



La familia como agente sistémico estratégico para la formación de la sana conducta financiera

The Family as a Strategic Systemic Agent for the Creation of a Healthy Financial Behavior

VALERIA ARELLANO DELGADO

[Egresada de la Maestría en Economía y Negocios de la Universidad Anáhuac, México.]

México está debajo del promedio del G20 en el índice de capacidades financieras (OCDE/INFE, 2017). El 90 % de los mexicanos (CEF, 2017) y 95 % a nivel global (OCDE, 2021) afirma haber aprendido finanzas en casa. Desde 2004 instituciones privadas y públicas han impartido educación financiera, a pesar de que todavía no es parte de la currícula escolar. En 2018 se desarrolló un modelo que considera a la familia como agente estratégico para la formación de la sana conducta financiera llamado: Afortunada Mente®. Se observó que, al capacitar a un miembro de la familia, cambia su conducta financiera, mejora su bienestar financiero, personal y familiar, y el resto de los integrantes se adhiere y aporta a los nuevos propósitos para la salud financiera. El objetivo de este artículo es presentar el análisis de resultados del papel ineludible y estratégico de la familia en esta formación.

Mexico is below the G20 average in the financial capabilities index (OECD/INFE, 2017). Ninety percent of Mexicans (CEF, 2017) and 95 % globally (OECD, 2021) report having learned about finances at home. Since 2004, private and public institutions have provided financial education, even though it is not yet part of the school curriculum. In 2018, a model was developed that considers the family as a strategic agent for developing healthy financial behavior called Afortunada Mente®. It was observed that training a family member changes their financial behavior, improves their personal and family financial well-being, and the rest of the family members adhere to and contribute to the new goals for financial health. The objective of this article is to present the analysis of the results of the essential and strategic role of the family in this training.

PALABRAS CLAVE: *educación financiera, familia, conducta financiera, estrés financiero, salud financiera.*

KEYWORDS: financial education, family, financial behaviour, financial stress, financial health.

SUMARIO: I. Introducción. II. Antecedentes. III. Métodos y resultados. IV. Conclusiones. V. Financiación. VI. Bibliografía.

I. INTRODUCCIÓN

1. SALUD Y ESTRÉS FINANCIERO

De acuerdo con la United Nations Secretary-General's Special Advocate for Financial Health (UNSGSA) “la salud financiera es la medida en que una persona o familia puede gestionar sin problema sus obligaciones financieras actuales y sentirse segura de su futuro financiero” (2021). Esta se compone de cuatro pilares: 1) el control del dinero para hacer frente a las necesidades del día a día, 2) la resiliencia para absorber y recuperarse de los choques financieros, 3) la construcción de metas de mediano y largo plazo que protegen a las personas y familias y 4) la confianza o libertad de sentirse seguro y en control de las finanzas.

Por otro lado, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Salud Financiera (Ensa-fi) el estrés financiero “es un estado de preocupación y ansiedad ante una situación financiera difícil o de incertidumbre, que puede producir afectaciones de tipo fisiológico, psicológico y en las relaciones interpersonales” (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2024). Si bien se refiere a la autopercepción y experiencia subjetiva del individuo en su relación con el dinero, cobra especial relevancia por sus efectos en la salud física, como dolores de cabeza o problemas gastrointestinales y de presión arterial (35%); en la salud psicológica (31%) como problemas de sueño, de alimentación, de alcohol o tabaco, y en la vida social (10%), la cual incluye las relaciones conyugales y familiares, además de las laborales y sociales; todos estos son indicadores de interés público, estratégico empresarial y social.

Ese indicador descubre, además, un factor particular para la formación de la conducta financiera: el afectivo, el cual se abordará en apartados más adelante; la necesidad de la educación financiera, independientemente del nivel de ingresos y la finalidad última de la salud financiera dentro de las finanzas personales, en donde, a diferencia de las finanzas de una empresa o institución, el balance financiero es solamente una parte del objetivo para efectos de bienestar, salud y seguridad, por mencionar los más relevantes. En 2023 se llevó a cabo la primera Encuesta Nacional de Salud Financiera en México, en donde se miden ambos: bienestar y estrés financieros. Solo el 18% de la población presentó un nivel alto de bienestar financiero, y el 51%, un nivel medio bajo o bajo de bienestar financiero (INEGI, 2023).

Por otro lado, el 71 % de la población se percibe con un nivel de estrés financiero de moderado a alto. Si bien, la población con uno o dos salarios mínimos es quien presenta niveles más altos de estrés financiero (74 %), también la que tiene de tres hasta cinco salarios mínimos presenta el segundo lugar de niveles más altos de estrés financiero (69 %). Este indicador es relevante en las acciones para el crecimiento económico de los hogares y la reducción de la pobreza, ya que, a pesar de que las personas lleguen a tener un mayor nivel de ingresos, podrían continuar con estrés financiero y sus consecuencias.

2. SALUD Y EDUCACIÓN FINANCIERA

El nivel de educación financiera de los mexicanos es bajo. De acuerdo con la encuesta de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en 2017, el 65 % de los adultos mexicanos considera que el dinero está para gastarse y el 68 % gasta más de lo que gana¹ (OCDE/INFE, 2017). En 2022 Invested publicó su Reporte de Bienestar Financiero, los resultados de una encuesta aplicada en adultos mexicanos con empleo formal, en donde se observa que el 20 % destina más del 50 % de su ingreso al pago de deudas y 40 % destina entre el 20 % y el 40 %. Ese alto nivel de endeudamiento les deja poco dinero del ingreso disponible para el ahorro, la inversión y la construcción del patrimonio (Invested, 2022).

De acuerdo con el Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo del Capital (UNCDF) y la OCDE, la educación financiera debe lograr la toma de decisiones financieras informadas y efectivas para mejorar el bienestar financiero. “Desde esta perspectiva, no es suficiente que una persona conozca los productos y servicios (el enfoque de educación financiera suele hacer hincapié o abordar sólo estos aspectos), también debe comprender qué son, qué ofrecen y cómo usarlos, no solo para mejorar los rendimientos, sino para mejorar sus medios de vida en un sentido amplio” (UNCDF, 2014a).

En sus recientes estudios globales la OCDE también rescata que, a pesar de observar que las personas cuentan con conocimientos y habilidades financieras, son sus actitudes las que determinarán su decisión de actuar prudentemente o no (2020). Esa perspectiva de educación financiera para la vida y el componente afectivo determinante para la formación de la sana conducta financiera pone en evidencia que la educación financiera trasciende la capacitación técnica sobre el dinero y el sistema financiero, y que requiere de un entrenamiento que involucre a la persona, su autopercepción, sus valores, la formación de su carácter y las

1 Se toma la referencia de 2017, ya que en la evaluación de la OCDE publicada en 2023 la población muestra en México no tuvo el tamaño suficiente (OCDE/INFE, 2023. International Survey of Adult Financial Literacy).

actitudes para la toma de decisiones. Se trata de una formación tanto técnica como social en la que la familia toma un papel privilegiado e ineludible. Esta realidad se confirma en las estadísticas nacionales y globales. En México el 90% de las personas afirma haber aprendido a manejar el dinero en casa (OCDE/INFE, 2017) y en la evaluación global de educación financiera PISA el 95% de los alumnos afirmó haber aprendido la materia financiera en su familia (OCDE, 2021). Asimismo, la Ensafi reporta que el 21% de las personas que tuvieron influencia del entorno financiero en su niñez por parte de sus padres, tutores o en la escuela, tiene niveles más altos de educación financiera que aquellas que no la tuvieron (8%) (Conducef, 2024).

Además, la institución familiar no es indiferente a los niveles de estrés financiero. Quienes presentan mayores niveles de estrés financiero son los casados y separados o divorciados (74%) y quienes reportan niveles más bajos o nulos de estrés financiero son los viudos (34%) y los solteros (33%). Ese indicador llama a una mayor atención a ese grupo social (INEGI, 2023).

II. ANTECEDENTES

Ante dicho panorama, a partir de 2018 se desarrollaron, implementaron y evaluaron herramientas de educación financiera bajo un modelo pedagógico que integrara el desarrollo de capacidades financieras para la formación de la conducta y una estrategia de implementación familiar para que, al momento de beneficiar a uno de sus miembros, beneficiara a todos los demás. El nombre del proyecto es Afortunada Mente®.

La primera herramienta de intervención fue un juego de mesa dirigido a niños de nueve años, diseñado para que fuera intuitivo, es decir, fácil de entender y jugar, ágil por la competencia que representan los medios digitales en el entretenimiento actual, sobre todo de las niñas y los niños, y efectivo; o sea: aunque se implementara fuera de la educación formal, lograra generar un aprendizaje que alcanzara la vida real de los niños. Su componente lúdico y el público objetivo favorecieron el interés de los padres de adquirirlo para la educación de sus hijos, provocó la convivencia con ellos y, finalmente, los involucró en el proceso de aprendizaje del que ellos mismos se vieron beneficiados.

A partir de los resultados, desde 2019 hasta la actualidad se implementaron, bajo el mismo modelo pedagógico y estrategia, cursos en línea de finanzas personales para adultos, de donde se obtuvieron nuevos resultados también con impacto en el sistema familiar. En ese mismo año se llevó a cabo la primera intervención en escuelas públicas con el juego de mesa y, a pesar de ser fuera del hogar, los resultados impactaron a toda la comunidad escolar, es decir, también a la familia.



A partir de entonces se desarrollaron más herramientas y actividades para el segmento que se implementaron en alianza con organizaciones civiles, gobierno y empresas para beneficio de un mayor número de familias.

1. OBJETIVO

El objetivo de este artículo es presentar el análisis de resultados que pone en evidencia el papel ineludible y estratégico de la familia en la formación de la sana conducta financiera.

2. ALCANCE

Para mencionar las intervenciones más relevantes, desde 2018 se alcanzaron cerca de 90,000 familias a través de la implementación del juego en escuelas públicas; 4000 familias que adquirieron el juego de mesa de manera independiente; 5000 alumnos de cursos en línea en más de 12 países, principalmente México y después Estados Unidos, Colombia, Belice, Costa Rica, Puerto Rico, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Cuatro fueron los resultados principales observados:

- 1) Los alumnos tuvieron un nivel de aprendizaje para realizar un plan de acción para mejorar sus finanzas.
- 2) Al implementar el plan, observaron una mejora en su bienestar financiero.
- 3) Impacto en la institución familiar (de hijos a padres, de padres a hijos y entre cónyuges), los cuales se describen en el apartado de metodología y resultados.
- 4) La transmisión del aprendizaje en el núcleo familiar.

A partir de estos resultados se desarrollan herramientas formales de evaluación que permitirán la escalabilidad del modelo para que pueda ser parte transversal del currículum de educación básica. Las herramientas son:

- 1) Las competencias de conducta financiera.
- 2) La rúbrica para evaluar el desempeño de la conducta financiera.
- 3) Los resultados de la implementación de la rúbrica en diferentes segmentos.
- 4) La interpretación de los resultados.

Los datos servirán para visualizar de manera más fácil e inmediata el impacto en las familias, sus características y otros efectos, su seguimiento a mediano y largo

plazo, así como diseñar más herramientas e intervenciones adecuadas a las necesidades de cada segmento.

III. MÉTODOS Y RESULTADOS

En este apartado se presentan las tres intervenciones más relevantes, sus hipótesis y resultados:

- 1) El juego de mesa dirigido a familias.
- 2) El juego de mesa implementado en escuelas públicas.
- 3) El curso de finanzas personales en línea para adultos.

1. EL JUEGO DE MESA DIRIGIDO A FAMILIAS

A. Hipótesis inicial

Un juego de mesa didáctico y familiar dirigido a niños puede involucrar a toda la familia en aprender a desarrollar sus capacidades financieras para la toma de decisiones en la vida real.

B. Implementación

Las familias adquirieron el juego de mesa mediante compra al emprendimiento social que lo desarrolló a través de redes sociales y eventos de divulgación como ferias.

C. Hipótesis confirmadas

- 1) Los padres están dispuestos a pagar por la educación financiera de sus hijos. Hay mayor interés en los padres que trabajan, generalmente hombres, que en madres que no trabajan profesionalmente.
- 2) Es un medio fácil y agradable de convivencia familiar, ya que los niños lo solicitan y no demanda mucho tiempo, de manera que se puede realizar como una actividad de convivencia entre semana.
- 3) Es un juego de mesa familiar, ya que por la diversidad de sus actividades y su diseño intuitivo, las familias pudieron involucrar a niños menores de nueve años y también fue una actividad divertida para los adultos.

Por ejemplo, en la entrevista de pódcast *El mejor juego de mesa para vacaciones: Pato de 11 años nos cuenta* (Arellano, 2022), el niño narra con sus propias palabras las decisiones financieras que encuentra a lo largo del jue-



go, el análisis de sus errores y jugadas acertadas. Entre los conceptos que usa se encuentran inversión, gasto, ahorro y pérdida. Se puede percibir alegría, orgullo y confianza al hablar de temas financieros, a pesar de no haberlo aprendido en un contexto de educación formal, esto evidencia un vínculo positivo con el aprendizaje. Además, menciona que el juego generó una experiencia compartida con sus padres y hermanos. La familia pasó de evitar el tema a disfrutarlo como actividad educativa.

- 4) El aprendizaje es común. Además de que los niños aprenden, los padres se dan cuenta de sus errores conductuales, ya que sus decisiones equivocadas les hacen perder durante el juego. Entre sus estrategias para corregirse y ganar están la reflexión, el análisis del juego de sus hijos y, en menor medida, la consulta a los creadores del juego. Además, los hallazgos y conclusiones de los participantes al poner a prueba sus jugadas se comparten en convivencia, por lo que todos aprenden tanto de los aciertos como de los errores de los demás.
- 5) El aprendizaje llega a la vida real. Los jugadores asocian el aprendizaje con experiencias previas y algunos construyen proyectos o propósitos a partir de él como el emprendimiento o medios de ahorro en familia para alcanzar metas en común. Se puede conocer el caso en la entrevista de pódcast: *¿Cómo aprende finanzas una niña de 12 años? Entrevista a mamá e hija* (Arellano, 2022). Estos son los cambios financieros, emocionales y familiares que relatan la madre y la hija:

Cambio financiero:

La niña, de 12 años, aprendió conceptos clave como presupuesto, ahorro y responsabilidad en el gasto, aplicándolos a situaciones reales como la compra de útiles escolares y su deseo de ahorrar para un viaje. La madre menciona que la niña ya identifica qué cosas son necesarias y cuáles son deseos.

Cambio emocional:

Se observa un cambio en la autoestima de la niña, quien expresa sentirse segura y capaz de tomar decisiones con el dinero. También se nota entusiasmo y orgullo por entender temas que comúnmente se asocian con adultos.

Cambio familiar:

La relación madre-hija se fortaleció gracias a la práctica compartida del juego. La madre indica que ahora tienen conversaciones abiertas sobre dinero, lo que an-

tes no ocurría. Se generó un nuevo lenguaje común y una dinámica colaborativa de aprendizaje financiero en el hogar.

D. Hipótesis falsas

- 1) El juego resultó más intuitivo para los niños que para los adultos. Los adultos tienen mayor grado de error en la interpretación de las instrucciones.
- 2) Los adultos tienen más dificultad para resolver los retos no financieros del juego, como la identificación de los propios talentos o metas en la vida.

E. Otros resultados

- 1) El juego favorece habilidades de negociación que trascienden el juego, como hacerse favores entre ellos o llegar a acuerdos a cambio de algún beneficio en el juego.
- 2) El juego permite conocer el estado de ánimo y los valores de los jugadores y favorece la empatía de los jugadores para mejorarlos.
- 3) Los padres valoran la colaboración que propicia el juego, a pesar de la competencia, y lo compararon con otros juegos de mesa financieros que, a pesar de manejar el dinero, promueven la competitividad voraz y el individualismo.
- 4) El juego se implementó después en talleres presenciales a nivel familiar y facilitó la negociación entre padres e hijos jóvenes. Se puede conocer el caso en la entrevista de pódcast *Empresaria, alumna y mamá de adolescentes. ¿Cómo liquidó sus grandes deudas y educó a sus hijos?* (Arellano, 2022). En este caso la madre narra cómo enfrentaba deudas significativas y desorganización financiera en la empresa, lo que empezó a afectar las finanzas familiares. Al mismo tiempo, sus hijos estaban en una etapa de desarrollo compleja como la adolescencia, caracterizada por la aversión a la autoridad, a la disciplina, al seguimiento de reglas, a la empatía, y por una necesidad de pertenencia y aprobación social, entre otras actitudes. Esa combinación la hacía sentir sola y más presionada ante el reto de sanear sus finanzas y las de la empresa.

A partir del curso, diseñó un plan estructurado para liquidar sus deudas y reorganizar los ingresos familiares. Aprendió a identificar fugas de dinero, priorizar gastos, delegar con claridad en su emprendimiento y construir estabilidad. Pero, además, como parte de la dinámica del curso presencial, el segundo día asistieron los familiares de los participantes y jugaron por equipos Afortunada Mente®.

A lo largo del juego, los participantes, en este caso los hijos, experimentaron en un contexto de diversión y convivencia, la complejidad de manejar



el dinero adecuadamente. Menciona cómo el hijo mayor había chocado el auto la noche anterior al salir de fiesta con sus amigos. Al día siguiente, después de jugar en el taller y de escuchar los deseos y retos financieros de su mamá, su actitud hacia el manejo del dinero y las implicaciones en su vida y dinámica familiar cambiaron radicalmente: se dedicó a vender las partes de su auto para comprarse uno nuevo, terminó su carrera con doble titulación y trabajó al mismo tiempo para generar su propio ingreso.

La mamá pasó de una sensación de sobrecarga, angustia y frustración, a experimentar claridad, confianza y más paciencia. Y se fortaleció la unidad familiar a través de la corresponsabilidad.

2. EL JUEGO DE MESA EN ESCUELAS PÚBLICAS

A. Hipótesis inicial

La escuela puede ser un medio para difundir educación financiera a las familias a través de los niños.

B. Implementación

Desde 2019 se implementó educación financiera a través del juego de mesa Afortunada Mente® en 200 escuelas públicas de México, en los estados de Guanajuato y Morelos. Se capacitó a las autoridades educativas administrativas, a los directores de las escuelas y a la mesa directiva de padres de familia. Cada escuela determinó el contexto para utilizar la herramienta: algunos dentro de clase, otros en tiempos libres, recreo y préstamo domiciliario.

C. Hipótesis confirmadas

- 1) El juego es intuitivo y puede ser operado con facilidad sin que los profesores tengan capacitación en finanzas o supervisen al estudiantado.
- 2) Las familias se interesan por aprender finanzas al observar los aprendizajes adquiridos por sus hijas e hijos y los cambios en su conducta financiera.

Por ejemplo, en la entrevista con la autoridad educativa con quien se implementó el proyecto en Guanajuato se narra cómo unas alumnas y unos alumnos de secundaria planearon su propia fiesta de graduación organizándose para generar sus propios ingresos. Las madres y los padres, al ver esto, se acercaron a la escuela para preguntar cómo habían aprendido a hacerlo y, a partir de ahí, algunos de ellos iniciaron un negocio para incrementar sus ingresos (Arellano, 2022).

- 3) Las niñas y los niños perciben atractivo el juego, ya que lo pidieron prestado para jugar en casa, con lo cual involucraron a la familia.

A. Hipótesis falsas

Las escuelas en comunidades rurales o con alumnos que presentan alguna desventaja en su capacidad cognitiva pudieron jugar, sin embargo, lograron un desempeño bajo y necesitaron apoyo de un adulto para comprender y ejecutar los escenarios que presentaba el juego.

B. Otros resultados

- 1) El juego ayudó a detectar oportunidades de formación de habilidades socioemocionales en algunos alumnos.
- 2) El juego destacó el desempeño de los alumnos de bajo rendimiento escolar, quienes sobresalieron en esta actividad lúdica por su creatividad, habilidad para negociar y liderar.

El juego Afortunada Mente® busca formar la educación financiera dentro de un contexto de formación integral en las diferentes dimensiones de la persona: físico, emocional, intelectual, espiritual y volitivo. La integración está presente por medio de retos en estas áreas como hacer ejercicio, identificar emociones, hacer una demostración de algún talento personal, entre otros.

Existe una versión del juego tamaño jumbo que se aplica en grupos escolares y se juega por equipos en lugar de individualmente. Al implementarla en este contexto, los profesores identificaron que los alumnos que se caracterizan por un bajo rendimiento escolar o disciplinar destacaban y tomaban el liderazgo en el juego gracias a los retos que requerían de otro tipo de habilidades no académicas. Eso provocó un cambio en la autopercepción de las niñas y los niños en la escuela, en la relación con sus propios compañeros, ya que pasaban de ser los “alumnos problemáticos” a ser los “salvadores del equipo”, pues gracias a sus habilidades creativas o a su personalidad extrovertida y a su arrojo para negociar ganaban algunas jugadas o la partida completa.

Los profesores comenzaron a ver el “potencial oculto” de esos niños cuando se enfrentaban a situaciones reales simuladas que no requerían memorización sino toma de decisiones, colaboración y sentido común.

- 3) Los profesores vieron benéfica la aportación del juego a sus actividades y dinámica de grupo, a pesar de tener una fuerte carga administrativa en sus actividades programadas.



Los resultados fueron documentados en una entrevista a la autoridad educativa a cargo en ese momento publicada en el episodio de pódcast *AfortunadaMente®*, *el juego que llega a 40,000 niños* (Arellano, 2022) y publicados por el Observatorio de Innovación en Política Pública como un caso de estudio (OCDE/OPSI, 2021).

4. EL CURSO DE FINANZAS PERSONALES EN LÍNEA PARA ADULTOS

A. Hipótesis

- 1) Las familias pueden mejorar sus finanzas teniendo la información necesaria para sanarlas, controlarlas o hacerlas crecer. Al ser una nueva intervención, se deseaba confirmar si un curso impartido en línea sería suficiente para que las personas tomaran decisiones en su vida financiera con las implicaciones de renuncia, disciplina y motivación que exige.
- 2) Al educar financieramente a un adulto con dependientes económicos a cargo, se beneficia a la familia de manera indirecta al mejorar su bienestar. Esta hipótesis surge porque el curso se impartió a un solo miembro de la familia. A pesar de ser diseñado con perspectiva familiar, se tenía la duda de que el aprendizaje trascendiera a toda la institución familiar.

Para probar estas hipótesis se realizó un cuestionario en el que los participantes mencionan cómo estaban financiera y familiarmente antes y después del curso. Los resultados se muestran adelante.

B. Intervención

- Desde 2019 se implementaron cursos de finanzas personales en línea de manera masiva a adultos de México y Latinoamérica.
- Las clases fueron en vivo con video o audio e imágenes.
- Todas las sesiones tenían espacio para preguntas y respuestas.
- Los temas expuestos fueron ingresos, gastos, balance, uso de productos y servicios financieros, manejo de créditos, pago de deudas, inversiones y emprendimiento.

C. Hipótesis confirmadas

Ambas hipótesis fueron confirmadas:

- 1) Los participantes lograron tomar decisiones financieras sostenidas en el tiempo y mejorar sus finanzas.

Además de los testimonios documentados de los participantes, se evaluó a una muestra de 77 alumnos con un cuestionario final que arrojó los siguientes resultados:

- El 43 % de los participantes menciona haber comenzado el curso con deudas, de los cuales 97% salió con un plan para liquidarlas.
- Además, un 86% de los participantes salió con un presupuesto o plan, y el 90%, con uno para iniciar o mejorar un negocio.

Cuadro 1. Relación entre situación financiera antes y después del curso

		Después del curso		
		Con un plan para pagar deudas	Con un presupuesto o plan	Con un plan para inicial o mejorar el negocio
Antes del curso	Con deudas	29%	25%	26%
	Sin deudas pero sin orden	1 %	23%	14%
	Sin saber cómo manejar el dinero	16%	22%	23%
	Con un negocio en crisis	4%	8%	13%
	Sin deudas pero sin inversión	0%	5%	10%
	Sin deudas	0%	1 %	3%
	Con inversión	0%	1 %	0%

Fuente: elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los alumnos del curso Finanzas personales 2020.

Además de la evaluación, se llevó a cabo la documentación de testimonios a través de entrevistas que agrupan las principales respuestas.

a) Liquidar créditos atrasados, como el caso de una alumna que liquidó sus tarjetas de crédito de tres años en tres meses (Arellano, 2022).

La participante llevaba tres años con atrasos en el pago de sus tarjetas de crédito. A pesar de tener una cafetería y un restaurante, negocios caracterizados por tener flujo de efectivo, no tenía la información para hacer una estrategia que le ayudara a ahorrar los intereses de las tarjetas.

A partir del curso logró liquidarlas en tan solo tres meses. Lo hizo a través de un plan de pago estratégico, priorizando las deudas de mayor tasa de interés y organizando sus gastos y medios de pago aprovechando el flujo de efectivo con el que ya contaba y el financiamiento que brindan las tarjetas.



Ese aprendizaje fue asimilado y perduró en el largo plazo, ya que la participante tomó el curso en 2019 y la entrevista fue en 2022. A partir de entonces sí ha seguido adquiriendo créditos para construir su patrimonio, como la compra de una camioneta, sin embargo, los mantiene bajo control.

b) Generar nuevos ingresos, como el caso de los alumnos que salen de deudas vendiendo tamales (Arellano, 2022).

Un matrimonio comenzó el curso de finanzas personales debido a que tenía deudas. Al analizarlas durante el curso y hacer su presupuesto, se percató de que reducir gastos no iba a ser suficiente para liquidar las deudas en un tiempo razonable. A partir de esa conciencia decidió aumentar sus fuentes de ingreso emprendiendo.

Primero comenzaron vendiendo jugos, pero no tuvieron éxito y sus deudas aumentaron. Después aprendieron a hacer tamales con el apoyo de un familiar y los vendieron, con lo que comenzaron a recuperarse gracias al margen del producto. Finalmente, llegó la pandemia y ya no pudieron seguir adelante con ese negocio, por lo que emprendieron uno nuevo de confección y venta de cubrebocas, cuyo éxito permitió que en cuatro meses liquidaran sus deudas, renovaran su maquinaria y contrataran a más personas, hasta tener ocupada la maquinaria las 24 horas.

c) Comenzar un plan de ahorro e inversión formal.

d) Recuperar reembolsos de aclaraciones no atendidas por parte de instituciones financieras.

2) Los participantes comentaron la mejora en su dinámica familiar.

En la evaluación final 32 % de los participantes identificó que inició el curso con problemas familiares a causa de problemas financieros y de ellos 88 % salió con un plan familiar. Entre los beneficios en sus relaciones familiares se encontraron:

a) La facilidad para llegar a acuerdos sin conflicto con su pareja para la toma de decisiones financieras y trabajar en equipo por una solución.

Algunos ejemplos de estos casos son:

- Matrimonios que discutían al tener que tomar decisiones presupuestales y después del curso tuvieron un criterio financiero común para elegir la opción más conveniente.

- Matrimonios en los que el hombre es generador de ingresos y la mujer ama de casa que decide aprender para involucrarse más en la evaluación y toma de decisiones financieras y, en algunos casos, ayudar a salir de alguna crisis. Después del curso los esposos se expresaron aliviados al haber obtenido por parte de su esposa una visión diferente para salir adelante.

b) El involucramiento de los hijos menores de edad en el cuidado de los gastos y ahorro de la casa, incluso en la generación de ingresos a través del emprendimiento

Estos resultados son bien ejemplificados en el testimonio de una mujer que relata con su hija cómo la capacitación que ella tomó se extendió a su pareja y a sus hijas.

Al inicio había tensión en la pareja por la crisis ocasionada por la disminución de ingresos debido al COVID. Ese estrés aumentaba cuando las hijas se veían limitadas en sus gastos y presentaban berrinches.

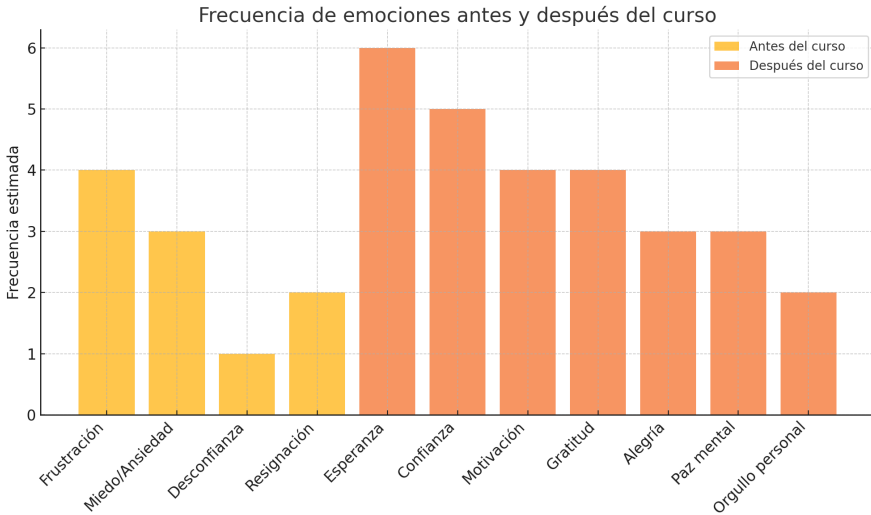
Cuando la mamá tomaba la clase en línea, su esposo y sus hijas de 2 y 6 años escuchaban mientras estaban en la casa. Además, a la hora de la comida ella les compartía sus aprendizajes. Además del plan financiero que hizo con su esposo, decidieron seguir involucrando a sus hijas y compraron el juego de mesa *Afortunada Mente®*. A partir de este, dos iniciativas surgieron de las niñas: iniciar un negocio de venta de galletas, apoyadas por la mamá, y la idea de ahorrar gastos en casa limpiando ellas mismas algunas áreas. Documentado en el video titulado *Testimonio Ale corto* (Arellano, 2022).

c) Disminución del estrés, mayor claridad en los plazos y objetivos financieros. Con ayuda de la inteligencia artificial se analizaron las emociones que los participantes reportaron después del curso en la encuesta de satisfacción final. En ellas se encontró que las emociones con las que iniciaban el curso fueron frustración, miedo o ansiedad, resignación y desconfianza. Coinciden con las emociones reportadas en la Ensafi: 41 % ansiedad, 38 % tristeza, 33 % irritación y 33 % frustración (INEGI, 2023).

Sin embargo, al finalizar el curso, esas emociones se tradujeron en esperanza, confianza, motivación, gratitud, alegría, paz mental y orgullo personal. Esto nos lleva a reflexionar que los efectos de la educación financiera en el bienestar personal y familiar son inmediatos, a pesar de que el impacto financiero tome más tiempo en verse reflejado. La disminución de estrés es, por sí misma, una mejora en la salud mental y física de la persona que tendrá efectos en su vida social y, por lo tanto, en su convivencia familiar.



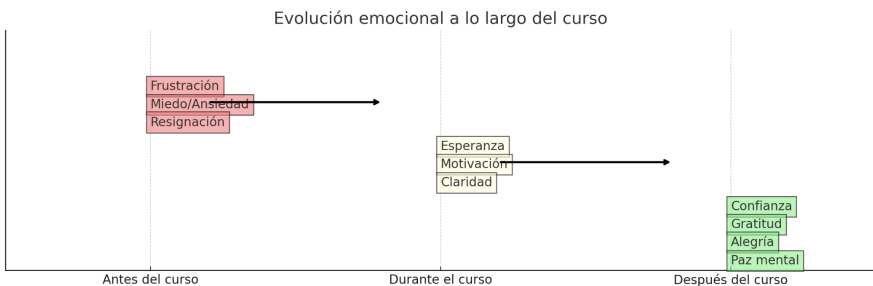
Gráfica 1



Fuente: elaboración propia con herramientas de inteligencia artificial y datos de la encuesta final del curso de Finanzas Personales 2020.

También se clasificaron las emociones de acuerdo con el momento de la intervención: antes, durante y después. La claridad, la motivación y la esperanza son situaciones emocionales fundamentales para que las personas tomen la actitud de apertura para seguir aprendiendo y hacer el esfuerzo de realizar cambios en su vida, como reducir gastos, disciplinarse para elaborar un presupuesto y registro de gastos, aumentar el trabajo, al menos temporalmente, para generar mayores ingresos y recuperar su salud financiera, entre otros.

Gráfica 2



Fuente: elaboración propia con herramientas de inteligencia artificial y datos de la encuesta final del curso de Finanzas Personales 2020.

D. Hipótesis falsas

No hubo hipótesis falsas.

E. Otros resultados

1) El seguimiento de los alumnos desde 2019 ha permitido conocer la solidez de su aprendizaje y probar la asimilación de criterios para su aplicación independiente en los retos financieros, personales y familiares que encuentran.

Por otro lado, podría pensarse que quienes toman el curso son los responsables económicos de una familia, generalmente el adulto generador de ingresos, y que el impacto familiar se traduce en una mejor relación de pareja o de los padres hacia las hijas y los hijos. Sin embargo, se encontraron casos en los que el impacto se da también en otras direcciones y cobra relevancia por el nivel de vulnerabilidad que el perfil de esas personas tiene estadísticamente: enfermos, adultos mayores y madres solteras.

a) En el menor de los casos son las hijas y los hijos, dependientes económicos, quienes toman el curso. Sin embargo, se ha observado también un impacto personal y familiar en la formación de su conducta financiera. Se mencionan algunos ejemplos:

El caso de un niño de 10 años que vende alcancías en su colegio con la intención de ayudar a su familia a recuperar los ahorros perdidos a causa del robo a su casa. Si bien financieramente no fue un apoyo suficiente, el niño aprendió que es capaz de salir de una crisis financiera emprendiendo.

El caso de una adolescente de preparatoria que decidió emprender en vacaciones de verano para pagar su propia inscripción al colegio, pues su mamá estaba pasando por una crisis financiera y le había comunicado la decisión de cambiarla de colegio, y ella prefirió ayudarla para continuar allí.

El caso de un joven de 20 años que emprendió para ayudar a pagar el tratamiento de cáncer de su mamá. Documentado en la entrevista de pódcast: *Paga el tratamiento de cáncer de su mamá con su emprendimiento* (Arellano, 2023).

El joven ya contaba con un emprendimiento y, ante la noticia de necesitar una operación de emergencia para su mamá, quiso involucrarse para ayudar a sus hermanos a pagarla. A partir del curso cambió su idea de hacer una rifa para recaudar fondos por impartir un curso en línea sobre el cuidado de las plantas, en el que tuvo más de 100 inscritos, que, además, pidieron que se impartieran más clases sobre el tema. El joven se sintió satisfecho de haber podido contribuir financieramente al tratamiento de su mamá, además de haber descubierto una nueva línea de negocios.



Si bien la contribución monetaria de estos casos pareciera poco relevante para la proporción de la necesidad financiera de la familia, es un ejemplo claro de cómo la familia es formadora de la resiliencia financiera. Las crisis financieras pueden ser ocasionadas por factores externos, a pesar de tener un correcto manejo del dinero. En esos casos algunas veces los proveedores no quieren involucrar a los dependientes económicos (pareja, hijos, enfermos o adultos mayores), pero en otras ocasiones es inevitable que ellos se enteren. Resultan relevantes los testimonios de cómo los menores de edad o dependientes económicos desarrollan o fortalecen sus habilidades personales, financieras y emocionales ante la crisis, en lugar de que sean una causa de sufrimiento. Su actitud, además, representa un alivio para los proveedores económicos, quienes expresan asombro ante la fortaleza y resiliencia observada en los miembros de su familia.

b) También existieron casos de adultos mayores. Algunos pensionados, otros con inversiones o negocios. En el ámbito general la capacitación financiera les dio mayor autonomía e independencia para tomar decisiones y expresar sus opiniones con mayor determinación en su dinámica familiar. En todos los casos fueron mujeres, no se tiene información de participantes hombres.

Se documentó el caso de una mujer de 78 años que se encontraba endeudada. A partir del curso realizó una estrategia para aumentar sus ingresos, controlar sus gastos e ir liquidando sus deudas de la más cara a la más barata.

Además del bienestar financiero, a nivel familiar eso le permitió mantenerse independiente de sus hijos, y a estos, no preocuparse por un gasto adicional como es el cuidado de su madre y su padre.

A nivel personal, ella comenzó el curso pensando que ya debía irse a una casa de retiro. Pero al conocer la situación en la que vivían en la casa, y gracias a su salud financiera, prefirió hacer un plan para pasar su vejez realizando actividades placenteras para ella como el baile, en donde conoció nuevas amigas y ha podido realizar viajes. Este es un ejemplo de cómo la salud financiera puede derivar en la satisfacción de disfrutar de su ingreso y ahorros realizando las actividades que más le gustan. Ese caso se encuentra documentado en el video *Testimonio de Alma* (Arellano, 2024).

c) Por último, el caso de mujeres divorciadas, separadas y madres solteras. Este cobra relevancia porque quienes presentan mayores niveles de estrés financiero son los matrimonios y los separados o divorciados, pues representan el 34 % de las personas, según la Encuesta de Salud Financiera (INEGI, 2023). También de acuerdo con la Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares (ENDIREH), las mujeres que estadísticamente sufren más violencia económica son las divorciadas, viudas o separadas (44 %) en comparación de las casadas (25 %) y solteras (16 %) (INEGI, 2021).

Las mujeres son un grupo particularmente vulnerable por los bajos niveles de inclusión financiera. De acuerdo con la Encuesta de Salud Financiera en México, el 53 % de las mujeres ahorra informalmente, 50 % tiene créditos informales, 54 % tiene inversiones informales, 54 % no tiene un seguro y solo el 33 % considera la inversión como una estrategia financiera (INEGI, 2023).

Eso se traduce en créditos e inversiones riesgosos, posiblemente fraudulentos, que les hagan perder sus ahorros o poner en riesgo su integridad y la de su familia. Además, los créditos tienen costos más altos, y las inversiones, menores rendimientos. En consecuencia, es más difícil que puedan construir un patrimonio como tener una casa a su nombre o que tengan acceso a capital para iniciar un negocio o actividad productiva.

Si la mujer es madre soltera, tiene además la responsabilidad de cuidar a sus hijos, a quienes dedica parte importante de su jornada productiva, lo que limita su disponibilidad para encontrar un empleo formal, por lo que muchas eligen la economía informal. No obstante, las mujeres han demostrado un particular interés por la educación financiera tanto en los cursos desarrollados como en otras herramientas como el Diplomado de Educación Financiera de Condusef, en donde la mayoría de las participantes son mujeres. Como ejemplo, se documentó el caso de una participante divorciada, quien en medio de una crisis emocional y laboral no pudo sostener económicamente a sus hijos y los mandó a vivir con su papá renunciando, además, la pensión alimenticia que recibía.

Después del curso ordenó sus finanzas y reconstruyó su autoconfianza para generar diferentes fuentes de ingresos recuperando su seguridad personal, autoestima y bienestar financiero. Entre estas estuvieron la renta de cuartos disponibles en su casa, el servicio particular de transportación, sesiones de terapia y venta de salsas. Documentado en el video titulado *Testimonio de Karen Vizuet* (Arellano, 2023).

2) Por último, otro resultado no esperado, pero observado en algunas ocasiones, fue el de dos alumnos que después de dos años cayeron en esquemas de inversión o crédito fraudulentos. Otros estuvieron más alertas y lo evitaron gracias al canal de comunicación dispuesto para ellos después del curso, en el que consultaron antes de tomar una decisión. Esto llevó a la necesidad de incluir un tema específico en el temario, mantener la comunicación con ellos y realizar campañas de prevención en redes sociales.

A partir de los resultados de 2019 se realizaron las modificaciones, adaptaciones y estrategias para ampliar el impacto.



IV. CONCLUSIONES

Los hallazgos de este estudio demuestran el papel estratégico e ineludible de la familia como agente primario en la formación de la conducta financiera. A pesar de la ausencia de educación financiera en la currícula escolar formal, los datos evidencian que la mayoría de los individuos adquiere sus primeras nociones sobre el manejo del dinero en el entorno familiar.

Si bien la familia no es el ambiente más capacitado para la transmisión de conocimientos técnicos, sí es la transmisora y reforzadora de aprendizaje práctico, en la que se moldean hábitos, actitudes y modelos de conducta que influyen en la toma de decisiones financieras a lo largo de la vida.

Si las investigaciones internacionales señalan que el componente más importante para que la educación financiera se traduzca en un cambio de comportamiento es la formación de las actitudes (Organization for Economic Co-operation and Development [OECD], 2020), la familia las transmite y las refuerza, sean convenientes o no, a lo largo de toda la convivencia con sus miembros: desde las expresiones al recibir un estado de cuenta bancario, un recibo de pago de servicios, las discusiones o acuerdos sobre el presupuesto familiar, las expresiones inconscientes al momento de comprar en el supermercado hasta las reacciones y resoluciones en los momentos de crisis. La educación financiera no está reservada únicamente a la educación formal ni es únicamente intencional; la transmisión y aprendizaje de comportamientos comienza desde lo que se ve, se escucha e interioriza en el contexto social de cada persona, en donde el núcleo familiar toma un lugar privilegiado en la vida desde la niñez.

Las intervenciones analizadas demuestran que la implementación de herramientas educativas dentro del núcleo familiar tiene un impacto positivo en la adquisición de competencias financieras, la reducción del estrés financiero y la mejora del bienestar económico general. Estos resultados, a nivel agregado, ayudan a la mejora en otros indicadores como la reducción de la pobreza, la movilidad social, la equidad de género, violencia, e incluso, desarrollo económico.

También se comprobó que la calidad en la educación no está peleada con la escalabilidad de las herramientas. En particular, el uso de metodologías lúdicas y accesibles, como el juego de mesa y los cursos masivos en línea, favoreció la participación activa de las familias en el proceso de aprendizaje. Estas dinámicas generaron efectos de transmisión intergeneracional del conocimiento financiero, logrando que tanto niños como adultos formaran, corrigieran o mejoraran sus decisiones financieras para su bienestar. De hecho, una intervención con perspectiva de familia es en sí misma potencialmente escalable, ya que se espera que se transmita en el núcleo familiar.

Asimismo, los resultados sugieren que fortalecer la educación financiera desde la familia no solo impacta en la economía doméstica, sino que también tiene repercusiones en la salud física, mental y en las relaciones sociales. Integrar la educación financiera en la educación formal, sin duda, será un logro que permitirá el acceso de todos los alumnos a la materia. No obstante, la familia seguirá siendo el lugar en el que se aprenden las conductas a través del modelaje, la convivencia diaria y la reflexión. Por ello, considerarla como agente sistémico estratégico en el diseño de intervenciones desde la política pública, del sector privado o sociedad civil, es un acierto que optimizará el impacto esperado.

V. FINANCIACIÓN

No se ha recibido ningún tipo de financiación para la realización de este trabajo.

VI. BIBLIOGRAFÍA

- Arellano, V. (2021). AfortunadaMente, el juego que llega a 40,000 niños. En *AfortunadaMente con Valeria Arellano*. <https://open.spotify.com/episode/2WCgLRQ25k-DxkaSNgSti0P?si=QcriwnXFRpG161atGb0tNw>
- Arellano, V. (2021). *Testimonio Ale corto* [Archivo de video]. Google Drive. <https://drive.google.com/file/d/1NxOJrT3b9PxzSG7iT6VDgngm1UscWYR1/view?usp=sharing>
- Arellano, V. (2022). Liquidó sus tarjetas de crédito de 3 años en 3 meses. En *AfortunadaMente con Valeria Arellano*. <https://open.spotify.com/episode/4XkIJVsCSnN01vG-QChojMH?si=Zr9ky6eHTlixwYaBNt5Rmg>
- Arellano, V. (2022). Empresaria, alumna y mamá de adolescentes. ¿Cómo liquidó sus grandes deudas y educó a sus hijos? En *AfortunadaMente con Valeria Arellano*. <https://open.spotify.com/episode/1qYMn9NusJ4DWfmxAjgAKI?si=2SkbqT5rSC-P2cScZ-G3crA>
- Arellano, V. (2022). El mejor juego de mesa para vacaciones: Pato de 11 años nos cuenta. En *AfortunadaMente con Valeria Arellano*. https://open.spotify.com/episode/52hJ-ja4TKKDiBUV8K9hmkp?si=ts_GjZdDQkey9y2d-3OcTA
- Arellano, V. (2022). Cómo aprende finanzas una niña de 12 años. Entrevista mamá e hija. En *AfortunadaMente con Valeria Arellano*. <https://open.spotify.com/episode/6O-5tV1gDzWmmU2iCeImRev>
- Arellano, V. (2022). Salen de deudas vendiendo tamales. En *AfortunadaMente con Valeria Arellano*. <https://open.spotify.com/episode/34yboifXUb7mdWtE3rR0ms?si=Y-VeMQVitSGugcvWH4lUWma>
- Arellano, V. (2022). Paga el tratamiento de cáncer de su mamá con su emprendimiento. En *AfortunadaMente con Valeria Arellano*. <https://open.spotify.com/episode/1SmMn-YD3Of6RjDznfZs9R2?si=BHOdsHzEQIKKbgwbr59Npg>



- Arellano, V. (2023). *Testimonio Karen Vizuet* [Archivo de video]. Google Drive. https://drive.google.com/file/d/1tMXPBAiaWymth7hztJLWq7FA9_z7ktZ-/view?usp=sharing
- Arellano, V. (2024). *Testimonio de Alma* [Archivo de video]. Google Drive. <https://drive.google.com/file/d/1-RXW0PKqF5wBbChTMuPdlwC3Nm0Lsc-o/view?usp=sharing> *Agenda am*.
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. (AÑO) *Educación financiera*. <https://www.condusef.gob.mx/?p=contenido&id-c=228&idcat=4>
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (2024). *ENSAFI 2023. Informe de resultados*. <https://ensafi.condusef.gob.mx/pdf/IR-ENSAFI2023-CONDUSEF.pdf>
- Comité de Educación Financiera. (2017). *Estrategia Nacional de Educación Financiera*.
- Consumer Financial Protection Bureau. (2015). *Financial well-being: The goal of financial education*. https://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf
- Consejo Nacional de Inclusión Financiera y Comité de Educación Financiera. (2020). *Política nacional de inclusión financiera*. <https://www.pnif.mx/documentos>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2021). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2021>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2021). *Violencia contra las mujeres en México. Encuesta nacional sobre la dinámica de las relaciones en los hogares 2021*. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/endireh/2021/doc/nacional_resultados.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2024). *Encuesta nacional sobre salud financiera 2023*. <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2024/ENSAFI/ENSAFI.pdf>
- Invested. (2022). *Reporte Bienestar Financiero 2022*. <https://www.bienestarfinanciero.mx/reportebienestarfinanciero2022>
- Naidoo, K., Githiari, A., y Maposa, O. (2017). More bread on the table: The promise and the potential of financial inclusion. *The MAP Global Insights Series*, 2.
- Organization for Economic Co-operation and Development. (2020). *International Survey of Adult Financial Literacy*. www.oecd.org/financial/education/launchoftheoecdinfe-global-financial-literacy-survey-report.htm
- Organization for Economic Co-operation and Development. (2022). *Estudios Económicos de la OCDE: México 2022*. <https://doi.org/10.1787/8b913f19-es>
- Organization for Economic Co-operation and Development/INFE. (2023). *International survey of adult financial literacy*. <https://www.oecd.org/publications/oecd-infe-2023-international-survey-of-adult-financial-literacy-56003a32-en.htm>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2017). *Informe INFE del G20/OECD sobre alfabetización financiera de adultos en los países del G20*. OECD Publishing, París. <https://doi.org/10.1787/04fb6571-en>

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos/CAF. (2020). *Estrategias nacionales de inclusión y educación financiera en América Latina y el Caribe: retos de implementación*. <https://www.oecd.org/financial/education/Estrategias-nacionales-de-inclusi%C3%B3n-y-educaci%C3%B3n-financiera-en-America-Latina-y-el-Caribe.pdf>
- Observatorio de Innovación del Sector Público de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2021). *AFORTUNADA MENTE® Gamification: una herramienta escalable que desarrolla capacidades financieras y socioemocionales desde la niñez*. <https://oecd-opsi.org/innovations/afortunada-mente-gamification-a-scalable-tool-that-develops-financial-and-socio-emotional-capabilities-since-childhood/>
- United Nations Secretary-General's Special Advocate for Inclusive Finance for Development. (2021). *Salud financiera: una introducción para los responsables de la formulación de políticas del sector financiero*. https://www.unsgsa.org/sites/default/files/resources-files/2021-11/Salud%20Financiera_01.pdf