10% o 5% de los ingresos que generamos, además se va mucho dinero en el mantenimiento y reparación del vehículo, en función a lo que ganamos se puede ahorrar algo, no es igual para todos los meses, hay veces que ni siquiera alcanzamos a cubrir los costos de reparaciones del automóvil cuando se arruina” (08/02/2022).

Por su parte, Bernardo advierte:

“No pude ahorrar mucho cuando pude hacerlo, podría decir menos del 10% de mis ingresos, no pensé que era muy necesario aún, ahora recién me pongo a pensar que uno debe ahorrar una parte de los ingresos y no derrocharlo, hay muchas veces que este tipo de problemas se presenta y no sabemos con qué dinero afrontarlo, tenemos que acostumbrarnos a ahorrar” (14/01/2022). Por otra parte, Fernando sostiene que: *“Ahorro poco, mucho menos del 10% como promedio, cuando se tiene hijos es complicado evitar gastos”,*

A lo que añade Cesar:

“No ahorro mucho menos del 15% de mis ingresos, actualmente muy poco, casi todo lo he gastado en los períodos de confinamiento, en medicamentos, y la alimentación de mis hijos, pero procuro ahorrar en lo que pueda; aunque las construcciones se han detenido mucho, ha escaseado el trabajo por esta situación de la pandemia. Generalmente por el poco ingreso que tengo no ahorro mucho, realmente nos ha ido muy mal a todos, ni los bonos que dieron por parte del gobierno no alcanzó para cubrir los gastos” (18/01/2022).

Otro hallazgo importante que se ha logrado en la investigación es que aun los profesionales, que alcanzan al 45% de los entrevistados, no tienen la cultura del ahorro constante, como patrón de vida, así, Gerardo revela que: *“No sabía ahorrar en ocasiones a lo mucho apenas llegaba al 10% o menos de mis salarios, y lo demás lo gastaba en artículos de primera necesidad, y el despilfarro, consumo en fiestas, matrimonios, etc.”* (19/01/2022 del 2022), por otra parte Juan añade contenido a esta idea mencionando que *“(…) logro ahorrar aproximadamente el 18% de mi salario, que se ha mantenido durante la pandemia, pero considerando lo que gano es muy poco lo que acumulo en el año, es por eso que no tengo mucho como patrimonio”* (27 /01/2022).

2.5. Inversiones de las familias

Según Mundi & Bruzzone (2006), las principales motivaciones para invertir son la adquisición de vivienda para estudio de hijos y para la jubilación. La mayoría de los entrevistados representado por el 91% priorizan el destino de sus ahorros a salud, educación y vivienda, como manifiesta José: *“Primero lo guardo por si alguno de mi familia se enferma con el Corona virus, luego recién pensaré en los estudios de mis hijos y si se puede en hacer construir mi casa”* (10/01/2022). Hay familias que aun en la crisis, tienen la visión para ahorrar, pensando la adquisición de algún bien como dice Diana: *“Generalmente lo que ahorro lo destinamos a la compra de un terreno, o semillas y otros para la cosecha, un autito, o para mejorar la casa”* (20 /01/2022). Por otra parte, la educación y la capacitación, en inversión, producen beneficios a futuro (Rojas et al., 2000), lo que corrobora Fernando *“ahora tengo una hija y posiblemente pueda tener más hijos, que me harán incurrir en más gastos de alimentación y sobre todo en su futura educación, para que no tenga que trabajar como yo”* (25/01/2022), añade a este punto de vista Isabel y Henar que son el 18% de los entrevistados, quienes aseguran que *“lo primordial es dar una buena educación a los hijos, para que puedan defenderse en la vida”*.

2.6. Importancia del dinero

El desarrollo del sistema monetario pone en manifiesto tres fenómenos en los que se da el desajuste entre el tránsito real de mercancías y su contrapartida monetaria al cambio: a) la expansión del comercio a diferentes áreas geográficas

del mundo; b) la necesidad de almacenar mercancías por parte del comercio; c) la necesidad de remunerar el trabajo y de obtener factores de producción durante el proceso productivo, (Angulo, 2010), cobrando mayor importancia en los centros urbanos que en los rurales como corroboran todos los entrevistados entre ellos Antonio: *“No pensé que el dinero era tan importante, para vivir, sin dinero en las ciudades es casi imposible obtener cosas como alimentos, vestimenta, artículos de aseo, etc.”* (08/02/2022), a lo que añade Bernardo: *“(…) es necesario tener dinero para situaciones como estas –la pandemia-, de lo contrario no podríamos adquirir medicamentos, pagar al médico, alimentación y cosas fundamentales para vivir”* (14/01/2022). Siendo que el valor de cambio del dinero facilita el intercambio de bienes y servicios que son indispensables para la vida.

Pero también coinciden el 100% de los entrevistados que hay cosas que no tienen valor monetario, generalmente son expresadas en emociones, sentimientos, etc., como manifiesta Antonio: *“(…) el dinero no compra el amor, los sentimientos, las emociones, la honradez, etc., pero si facilita mucho el obtener cosas importantes básicas para vivir”* (08/02/2022), pero también es consciente de que el dinero facilita la vida de las personas haciendo más fluido la circulación de bienes y servicios necesarios para subsistir.

La perspectiva que tienen las personas sobre el impacto subjetivo que tiene el dinero es diverso y no solo se resume al intercambio de bienes y servicios como indica Diana: *“(…) cuando tienes mucho dinero te vuelves más creído –egocéntrico-, ni nos hablan ya, piensan que son lo máximo, a veces el dinero es malo, las personas cambian mucho de carácter cuando tienen mucho dinero”* (20/01/2022). A su vez, Cesar, añade a esta opinión: *“Es bueno, porque facilita comprar muchas cosas sin dinero no se consigue nada te mueres”* (18/01/2022), continúa diciendo que: *“Es importante, porque el dinero genera trabajos que nosotros necesitamos para solventar nuestros gastos, da estabilidad, además que mejora las condiciones de vida”* (18 /01/2022).

El rol trascendental del dinero en la vida de las personas ciudadinas disminuye de alguna manera en las zonas rurales, pues ahí, consumen lo que ellos mismos producen, al margen que tienen la opción de practicar el sistema

de intercambio en especie –reciprocidad-, José: *“Vivo en el campo, aquí no necesitamos mucho dinero para vivir, tenemos siempre algo para comer, en la ciudad sin dinero no vives, todo es dinero aquí solo es cuestión de ponerse a trabajar la tierra y tienes alimentos”* (10/01/2022), a lo que Diana aporta indicando: *“Aquí en el campo no es tan importante –el dinero-, porque tienes casi todo para comer, solo falta verduritas que vamos a comprar al mercado central de Sacaba, pero es de voluntad nomas. Si siembras hay siempre para comer”* (20 /01/2022).

Por su parte José opina que:

“El dinero no compra muchas cosas, como la felicidad, el amor, nadie te va vender, etc... Aquí la mayoría no hemos estudiado a veces hemos llegado hasta la primaria nomas, todos nos dedicamos a trabajar, ahora recién hay colegios cerca, antes no había nada, tenías que ir a los pueblos y no había mucho dinero para solventar ese gasto”, (10/01/2022).

Contrariamente Eloy considera que el dinero: “es importante porque facilita comprar muchas cosas, también ahora compraran hasta la justicia, la corrupción es por dinero, lamentablemente todo se ha mercantilizado” (21/01/2022).

2.7. Significado del dinero

El significado del dinero va más allá de un simple medio de intercambio. Según (Cruz et al., 2020), la misma naturaleza del dinero está ligada estrechamente a complejas prácticas que abarcan ciertos tipos de dominación de clases sociales. En consecuencia, el origen del dinero está asociado al desarrollo de un sistema de jerarquías y obligaciones sociales, ahí radica el inicio del desenvolvimiento del dinero-crédito.

En ese entendido el significado del dinero, es tomado en cuenta como poder, símbolo de estatus social, prestigio, etc. como sostiene Antonio:

“El dinero también da poder, porque con adquieres lo que quieres en el mercado, da estatus, la gente pobre siempre esta humillada, mientras que los ricos son imponentes, hacen lo que quieren, también da prestigio personal de lograr

obtener muchas cosas mediante el dinero, no es lo mismo ser pobre que rico, a los pobres hasta las autoridades no le hacen caso, pero al que tiene dinero lo favorecen en todo” (08/02/2022).

Así mismo, el 90% de los entrevistados están de acuerdo con lo que menciona Diana da a conocer que el dinero: “Da mayor poder a las personas, las personas adineradas pueden comprar hasta la voluntad de otras personas, por medio del fraude a veces hasta el culpable es inocente, lo único que no se compra es la felicidad” (20/01/202). Además, añade indicando Cesar:

“El prestigio es importante dentro las sociedades, eso te lo puede dar el dinero, a veces cambia a las personas, muchos pobres se convirtieron en adinerados y ya ni siquiera nos miran, el orgullo de tener riqueza se le ha subido a la cabeza” (18/01/2022);

Por otra parte sostiene Henar,

“El dinero da estatus social porque ellos hacen fiestas amigos con los de su clase a nosotros ni nos toman en cuenta, también es más fácil encontrar trabajo por influencias a través de amigos comprados, hay más oportunidades de negocios porque se requiere capital, lastimosamente el dinero lo puede todo. Por eso dicen que por el dinero baila el mono” (22/01/2022).

2.8. Conocimiento de las finanzas

El conocimiento de las finanzas y su manejo, la educación financiera es considerada como un elemento para disminuir la exclusión social, según Connolly & Hajaj (2001), citados por Raccanello & Herrera (2014). Los conocimientos en el ámbito de las finanzas giran en torno a la realización de presupuestos, la administración del dinero, la planeación en el corto y largo plazos, y la elección de los productos financieros, tal y como manifiestan Atkinson & Messy (2012), citados por Raccanello & Herrera (2014).

El 55% de las personas entrevistadas indican tener cierto conocimiento sobre las finanzas. En algunos casos se ha encontrado que habiendo personas que recibieron educación financiera en educación superior, no lo aplican, como es el caso de don Gerardo:

“Nunca pensé que la educación financiera que recibí fuera tan importante, pensé que era solo teoría y no se aplicaba, pero ahora entiendo que si debe ponerse en práctica, administrar el dinero y ahorrar es muy importante porque te permite conseguir luego seguridad y estabilidad económica así como también inversiones en negocios, casas, lotes, vehículos, etc.; te libera de ser dependiente y ganar para ti mismo, además de asegurar el futuro por si alguien de la familia se enferma o sufre algún accidente” (19/01/2022),

Aquí se nota que en ocasiones la misma costumbre y los patrones de vida que han ido formándose en las personas es muy importante a la hora de tomar decisiones con el uso del dinero. Los demás entrevistados indicaron no tener conocimiento sobre el buen manejo de dinero, que todo lo que saben lo han aprendido empíricamente.

Mientras que otros, que representan el 45% de los entrevistados, como José, opinan:

“No conozco que son las finanzas, no sé lo que significa, el manejo de dinero solo lo he aprendido viendo a mis padres, vecinos y otros, para tener ingresos trabajo la tierra, gasto solo en la alimentación ropa, y otros, que necesito para vivir” (10/01/2022),

Por su parte Fernando respalda a esta afirmación indicando:

“no tengo conocimiento de lo que son las finanzas, pero el manejo del dinero lo he aprendido desde pequeño, decidiendo que comprar con mis recreos, consiguiendo dinero extra a través de trabajos eventuales en mis vacaciones, ahorrando para comprarme los que deseaba y que no querían comprármelo mis padres, etc.” (25/01/2022).

2.9. Impacto en el empleo

El empleo es directamente proporcional con el nivel de ahorro e inversamente proporcional con el consumo, de ahí que mientras más ahorro se tenga, generará capital acumulado que luego serán utilizadas en las inversiones, las cuales originaran empleos. Este análisis de la realidad implica que situaciones de contingencia como las generadas por el COVID-19 han

desencadenado problemas financieros que no reunían condiciones de inversión, provocando consecuentemente graves problemas de desempleo, aun teniéndose en cuenta las estrategias de contención de desempleo a través de normas gubernamentales.

En este sentido, el 55% de los entrevistados son profesionales que han sido afectados en sus empleos, como el caso de las personas que trabajan de manera independiente Bernardo: *“lo he cerrado la oficina, generaba solo gasto los procesos legales se han detenido he quedado desempleado”* (14/01/2022), mientras que el restante 45% que no tienen profesión, si bien han mantenido sus trabajos algunos reincorporándose post confinamiento y otros a quienes viven en áreas rurales no les ha afectado mucho como menciona Diana: *“yo trabajo en el campo nadie me contrata, somos dueños de terrenos de cultivo, al menos alcanza para sostenernos”* (20/01/2022), apoyando a esta noción José dice: *“en el campo casi no hemos sentido el impacto de las restricciones para contener la expansión del COVID-19, no tenemos mucho contacto con la población urbana, solo cuando vamos a vender nuestros productos, nuestro trabajo relacionado a la agricultura”* (10/01/2022).

Por otra parte, Henar ha mantenido su empleo: *“soy profesora, si bien se ha paralizado las clases por el confinamiento, pero nuestros sueldos siguen, esto ha sido de gran ayuda, no hemos sufrido las consecuencias del COVID-19 como otras personas”* (22/01/2022). Como se puede apreciar, el impacto sobre el empleo en la población del Distrito 1 del Municipio de Sacaba ha sido diverso, y las estrategias para poder superar esta crisis inesperada no han sido tan eficientes.

2.10. Educación financiera

La educación financiera es fundamental en la vida de una persona desde su niñez donde se inicia la enseñanza básica de lo que es el ahorro (Ocampo, 2014). Por su parte Amezcua et al. (2014) consideran que cuando no se tiene cultura financiera, no se tendrá la capacidad de planificar el flujo de dinero de la población. En este sentido la mayoría de la población entrevistada, como Eloy, manifiesta que: *“Conozco muy poco, en realidad el manejo del dinero aprendí de mis padres y nunca aprendí en alguna unidad educativa”*, afirma tener *“muy bajo*

conocimiento sobre las finanzas” (21/01/2022). Por otro lado, Cesar: “Nunca recibí una educación financiera formal, solo mis madres nos enseñan a ahorrar a mí y a mis hermanos, ahorra de manera oculta el dinerito para alguna cosa ropa que se me antojaba tener” (18/01/2022), en cuanto a la educación financiera menciona: “Solo fui hasta escuela, no necesitamos estudiar aquí, porque no hay mucho dinero, es cuestión de voluntad, y puedes cambiar lo que produces con otros que necesites” (18/01/2022).

Otra causa importante que impide el ahorro, es la falta de capacidad administrativa del dinero muy fundamental en la vida de las personas como advierte la población entrevistada del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, que de acuerdo a sus opiniones de los entrevistados, lo poco que saben de administrar del dinero lo han aprendido de sus padres, como indica Cesar : *“Mis padres me han enseñado como debo ahorrar, ellos cuidan mucho sus ingresos, tratan de no malgastarlo” (18/01/2022), a lo que respalda Antonio: “No ahorramos, porque no sabemos utilizar el dinero, solo aprendimos a administrarlo a través de nuestros padres, viéndolos y además ellos siempre nos incentivaron a ahorrar, es por eso que ahorramos algo por costumbre” (08/02/2022). Por otra parte, Diana señala que:*

“Desde que era pequeña empecé a trabajar después de llegar de la escuela, lo poco que ganaba lo ocultaba, mi mamá siempre decía que no gaste lo poco que ganaba, que lo guarde, para comprarme ropas o algo que necesite” (20/01/2022).

Esta misma persona añade:

“Lo guardo bien ocultadito sin que nadie vea, así cuando ya tengo lo necesario voy a comprar lo que deseo, a veces hasta mi esposo se sorprende de donde saco el dinero, al final hago aparecer, para comprar un autito o terreno” (20/01/2022),

Así mismo Eloy, sostiene que: *“Empecé a ahorrar con los recreos que me daban mis padres y a veces en mis tiempos libres hacia algunos trabajos livianos” (21/01/2022) Fernando: “Mis padres me han enseñado desde pequeño, sobre todo mi madre, veía como administraba su escaso dinero, no compraba muchas cosas, solo lo necesario” (25/01/2022), también contribuye a*

esta opinión Eloy, indicando que ahorra: “Ocultando en algún lugar seguro, cosa que nadie pueda ver” (21/01/2022).

Lo que llama la atención es que, la mayoría ahorra y gestiona sus recursos por costumbre, empíricamente. Diana: “Desde mis padres, mi madre siempre me decía que debe ahorrar uno para cualquier cosa, no tengo mucho ahorrado, pero no me hace falta para los artículos básicos de subsistencia y hasta a veces me alcanza para comprar algún terreno” (20/01/2022). Este hecho hace que las familias del Distrito 1 del Municipio de Sacaba son vulnerables ante posibles contingencias financieras.

Tabla 48. Resumen de los resultados

RESUMEN DE LOS RESULTADOS	
III.1. Problemas financieros	El 100% de los entrevistados indicaron que la pandemia del COVID-19 ha puesto en manifiesto la profunda fragilidad de las finanzas familiares en situaciones de contingencia económica, en este sentido indican que no había trabajo, tampoco se permitía la comercialización de bienes y servicios, todo estaba paralizado, pero las necesidades de alimentación, el costo de mantenimiento del hogar era inevitable, esta situación puso en evidencia las profundas dificultades de administración del dinero que indujo a sufrir necesidades básicas no cubiertas.
III.2. Razones por la que no ahorran	Una de las principales razones para que los entrevistados del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, son los bajos salarios percibidos que son asignados casi en su totalidad a requerimientos básicos de vida, por otra parte, las costumbres enraizadas que derivan en el consumo exagerado como la asignación de los ingresos a fiestas, matrimonios, etc. que es parte de la cultura heredada.
III.3. Ahorro para contingencias	La pandemia del COVID-19, ha evidenciado que las familias del Distrito 1 del Municipio de Sacaba no tienen costumbre de ahorro para enfrentar situaciones imprevistas, aunque entre uno de sus propósitos principales también es el mantener el buen estado de salud y estabilidad económica, pues los salarios bajos, la falta de empleo y la falta de hábitos para contingencias son factores que restringen para alcanzar este objetivo.

<p>III.4. Porcentajes de ahorro</p>	<p>Los porcentajes de ahorro de los entrevistados representan menos del 10% de sus ingresos. Que considerando un nivel de ingreso bajo como promedio, los ahorros también son proporcionalmente bajos, haciendo que la acumulación de capital y las inversiones familiares también sean reducidas.</p>
<p>III.5. Inversiones familias</p>	<p>Los hogares tienden a preocuparse por el futuro económico, especialmente los que ya entraron a la crisis desde una posición más vulnerable, destinando sus recursos ahorrados preferentemente en activos fijos (como tierras, casas, automóviles, etc.). Por otra parte, también ahorran para los futuros estudios de sus hijos, así como también en el exagerado consumo en acontecimientos sociales como matrimonios, fiestas religiosas, etc.</p>
<p>III.6. Importancia del dinero</p>	<p>La importancia del dinero, es asumido desde dos perspectivas: a) el 90% de las personas entrevistadas que son las que viven en los centros urbanos, quienes reconocen la trascendental importancia del dinero en la vida de las personas, como facilitador de intercambio de bienes y servicios que la humanidad requiere para vivir, como los alimentos, vestimenta, vivienda, etc. Por otra parte b) para la población que vive en el sector rural del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, para quienes el dinero reduce su importancia, ellos manifiestan no requerir mucho dinero para sobrevivir, porque disponen de la tierra alimentos, vestimenta y un techo para vivir, y lo que no tienen lo obtienen a través del intercambio de bienes y servicios sin la intervención del dinero como el trueque, el yanapacuy, el ayni que aún persiste en pequeña escala y muchas veces de manera encubierta entre las comunidades rurales.</p>
<p>III.7. Significado del dinero</p>	<p>Aproximadamente el 80% de los entrevistados definen el significado del dinero como sinónimo de poder, representado en valor de cambio para adquirir bienes y servicios, también lo reconocen como una herramienta de intercambio, que facilita la obtención de bienes y servicios necesarios para vivir, algunos indican que el dinero da estatus social, prestigio ante la sociedad. Pero también implica su lado opuesto que transforma al ser humano, origina el fraude, quebranta hasta la justicia; es causante de la deshonestidad, mercantilizando hasta los más altos valores de la moral y la conciencia de los seres humanos.</p>

III.8. Conocimiento finanzas	La mayoría de los entrevistados reconocen no tener idea del significado de finanzas, pero afirman tener cierto grado de conocimiento empírico de lo que es el manejo de dinero a través de sus progenitores, aunque una mínima parte de los entrevistados dieron a conocer que si conocen teóricamente a través de la educación superior, pero que no lo ponen en práctica.
III.9. Impacto en el empleo	Según los entrevistados que viven en el área rural, la pérdida de empleo temporal y permanente ha sido alta durante la crisis económica y financiera desencadenada por la pandemia del COVID-19, ha puesto en evidencia la inestabilidad laboral de los empleados públicos y privados y de los auto empleados como los transportistas, comerciantes que son la mayoría de la población del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, produciendo inestabilidad en la economía familiar.
III.10. Educación financiera	El 90% de los informantes manifestaron que no tienen educación financiera, que lo poco que saben sobre el manejo del dinero lo han aprendido de sus padres, particularmente de sus mamás, así como también del entorno que los rodea, como tíos, familiares cercanos o vecinos. Por otra parte lo que llama la atención es lo que asegura el 10% de la población entrevistada que manifiesta haber recibido la educación financiera en unidades de formación superior, pero que no habían puesto en práctica lo que habían aprendido.

DISCUSIÓN

Conocer el comportamiento financiero de las familias del Distrito 1 del Municipio de Sacaba (Bolivia) durante el COVID-19 y analizar cómo gestionan sus finanzas, cual es la cultura del ahorro y el destino que le dan al dinero ahorrado, así como manejan las finanzas y qué educación financiera han recibido, ha sido el objetivo de esta tesis.

Autores considerados en el análisis teórico de este estudio como Amezcua et al. (2014), indican que la cultura financiera es el conjunto de conocimientos, prácticas, hábitos y costumbres que tiene cada individuo y que están orientadas a administrar, incrementar y proteger su patrimonio a lo largo de su existencia. En consecuencia, en el desarrollo de la investigación del presente trabajo se ha encontrado que el 74% de los encuestados, comparte esta posición, puesto que los conocimientos de las finanzas fueron transmitidos empíricamente por sus progenitores, vecinos y amigos del entorno en que viven; así como las prácticas de manejo del dinero establecidas en la canalización de ingresos y el consumo familiar. A su vez, los hábitos y las costumbres señalados como patrones en el manejo de la economía familiar, también tienen su impacto directo en la intención de la acumulación y conservación del patrimonio familiar de la población del Distrito 1 del Municipio de Sacaba.

Por otra parte, un factor que determina la mala utilización de los recursos monetarios, es la carencia de educación financiera, como indican Connolly & Hajaj (2001), citados por Raccanello & Herrera (2014); esta falta de conocimientos financieros se relaciona con el nivel socioeconómico, género, edad, nivel de escolaridad, factores culturales y otras variables, encadenadas a la raza o etnia de pertenencia de las personas. En el presente estudio se ha podido comprobar que las personas con más altas condiciones socioeconómicas para solventar la crisis, también son las que han adquirido conocimiento financiero formal.

En el escenario de estudio, se ha evidenciado que entre la población que considera tener un regular, poco y ningún nivel de educación (19%) está relacionada con los bajos niveles de desarrollo socioeconómico en la que se encuentra Bolivia, mostrando una dependencia, asociación, relación directa (moderada) y estadísticamente significativa entre el nivel de educación financiera recibida y los conocimientos que tienen sobre finanzas ($X^2 = 52.584$, $p < .001$, $V = .372$).

Por otra parte, las personas que tienen entre 40 y 49 años, que representan el 11.3% del total de los encuestados, tienen mayor grado de instrucción en educación formal y son quienes muestran una regular estabilidad económica. Éste hecho es contrario en las personas mayores comprendidas entre las edades 70 y 79 años, las cuales son entre un 0.5% a 0.8% del total de los que recibieron educación entre bachillerato y superior. Información que manifiesta un probable mayor el grado de instrucción educativo para las generaciones futuras.

Los factores culturales bien enraizados en el medio de estudio, es uno de los más significativos, teniendo dependencia, asociación y una relación directa (moderada) y estadísticamente significativa entre el nivel de educación financiera recibida y los conocimientos que tienen sobre finanzas ($X^2 = 52.584$, $p < .001$, $V = .372$), en la población encuestada del Distrito 1 del Municipio de Sacaba.

Tomando en cuenta lo mencionado por González & Gutiérrez (2017), la educación financiera es una forma de la capacidad de relacionarse con las instituciones financieras por medio del conocimiento, comprender el verdadero concepto y el proceso de planeación del dinero, esta relación existente entre la población estudiada y las entidades financieras está reflejada en procedimientos de ahorro más comunes para estas personas: La apertura de caja de ahorro, que les permite disponer de sus dineros de manera inmediata y los ahorros a plazo fijo, en el que las unidades financiadoras se comprometen a devolver el dinero en algún tiempo establecido en el convenio. Por otra parte, ocurre que más de la mitad de los encuestados no tienen contacto de ninguna naturaleza con las entidades financieras, debido principalmente al escaso conocimiento de los beneficios que ofrecen estas unidades, como el interés generado por los

depósitos y la seguridad. Otro factor que aún no ha posibilitado la inclusión financiera es la costumbre de estas personas de ahorrar tradicionalmente, bien escondiendo sus ahorros en algún lugar seguro de sus domicilios o pidiendo que custodien sus ahorros algún familiar muy confiable.

El ahorro negativo o improductivo que va destinado a situaciones inesperadas futuras, también son previstas por la población analizada, en lo que Ripoll & Martínez (2012) manifiestan que los tipos de ahorro destinado a contingencias como incendios, inundaciones o ciclones y emergencias personales, por como ejemplo las enfermedades, también son los más mencionados por la población encuestada del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, donde el 62.37% indica ahorrar pensando en prevenir situaciones de contingencia, ante posibilidades de accidentes automovilísticos y actualmente particularizan indicando ahorrar para enfermedades como el COVID. Asimismo se evidencian ahorros orientados con otros fines, en lo que Rutherford (2002), citado por Ripoll & Martínez (2012), indica que las personas ahorran para enfrentar necesidades, que son corroboradas también por la población estudiada:

- a) Los ahorros destinados a festejos de nacimientos, eventos sociales para muertes, matrimonios, festividades religiosas y otros, que implica destinar recursos al consumo. Consecuentemente, a través de los datos estadísticos se puede observar que el 1.8% de la población encuestada indica que ahorra pensando en costear acontecimientos sociales fuertemente enraizados tradicionalmente, como es el caso de uniones matrimoniales que mayoritariamente por costumbre son organizadas por 2 y hasta 3 días de festejo, así como numerosos acontecimientos festivos religiosos, siendo la principal fiesta religiosa de la Virgen del Amparo realizado anualmente la segunda semana del mes de noviembre por el Municipio de Sacaba.
- b) Según este autor la gente también ahorra para prevenir contingencias de incendios, inundaciones y ciclones y emergencias personales tales como enfermedades. Debido a que el Distrito 1 del Municipio de Sacaba se encuentra en una situación geográfica

de considerada altitud sobre el nivel del mar y no presentan riesgos de inundaciones ni ciclones, pero eventos de emergencias personales como es el caso particular de accidentes automovilísticos y enfermedades son muy frecuentes. En este sentido el 36.6% del total de encuestados indicaron que ahorran pensando en que algún suceso negativo va a suceder.

- c) Por otra parte, un porcentaje bastante representativo (25.53%) ahorra con el deseo de invertir adquiriendo casas, lotes, automóviles, entre otros, que es el denominado ahorro positivo, cuya intención es fortalecer el patrimonio de las familias maximizando el valor de éste y asegurando la estabilidad económica, además que procuran mantener un determinado estatus social, etc.
- d) Una parte importante de la población estudiada (18.2%), ahorra para aprovechar oportunidades de negocios, la obtención de activos productivos que generen índices de rentabilidad iguales o superiores a los aceptables. Asimismo, el 18.2% sostiene que ahorra pensando asegurar los estudios de sus hijos, entendiendo que el conocimiento acumulado es un capital intangible más seguro para el futuro de sus descendientes.

Una de las manifestaciones más significativas sobre el dinero es la vertida por Moreno (2017), para quien la riqueza es un excelente servidor, pero un terrible amo, así muestra las dos facetas completamente opuestas del dinero, dependiendo de la utilidad que se le dé. En los resultados obtenidos se puede observar que la mayoría de los encuestados asume la idea de que el dinero es bueno, que facilita la vida de las sociedades como un eficiente valor de cambio; aunque también se muestra en algunos casos la otra cara, en la que es considerado como una mala creación del ser humano, separando a las sociedades entre ricos y pobres. En este sentido, un porcentaje reducido de la población del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, coincide desde una perspectiva económica familiar, sostenida por Carangui et al. (2017), en que el dinero también crea una cultura negativa que estimula la corrupción, la pérdida sostenida de la ética y la moral de las familias, transformando el poder en dinero

en un factor clave del éxito del proceso de mercantilización de los más altos valores de la ética y moral que dignifica al ser humano.

El mal uso del dinero desencadena situaciones de corrupción, en las que en ocasiones ha logrado comprar a la misma justicia, la voluntad y el origen de la esclavitud con el afán de acumular aún más dinero. Como se indican los resultados obtenidos, la utilización y obtención del dinero se ha convertido en un instrumento muy importante en la vida de las sociedades. Para González et al. (2015), la labor política y económica corrompida ha logrado una filosofía del dinero rápido, provocando una falta de ética en el esfuerzo expuesto para su obtención, haciendo que el trabajo y el ahorro ocasionen situaciones aún más difíciles.

Las personas por el mismo hecho de ser materialistas y maximizadoras, utilizan el dinero como símbolo de poder y fortaleza dentro las sociedades modernas. Angulo (2010), designa el dinero como: a) la oportunidad para capitalizar un negocio, b) la seguridad e independencia frente al futuro, c) la obtención de respeto y credibilidad ante la sociedad, d) el acceso a un mayor bienestar en el presente, y e) el rechazo a la ostentación y lujos.

Según el proceso de información registrada en este estudio, se ha encontrado que las personas que viven en áreas donde aún persiste la actividad agrícola como una de los principales factores de sustento en la economía familiar, el dinero no es tan valorado como medio de subsistencia, pero si como un factor de suma importancia para adquirir bienes y servicios, estrechando la relación de mercados urbanos con los productores agrícolas. De esta forma, la escasa masa monetaria que circula en estas comunidades agrícolas más alejadas del centro urbano del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, aún prevalecen los sistemas económicos de reciprocidad, revalorizándose el ayni (deuda de trabajo que será devuelto también en trabajo), yanapacuy (ayuda entre dos o más personas) y el trueque (intercambio de bienes sin intervención del dinero), que resta la aplicación e importancia del dinero en el intercambio de bienes y servicios. Pero también es evidente que el dinero cumple una función elemental como valor de cambio sobre todo en los centros urbanos, donde el proceso de

mercantilización ha alcanzado niveles elevados y las personas han aprendido a convivir bajo la influencia acentuada del dinero.

La educación se convierte en un instrumento fundamental para el desarrollo de las sociedades. García (2017), indican que la educación financiera se corresponde con un mayor grado de cultura financiera y por consiguiente mayor bienestar social y desarrollo económico, entonces podría explicarse que existe una relación directa entre la educación, la cultura, el bienestar y desarrollo económico que presentan las sociedades, sin embargo, en los resultados de esta investigación se evidencia que casi el 50% de los informantes carece de conocimientos sobre las finanzas, que tiene una relación directa con los problemas financieros que se presentan sobre todo en situación críticas económicas, como la que ha desencadenado el COVID-19.

La educación adquiere un papel estratégico en diferentes países al reconocer la importancia de fomentar la instrucción académica, que genere actitudes racionales para impulsar el pensamiento económico acorde con los avances tecnológicos (Cruz, 2018). El Municipio de Sacaba, como parte de un país considerado en desarrollo, ha tenido hasta el momento un alto índice de desconocimiento en el manejo del dinero. El nivel de educación es nulo, poco, o regular en el mejor de los casos, como manifiestan los mismos encuestados; esto implica la falta de estímulo por parte de las autoridades en la educación financiera desde los inicios de la educación regular, desencadenando una serie de problemas en el manejo del dinero dentro las familias.

Es evidente que las sociedades en proceso de desarrollo, culturalmente destinan sus ahorros al consumo. En la información estadística de las personas encuestadas, se observa que un alto porcentaje ahorra orientado a gastos en acontecimientos sociales, como en fiestas, organización de eventos sociales como matrimonios, cumpleaños, bautizos, y otros que tradicionalmente se lleva a cabo. Adicionalmente, debe ser considerado que un límite para el proceso de ahorro familiar es también el bajo nivel de ingresos, que en un porcentaje alto se destinan al consumo. En consecuencia, existe dependencia, asociación y una relación directa (moderada) y estadísticamente significativa entre el nivel de educación financiera recibida y los conocimientos que tienen sobre finanzas (X^2

= 52.584, $p < .001$, $V = .372$). El conocimiento puede ser adquirido de manera empírica o a partir de una educación formal, ambas formas son claramente identificadas en las áreas rural y urbana.

En este sentido, el término cultura puede alcanzar en extensión y usos diversos, como diversidad cultural, objeto del conocimiento empírico y diferencia cultural. Continuando con esas ideas, se define a la cultura financiera como el conjunto de conocimientos, prácticas, hábitos y costumbres que cada individuo tiene orientado a administrar, maximizar y asegurar el patrimonio a lo largo de su vida (Amezcuca et al., 2014). Los resultados obtenidos hacen notar que la mayoría de la población estudiada indica haber recibido la educación financiera a partir de herencias culturales que establecen hábitos y costumbres transmitidas a través de generación por parte de sus padres. Así mismo, también evidencia la notable incidencia de conocimientos transmitidos por parte de familiares, amigos y personas que viven al entorno de uno, evidenciando que aún no tiene mucho impacto la educación financiera superior y de formación básica recibida en los colegios.

Mientras el porcentaje del ahorro sea alto en las familias, estas serán orientados a la inversión, consecuentemente incrementará el desarrollo económico, entonces el nivel de vida de las personas aumentará, según Keynes (2014), el ahorro es considerado como el excedente del ingreso sobre los gastos de consumo, o la diferencia entre el ingreso y el consumo, que es una consecuencia natural; en las sociedades en desarrollo si bien logran ahorrar, este ahorro está relacionada directamente con los bajos ingresos, que es característico en estos países que permite un ahorro de dinero también reducido. Aunque Ripoll & Martínez (2012) señalan que la literatura académica y empírica reciente indica que las teorías tradicionales de ahorro no permiten explicar el comportamiento del mismo en las familias de menores ingresos. En este sentido, Armendáriz & Morduch (2005), citados por Ripoll & Martínez (2012) señalan que el ahorro de baja frecuencia es una forma de acumulación continua de largo plazo.

Contradictoriamente a los casos hallados por la investigación, según algunos investigadores como Collins et al. (2009), citados por Núñez et al.

(2012), de las familias de países en desarrollo, las pobres utilizan más servicios financieros que las ricas, pues el 60.5% de las personas encuestadas indicaron que ahorran tradicionalmente, escondiendo su dinero en algún lugar seguro, y solamente el 35% manifestaron recurrir a entidades financieras. Entonces la capacidad de decisión de los agentes económicos, como el arte de obtener el dinero, advierte que el éxito o fracaso depende de las decisiones y la capacidad, y no simplemente de las circunstancias (Manzano, 2002). Estas decisiones y la capacidad de poder acumular el dinero, está intrínsecamente relacionada con el nivel de educación y la cultura financiera de las familias.

En la actualidad la tendencia a invertir en la educación es mayor, y como mencionan Zamudio & Bracho (1992) en Rojas et al. (2000) para quienes las generaciones actuales tienden a invertir en el desarrollo de sus capacidades intelectuales, dando oportunidad a la creación de unidades de fortalecimiento académico de post grados. En este sentido la inversión en capital humano es un gasto que los individuos realizan en educación y que pueden contribuir a incrementar la productividad de las personas. Como indican los resultados de la investigación, las personas mayores recibieron menor grado de instrucción que las que tienen menor edad.

Por otra parte, los hábitos tienen un impacto importante dentro las acciones orientadas a la inversión de las familias. Siguiendo estas ideas, Argueta (2010), expresa que la construcción de la imagen del inversionista está dada como base fundamental de la imagen del homo economicus, cuya característica esencial radica en ser racional, maximizador y que saca la máxima utilidad posible de su capital inicial.

La influencia del entorno familiar es fundamental para generar la actitud al ahorro e inversión, según Bavera (2004), citado por Díaz et al. (2013) puede ser definida como el estado de afecto y buena correlación que deberían mantener los integrantes de una familia empresaria para influenciar positivamente las operaciones de la actividad económica familiar. De esta manera los hallazgos de la investigación indican que el 25.5% se inclinan a invertir de manera conservadora, en lotes de terreno, casas, vehículos, mientras que el 13.9% trata de invertir en algún negocio. Esta tendencia, está relacionada con la

comunicación efectiva es una herramienta indispensable para mantener la armonía (Bavera, 2004, citado por Díaz et al., 2013). Paralelamente al establecimiento de reglas claras en la relación empresa-familia disminuyen los conflictos, siendo así que, según García (2017), los hábitos y el dinamismo social son las responsables de crear y recrear el valor del dinero en el marco de los enfrentamientos intersubjetivos que se verifican en el curso de la vida cotidiana. Entonces los hábitos, así como la educación y cultura financiera generada en el entorno, se convierten en la fuerza que estimula al ahorro y la inversión de las familias.

Por su parte Montoya et al. (2017) opinan que, para sostener un ahorro equilibrado con éxito en la vida de las personas, deben redistribuirse eficientemente los montos de dinero generado, en un porcentaje de gastos de consumo: alimentación, vestimenta, etc. y otro porcentaje, según estos autores del 10% destinado al ahorro. Si bien en la información, la mayoría de los participantes en el presente estudio logran ahorrar entre 10% y hasta en un 20%, también debe considerarse que estos ahorros están en función a los ingresos percibidos por las familias, esto quiere decir que como el nivel de ingresos es muy bajo, también los ahorros generados son bajos.

Actualmente el salario mínimo nacional es de Bs. 2164, el ahorro de 10% sería Bs. 216.4, si el ahorro familiar fuera 20%, que representa a Bs. 432.8 y si fuera el 30% se tendría un ahorro de Bs.649.2 mensual. Lo que hace suponer que el proceso de acumulación es bastante lento considerando que el salario de la mayoría de la población gira alrededor del salario mínimo nacional.

En definitiva, el nivel de ingreso individual de las personas, asume una relación directa entre el nivel de consumo y los ahorros que tienen incidencia directa con las posibilidades de inversión que se pueda lograr, en este sentido, los países con mayor dificultad para el ahorro son también limitados a realizar inversiones.

CONCLUSIONES

Se ha analizado el comportamiento financiero de las familias del Distrito 1 del Municipio de Sacaba (Bolivia) durante el COVID-19, evidenciándose una fragilidad profunda ante las contingencias económicas generadas por la pandemia.

Respondiendo al Objetivo general:

- La falta de una adecuada gestión financiera de las familias, ha ocasionado procesos incorrectos sobre el manejo del flujo de dinero de la población analizada.
- La cultura de ahorro aún se encuentra fuertemente ligada a métodos tradicionales que fueron transmitidos por sus progenitores, la asignación de los ahorros, en la mayoría son orientados al consumo y a la obtención de activos fijos.
- Los patrones negativos sobre el dinero que aún persisten dentro la mentalidad de las familias estudiadas, generan barreras hacia progreso acelerado de las familias.
- La falta de educación financiera limita el conocimiento y la utilización de instrumentos financieros que pueden ser aplicados para mejorar el proceso administrativo de las finanzas familiares; que se han convertido en factores predominantes para originar la situación de una acentuada vulnerabilidad de las finanzas familiares de la población estudiada, ante posibles eventos inesperados como el COVID.

Respondiendo a los Objetivos específicos:

- La investigación demuestra que la calidad de gestión financiera familiar de la población estudiada es muy baja, porque las generaciones de ingresos familiares son relativamente insuficientes e inestables para el proceso de acumulación de dinero (ahorro), mientras que la tendencia al consumo excesivo es muy elevada, que posteriormente tiene una incidencia inversa con el nivel de

inversiones, que junto a la mala calidad del manejo de los recursos monetarios obstruye el proceso de maximización del patrimonio familiar.

- En el proceso de investigación se ha encontrado que la cultura del ahorro como prevención de contingencias adoptada por la población del Distrito 1 del Municipio de Sacaba no es tan significativo, debido a la poca costumbre de ahorro que han sido heredados por sus progenitores y el elevado nivel del consumismo manifestado particularmente en fiestas religiosas y eventos sociales.
- En el desarrollo del presente trabajo de investigación, se ha comprobado que las personas analizadas tienen la tendencia a ahorrar para invertir en activos fijos como casas, lotes, automóviles, etc.; así como en la educación de sus hijos como inversión intangible y en oportunidades para capitalizar negocios que presenta el entorno socioeconómico. Por otra parte, también ahorra negativamente para el consumo exagerado en el futuro inmediato, como es el caso de fiestas patronales religiosos, matrimonios, etc. que están fuertemente ligadas a las costumbres de la población analizada.
- Los patrones del dinero que tienen una importante incidencia en el manejo de flujo de efectivo familiar, está establecido en la percepción y creencias sobre el dinero que tiene la población investigada. En la investigación se ha comprobado también que los principales patrones con que se maneja el dinero son: el dinero da prestigio personal, provee poder a las personas, entrega estatus dentro la sociedad, etc. por otra parte; contrariamente a los anteriormente mencionado, también existe la idea de que el dinero corrompe a las personas atentando los valores más altos como la dignidad, la ética y la moral; desencadenando el fraude y la injusticia.
- La educación financiera adquirida por las familias de la población analizada indica que es muy limitado, sobre todo en aquellas zonas marginales del Distrito 1 del Municipio de Sacaba, quienes adquirieron educación sobre el cuidado de sus finanzas a través de sus progenitores de manera empírica; mientras que en el área urbano se observa una regular educación financiera impartida por unidades

educativas superiores particularmente, que son complementadas por la educación empírica transmitidas por sus padres.

- La fragilidad de las finanzas familiares de la población estudiada está relacionada particularmente con la mala gestión administrativa del dinero familiar y el bajo nivel educativo en el área de estudio financiero; los hábitos y creencias identificados como los patrones negativos mentalizados sobre el dinero, como mejor pobre y honrado o el dinero pervierte a las personas, que generalmente se convierten en un obstáculo para el proceso de crecimiento económico familiar, así como las actividades culturales que está fuertemente enraizada con acontecimientos festivos que orientan hacia el consumo exagerado.

Resumiendo, los resultados de este estudio indican que las familias del Distrito 1 del Municipio de Sacaba presentan una marcada fragilidad financiera que se transforma en un problemas para la capacidad de ahorro, y que es debido a que los ingresos disponibles de esta población son orientados a altos niveles de consumo los cuales reduce los índices de ahorro hacia inversiones productivas, como pueden ser la adquisición de activos fijos, educación, improductivas, consumo desmedido u orientación de sus recursos hacia situaciones imprevistas de contingencias, siendo los indicadores porcentuales de ahorro generalizados mínimos (menores al 10%) en función a los niveles de ingreso percibidos y éstos influye en las inversiones preferentemente de activos tangibles y la educación.

Por otra parte, la importancia del dinero se denota de manera diferente entre los que viven en el área rural y los que viven en el área urbano, siendo éstos últimos los más influenciados por el dinero, asimismo, los entrevistados coinciden en que el dinero expresa poder y estatus social, dando prestigio personal dentro la sociedad a los adinerados. También se ha podido observar que la mayoría de estas personas mantienen un escaso conocimiento de las finanzas de manera empírica y que el impacto de contingencias como la desencadenada por el COVID-19, ha desencadenado problemas de empleo.

Finalmente, la educación financiera recibida por parte del 90% de los entrevistados, es fruto de la experiencia transmitida por sus progenitores, particularmente de las madres de familia, quienes de manera empírica tratan de inculcarles hábitos del uso adecuado del dinero.

Todos los factores anteriormente mencionados expresan causas suficientes para que las familias del Distrito 1 del Municipio de Sacaba presenten una fragilidad pronunciada en sus finanzas familiares.

ASPECTOS INACABADOS Y PERSPECTIVAS DE FUTURO

En el desarrollo de la investigación se ha tropezado con innumerables dificultades para abordar determinados aspectos de estudio, debido a la situación de emergencia sanitaria provocada por el COVID-19 en la que nos encontrábamos, que ha generado procesos de prevención como el aislamiento para evitar el contagio, dificultando la realización de reuniones y el contacto con la gente, necesarios para la recolección de información. Otro punto importante que ha dificultado alcanzar determinados puntos de estudio está relacionado con el tema de estudio. Lo económico y financiero no siempre es fácil de estudiar debido a que se enfrenta con la aversión que tienen los informantes de responder a preguntas que permitan descubrir aproximaciones sobre su patrimonio personal.

Finalizando el presente estudio, se cree que la información obtenida puede ser considerado sustancial para futuras investigaciones en el área de las finanzas familiares, como:

- Realizar investigaciones profundizando el impacto de las finanzas familiares en el desarrollo de las sociedades.
- Investigar las debilidades de las finanzas familiares, para incorporar en el sistema educativo nacional como estrategia de desarrollo económico la educación financiera.
- La influencia de la cultura financiera para el proceso de inclusión financiera de las familias en el área rural.
- Determinar el porcentaje del ahorro familiar destinado a las inversiones productivas.
- Establecer la influencia de los patrones sobre el dinero que limitan la libertad financiera de las personas en el área rural

REFERENCIAS

- Alarcón, R. (2015). La idea de la felicidad. *Apuntes de Ciencia & Sociedad*, 5(1). <http://dx.doi.org/10.18259/acs.2015002>.
- Amezcuca, E. L., Arroyo Grant, M. G., & Espinosa Mejía, F. (2014). Contexto de la educación financiera en México. *Ciencias Administrativas*, 1, 21-30. <https://www.uv.mx/iiesca/files/2014/09/03CA201401.pdf>.
- Andaluz, L. (2014). *Educación financiera*. Palibrio LLC.
- Ando, A. y Modigliani, F. (1963). La hipótesis del "ciclo de vida" del ahorro: implicaciones y pruebas agregadas. *The American Economic Review*, 53(1), 55-84.
- Andocilla, C. D. & Peña, V. V. (2020). La Educación Financiera en el manejo económico y su insidencia en la cultura del ahorro. *Revista Científica y Tecnológica VICTEC*, 1(1), 30-47. <https://istvicenteleon.edu.ec/victecvl>.
- Angulo, L. (2010). Circulación, usos y significados del dinero en mujeres usuarias de microcréditos. *La ventana. Revista de estudios de género*, 4(32), 117-176. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-94362010000200006&lng=es&tlng=es.
- Argueta, C. I. (2010). *Comportamiento del inversionista*. Universidad de El Salvador: Tesis Doctoral. *alpha\theses*: 1234
- Arias, J., Villasís, M. Á., & Novales, M. G. M. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*, 63(2), 201-206. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=486755023011>
- Arribas, M. (2004). Diseño y validación de cuestionarios. *Matronas profesión*, 5(17), 23-29. http://www.rincondepaco.com.mx/rincon/Inicio/Seminario/Documentos/Artmet/Diseno_validacion_cuestionarios.pdf
- Baute, M. (2019). *El Camino Hacia la Libertad Financiera*. Tampa, Florida, USA: Baute Production.
- Bermejo, P. & Izquierdo, R. (2013). *Tu dinero y tu cerebro: Porqué tomamos decisiones erróneas y cómo evitarlo según la neuroeconomía*. Conecta.
- Betancourt, L., Diaz, A., Mezo Uc, T. D. F., Pereyra, A. M., & Maldonado, R. I.

- (2020). El protocolo familiar: Herramienta para la transferencia generacional de las empresas familiares, *Revista del Centro de Graduados e Investigación. Instituto Tecnológico de Mérida*, 35(81), 58-66.
<http://ri.uagro.mx/handle/uagro/1653>
- Borrello, R. & Plascencia, A. (2010). Las monedas sociales y el debate sobre el origen y las funciones del dinero. *Revista de Ciencias Sociales, UNQ*, 18, 121–139.
<http://www.unq.edu.ar/advf/documentos/5138b6c063f68.pdf#page=120>.
- Campos, J. (2019). La educación financiera como base de la cultura del ahorro y la previsión social (*Tesis de Máster*). Barcelona: Universidad de Barcelona. <http://hdl.handle.net/2445/144301>.
- Cano, C. G., Esguerra, M. P., García, N., Rueda, L., & Velasco, A. M. (2015). Política Monetaria y Estabilidad Financiera En Economías Pequeñas y Abiertas. *Inclusión financiera en Colombia* 6. 143–211.
<http://repositorio.banrep.gov.co/handle/20.500.12134/6618>.
- Carangui, P. A., Garbay, J. I., & Valencia, B. D. (2017). Finanzas personales: la influencia de la edad en la toma de decisiones financieras. *Killkana Sociales: Revista de Investigación Científica*, 1(3), 81-88.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6297480>.
- CEPAL, N. (2018). Medición de la pobreza por ingresos: actualización metodológica y resultados. CEPAL (2). <http://hdl.handle.net/11362/44314>
- Contreras, H. & Muñoz, G. (2013). *Opciones reales, enfoque para las decisiones de inversión bajo alta incertidumbre*. Bogotá, Colombia: Ed. de la U.
- Copa, A. M. (29 de Agosto de 2017). ¿Cómo Ahorran los Bolivianos? Hábitos. Un 36% dice hicieron esfuerzo para ahorrar regularmente, según un estudio de la Universidad Privada Domingo Savio. *El Deber*.
https://eldeber.com.bo/dinero/como-ahorran-los-bolivianos_114521.
- Cordero , J. M. & Pedraja, F. (2018). La educación financiera en el contexto. *Cuadernos económicos de ICE*, 95, 239-257.
<http://publicacionesoficiales.boe.es>.
- Crespo, R. (2019). Nota sobre el origen del dinero según Menger y las “explicaciones de mano invisible”. *Filosofía de la Economía*, 8(2), 8-8.
<http://ojs.econ.uba.ar/index.php/CIECE/about>.

- Cruz, E. (2018). Educación financiera en los niños: una evidencia empírica. *Sinéctica*, 51, 2007-7033. [https://doi.org/10.31391/s2007-7033\(2018\)0051-012](https://doi.org/10.31391/s2007-7033(2018)0051-012).
- Cruz, E., & Parejo, F. M. (2016). El dinero en la historia del pensamiento económico: la teoría monetaria post-keynesiana y su confrontación con la ortodoxia. *Revista Ibérica de Historia del Pensamiento Económico*, 3(1), 27-41. <https://doi.org/10.5209/IJHE.53078>
- Cruz, E., Rangel J. F., & Parejo F. M. (2020). Reflexiones sobre el dinero moderno: la emergencia del cartalismo. *Athenea Digital. Revista de pensamiento e investigación social*, 20(2), 2332. <https://doi.org/10.5565/rev/athenea.2332>
- Cull, R., Tilman E., & Nina H. (2014). La inclusión financiera y el desarrollo: Pruebas recientes de su impacto. *Enfoques*, 92, 1-11.
- De L'Estoile, B. (2020). El dinero es bueno, pero un amigo es mejor. Incertidumbre, orientación al futuro y la Economía. *Cuadernos de antropología social*, 51. DOI:10.34096/cas.i51.8237. <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-02925422>.
- Del Brío, E. B., López, C., & Vereas, C. (2015). Educación financiera en la infancia. Propuesta didáctica en Educación Infantil. *Ensayos. Revista de la facultad de educación de Albacete*, 30(2), 99-122. <https://doi.org/10.18239/ensayos.v30i2.785>.
- Díaz, L. (2010). La observación. *Facultada de psicología UNAM*
- Díaz, L., Torruco G. U., Martínez, M., & Varela., M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación en educación médica*, 2(7), 162-167. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572013000300009&lng=es&tlng=es.
- Esposito, E. (2013). Los misterios del dinero. *Revista MAD*, 0(29), 26-34. <https://doi.org/10.5354/0718-0527.2013.27343>.
- Figuroa, A. S. & Campbell, O. A. (2014). Determinantes sociales de la salud: su relevancia en el abordaje de los problemas de salud mental infantil. el caso del TDAH. *Bol Clin Hosp Infant Edo Son*, 2, 66-76. <https://www.medigraphic.com/cgiin/new/resumen.cgi?IDARTICULO=52791>.
- Flores, M. V., Vega, A., & Chávez, E. A. (2016). Análisis comparativo de los principales factores que inciden en la profesionalización de las empresas

familiares del sector industrial, comercial y de servicios de Tijuana, BC, México. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 9(5), 39-62.
<https://ssrn.com/abstract=2830659>.

García, G. E. (2017). Valoraciones y significaciones acerca del movimiento del dinero en una economía de consumo local. *Civitas - Revista de Ciências Sociais*, 17(1), 79. <https://doi.org/10.15448/1984-7289.2017.1.24618>.

Garzón, E. (2019). El origen del dinero desde un enfoque de dinero-deuda. *Iberian Journal of the History of Economic Thought*, 6(1), 37-54.
<https://doi.org/10.5209/IJHE.64117>.

Giraldo, W. & Otero, M. C. (2018). Efectos en la intención de compra a partir del valor de marca, la actitud hacia el dinero y el estilo parental. *Revista Espacios*, 39(26), 10.
<http://www.revistaespacios.com/a18v39n26/18392610.html>.

Gitman, L. J. (2003). *Principios de administración financiera*. Pearson educación.

González, A. P., & Gutiérrez, H. F. (2017). La educación financiera factor clave para una cultura de ahorro en estudiantes del nivel superior. *Jóvenes en la Ciencia*, 3(2), 1055-1059.

Harv-Eker., T. (2014). *Secretos de la mente millonaria*. Editorial Sirio, S.A.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. D. P. (2010). *Metodología de la Investigación*, Quinta Edición por Mc Graw Hill.

Herweijer, M. (2019). *Las mejores estrategias para hacer dinero (Investing)*. Balbelcube, Inc.

Keynes, J. M. (2014). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de cultura económica.
https://books.google.com.bo/books?id=eUFkCgAAQBAJ&pg=PP1&ots=mkwT8P8_4h&dq=keynes%202014%20dinero&lr&hl=es&pg=PP1#v=onepage&q=keynes%202014%20dinero&f=false

Kiyosaki, R. T., Lechter, S. L., & Kiyosaki, R. T. (1999). *Rich Dad's cashflow quadrant*. Warner Business

Lera, F. (1996). Teorías macroeconómicas explicativas del ahorro de las economías domésticas: situación actual del debate. *Cuadernos de Economía*, 24, 91-117.

López, N., & Sandoval, I. (2016). *Métodos y técnicas de investigación cuantitativa y cualitativa*.

http://recursos.udgvirtual.udg.mx/biblioteca/bitstream/20050101/1103/1/Metodos_y_tecnicas_de_investigacion_cuantitativa_y_cualitativa.pdf

López, R. E. & Deslauriers, J.P. (2011). La entrevista cualitativa como técnica para la investigación en trabajo social. *Margen* 61.

<http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/handle/123456789/2711>

Manzano, B. (2002). Inversión pública óptima en un modelo de ciclo real. *Investigaciones Económicas*, 26(1), 7-34.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17326102>.

Marks, H. (2013). *Lo más importante para invertir con sentido común*. Fundación NUMA. Editorial Profit.

Martin, A. (2014). Lo que el dinero no puede comprar: Los límites morales del mercado. In *Revista de filosofía*, 70, 196-198.

<https://doi.org/10.4067/s0718-43602014000100019>.

McLeay, M., Radia, A., & Thomas, R. (2015). La creación de dinero en la economía moderna. *Revista de Economía Institucional*, 17(33), 355–383.

<https://doi.org/10.18601/01245996.v17n33.16>.

Moncada, M. A. (2017). Persona humana y dinero. *Revista de Filosofía*, 4(1), 109-120.

Montoya, B. E., Cristina, M., Zapata, R., Milena, S., Baena, S., & Bermúdez, J. (2017). El manejo del dinero: Finanzas personales de los Universitarios. *Revista CIES Escolme*, 7(01), 41–54.

<http://www.escolme.edu.co/revista/index.php/prueba/article/view/74/71>.

Morales, P. (2012). Tipos de variables y sus implicaciones en el diseño de una investigación. *Madrid: Universidad Pontificia Comillas*. <http://web.upcomillas.es/personal/peter/investigacion/Variables.pdf> (21/05/05).

Moreno, E. (2017). *Las ideas económicas del debate Hayek-Keynes (siglo xx)*. Universidad Autónoma del Estado de México (Facultad de Economía).

Mundi, J. M. & Bruzzone, P. (2006). El dinero y el ahorro: un buen mañana se planifica hoy SAVING. Un buen mañana se planifica hoy. TRUST S.A.: Asesoría financiera para inversionistas.

https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/libro_dinero_y_ahorro.pdf.

Murillo, J., & Martínez, C. (2010). Investigación etnográfica. *Madrid: UAM*, 141.

- Murphy, D. S. (2013). Las decisiones de los inversionistas a través del lente de la economía del comportamiento. *Contabilidad y Negocios*, 8(15), 5-14.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=281628809002>.
- Navarro, J. S. (2018). *CASHLESS WORLD. Efectos sobre la economía sumergida, la inclusión financiera y el desarrollo de nuevas tecnologías*.
<https://repositorio.comillas.edu/xmlui/handle/11531/21558>.
- Núñez, J., Salazar, N., Castañeda, C., Rivas, G., Cuesta, L., & Castillo, J. (2012). *Primer Seguimiento de la Evaluación de Impacto del Piloto del Programa de Promoción de Cultura del Ahorro*. Bogotá D.C.
<http://hdl.handle.net/11445/185>.
- Ocampo, M. (2014). Sistema bancario colombiano y la educación financiera. Caso banco Davivienda. *Revista Aglala*, 5(1), 143-167.
<https://doi.org/10.22519/22157360.757>.
- Olarte, J. C. (2006). Incertidumbre y evaluación de riesgos financieros. *Scientia Et Technica*, 3(32), 347–350. <https://doi.org/10.22517/23447214.6301>
- Olmedo, L. (2009). Las Finanzas Personales. *Escuela de la Administración de Negocios*, 65, 123-144. Universidad EAN Bogotá, Colombia.
- Ortiz, L. O. (2001). *El dinero: la teoría, la política y las instituciones* (1ª ed.). Facultad de Economía, UNAM.
- Peña, A. (2016). *El camino hacia la libertad financiera*.
<https://www.casadellibro.com/libro-el-camino-hacia-la-libertad-financiera/9788466654586/2260847>.
- Pérez, E. & Titelman, D. (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*. CEPAL.
<https://repositorio.cepal.org/handle/11362/44213>.
- Polania M., F., Suaza, C., Arévalo, N. & Gonzales, D. (2016). La cultura Financiera como el Nuevo Motor para el Desarrollo Económico en Latinoamérica. *Repositorio*, 1-36.
- Raccanello, K. & Herrera, E. (2014) Educación e inclusión financiera. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, 44(2), 119-141.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=27031268005>.
- Rache, B. L. (2021). Escuela Keynesiana. *Catálogo Editorial*, 1(190), 158–203.
<https://journal.poligran.edu.co/index.php/libros/article/view/2229>

- Ramos, J. M. (2008). ¿Qué es en verdad el dinero? Una teoría sobre la naturaleza del dinero. *Revista Empresa y Humanismo*, 11(2/08), 135-170.
- Rendón, R. D. (2018). El trading como alternativa de trabajo. *Contexto*, 7, 1-4. <https://doi.org/10.18634/ctxj.7v.0i.888>
- Rias, AL, Bouchard, C., Segonds, F. & Abed, S. (2016). Diseño para fabricación aditiva: un enfoque creativo. *En DS 84: Proceedings of the Design 2016 14th international design conference*, 411-420.
- Ripoll, K. & Martínez, K. (2012). Cuentas conjuntas o separadas: Administración del dinero en familias de primera unión y reconstituidas. *Summa Psicológica UST*, 9(2), 43-56.
- Rodríguez, E. & Sandoval, M. C. (2018). Prácticas de ahorro de las familias bogotanas: relación entre factores socioculturales, psicológicos y económicos. *Elección, Razonamiento y Decisión*. <https://repositorio.konradlorenz.edu.co/handle/001/1651>.
- Rodríguez, N. E. (2003). Administration of money, in search of financial freedom. *Science of Human Action*, 1(21), 81-88.
- Rodríguez, N. E. (2019). Administración del dinero, en busca de la libertad financiera. *Dictamen Libre*, 25, 9. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7380673>.
- Rojas, G. (2011). Uso adecuado de estrategias metodológicas en el aula. *Investigación educativa*, 15(27), 182-187.
- Rojas, M., Angulo, H., & Velázquez, I. (2000). Rentabilidad de la inversión en capital humano en México. *Economía Mexicana. Nueva época*, 113-142. <http://hdl.handle.net/11651/4177>.
- Salgado, A. (2016). Finanzas Personales y su efecto en el desarrollo socio-económico de socios y socias de la Cooperativa COVISCOP, Estelí, 2015. Artículo de Discusión. FAREM-Estelí, Estelí. R.L. *Repositorio Unan*, 1–20. <http://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/2925>.
- Salinas, P. J. (2012). Metodología de la investigación científica. *Mérida Venezuela: Universidad de Los Andes*, 1, 182.
- Samuelson, P. A. & Nordhaus, W. D. (2006). *Economía*. México, D.F.: McGRAW-HILL/Interamericana Editores, S.A.
- Samsó, R. (2009). *El código del dinero*. Barcelona, España: Ediciones Obelisco, S. L.

- Schmidt-Hebbel, K. & Servén, L. (2001). Liberación financiera, ahorro y crecimiento. *Estabilidad Macroeconómica, mercados financieros y desarrollo económico*, 1-31.
- Torres, C. A. (2010). Calidad de vida : realidad y percepción. Editorial *Bitácora* 17, *Universidad Nacional de Colombia Sede Bogotá*, 17(2), 7-12. [file:///C:/Users/Juani/Downloads/18890-Texto%20del%20art%C3%ADculo-61532-1-10-20110127%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/Juani/Downloads/18890-Texto%20del%20art%C3%ADculo-61532-1-10-20110127%20(4).pdf).
- Troncoso, C., & Amaya, A. (2017). Interview: a practical guide for qualitative data collection in health research. *Revista de la Facultad de Medicina*, 65(2), 329-332. <https://doi.org/10.15446/revfacmed.v65n2.60235>
- Uriarte, J.M. Para: *Caracteristicas.co*. Última edición: 10 de marzo de 2020. Disponible en: <https://www.caracteristicas.co/bolivia/>. Consultado: 27 de enero de 2022. <https://www.caracteristicas.co/bolivia/#ixzz7MD6jpajt>
- Valentí, P. A. M. (2017). Cultura financiera y “tecnofinanzas”. *eXtoikos*, (19), 35-38.
- Vargas, I. (2012). La entrevista en la investigación cualitativa: nuevas tendencias y retos. the interview in the qualitative research: trends and challengers. *Revista Electrónica Calidad En La Educación Superior*, 3(1), 119-139. <https://doi.org/10.22458/caes.v3i1.436>
- Vargas, P. & Viotti, N. (2013). Prosperidad y espiritualismo para todos: un análisis sobre a noción de emprendedor en eventos masivos de Buenos Aires. *Horizontes antropológicos*, 19(40), 343-364. <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/65018>.
- Vázquez, J. C., Montalvo, R. F., Amézquita, J. A., & Arredondo, F. (2017). El ahorro en la carencia. Una reflexión sobre los hábitos de ahorro de familias de una zona vulnerable de México. *Revista Perspectivas*, (39), 103-120. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1994-37332017000100005&lng=es&tlng=es.
- Zelizer, V. & Vera, H. (2013). El significado social del dinero. *Estudios sociológicos XXXI*, 31, 191-197; La negociación de la intimidad, Buenos Aires, fce, 2009-381. <http://goo.gl/fx2Voh>.
- Zuleta J., L. A. (2018). *Inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas en Colombia*. Naciones Unidas, Santiago: CEPAL. <http://hdl.handle.net/11362/44232>.

ANEXOS

ENTREVISTA

ENTREVISTA Nº:	
Nombre del entrevistado:	
Ocupación del entrevistado:	
Lugar:	
Fecha:	
PREGUNTAS	
1.- ¿Usted ha tenido problemas financieros durante la pandemia del COVID-19?	
2.- ¿Usted frecuentemente logra ahorrar? En caso de que no logra ahorrar 2.1.- ¿Cuáles cree que son las razones por las que no logra ahorrar?	

<p>3.- ¿Usted ahorra pensando en que algo negativo va pasarle?, como Accidentes, enfermedades, etc.</p>	
<p>4.- ¿Qué porcentaje de sus ingresos logra ahorrar regularmente?</p>	
<p>5.- ¿En que invierte generalmente su dinero?</p>	
<p>6.- ¿Usted cree que es importante el dinero?</p>	
<p>7.- ¿Qué significado tiene para usted el dinero?</p>	

8.- ¿Usted tiene conocimientos sobre cómo se debe administrar el dinero?	
9.- ¿Esta situación del COVID-19 le ha afectado en su empleo?	
10.- ¿Usted ha recibido educación financiera?, como ha aprendido a manejar su dinero?	

ENCUESTA

Estimado convecino de manera más atenta se solicita su colaboración, respondiendo las siguientes preguntas con respecto a las finanzas familiares.

Instrucciones: Marque con una X la respuesta de su elección.

DATOS PERSONALES.

Llenar el casillero que está vacío con su respuesta.

1.1. Edad

	Años
--	------

Responder en el casillero que se encuentra por debajo de su respuesta elegida.

1.2 Sexo

Masculino	Femenino

1.3 Estado civil

Soltero(a)	Casado(a)	Divorciado(a)	Viudo(a)

1.4 Nivel de instrucción

Ninguna	Bachillerato	Educación superior

I.1 Ocupación:

Dependiente (de una empresa pública o privada)	Independiente (comercio, auto empleado, construcciones, etc.)

I.2. ¿Cuál es su fuente laboral u ocupaciones laborales?

Profesional independiente	Profesional dependiente	Comercio	Transporte	Construcción	Auto empleado	Empleado	Otro

I.3 ¿En este tiempo de la pandemia ha mantenido su empleo?

Si	No

II.1. ¿Usted tiene la costumbre de ahorrar?

Si	No

II.2. ¿Cómo empezó a ahorrar?

Viendo a mis padres	Observando a personas ajenas que me rodean	Por la educación financiera

Si su respuesta es Si, responda las siguientes preguntas.

III.1. ¿Cómo acostumbra ahorrar?

De forma tradicional (escondiendo su ahorro)	Banco a plazo fijo	Banco caja de ahorro	Pide a un familiar o amigo para que guarde su ahorro	Otros

III.2. ¿Usted ahorra pensando en que sucederá algún evento negativo futuro?

Si	No

IV.1. ¿Cuál es el destino que le dará a sus ahorros?

Salud (enfermedad, accidentes, etc.)	Invertir en activos (casas, lotes, autos, etc)	Estudios de hijos	Fondo de pensiones	Algún negocio	Para para evento social (matrimonio, cumpleaños, etc.)	Otros

V.1. ¿Para usted el dinero es bueno o malo para usted?

Bueno	Malo

V.2. ¿Usted cree que es importante el dinero?

Si	No

V.2.1. Si su respuesta es Sí: ¿porque considera que el dinero es importante para usted?

R.....

.....

V.2.2. Si su respuesta es No: ¿porqué considera que el dinero no es importante para usted?

R.....

.....

VI.1. ¿Usted tiene conocimiento sobre las finanzas?

Si	No

VI.2. ¿Qué nivel de conocimiento de finanzas cree que tiene usted?

Nada	Poco	regular	Bueno	Muy bueno

VI.3. ¿Por qué medio ha recibido educación financiera?

Por mis padres	Las personas de mi entorno (familiares, amigos, etc.)	En el colegio	En una unidad educativa superior

VII.1. ¿Usted logra ahorrar regularmente?

Si	No

VII.2. Si su respuesta es Si ¿qué porcentaje de sus ingresos logra ahorrar?

10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%

VII.3. Si su respuesta es No: ¿Por qué cree que no ahorra regularmente?

Gastos en acontecimientos sociales (fiestas, matrimonios, etc.)	Malas inversiones	Limitados ingresos	Falta de conocimiento de la importancia de ahorro	Despilfarro