

Análisis de la Percepción de los Hogares Sinaloenses Sobre el Acceso y Uso Efectivo de Productos Financieros

Home Income Analysis in Relation to Access and Effective Use of Financial Products in Sinaloa, Mexico

José Luis Hernández Juárezⁱ
Baltazar Pérez Cervantesⁱⁱ
Marine Rosario Urías Garcíaⁱⁱⁱ

RESUMEN: Esta investigación se realizó con el objetivo de establecer el grado de relación que existe entre las variables socioeconómicas seleccionadas y la decisión de tener un producto financiero de ahorro o crédito. Se diseñó una encuesta para evaluar cuáles son los factores que determinan la decisión de tener un producto financiero de ahorro o crédito, y se aplicó a mujeres y hombres de la población con un rango de edad de 18 a 70 años, que residían en hogares sinaloenses. Los resultados permiten concluir de manera general que la decisión de tener un producto financiero de ahorro o crédito en los hogares sinaloenses depende del sexo, la edad, la educación, el tipo de localidad. Dichos resultados revelan que el poseer un producto financiero de ahorro es mayor en los hombres en 5%; sin embargo, cuando se refiere a un producto financiero de crédito es mayor en las mujeres en 3%. Al considerar la edad del jefe de familia, se percibe que en el rango de 41 a 60 años utilizan una cuenta de ahorro el 13.48%, mientras que solo utilizan el crédito un 16.85% en el rango de 26 a 40 años. Cuando se trata de medir los efectos del nivel educativo del jefe de familia, tenemos que los que cuentan con alta escolaridad utilizan una cuenta de ahorro solo el 12%, pero los que más utilizan el crédito son los de media escolaridad en un 18%. Por otro lado, se observa que el porcentaje de personas que utilizan algún producto formal de ahorro es de 16% en localidades metropolitanas y de un 17% en las rurales; mientras que para un producto formal de crédito estos porcentajes se incrementan en 5% para las localidades metropolitanas y en 4% en las rurales. Por tanto, en estos casos se recomienda la aplicación de una mejor planeación que lleve a la elaboración de programas gubernamentales focalizados a incentivar el uso de productos de ahorro y crédito formales.

PALABRAS CLAVE: Economía aplicada, finanzas personales, productos financieros, estabilidad financiera.

ABSTRACT: a survey was conducted in Sinaloa in order to establish the existent ratio between selected socioeconomic variables and the desition of acquiring a savings or credit financial product, men and women ranging between 18-70 years of age were examined. Results allow to conclude in a general way that the determination to obtain a financial product depends on sex, age, education and location. Such outcomes reveal that owning a savings financial product is higher in men 5%, nevertheless the rate is 3% higher in women when it comes to having a credit financial product. 13.48% of male householders ranging from 41-60 of age own a savings account, while only 16.85% in a

range from 26-40 years make use of the credit. When measuring education level effects, it was found that only 12% of householders with higher education utilize credit, being middle education householders 18% the ones who most use credit. By comparison, it was observed that 16% and 7% of individuals utilize any kind of formal savings product in metropolitan and rural areas respectively; while for a formal credit product such percentages increase 5% in metropolitan areas and 4 % in rural areas. Therefore, in such scenario, the application of a better planning that leads to government programs development, targeted to incentivize the use of savings and credit formal products is recommended.

KEY WORDS: Applied economics, personal finance, financial products, financial stability

1. INTRODUCCIÓN

Para el desarrollo de la economía familiar es esencial el acceso y uso efectivo de servicios financieros formales al propiciar el ahorro, la inversión y la acumulación de capital útil para acceder a una mejor calidad de vida. No obstante, en las naciones desarrolladas como en las emergentes, los más jóvenes y los adultos mayores son los grupos demográficos que mayor rezago presentan en este tema.

En razón a ello, la educación financiera empodera a las personas al permitirles administrar de mejor manera sus recursos y las finanzas de sus familias. Por tanto, la educación financiera promueve las competencias necesarias para tomar decisiones informadas y apropiadas, así como proporciona herramientas para que las personas tengan la capacidad de defender sus derechos como consumidores financieros.

De hecho, a nivel mundial en 2021, tenían una cuenta en una institución financiera el 76 por ciento de los adultos. Así mismo, el 79 por ciento de los hogares más ricos a nivel mundial poseían una cuenta bancaria, mientras que en el caso de los hogares con menores ingresos, solo el 72 por ciento (Demirgüç-Kunt et al., 2022).

Sin embargo, como producto de las experiencias a nivel mundial, se ha llegado a la conclusión de que el manejo adecuado de las finanzas personales se logra través de la educación financiera. Esta educación protege al mercado mundial de malos resultados producto del efecto de los malos hábitos financieros de las personas (Ruiz Ramírez, 2011; Gloria y Solís, 2012).

El propósito de esta investigación es establecer el grado de relación que existe entre las variables socioeconómicas seleccionadas y la decisión de tener un producto financiero de ahorro o crédito. Ello, con el fin de obtener la probabilidad de que una persona adulta, que pertenezca a una determinada categoría de cada variable, utilice productos financieros de ahorro o crédito.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

Desde hace décadas, la Teoría Económica se ha dedicado a estudiar las interconexiones existentes entre el sector real de la economía y el sector financiero, de tal forma que hoy disponemos de un importante marco teórico que fundamenta estas relaciones.

Por un lado, se respalda el efecto positivo del desarrollo financiero en el proceso de crecimiento de los países; sin embargo, la naturaleza de esta relación entre las variables desarrollo financiero y crecimiento económico no está tan claro, pues al igual que en muchas otras cuestiones económicas no se conoce con certeza la dirección de la causalidad entre ambas variables.

Por otro lado, se han centrado en el estudio del tipo de relación entre dichas variables, es decir, si existe o no una relación lineal entre ellas; lo que tampoco se sabe con total certeza.

Finalmente, se hace referencia a la existencia de una posible sobredimensión del sector financiero en algunos países, pudiendo llegar a tener efectos devastadores para la economía real y el bienestar de las sociedades; este fenómeno ha recibido el nombre de Financiarización.

Estos estudios han mostrado cómo la relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico depende del nivel de desarrollo de los países, de tal forma que en aquellos países con niveles de desarrollo más bajos la labor del sector financiero tiene más impacto en el crecimiento económico que en aquellos países con niveles de desarrollo más elevados.

Sin embargo, muchas veces ocurre que algunos agentes económicos encuentran dificultades para acceder y/o utilizar los productos y servicios financieros en el mercado conforme a sus necesidades. Estos agentes se encuentran excluidos financieramente y este hecho podría tener consecuencias importantes no sólo sobre la economía sino también sobre

dichos individuos, al no poder llevar una vida normal en la sociedad a la que pertenecen.

El Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CNIF, 2016) define la inclusión financiera como el acceso y uso de servicios financieros formales los cuales deben estar bajo una regulación apropiada para garantizar así esquemas que protejan a los usuarios, promuevan la educación financiera para mejorar las capacidades de todos los individuos.

En este sentido, algunas de las teorías más cercanas a la explicación del fenómeno. King y Levine (1993) se propusieron identificar si mayores niveles de desarrollo financiero estarían positivamente asociados con tasas actuales y futuras de crecimiento económico, acumulación de capital físico y mejoras en la eficiencia económica. Estos autores concluyeron que los servicios financieros estimulan el crecimiento económico al aumentar la tasa de acumulación de capital y al mejorar la eficiencia con la cual las economías usan el capital económico.

En su estudio Beck, Demirguc-Kunt y Levine (2004) destacaron que los empresarios pobres encontraron diversas restricciones al solicitar un crédito con algún intermediario financiero, como carencia de garantías o de historial crediticio, los cuales impidieron el flujo de capitales para financiar sus proyectos y tuvieron como consecuencia reducción en la eficiencia de capital y la intensificación en la desigualdad del ingreso.

En el caso mexicano, Rodríguez y López (2009) encontraron que el desarrollo financiero incide de manera positiva sobre el crecimiento económico, además de que el análisis de causalidad sugirió una relación bidireccional entre ambas variables, por lo que propusieron que las autoridades monetarias y financieras deben fomentar y auspiciar políticas que tiendan a desarrollar el sector financiero para que éste impulse al crecimiento económico del país.

En definitiva, la inclusión financiera ha llegado a ser una estrategia por parte de los países que buscan un desarrollo social, crecimiento económico y a su vez, disminuir la pobreza. Lo anterior, a través de que las personas y empresas normalicen el consumo, administren riesgos e inviertan en educación, tecnología, salud y emprendimiento (Flynn y Sumberg, 2018; Mina, 2018; Di Giannatale y Roa, 2019).

Asimismo, en las últimas décadas se han creado instituciones no gubernamentales que fungen como proveedoras del sector formal del ahorro y crédito; tal es el caso del 38% de las personas adultas en el mundo que no se encuentran en el mercado formal, particularmente los individuos que están en situación de penuria, quienes se ven descartados debido a los costos, distancias de camino y por la falta de requisitos para abrir una cuenta bancaria (Demirgüç-Kunt et al., 2018; Brunie et al., 2017; Lensink et al., 2017; Kim y Yuh, 2018).

No obstante, la demanda de servicios financieros de la población de bajos ingresos no atendida por la banca comercial propicia el surgimiento de entidades al margen de las estructuras formales del mercado financiero. Esta situación se presenta en aquellos individuos que no pueden acceder a un sistema financiero formal, ya sea que se encuentren en comunidades rurales o urbanas de bajos ingresos, son atendidos por un sistema informal (prestamistas comerciales o profesionales, tenderos, comerciantes, terratenientes, familiares, amigos y vecinos); ya que este sistema es de acceso fácil y oportuno al crédito, pero con un costo muy alto, con tasas de interés que oscilan normalmente entre el 10% y 100% (Robinson, 2004; Mavrenko, 2016; Ostegaard et al., 2016; Goedecke et al., 2018).

Por lo anteriormente expuesto, es comprensible que en el diseño de políticas públicas locales o institucionales que promuevan la educación y la inclusión financiera en los 18 municipios de Sinaloa; resulta útil medir el impacto que tiene el acceso y uso efectivo de servicios financieros formales en el bienestar y la calidad de vida de la población (rural y urbana).

3. MATERIALES Y MÉTODO

Sinaloa es una de las 32 entidades federativas que integran el territorio mexicano. Según datos del Censo de Población y Vivienda (INEGI, 2020), Sinaloa cuenta con 3 millones 26 mil 943 habitantes en aproximadamente 854 mil 816 viviendas.

La base de este análisis es una encuesta realizada por un equipo de trabajo que, a través de un cuestionario, recogió las prácticas, habilidades y hábitos financieros de la ciudadanía; cuya fecha de levantamiento fue del 5 al 15 de julio de 2022. La encuesta se aplicó a una muestra de 941 personas, hombres y mujeres de 18 años cumplidos y más que residen

permanentemente en viviendas particulares ubicadas dentro del territorio sinaloense. El nivel de confianza fue de 95 por ciento, bajo el supuesto de un muestreo aleatorio simple y para una proporción de valor 0.25 el margen de error teórico es ± 3 a nivel estatal.

Para concretar la investigación de campo, se construyó un cuestionario aplicado por medio de una entrevista. La versión definitiva del cuestionario aplicado a los ciudadanos sinaloenses quedó conformado por 36 preguntas, divididas en dos bloques:

- El primer bloque de preguntas está destinado a la obtención de datos de carácter general sobre el encuestado; y
- El segundo bloque está destinado a la obtención de datos que nos permitirán explorar entre otros aspectos la percepción del funcionamiento de los productos financieros en general, las preferencias respecto de la provisión de servicios financieros, la utilización y valoración de servicios financieros mediante diversos canales de prestación, etc.

La naturaleza de esta investigación es de nivel descriptivo, de corte transversal y de enfoque cuantitativo. La unidad de análisis de este estudio fue el hogar, ya que se considera que las decisiones financieras, frecuentemente son tomadas por la familia. Las variables seleccionadas para este estudio son:

- *ahorro*, busca reportar los niveles de acceso y uso efectivo de servicios financieros formales de ahorro.
- *crédito*, busca reportar los niveles de acceso y uso efectivo de servicios financieros formales de crédito.
- *género*, busca evaluar el efecto que tiene sobre la decisión de usar un producto financiero el que el jefe de hogar sea hombre o mujer.
- *edad*, busca evaluar el efecto que tiene sobre la decisión de usar un producto financiero que el tomador de decisión se encuentre entre los rangos de edad: 16-25 años, 26-40 años, 41-64 años.
- *educación*, busca evaluar el efecto que tiene sobre la decisión de usar un producto financiero que el tomador de decisión se encuentre entre los niveles de educación: baja escolaridad (grado menor a secundaria), media escolaridad (grado de secundaria y bachillerato), alta escolaridad (grado universitario o posgrado).
- *tipos de localidades*, busca evaluar el efecto que tiene sobre la decisión de usar un producto financiero que el tomador de decisión

habite en una localidad: rural (aquella localidad con menos de 2500 habitantes), semi-urbana (aquellas localidades con 2 500 a 14 999 habitantes), urbana (aquellas localidades con 15 000 a 99 999 habitantes), metropolitanas (aquellas localidades de más de 100,000 habitantes).

Los datos recabados fueron objeto, en un principio, de dos tipos de tabulaciones: en algunos casos sólo se efectuó una tabulación simple, que consistió en el conteo de una sola variable; en otros casos la tabulación fue cruzada contando dos o más variables de forma simultánea.

Posteriormente se aplicaron técnicas estadísticas de análisis de datos univariable según las medidas o relaciones que en cada caso se pretendían estudiar. Para el análisis de los datos se utilizó el programa de tratamiento de datos estadísticos SPSS versión 23 para Windows, que facilitó el tratamiento inferencial de los datos extraídos de la muestra seleccionada.

Para determinar la fiabilidad de las escalas de medida empleadas se utilizó el método basado en el estadístico de Alfa de Cronbach, para los datos en estudio se demostró una adecuada consistencia interna (ver tabla 1).

Tabla 1: Coeficientes de consistencia interna

	Coefficiente Alfa de Cronbach
Confiabilidad del Instrumento y escalas utilizadas	0.919
Niveles de información y conocimiento financiero	0.659
Productos financieros formales de ahorro	0.884
Productos financieros formales de crédito	0.873
confianza en las instituciones financieras	0.609

Fuente: Elaboración propia.

Es decir, los resultados presentados en la tabla 1, llevan a concluir que la escala de medida de la cultura política considerada globalmente presenta una elevada fiabilidad en su consistencia interna, ya que alcanza un Alfa de Cronbach «excelente» (0.919) de acuerdo con el criterio general de George y Mallery (2003).

Mientras que con respecto a cada una de las dimensiones se observa que en dos de las cuatro dimensiones, los valores que alcanza el Alfa de Cronbach son «cuestionables»; específicamente nos referimos a

niveles de información y conocimiento financiero (0.659) así como confianza en las instituciones financieras (0.609).

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Perfil socio demográfico

De acuerdo con información de la muestra, los hogares con jefatura femenina representan el 52.25 por ciento y los hogares con jefatura masculina el 47.75 por ciento.

Es importante señalar que el 41 por ciento de los hogares reportan estar encabezados por jefaturas de 41 a 64 años, el 35 por ciento de los hogares están encabezados por jefaturas de 26 a 40 años, y el 24 por ciento de los hogares son encabezados por jefaturas de 16 a 25 años.

Por otra parte, los hogares con media escolaridad representan el 45 por ciento, los hogares con baja escolaridad el 29 por ciento, y en los hogares con alta escolaridad un 26 por ciento.

Tabla 2: Características demográficas de los hogares sinaloenses

	%
Hogares con jefatura masculina	47.75
Hogares con jefatura femenina	52.25
Hogares con jefatura 16-25	23.84
Hogares con jefatura 26-40	34.88
Hogares con jefatura 41-64	41.28
Hogares con baja escolaridad	29.21
Hogares con media escolaridad	44.94
Hogares con alta escolaridad	25.84
Hogares en localidades metropolitanas	37.64
Hogares en localidades urbanas	10.11
Hogares en localidades semi-urbanas	21.91
Hogares en localidades rurales	30.34

Fuente: Elaboración propia.

Al considerar el tipo de localidad en que se encuentra el hogar tenemos que el 38 por ciento está en localidades metropolitanas, un 30 por ciento en localidades rurales, el 22 por ciento en localidades semi-urbanas y un 10 por ciento en localidades urbanas.

4.2 Participación de la población sinaloense que usa los diferentes productos financieros formales de ahorro y crédito

En un primer escenario, se considera la participación de los productos financieros formales de ahorro en los hogares sinaloenses (véase Tabla 3). En términos generales, en el caso del ahorro formal a nivel estatal, el producto más empleado es la cuenta de ahorro y el segundo producto más usado es la cuenta de nómina. Lo que representa el 34 por ciento y 26 por ciento de la población (respectivamente), y más del 60 por ciento dentro de los ahorradores formales.

Tabla 3: Productos de ahorro formal en los hogares sinaloenses.

	Cuenta de Nómina	Cuenta de Ahorro	Depósito a plazo fijo
	25.84%	33.71%	2.81%
Sexo del jefe de familia			
Masculino	12.36%	19.10%	1.69%
Femenino	13.48%	14.61%	1.12%
Educación del jefe de familia			
Baja escolaridad	1.69%	10.11%	0.56%
Media escolaridad	11.80%	11.80%	1.69%
Alta escolaridad	12.36%	11.80%	0.56%
Edad del jefe de familia			
18 - 25	6.74%	10.67%	0.56%
26 - 40	11.80%	9.55%	0.56%
41 - 64	7.30%	13.48%	1.69%
Tipo de localidad			
Metropolitana	17.98%	15.73%	2.25%
Urbana	0.00%	3.37%	0.00%
Semi-Urbana	5.06%	7.30%	0.00%
Rural	2.81%	7.30%	0.56%

Fuente: Elaboración propia.

Por lo tanto, al considerar quienes utilizan más un producto financiero de ahorro (cuenta de ahorro según sexo), se observa que los hombres utilizan una cuenta de ahorro en 19 por ciento mientras que las mujeres lo hacen en aproximadamente 15 por ciento. Dichos resultados revelan que el poseer un producto financiero de ahorro es mayor en los hombres en 5 por ciento.

Por lo respecta a la edad del jefe de familia y su efecto en la tenencia de un producto financiero de ahorro, se advierte que utilizan mas una cuenta de ahorro los jefes de familia que están en un rango de 41 a 64 años así como los que están en un rango 18 a 25 años; 13 por ciento y 11 por ciento de la población (respectivamente).

Cuando se trata de medir los efectos del nivel educativo del jefe de familia sobre la tenencia de un producto financiero de ahorro, tenemos que los que cuentan con alta escolaridad y media escolaridad utilizan una cuenta de ahorro solo el 12 por ciento (respectivamente), mientras que los de baja escolaridad lo hacen en un 10 por ciento.

Por otro lado, se observa que el porcentaje de personas que utilizan algún producto formal de ahorro es de 16 por ciento en localidades metropolitanas y de un 7 por ciento en las rurales así como en las semi-urbanas.

Ahora bien, si se considera como segundo escenario, la participación de los productos financieros formales de crédito en los hogares sinaloenses (véase Tabla 4). En términos generales, en el caso del crédito formal a nivel estatal, el producto más empleado es la tarjeta de crédito departamental y el segundo producto más usado es la tarjeta de crédito bancaria. Lo que representa el 43 por ciento y 3 por ciento de la población (respectivamente), y más del 49 por ciento dentro de los que utilizan un crédito formal.

Por lo tanto, al considerar quienes utilizan más un producto financiero de ahorro (tarjeta de crédito departamental según sexo), se observa que las mujeres utilizan una tarjeta de crédito departamental en 23 por ciento mientras que los hombres lo hacen en aproximadamente 20 por ciento. Dichos resultados revelan que el poseer un producto financiero de crédito es mayor en las mujeres en 3 por ciento.

Por lo respecta a la edad del jefe de familia y su efecto en la tenencia de un producto financiero de crédito, se advierte que utilizan mas una tarjeta de crédito departamental los jefes de familia que están en un rango de 26 a 40 años así como los que están en un rango 41 a 64 años; 17 por ciento y 15 por ciento de la población (respectivamente).

Tabla 4: Productos de crédito formal en los hogares sinaloenses.

	Tarjeta de crédito depar- tamental	Tarjeta de crédito bancaria	Crédito personal
	43.26%	3.37%	2.25%
Sexo del jefe de familia			
Masculino	20.22%	1.69%	0.56%
Femenino	23.03%	1.69%	1.69%
Educación del jefe de familia			
Baja escolaridad	12.36%	1.69%	1.12%
Media escolaridad	17.98%	1.69%	0.56%
Alta escolaridad	12.92%	0.00%	0.56%
Edad del jefe de familia			
18 - 25	9.55%	1.12%	0.56%
26 - 40	16.85%	0.56%	0.56%
41 - 64	14.61%	1.69%	1.12%
Tipo de localidad			
Metropolitana	20.79%	0.00%	0.00%
Urbana	3.93%	0.00%	0.00%
Semi-Urbana	7.30%	0.00%	0.00%
Rural	11.24%	3.37%	2.25%

Fuente: Elaboración propia.

Cuando se trata de medir los efectos del nivel educativo del jefe de familia sobre la tenencia de un producto financiero de crédito, tenemos que los que cuentan con media escolaridad y alta escolaridad utilizan una tarjeta de crédito departamental solo el 18 y 13 por ciento (respectivamente), mientras que los de baja escolaridad lo hacen en un 12 por ciento.

Por otro lado, se observa que el porcentaje de personas que utilizan algún producto formal de crédito es de 21 por ciento en localidades metropolitanas y de un 11 por ciento en las localidades rurales, mientras que en localidades semi-urbanas es del 7 por ciento y en las localidades urbanas de un 4 por ciento.

5. CONCLUSIONES

Los resultados permiten concluir de manera general que la decisión de tener un producto financiero de ahorro o crédito en los hogares sinaloenses depende del sexo, la edad, la educación, el tipo de localidad.

Dichos resultados revelan que el poseer un producto financiero de ahorro es mayor en los hombres en 5%; sin embargo, cuando se refiere a un producto financiero de crédito es mayor en las mujeres en 3%. Al considerar la edad del jefe de familia, se percibe que en el rango de 41 a 60 años utilizan una cuenta de ahorro el 13.48%, mientras que solo utilizan el crédito un 16.85% en el rango de 26 a 40 años.

Cuando se trata de medir los efectos del nivel educativo del jefe de familia, tenemos que los que cuentan con alta escolaridad utilizan una cuenta de ahorro solo el 12%, pero los que más utilizan el crédito son los de media escolaridad en un 18%. Por otro lado, se observa que el porcentaje de personas que utilizan algún producto formal de ahorro es de 16% en localidades metropolitanas y de un 7% en las rurales; mientras que para un producto formal de crédito estos porcentajes se incrementan en 5% para las localidades metropolitanas y en 4% en las rurales.

En términos generales, se observa que los hogares sinaloenses, independientemente de sus características socioeconómicas, evidencian la falta de interés en los productos financieros formales de ahorro y crédito, y que esta se debe al desconocimiento de los diferentes tipos de servicios que brindan las instituciones financieras.

Esta investigación ofrece evidencia sobre la pertinencia en la aplicación de una mejor planeación que lleve a la elaboración de programas gubernamentales focalizados a incentivar el uso de productos de ahorro y crédito formales; que a su vez se complementen con una adecuada regulación que promueva el uso de los productos que ofrecen las instituciones reguladas.

Referencias

- Beck T., Demirguc-Kunt A. y Levine R. (2004). "Finance, Inequality and Poverty: Cross-Country Evidence", NBER Working Paper Series No. 10979.
- Brunie A., Rutherford D., Keyes E. y Field S. (2017). Economic benefits of savings groups in rural Mozambique. *International Journal of Social Economics*, 44(12): 1988-2001.
- Consejo Nacional de Inclusión Financiera (2016). Política nacional de inclusión financiera. México: CNIF.
- Demirgüç-Kunt A., Klapper L., Singer D. y Ansar S. (2022). *The Global Findex Database 2021: Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19*. Washington, DC: World Bank.
- Demirgüç-Kunt A., Klapper L., Singer D., Ansar S. y Hess J. (2018). *La base de datos Global Findex 2017: Medición de la inclusión financiera y la revolución de la tecnología financiera*, Washington DC: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial.
- Di Giannatale S. y Roa M. (2019). Barriers to formal saving: micro- and macroeconomic effects. *Journal of Economic Surveys*, 33(2): 541-566.
- Flynn J. y Sumberg J. (2018). Are savings groups a livelihoods game changer for young people in Africa? *Development in Practice*, 28(1): 51-64.
- Gloria Rivera R. A., y Solís Zárata C. A. (2012). *Finanzas personales encaminadas a una planeación patrimonial*. UNAM, Dirección General de Bibliotecas, tesis digitales. Disponible en <http://132.248.9.195/ptd2013/agosto/301250922/Index.html>
- Goedecke J., Guerin I., D'Espallier B., y Venkatasubramanian G. (2018). Why do financial inclusion policies fail in mobilizing savings from the poor? Lessons from rural south India. *Development Policy Review*, 36: O201-O219.
- Kim K. y Yuh Y. (2018). Financial Knowledge and Household Saving: Evidence from the Survey of Consumer Finances. *Family & Consumer Sciences Research Journal*, 47(1): 5-24.
- King R. G. y Levine R. (1993). "Finance and growth: Schumpeter might be right", *The Quarterly Journal of Economics* Vol. 108, No. 3, pp. 717-737.
- Lensink R., Servin R., y van den Berg M. (2017). Do Savings and Credit Institutions Reduce Vulnerability? New Evidence From Mexico. *Review of Income and Wealth*, 63(2): 335-352.
- Mavrenko T. (2016). Cooperative Savings and Credit Unions in Latvia. In S. Karafolas (Ed.), *Credit Cooperative Institutions in European Countries*, 309-326.
- Mina O. (2018). Profiles of Saving and Payment of Debt in the Life Cycle of Mexican Households. *Trimestre Económico* 85(338): 311-339.

- Ostergaard C., Schindele I., y Vale B. (2016). Social Capital and the Viability of Stakeholder-Oriented Firms: Evidence from Savings Banks. *Review of Finance*, 20(5): 1673-1718.
- Pérez López C. (2009). *Técnicas de análisis de datos con SPSS 15*. Madrid: Pearson.
- Robinson, M. (2004). *La revolución microfinanciera: Finanzas sostenibles para los pobres*. Washington DC: Banco Mundial.
- Rodríguez D. y López F. (2009). Desarrollo financiero y crecimiento económico en México. *Problemas del Desarrollo: Revista Latinoamericana de Economía*, 40(159), 39-60.
- Ruiz Ramírez H. (2011). Conceptos sobre educación financiera. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 144. Disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2011/hrr.htm>

ⁱ Dr. José Luis Hernández Juárez, es Profesor e Investigador de Tiempo Completo en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Autónoma de Sinaloa. E-mail: joseljh@uas.edu.mx. Teléfono: (6677) 161128.

ⁱⁱ Dr. Baltazar Pérez Cervantes, es Profesor e Investigador de Tiempo Completo en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Autónoma de Sinaloa. E-mail: baltazarpc@uas.edu.mx. Teléfono: (6677) 161128.

ⁱⁱⁱ Dra. Marine Rosario Urías García, es Profesora e Investigadora de Tiempo Completo en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Autónoma de Sinaloa. E-mail: marineurias@facesuas.edu.mx. Teléfono: (6677) 125038.