

DEFINICIÓN DE SALUD FINANCIERA

Definition of financial health

ESMERALDA GÓMEZ LÓPEZ*

Fecha de recepción: 5 de junio de 2023

Fecha de aceptación: 7 de julio de 2023

Abstract: The objective of the present article is to define the concept of individual financial health and identify the key exogenous and endogenous factors that influence it. The methodology employed is of a holistic, praxeological, exploratory-documentary nature, relying on a bibliographic-hemerographic review of specialized literature on the subject. The significance of an interdisciplinary approach is emphasized, allowing for the integration of different theoretical perspectives. Financial health is defined as sustained well-being over time, achieved through effective personal economic management within a favorable context. It is considered that financial health is the result of the interplay of multiple contextual factors, the law of time preference, and the exercise of individual self-determination. In conclusion, despite the limitations and challenges faced by the concept, its utility is undeniable in comprehending and addressing the complexity of the current economic reality.

Keywords: financial health; personal finance; personal economy.

JEL Classification: D14; B53; D60; I00; I20.

Resumen: El objetivo del presente artículo es definir el concepto de salud financiera del individuo, e identificar los principales factores exógenos y endógenos que influyen en la misma. La metodología utilizada es de carácter holístico, praxeológica, exploratorio-documental y se basa en una revisión biblio-hemerográfica de la literatura especializada en el tema. Se destaca la importancia de un enfoque interdisciplinario, que permita integrar diferentes perspectivas teóricas, y se define como el bienestar sostenido en el tiempo que se alcanza

* Doctorando Universidad Rey Juan Carlos, Departamento de Economía Aplicada I. Email: e.gomezl.2021@alumnos.urjc.es.

a través de una buena gestión de la economía personal en un contexto favorable. Se considera que la salud financiera es el resultado de la interacción de múltiples factores contextuales, la ley de la preferencia temporal y el ejercicio de la autodeterminación individual. Se concluye que, a pesar de las limitaciones y desafíos que enfrenta el concepto, su utilidad es indudable para comprender y abordar la complejidad de la realidad económica actual.

Palabras clave: salud financiera; finanzas personales; economía personal.

Clasificación JEL: D14; B53; D60; I00; I20.

Introducción

La definición y estudio de la salud financiera individual va más allá de las prácticas tradicionales de los *Certified Financial Planners* (CFP) y se distingue por su enfoque metodológico influenciado por la Escuela Austriaca de Economía. La perspectiva praxeológica, que se basa en el estudio de la acción humana, permite comprender la salud financiera como un fenómeno complejo que involucra no solo aspectos económicos, sino también elementos sociales, psicológicos y culturales. A diferencia de los enfoques convencionales que se centran principalmente en aspectos técnicos y cuantitativos, la visión holística de ésta, abarca tanto factores exógenos, como la propiedad privada o las instituciones sociales, como también factores endógenos como la ley de la preferencia temporal y el ejercicio de la autodeterminación individual. El carácter novedoso de su estudio como campo de investigación radica en su capacidad para integrar estos conceptos teóricos de la Escuela Austriaca de Economía en el análisis de la salud financiera individual. Al comprenderla como una manifestación de la acción humana en un tiempo praxeológico, se puede obtener una comprensión más profunda de cómo las decisiones financieras individuales impactan en el bienestar general, así como en la consecución de metas y aspiraciones económicas a largo plazo. Este enfoque holístico permite reconocer que no puede ser abordada de manera aislada, sino que está intrínsecamente ligada al ser humano que

habita en un contexto económico y social, perspectiva praxeológica que se alinea con la idea de que está intrínsecamente vinculada con la salud física y mental. Es parte integral de la salud general de una persona y está íntimamente relacionada con la salud física y mental, con la estabilidad familiar, la educación y la movilidad económica (Parker et al., 2016). Como se mencionaba, al igual que el término “salud”, la salud financiera es un concepto complejo que no puede ser entendido de forma aislada. La salud es un proceso multifacético y dinámico que se ve influenciado por la interrelación entre el entorno físico, biológico, económico y social. Es una creación social que experimenta cambios a lo largo del tiempo y está influenciada por las instituciones y normas presentes en una sociedad específica.

La salud financiera es un aspecto que puede afectar no solo a la calidad de vida de una persona, sino también a su salud física y mental. Según lo señalado por Joo (1998), existe una estrecha conexión entre el estrés financiero y la situación económica personal, la cual tiene un impacto directo en el nivel de satisfacción financiera y en el bienestar financiero general de la persona. La falta de prácticas adecuadas de gestión financiera puede generar estrés y ansiedad, y en casos extremos, puede contribuir a problemas de salud más graves. Se trata de un hecho social que influye en la vida económica y se puede tratar como una parte esencial de la salud en general. Por lo tanto, su diagnóstico puede contribuir a la mejora del bienestar individual. El artículo no abordará los problemas y soluciones clínicos en profundidad, aunque se reconoce su existencia. En cambio, se centrará en examinar cómo los aspectos de la buena o mala gestión económica individual pueden aminorar o acrecentar las consecuencias en la salud psicológica de las personas. En el presente trabajo se estudia la definición de salud financiera individual, es decir, desde la perspectiva de la persona, para sentar las bases que permitan su posterior diagnóstico en futuros trabajos. El enfoque de la investigación es holístico, ya que se busca comprender y abordar el fenómeno en su conjunto, en lugar de analizarlo de manera fragmentada o parcial. Se busca una visión integral que tome en cuenta las múltiples dimensiones y conexiones del fenómeno para obtener una comprensión más completa y profunda.

Tomando como referencia el significado atribuido a la salud en la actualidad por la Organización Mundial de la Salud (OMS, 1948), cuya definición se encuentra plasmada en el preámbulo de su Constitución: “La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades”, se puede introducir la salud financiera como el estado de completo bienestar económico de una persona, que le permite satisfacer sus necesidades y metas financieras de manera sostenible en el tiempo sin afectar negativamente su bienestar físico, mental y social. Skinner (2020) indica que existe una conexión entre la salud mental deficiente y la falta de salud financiera, según lo evaluado por los psicólogos. Así como la salud es influenciada por múltiples factores sociales, políticos, económicos y culturales (Briceño-León, 2000), el concepto abordado en el artículo también depende de una multiplicidad de factores que incluyen el ingreso, el ahorro, la inversión, la deuda, los gastos o la educación financiera (Lusardi & Mitchell, 2014).

1. Definición de salud financiera

1.1. *Antecedentes: Las finanzas personales*

Las finanzas personales han evolucionado desde sus orígenes a comienzos del siglo xx, cobrando mayor relevancia social. El estudio más antiguo conocido sobre finanzas personales es el llevado a cabo por Hazel Kyrk en su tesis doctoral de 1920 “The Consumer’s Guidance of Economic Activity”, publicada después como *A theory of Consumption* (1923), en la que sentó las bases de las finanzas familiares y la economía del consumidor. En sus investigaciones en la Universidad de Chicago enfatiza la importancia de contextualizar al consumidor en un entorno social y en un espacio temporal. Si bien, la gestión de la economía personal se remonta al surgimiento del dinero como medio de intercambio socialmente aceptado, el reconocimiento como disciplina de las finanzas personales se produce en el 1990 (Danes & Yang, 2014), cuando adquieren mayor madurez y solidez sus estudios. Hasta que dicho reconocimiento llega, los conceptos relacionados con las finanzas personales que se han enseñado y se siguen enseñando se encuentran en la sociedad

bajo nombres como “economía familiar”, “economía de consumo”, “finanzas del hogar”, “finanzas familiares”, “economía doméstica” o “finanzas personales”.

Margaret Reid (1934), también economista de Chicago, es reconocida como una de las pioneras en distintas áreas del comportamiento del consumidor y del hogar¹.

Para contar con criterio en la toma de decisiones financieras y la emisión de juicios, la comprensión de los conceptos financieros, su relación en el contexto, las implicaciones que determinadas decisiones puedan tener en el futuro y cómo afecta la macroeconomía en las finanzas personales se convierten en necesarios. Las personas toman decisiones financieras de forma constante a lo largo del tiempo, gestionando los recursos escasos para conseguir sus fines.

Es a partir de los años 80 cuando las finanzas conductuales surgen y enriquecen las finanzas personales. Simon Herbert (1984) concluye en sus estudios de la Teoría de la Racionalidad Limitada que el ser humano no busca maximizar la utilidad, sino niveles de conformidad.

Las finanzas personales se entienden más allá del rol que tienen las personas como consumidores, se trata de comprender las relaciones entre valores, creencias, actitudes, emociones, autoestima, con respecto al gasto, el endeudamiento, el ahorro y la inversión.

1.2. *Definición de salud financiera*

El término de salud es complejo y requiere un análisis desde distintos puntos de vista. El origen etimológico de la palabra salud se halla en el latín, y se relaciona con los términos *salus*, -utis y *sanitas*, -atis. El primer término, en su primera acepción, se refiere al estado en el cual el organismo desempeña de manera regular todas sus funciones; la segunda acepción se refiere al estado físico y mental en que se encuentra un organismo. El segundo término hace referencia al hecho de estar sano.

¹ Plantea en su obra *Economics of household production*, de 1934, el problema de excluir en el cómputo de la renta nacional la producción doméstica y concibe un método para estimar el valor del trabajo llevado a cabo en el hogar.

Cada individuo tiene diferentes circunstancias, metas financieras y preferencias personales que influyen en cómo gestionan sus finanzas a lo largo del tiempo². La investigación de Mejía (2017) parece indicar que un menor bienestar financiero produce un incremento del estrés financiero de los empleados estudiados en México. El deterioro de la situación financiera personal y familiar es uno de los mayores motivos de estrés. La encuesta *Stress in America* indica que el estrés por el dinero y las finanzas prevalece en Estados Unidos, encabezando la lista de factores estresantes desde la primera encuesta en 2007, hasta el año 2018, a partir del cual la pandemia de COVID-19 y sus derivadas copan el enfoque de las preocupaciones y las conclusiones del estudio. Las preocupaciones financieras combinadas con la falta de dinero o de tiempo, perjudican las capacidades cognitivas de las personas, que a su vez podrían contribuir a una mala toma de decisiones y perpetuar la situación financiera y de salud desfavorable (Mani et al., 2013). La falta de prácticas adecuadas de gestión financiera produce, entre otros efectos, estrés o ansiedad. En el caso extremo, los problemas financieros se encuentran entre los acontecimientos adversos que anteceden los casos de autolisis (Foster, 2011). Por lo tanto, existe una relación causal entre la situación financiera del individuo y su salud, de manera que su diagnóstico podría contribuir a su mejora.

Se define la salud financiera como el bienestar³ sostenido en el tiempo que se alcanza a través de una buena gestión de la economía personal en un contexto favorable. La idea inicial del concepto nació en el libro “Tu llave a la libertad financiera” (Gómez, 2018, p. 28) y se consolidó posteriormente en el libro “La biblia de la inversión inmobiliaria” (Gómez, 2023, p.44). En lo que respecta a las propiedades de dicho concepto, es una entidad dinámica que experimenta constantes transformaciones, influenciada tanto por cambios en el entorno como por las particularidades individuales. Por esta razón, se define como el estado de bienestar sostenido a lo largo del tiempo. Ésta se

² La teoría del ciclo vital proporciona una estructura útil para comprender cómo evoluciona la situación financiera de un individuo a lo largo de diferentes etapas de la vida (Eguren, Elvira & Larraga, 2009). Estas etapas incluyen la infancia y juventud, joven adulto, madurez, consolidación y gasto, y jubilación y donación.

³ Bienestar se refiere a “vida holgada o abastecida de cuanto conduce a pasarlo bien y con tranquilidad.” (Real Academia Española, m., definición 2).

puede observar y medir en un momento determinado al igual que se puede hacer una analítica de sangre para observar la salud de un individuo en un momento específico de su vida. Dicha observación permite disponer del estado de salud financiera. Puesto que el tiempo no se detiene en ningún momento y todo está en constante cambio, dicho estado tiene lugar en un contexto cambiante, que influye en dicha salud. Los chequeos financieros periódicos son tan importantes como los chequeos físicos anuales para determinar el nivel de bienestar económico vigente, permitiendo el diagnóstico como medida de prevención. Tal y como afirma Gómez (2018, p.130), a través del seguimiento del patrimonio neto se puede obtener una visión real de la misma. Dado que las decisiones que toma un individuo en relación a sus finanzas personales, tienen lugar en un contexto, las acciones que se manifiestan en cantidades numéricas ya contienen la información inseparable de los factores influyentes externos.

Así, un estado de bienestar en el ámbito económico individual se define como la condición en la cual una persona posee una situación financiera favorable, beneficiosa y equilibrada para el mismo, en función de sus circunstancias y objetivos financieros que le permite satisfacer sus necesidades económicas, alcanzar sus metas financieras a corto y largo plazo. Implica la capacidad de gestionar de manera efectiva los ingresos, gastos, deudas, inversiones y recursos financieros disponibles, así como la habilidad para tomar decisiones financieras informadas y consecuentes. El *Center for Financial Services Innovation* (CFSI) define cuatro componentes principales de la salud financiera, que son: los gastos, el ahorro, los préstamos y la planificación, como la capacidad para poder afrontar imprevistos. A su vez define que una persona es económicamente saludable cuando gasta menos de lo que se ingresa, paga sus facturas a tiempo y en su totalidad, con sus ahorros puede hacer frente a sus gastos de manutención, tiene suficientes ahorros a largo plazo, su carga de deuda es sostenible, tiene una buena puntuación crediticia, cuenta con un seguro adecuado y planifica los gastos con anticipación.

La gestión financiera saludable se caracteriza por la ausencia de estrés financiero excesivo, una adecuada planificación financiera, una gestión eficiente de los riesgos económicos, la acumulación de ahorros y activos, y la capacidad de enfrentar imprevistos y contingencias económicas sin comprometer su estabilidad financiera a

largo plazo. Además, implica el conocimiento y la comprensión de conceptos y principios financieros.

2. Factores endógenos y exógenos que afectan la salud financiera

Desde la perspectiva del mencionado concepto de “Salud Financiera”, se aborda a continuación otro elemento crucial de investigación: los factores que ejercen influencia sobre ella. Por un lado, se encuentran los factores endógenos, en los cuales el individuo puede ejercer un mayor grado de influencia. Por otro lado, se encuentran los factores exógenos, que están fuera del control directo de la persona. La clasificación planteada no es estricta, ya que la ocurrencia alrededor del individuo influye en su interior y viceversa, lo que ocurre y depende en mayor medida del individuo afecta al contexto.

Una crisis económica, climática o social, puede ejercer una presión adicional sobre los individuos, a pesar de que estos agentes puedan haber sido más o menos diligentes en la planificación y previsión de su economía personal. Según un estudio realizado por Parker et al. (2016), más de la mitad de la población norteamericana (57%) carece de bienestar económico, basándose en ocho indicadores críticos identificados por la *Financial Health NetWork*. Estos indicadores incluyen gastar menos de lo que se gana, pagar las facturas en tiempo y forma, tener suficientes ahorros líquidos disponibles, disponer de ahorros o activos a largo plazo, contraer una deuda sostenible, contar con un historial crediticio saludable, tener contratados los seguros adecuados y planificar los gastos para el futuro. Si bien las metas y prioridades financieras pueden variar de una persona a otra y pueden influir en cómo perciben y manejan su propia economía, la salud financiera en sí misma se basa en principios y estándares objetivos que reflejan una gestión sólida de los recursos financieros en un contexto dado.

2.1. Factores exógenos que influyen en la salud financiera

A partir de la exposición realizada, se desprende que la salud financiera de un individuo es un resultado complejo y multifacético que

se ve influenciado por diversos factores interdependientes. Si bien las acciones y decisiones personales desempeñan un papel fundamental en la misma, también es importante reconocer la influencia de una serie de factores externos que pueden tener un impacto significativo en la situación económica de una persona.

Estos factores externos abarcan una amplia gama de elementos, como la propiedad privada, el entorno económico y social en el que se desenvuelve el individuo, las políticas gubernamentales y regulatorias, las condiciones del mercado laboral, las oportunidades de educación financiera y acceso a servicios financieros, el lugar de nacimiento, las creencias y la cultura del individuo, entre otros. Todos estos elementos interactúan de manera compleja y pueden afectar tanto positiva como negativamente el bienestar financiero de una persona.

2.1.1. La propiedad privada

La protección legal y garantía de derechos promueven la inversión, el crecimiento económico y la acumulación de riqueza (Robinson & Acemoglu, 2012). Desde los primeros asentamientos humanos, la propiedad privada ha facilitado la custodia y preservación de los recursos excedentes. Las instituciones evolutivas han permitido el desarrollo de sociedades más sofisticadas, beneficiándonos a todos a través del conocimiento acumulado. La cita de Mises (1986, p. 803) destaca que la propiedad privada es la institución fundamental de la economía de mercado, ya que define y caracteriza al sistema. En su ausencia, el mercado perdería su base y su funcionalidad. Esta afirmación refuerza aún más la importancia de la propiedad privada en la salud financiera de los individuos, al reconocerla como un pilar fundamental en el funcionamiento de la economía de mercado.

El ahorro voluntario solo puede surgir en un entorno donde se protege y valora la propiedad privada. A medida que la sociedad evoluciona y se desarrolla, la noción de propiedad privada se consolida, alineándose con la naturaleza racional del ser humano. La propiedad privada es una característica esencial que facilita la transición hacia el ahorro. Sin una comprensión clara, ampliamente aceptada y respetada de la propiedad privada, las personas

carecerían de la motivación y la seguridad necesarias para decidir reservar una parte de sus ingresos. Hacerlo sería percibido como un coste de oportunidad, una pérdida o un error empresarial, ya que no tendrían la noción de que ese exceso de ingresos tendría un valor futuro, al no existir el concepto de propiedad privada. El nivel de conciencia de que los bienes almacenados son propios y que los bienes almacenados por otros pertenecen a otros individuos es uno de los fundamentos del ahorro, y, por ende, un determinante exógeno. Como afirma Mises (1986), no hay capital en los países comunistas:

“El concepto de capital carece de sentido fuera de la economía de mercado. Sólo tiene sentido cuando individuos que actúan libremente dentro de un sistema social basado en la propiedad privada de los medios de producción pretenden enjuiciar sus planes y actuaciones.” (Mises, 1986, p. 319).

Es igualmente importante para garantizar el almacenamiento, que el concepto de propiedad privada no se vea vulnerado por agentes externos. Esta amenaza latente que acecha sobre la propiedad privada del individuo, es condición de bandidos:

“La idea que había conquistado la opinión pública y que había hecho posible esta reducción del poder gubernamental era que la libertad individual y la propiedad privada son justas, auto-evidentes, naturales, inviolables, y sagradas, y que cualquier infractor de tales derechos, sea un gobierno o un individuo, debería ser considerado y tratado como un bandido.” (Hoppe, 2014, p. 79).

La propiedad privada a lo largo de la historia tiene una evolución lenta, que se desarrolla a lo largo de los años, y se van consolidando junto a la racionalidad humana y la libertad, en constante lucha desde sus orígenes, con otros poderes feudales que veían la propiedad privada y la libertad como una amenaza para su propia estabilidad. El ahorro precisa de un entendimiento previo entre los integrantes de la sociedad en el que lo ahorrado y almacenado de distintas maneras tenga una trazabilidad de propiedad y cierta seguridad en su almacenamiento que puede verse reforzada por

iniciativa propia. El grado de hostilidad del entorno influirá por tanto en el nivel de ahorro que una persona pueda alcanzar.

2.1.2. El entorno cultural, social y económico

La satisfacción de las necesidades, a menudo, se deben cubrir con un contexto económico desfavorable. Como resultado, muchas personas se ven tentadas a recurrir a créditos o préstamos para cubrir sus necesidades financieras. Sin embargo, la falta de conocimientos financieros adecuados puede poner en riesgo la gestión efectiva de las finanzas personales (Zakaria, Jaafar & Marican, 2012).

El sistema tributario de una geografía es determinante en cómo evolucionan las finanzas personales del individuo a lo largo del tiempo. Los impuestos sobre la renta, el patrimonio y el consumo afectan la capacidad de ahorro y la disponibilidad de recursos financieros de las personas. Los impuestos distorsionan las decisiones de gasto, inversión y trabajo de los individuos, y pueden tener consecuencias significativas en su economía (Slemrod & Yitzhaki, 2002).

La gestión ajena, en referencia a la administración de los recursos financieros por parte de instituciones y empresas, también tiene un impacto en las finanzas individuales. Las políticas y prácticas adoptadas por las entidades financieras, como la concesión de préstamos, las tasas de interés y el acceso a servicios financieros, pueden influir en la capacidad de los individuos para satisfacer sus necesidades y lograr estabilidad financiera.

Las condiciones macroeconómicas generales, los precios de bienes y servicios, el empleo, las tasas de interés y el nivel de intervención en una geografía, son determinantes en los ingresos, el empleo y la estabilidad financiera de las personas. Las crisis económicas y la inestabilidad macroeconómica pueden generar dificultades financieras para los individuos, afectando sus ingresos, capacidad de ahorro y capacidad de endeudamiento (Reinhart & Rogoff, 2009).

Un estudio llevado a cabo en Canadá documenta varias características de la distribución del ingreso, el consumo y la riqueza, y respalda que el coste de vida influye significativamente en la capacidad de ahorro (Brzozowski et al., 2010). En áreas con un alto coste

de vida, los individuos enfrentan desafíos para lograr la estabilidad financiera debido a la mayor presión en sus ingresos y gastos. El nivel económico mínimo, que refleja el nivel de ingresos requerido para satisfacer las necesidades básicas y mantener un nivel de vida adecuado, tiene un efecto significativo en la situación económica de los individuos. Aquellos que viven por debajo del umbral mínimo enfrentan dificultades financieras constantes, lo que afecta su acceso a servicios básicos, su capacidad de ahorro y su bienestar económico en general (Banco Mundial, 2018).

Además de estos factores, la cultura y las creencias desempeñan un papel significativo en los comportamientos financieros de los individuos. Los valores culturales y las creencias arraigadas en una sociedad pueden influir en la forma en que las personas perciben y abordan sus asuntos financieros. Algunas culturas valoran el ahorro y la planificación financiera a largo plazo, mientras que otras pueden estar más enfocadas en el consumo inmediato o en la inversión en bienes tangibles. Estas diferencias culturales pueden influir en la forma en que las personas gestionan su dinero, toman decisiones de inversión y asumen riesgos financieros (Alesina & Giuliano, 2015). Las condiciones socioeconómicas y las oportunidades disponibles en una determinada región o país pueden influir en los ingresos, la educación y las perspectivas laborales de las personas. Se ha observado que el lugar de nacimiento puede estar asociado con factores como la disponibilidad de oportunidades económicas, el acceso a educación de calidad, infraestructura, políticas gubernamentales y redes de apoyo social (Chetty et al., 2016a, 2016b).

Por último, se destaca la empleabilidad como un factor clave que afecta la salud financiera individual. Las oportunidades laborales, el acceso a empleos estables y bien remunerados, así como el desarrollo de habilidades y la capacidad de adaptación al mercado laboral, tienen un impacto directo en los ingresos y la estabilidad financiera de las personas (Gregg & Tominey, 2005; Kuddo, 2009).

2.1.3. La educación financiera

La falta de conocimientos y habilidades financieras puede dificultar la toma de decisiones informadas sobre el ahorro, la inversión, el

endeudamiento y la planificación financiera. Por otro lado, una educación financiera sólida puede capacitar a las personas para tomar decisiones financieras más acertadas y desarrollar una mayor resiliencia frente a los desafíos económicos (Hastings et al., 2013).

De acuerdo con la investigación realizada por Jappelli y Padula (2013), se propone un modelo de dos períodos y un modelo de ciclo de vida de múltiples períodos en el contexto de la alfabetización financiera. Los resultados sugieren una estrecha relación entre la educación financiera y la acumulación de riqueza a lo largo del ciclo de vida, alcanzando su punto máximo durante la etapa de jubilación y disminuyendo posteriormente. Además, se plantea que en aquellos países con sistemas de seguridad social más generosos, existe una menor motivación para el ahorro y la acumulación de riqueza, lo que a su vez reduce la necesidad de invertir en educación financiera.

A medida que se espera que las personas asuman una mayor responsabilidad en cuanto a su bienestar financiero, es fundamental profundizar en el entendimiento de estos fenómenos. En este sentido, resulta relevante diferenciar entre la causa y el efecto en relación a la educación financiera como variable de elección. Por ejemplo, como indican Lusardi y Mitchell (2014), es probable que aquellos individuos con altos niveles de riqueza y que invierten en los mercados financieros muestren una mayor preocupación por mejorar sus conocimientos financieros, dado que tienen mayores intereses en juego.

La relación entre la educación financiera y el comportamiento económico ha sido objeto de estudio por parte de varios investigadores. Sin embargo, establecer un vínculo causal entre ambos resulta considerablemente desafiante, y es importante abordar la cuestión de la endogeneidad. Por ejemplo, Hilgert, Hogarth y Beverly, (2003) identificaron una sólida correlación entre la educación financiera y las habilidades necesarias para la gestión financiera en el día a día. Tal y como afirman en su trabajo Lusardi y Mitchell (2014), diversos estudios realizados tanto en Estados Unidos como en otros países, han revelado que aquellos individuos con un mayor nivel de alfabetización en matemáticas y finanzas tienen mayores probabilidades de participar en los mercados financieros y realizar inversiones en acciones (Kimball & Shumway, 2006; Christelis, Jappelli & Padula,

2010; van Rooij, Lusardi & Alessie, 2011; Yoong, 2011; Almenberg & Dreber, 2015; Arrondel, Debbich & Savignac, 2012). Asimismo, se ha observado una asociación entre la alfabetización financiera y la tenencia de ahorros de precaución (de Bassa Scheresberg, 2013). Por otro lado, aquellos con un mayor dominio en asuntos financieros también muestran una mayor propensión a planificar su jubilación, lo que a su vez se traduce en una acumulación de mayor riqueza (Lusardi & Mitchell, 2007a, 2007b, 2011a, 2011b). La alfabetización financiera afecta el espectro completo de finanzas personales, así, Lusardi y Tufano (2015) confirmaron que los menos expertos financieramente incurrían en costes altos de transacción, pagando tarifas mayores y recurriendo a préstamos de altos costes. Mottola (2013) concluyó que los que tenían poca educación financiera tenían mayores probabilidades de involucrarse en comportamientos costosos con las tarjetas de crédito.

Son numerosos los estudios documentados por Lusardi y Mitchell (2014) en distintos países del mundo y entornos que ponen de manifiesto que la educación financiera influye en la salud financiera individual⁴.

A partir de la evidencia disponible sobre los impactos adversos y los costes asociados al analfabetismo financiero, se llega a la conclusión de que la falta de conocimientos en materia financiera tiene un efecto negativo en la salud económica del individuo. Sin embargo, como muestran Lusardi, Michaud y Mitchell (2017), existe una heterogeneidad sustancial en el comportamiento individual y no todos se beneficiarán de la educación financiera. Sugieren que los programas de educación financiera

⁴ En Rusia, Klapper, Lusardi y Panos (2012) encontraron que los más alfabetizados financieramente eran significativamente menos propensos a haber experimentado una disminución en la capacidad de gasto y tener más ahorros disponibles. En Alemania, Bucher-Koenen y Ziegelmeyer (2011) confirmaron que los menos alfabetizados financieramente eran más propensos a vender activos que habían perdido valor durante la crisis financiera, asegurando así pérdidas. En México y Chile, diversos estudios experimentales demostraron que las personas con mayor educación financiera tenían más probabilidades de elegir planes de pensiones con tarifas administrativas más bajas (Hastings & Tejada-Ashton, 2008; Hastings, Mitchell & Chyn, 2011). Las personas financieramente más sofisticadas en Brasil también se vieron menos afectadas por las decisiones financieras de sus pares (Bursztyn et al., 2014).

deben estar dirigidos a grupos específicos de la población por las diferencias en las preferencias y las circunstancias económicas.

2.2. Factores endógenos que influyen en la salud financiera

Mientras que en la sección anterior se investigaron los elementos externos que influyen en la situación financiera individual, en esta sección se examina lo que ocurre a nivel interno. Se establece así, una distinción no estricta entre lo que no depende directamente del individuo y lo que surge desde su interior. Es importante reconocer que, aunque el individuo desee ahorrar, como uno de los fundamentos de una situación financiera saludable, si el contexto no es favorable, sus deseos pueden verse limitados en cuanto a su capacidad para hacerlo.

2.2.1. La ley de la preferencia temporal

El ahorro, como una de las bases de la salud financiera, requiere que los ingresos de una persona superen sus gastos. Si el contexto no favorece el ahorro, el deseo de ahorrar por parte del individuo puede verse severamente limitado o incluso impedido, lo que resulta en una dificultad práctica para llevar a cabo el acto de ahorro. Sin embargo, si el contexto es propicio, la persona debe percibir subjetivamente que a través del ahorro puede alcanzar metas que valora más en una escala de valores, aunque esto implique postergar su consumo en el tiempo. Si la persona en el curso de la vida, no percibe un incremento de bienestar o de ausencia de malestar cuya palanca sea el ahorro, difícilmente decida posponer fines del corto plazo por otros alejados de su tiempo más cercano. En base a lo mencionado, se da la ley de la preferencia temporal, que es praxeológica, basada en el individualismo metodológico, apodíctica:

“A igualdad de circunstancias, el actor siempre valorará más los fines temporalmente más próximos y sólo estará dispuesto a emprender acciones de mayor duración temporal si es que con ello estima

que podrá conseguir fines que para él tienen un mayor valor. Como toda acción se desarrolla en el tiempo, el actor *ceteris paribus* procurará alcanzar su fin cuanto antes." (Huerta de Soto, 2009, p. 217).

Esa es la primera limitación que se encuentra el ahorro cuando el entorno permite su existencia, pues se topa con la ley de la preferencia temporal. En un entorno de condiciones favorables en el que existe la posibilidad de ahorrar, puesto que, *ceteris paribus*, el actor siempre valorará los fines temporalmente más próximos, el mismo decidirá posponer alcanzar dichos fines temporalmente más próximos por otros de valor superior temporalmente más lejanos, a través del acto de ahorrar una parte de dinero, o los mismos fines más otra ganancia subjetiva en un momento más lejano. Ahorrar es un coste de oportunidad para la persona, pues está renunciando a unos fines en un momento temporal presente. La motivación subyacente en la decisión voluntaria puede tener carácter preventivo.

Esta es una ley que aplica en cualquier momento histórico, cualquier cultura y persona. El contexto influye en nuestras percepciones subjetivas, y en entornos que pueden parecer seguros y estables en la historia, el ahorro se ve supeditado al mismo.

2.2.2. El ejercicio de la autodeterminación individual

Es condición necesaria, pero no suficiente, ser consciente de la ganancia potencial del acto de ahorrar. La consciencia de esa ganancia potencial se adquiere mediante observación e introspección observando las distintas pautas de comportamiento que visitan la sociedad, pero también se llega a ella a través de la educación.

Como se ha expuesto, por la ley de la preferencia temporal el actor siempre valorará más los fines temporalmente más próximos y sólo estará dispuesto a emprender acciones de mayor duración temporal si es que con ello estima que podrá conseguir fines que para él tienen un mayor valor, así pues, el entorno ha de ser favorable y debe darse la percepción de un incremento de bienestar o de ausencia de malestar cuya palanca sea el ahorro. El acto de decidir ahorrar precisa por parte de la persona una condición de madurez intelectual que le permita afrontar la tarea. Definimos la autodeterminación

individual como la capacidad de una persona para decidir por sí misma algo⁵. Se expone a continuación la base teórica de las distintas fases del proceso de decisión:

En primer lugar, el planteamiento del problema del ahorro puede ser motivado desde un deseo (conocimiento previo), necesidad (para acometer un fin que lo precise) u objetivo que emerge desde dentro del ser humano o puede ser motivado por una circunstancia externa. En segundo lugar, el ahorro se sitúa en un marco de actuación en el que la persona ha de afrontar la decisión. Esto es, existen limitaciones de índole variada, como son el marco físico o natural, el legal, el moral o el religioso, por mencionar algunos, que condicionan la decisión. Se distinguen dos categorías que condicionan en mayor o menor grado la decisión, esto es, la limitan dentro de un marco de actuación.

- La primera categoría abarca los límites físicos, entre los que se encuentra el contexto físico, el tiempo newtoniano y las capacidades con las que cuenta la persona en el lapso de tiempo en el cual ésta toma la decisión.
- En la segunda categoría se encuentran los límites conceptuales que son producto de la evolución de la humanidad, y que han dado lugar a las instituciones⁶ como un proceso complejo de adopciones por prueba y error por parte de los seres humanos con el paso del tiempo que se van cristalizando⁷.

⁵ El Diccionario de la Real Academia Española define la autodeterminación como la “decisión de los ciudadanos de un territorio determinado sobre su futuro estatuto político” en su primera acepción y como la “capacidad de una persona para decidir por sí misma algo” en la segunda. Procede de auto, prefijo de origen griego que significa ‘de o por sí mismo’ y determinación, del latín *determinatio* que significa ‘acción y efecto de expresar con precisión una ley, opinión o asunto’. Sobre el uso de la palabra *autodeterminación*, históricamente se ha aplicado sobre el derecho de autodeterminación de los pueblos. En este trabajo el concepto de autodeterminación se aplica sobre la persona y no sobre el conjunto de personas.

⁶ Entendemos por institución cualquier forma o estructura recurrente de comportamiento, sin importar el ámbito en el que se desarrolle, ya sea lingüístico, económico, jurídico u otros.

⁷ La teoría elaborada por el fundador de la Escuela Austriaca, Carl Menger (1983), en su obra *Principios de Economía*, está basada en el hecho de que las principales

En la tercera fase, la de las ideas, se presentan distintas alternativas que son candidatas a la solución del problema planteado en un marco de actuación. Se recuerda que las distintas candidatas a solución ya están filtradas por todas las limitaciones que acontecen esa particular toma de decisión. En cuarto lugar, la persona evalúa las distintas alternativas que tiene para alcanzar su objetivo. En esta fase la persona pondera con la información que tiene disponible, que es privativa e interpreta de forma subjetiva. En quinto y último lugar, la persona toma la decisión decantándose por una de las opciones que ha tenido en cuenta para la toma de decisión.

Téngase en cuenta que para que exista el proceso de decisión tiene que darse la circunstancia que precise dicha capacidad, es decir, el ejercicio de la autodeterminación. Solo podemos elegir entre distintas opciones cuando: 1) percibimos las opciones, 2) tenemos desarrollada la capacidad de elegir entre las distintas opciones y, 3) asumimos el coste de oportunidad de la elección. La autodeterminación precisa de un nivel de consciencia mayor que la ausencia de ésta en el devenir de la vida. Sin embargo, existe la posibilidad de que el entorno social tenga un impacto en la capacidad de ejercicio de la toma de decisiones. Esto se puede manifestar limitando el número de opciones a una sola, como ocurre en un entorno totalitario o imponiendo de manera dictatorial los objetivos que un individuo debe alcanzar, incluso cuando se presentan múltiples opciones. En estas circunstancias, el individuo se ve restringido en su capacidad de actuación y se ve obligado a tomar decisiones que no reflejan sus preferencias personales. Cualquier circunstancia o agente que incida en la autodeterminación individual, afecta de forma directa en el nivel de consciencia del sujeto que no ha tenido que pasar por ese proceso de decisión. En última instancia, el ejercicio de la autodeterminación individual es condición necesaria para gestionar las finanzas personales y por lo tanto se trata de un factor intrínsecamente vinculado al bienestar financiero del individuo.

instituciones que sustentan la vida en sociedad son de tipo espontáneo y evolutivo, debiendo su formación a comportamientos pautados que han ido apareciendo como resultado de largos procesos de prueba y error.

3. El papel del cálculo económico como puente de la salud financiera: el mundo exterior cardinal

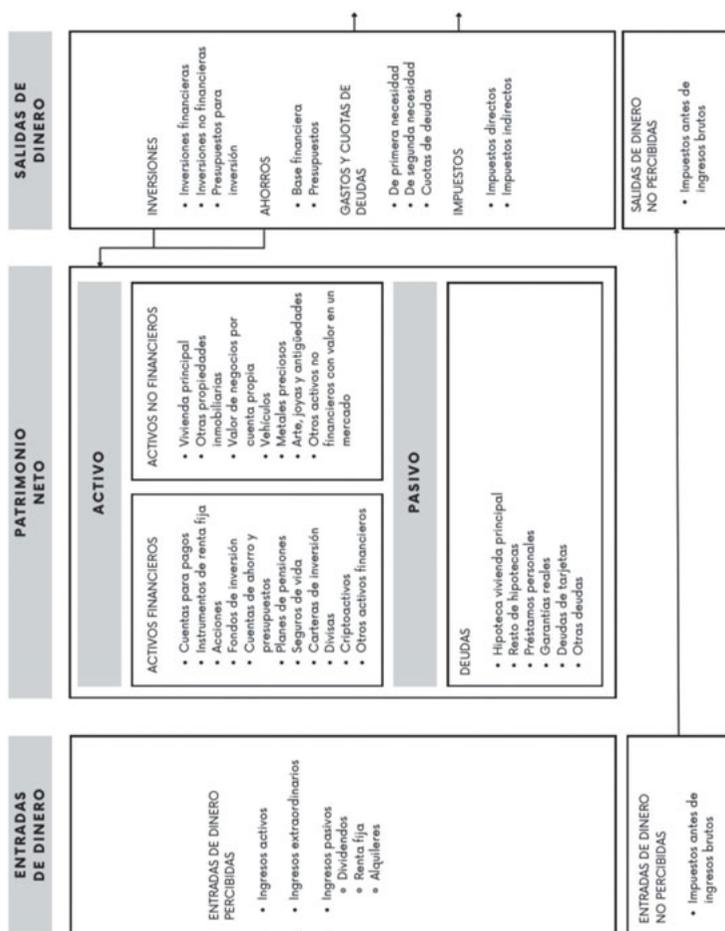
Una vez evidenciado los factores teóricos que afectan la salud financiera individual, en este último apartado del artículo se aborda el vínculo entre los mismos y su dimensión subjetiva, con su expresión numérica a través del cálculo económico como puente entre el mundo subjetivo y el objetivo. El cálculo económico implica la valoración monetaria de los resultados potenciales de diversas acciones ejercidas por la persona (Huerta de Soto, 1992). La salud financiera individual se manifiesta a través de: ahorro, deuda, gastos, ingresos, inversiones. El mundo subjetivo se caracteriza por ser ordinal, y su conexión con el mundo exterior, que se rige por precios y cálculos numéricos (mundo cardinal), se establece a través del dinero y los intercambios voluntarios. El puente que conecta ambos mundos se materializa cuando se lleva a cabo una acción de intercambio interpersonal, motivada por las valoraciones subjetivas de las partes, y se refleja en un precio de mercado en unidades monetarias, que posee una existencia cuantitativa real y que la persona puede utilizar como información valiosa para estimar la evolución futura de los acontecimientos y tomar decisiones (cálculo económico). A continuación, se introducen teóricamente los elementos numéricos que permitirán diagnosticar en futuros trabajos la salud financiera del individuo gracias al cálculo económico.

3.2.1. El flujo de efectivo

El flujo de efectivo personal es una métrica financiera que mide la cantidad de efectivo que entra y sale de la economía de un individuo durante un período de tiempo determinado. Muestra su capacidad para generar suficiente efectivo para hacer frente a sus compromisos financieros a corto y largo plazo, así como para ahorrar e invertir.

Para medir el flujo de efectivo personal es necesario definir previamente el espacio temporal de la medición. Si se observa el flujo de efectivo en un año, se tendrán en cuenta las entradas y salidas

ILUSTRACIÓN 1. ELEMENTOS QUE COMPONEN EL PATRIMONIO NETO Y EL FLUJO DE CAJA PERSONAL



Fuente: Elaboración propia

de efectivo en un año. Si el periodo de observación es el ciclo de vida, se tienen en consideración las entradas y salidas correspondientes al ciclo de vida. A continuación, se profundiza en las entradas y salidas de dinero que se muestra en la Ilustración 1.

3.2.1.1. Entradas de dinero

Se entiende por entradas de dinero al flujo de efectivo que entra a la economía personal del individuo a través de cualquier actividad, operación, prestación de servicio o contraprestación que produzca dicha cantidad económica. El cúmulo de todas las entradas de dinero compone el flujo de dinero entrante de un individuo. Los ingresos percibidos son aquellos que ya han sido gravados por los impuestos específicos que se apliquen. Se distinguen dos niveles principales según la percepción de la entrada: percibidos y no percibidos. Las entradas de dinero no percibidas son aquellas que le pertenecen al individuo, pero éste no tiene poder de actuación sobre esta tipología de entrada, ya que se convierte en una salida de dinero, como por ejemplo el pago de impuestos que una empresa paga por tener contratado a un trabajador. Las entradas de dinero percibidas son aquellas que llegan a estar en posesión del individuo además de ser propiedad del individuo y sobre las que tiene poder de actuación. Respecto a los impuestos que son sustraídos en el salto que se produce de los ingresos brutos a los ingresos netos debido a la coacción de un agente externo como puede ser un Estado, pertenecen a la tipología de entrada de dinero no percibida.

El ingreso neto se distingue del ingreso bruto en que el segundo incluye todos los ingresos obtenidos sin deducir impuestos ni otros descuentos. El individuo tiene poder de decisión sobre el ingreso neto. El doble enfoque del ingreso permite una primera aproximación del empobrecimiento que puede ser derivado de factores ajenos al propio individuo como pueden ser la carga impositiva de una geografía o la corrupción de las instituciones locales que se encargan del pago de los salarios.

Dentro del ámbito de los ingresos percibidos, se pueden identificar diversas categorías que engloban los distintos tipos de ingresos que una persona puede recibir. Según la fuente y el tipo de trabajo

realizado los ingresos se pueden catalogar como ingresos activos, ingresos pasivos e ingresos extraordinarios (Gómez López, 2018).

Ingresos activos o laborales: Son los ingresos obtenidos por una persona a través de su trabajo en relación de dependencia. Estos incluyen salarios, sueldos y honorarios profesionales, y se caracterizan por ser ingresos recurrentes y periódicos, es decir, se obtienen de manera regular y en intervalos definidos. Estos ingresos suelen estar sujetos a impuestos y a otros descuentos, como aportaciones a la seguridad social y a planes de jubilación.

Ingresos pasivos: Son los ingresos obtenidos por una persona sin la necesidad de realizar trabajo activo recurrente sobre la fuente que produce el ingreso pasivo. Estos pueden incluir ingresos procedentes del alquiler de propiedades, intereses y dividendos de inversiones. También se consideran ingresos pasivos los procedentes de la paga por jubilación.

Ingresos extraordinarios: Son los ingresos obtenidos por una persona de manera puntual y no recurrente. Esta tipología puede incluir los ingresos obtenidos a través de regalos, herencias y recompensas.

3.2.1.2. Salidas de dinero

Las salidas de dinero o salidas de efectivo son todos los movimientos de efectivo que disminuyen el efectivo disponible de la persona. El cúmulo de todas las salidas de dinero compone el flujo de dinero saliente de un individuo. La salida de dinero puede ser destinada a inversiones financieras, inversiones no financieras, ahorros, gastos de primera y segunda necesidad, cuotas de deudas e impuestos.

La inversión financiera es una actividad que consiste en destinar una cantidad de dinero a una o varias opciones de inversión, con el objetivo de obtener un rendimiento económico en el futuro. Existe una variedad amplia de instrumentos financieros y no financieros.

En cuanto a las inversiones no financieras, éstas implican la adquisición de bienes tangibles o intangibles con el propósito de obtener beneficios en el futuro.

3.2.2. Activo

El activo se define como el conjunto de bienes financieros y no financieros en propiedad y derechos de cobro. Pindyck (2013) define el activo como algo que proporciona una corriente de dinero o de servicios a su propietario. La corriente monetaria recibida por un individuo que posee un activo puede ser explícita o implícita. La corriente monetaria explícita incluye pagos como rentas de alquileres y dividendos de acciones. Por otro lado, la corriente monetaria implícita incluye ganancias o pérdidas de capital generadas por el aumento o disminución del valor de un activo. Este tipo de corriente monetaria no se realiza hasta que el activo no se vende, pero su existencia está representada por el potencial de venta del mismo. El valor de un activo varía con el paso del tiempo, por lo tanto, viene determinado por el valor que tengan en el momento de la observación. Dicho valor es la manifestación numérica compuesta por la que tienen los integrantes del mercado en el que se encuentra el activo. Si se trata de un activo financiero, el valor numérico manifestado en el mercado coincide con el precio de transmisión antes de descontar otros gastos como pueden ser comisiones o impuestos. Si se trata de un activo no financiero, su valor se encuentra en el rango de valoraciones subjetivas de los integrantes del mercado de compra venta de esa tipología de activo, con mayor o menor grado de institucionalización. El precio de transmisión no tiene por qué encontrarse en el rango de valoraciones. El motivo subyacente es que la negociación se produce entre la parte compradora y la parte vendedora. Hay grados de libertad para, subjetivamente, definir el precio de compra y el precio de venta. Dicha subjetividad tanto de la parte compradora como de la parte vendedora, siempre que el mercado no esté intervenido, se manifiesta en el precio de transmisión que ambas partes pacten.

3.2.3. Pasivo

El pasivo se define como el conjunto de deudas que conllevan una obligación de pago. Se contrae una deuda cuando se pide un préstamo, que consiste en entregar una cosa a una persona para que lo

use un periodo de tiempo y después lo devuelva. En concreto Huerta de Soto (2009) define mutuo al contrato de préstamo por el cual una persona entrega a otra una determinada cantidad de bienes fungibles, siendo el dinero un ejemplo de bien fungible, con la obligación de devolver una cantidad equivalente transcurrido un plazo determinado (Huerta de Soto, 2009, p. 10). La amortización del pasivo reduce la deuda pendiente. La fecha de extinción es conocida. El valor de la deuda es conocido en el momento de contraerla, pero su valor puede variar con el paso del tiempo. En términos relativos si cambia las condiciones del contexto, si se cambian las condiciones originales o si tiene exposición a los tipos de interés y éstos varían con el tiempo.

3.2.4. Patrimonio neto

El patrimonio neto de una persona es un valor numérico expresado en unidades monetarias en el momento específico de la observación de los elementos que lo componen⁸. Se trata de un estado de la situación patrimonial, que tiene un carácter dinámico y cuyo valor numérico depende del momento en el que es observado. Según Gómez (2018), los miembros del patrimonio neto son activo y pasivo, y la diferencia entre el activo y el pasivo es el patrimonio neto. Tanto el valor del patrimonio neto, como los elementos y subelementos que lo componen pueden ser expresados en distintas unidades monetarias. Para unificar el valor, las distintas manifestaciones numéricas de los subelementos del patrimonio neto se contemplan en una única unidad monetaria.

4. Conclusiones

La salud financiera se define como un estado de bienestar sostenido en el tiempo, que se logra mediante una efectiva gestión de los recursos económicos a nivel personal, en un entorno propicio.

⁸ Se denominan elementos o miembros a los objetos que componen el conjunto.

A partir de las pruebas existentes acerca de las consecuencias desfavorables asociadas a la falta de alfabetización financiera, se puede inferir que la carencia de conocimientos en asuntos financieros tiene un impacto perjudicial en la estabilidad económica del individuo. Existe una conexión entre la salud mental y la salud financiera, y diversos factores exógenos y endógenos influyen en ella. Es fundamental abordar el concepto de manera interdisciplinaria, considerando su complejidad y la influencia de factores sociales, políticos, económicos y culturales. (Skinner, 2020; Briceño-León, 2000; Lusardi & Mitchell, 2014).

Dado que el tiempo y el contexto son factores cambiantes, el estado de bienestar financiero ocurre en un entorno en constante evolución. Al igual que los chequeos físicos anuales son importantes para evaluar la salud física, los chequeos financieros periódicos son igualmente relevantes para diagnosticar y prevenir problemas en el bienestar financiero. El cálculo económico asigna valores monetarios a las acciones realizadas por el individuo en un contexto determinado (Huerta de Soto, 1992). Estos valores se reflejan en los elementos teóricos identificados previamente: ahorro, deuda, gastos, ingresos e inversiones. Así, el monitoreo del patrimonio neto, el flujo de efectivo y sus componentes subyacentes ofrecen datos relevantes sobre la situación financiera personal y sirven como fundamentos para su evaluación y análisis. Estos indicadores permiten obtener una visión integral de la situación económica personal, brindando información crucial para diagnosticar su estado actual. En futuros estudios, se podrán utilizar estos elementos numéricos introducidos teóricamente para su posterior diagnóstico.

Se resalta la presencia de dos conjuntos de factores, que no están estrictamente delimitados, que afectan la estabilidad financiera del individuo. Por un lado, los factores endógenos, aquellos en los cuales el individuo tiene un mayor grado de influencia y control. Estos factores son: la ley de la preferencia temporal (Huerta de Soto, 2009) y el ejercicio de la autodeterminación individual. El individuo tiene la capacidad de tomar decisiones conscientes en relación con el ahorro, la inversión y el manejo de sus recursos económicos.

Por otro lado, nos encontramos con los factores exógenos, aquellos que están fuera del control directo de la persona. Estos factores

están determinados por el entorno socioeconómico, las políticas gubernamentales, las condiciones macroeconómicas y otros elementos externos. Estos factores pueden influir en los ingresos, el empleo, las tasas de interés y la estabilidad económica del individuo. El ahorro voluntario se origina únicamente en un contexto en el cual se salvaguarda y se reconoce el derecho de propiedad privada. La falta de conocimientos financieros adecuados puede comprometer la gestión efectiva de las finanzas personales (Zakaria, Jaafar & Marican, 2012), mientras que el sistema tributario puede afectar la capacidad de ahorro y disponibilidad de recursos financieros (Slemrod & Yitzhaki, 2002). El estado general de la economía tiene un impacto significativo en los ingresos, el empleo y la estabilidad financiera de las personas. Situaciones de crisis económica e inestabilidad macroeconómica pueden dar lugar a dificultades financieras para los individuos, afectando sus niveles de ingresos, capacidad de ahorro y habilidad para asumir deudas (Reinhart & Rogoff, 2009). Además, el coste de vida, el umbral económico mínimo y las características socioeconómicas influyen en la capacidad de ahorro y bienestar económico de los individuos (Brzozowski et al., 2010; Banco Mundial, 2018). Las creencias y valores culturales, así como las oportunidades laborales y la empleabilidad, desempeñan un papel importante en los comportamientos financieros y la salud financiera de las personas (Alesina & Giuliano, 2015; Chetty et al., 2016a, 2016b; Gregg & Tominey, 2005; Kuddo, 2009).

En este sentido, es evidente que lo que ocurre en el entorno y lo que depende directamente del individuo se influyen mutuamente. Los acontecimientos y circunstancias externas pueden afectar la capacidad de decisión y las opciones disponibles para el individuo, al mismo tiempo que las elecciones individuales pueden tener repercusiones en el entorno en el que se desenvuelve.

A pesar de los obstáculos y limitaciones inherentes al concepto de salud financiera del individuo, su relevancia y utilidad son innegables en el análisis y comprensión de la compleja realidad económica actual. Se resalta la necesidad de adoptar un enfoque interdisciplinario para abordar este estudio, el cual permita integrar diversas perspectivas teóricas y enriquecer el entendimiento de este fenómeno.

Conflicto de intereses

La autora declara no tener ningún conflicto de interés.

Referencias Bibliográficas

- Alesina, A. & Giuliano, P. (2015): "Culture and institutions", en *Journal of economic literature*, 53(4), 898-944.
- Almenberg, J., & Dreber, A. (2015): "Gender, stock market participation and financial literacy", en *Economics Letters*, 137, 140-142.
- American Psychological Association. (Varios años): "Stress in America survey", en *American Psychological Association*.
- Arrondel, L., Debbich, M., & Savignac, F. (2012): "Stockholding and financial literacy in the French population", en *International Journal of Social Sciences and Humanity Studies*, 4(2), 285-294.
- Briceño-León, R., de Souza Minayo, M. C. & Coimbra Jr, C. E. (Eds.). (2000): *Salud y equidad: una mirada desde las ciencias sociales*, SciELO-Editora FIOCRUZ.
- Brzozowski, M., Gervais, M., Klein, P. & Suzuki, M. (2010): "Consumption, income, and wealth inequality in Canada", en *Review of economic dynamics*, 13(1), 52-75.
- Bucher-Koenen, T. & Ziegelmeyer, M. (2011): "Who lost the most? Financial literacy, cognitive abilities, and the financial crisis", en *Mannheim Research Institute for the Economics of Aging Working Paper* 234.
- Bursztyn, L., Ederer, F., Ferman, B. & Yuchtman, N. (2014): "Understanding mechanisms underlying peer effects: Evidence from a field experiment on financial decisions", en *Econometrica*, 82(4), 1273-1301.
- Chetty, R., Hendren, N. & Katz, L. F. (2016a): "The effects of exposure to better neighborhoods on children: New evidence from the moving to opportunity experiment", en *American Economic Review*, 106(4), 855-902.
- Chetty, R., Hendren, N., Lin, F., Majerovitz, J. & Scuderi, B. (2016b): "Childhood environment and gender gaps in adulthood", en *American Economic Review*, 106(5), 282-288.

- Christelis, D., Jappelli, T. & Padula, M. (2010): "Cognitive abilities and portfolio choice", en *European Economic Review*, 54(1), 18-38.
- Danes, S. M., & Yang, Y. (2014): "Assessment of the use of theories within the Journal of Financial Counseling and Planning and the contribution of the family financial socialization conceptual model", en *Journal of Financial Counseling and Planning*, 25(1).
- de Bassa Scheresberg, C. (2013): "Financial literacy and financial behavior among young adults: Evidence and implications", en *Numeracy*, 6(2), 5.
- Eguren, T., Elvira, O. & Larraga, P. (2009): *Asesoramiento financiero en la práctica: Proceso de asesoramiento y planificación financiera y ética de asesoramiento financiero* (Vol. 12), Profit Editorial.
- Foster, T. (2011): "Adverse life events proximal to adult suicide: a synthesis of findings from psychological autopsy studies", en *Archives of suicide research*, 15(1), 1-15.
- Gómez López, E. (2018): *Tu llave a la libertad financiera*, Alienta, Grupo Planeta, [sexta edición 2020].
- Gómez López, E. (2023): *La biblia de la inversión inmobiliaria*, Deusto, Grupo Planeta.
- Gregg, P. & Tominey, E. (2005): "The wage scar from male youth unemployment", en *Labour Economics*, 12(4), 487-509.
- Hastings, J. S. & Tejada-Ashton, L. (2008): *Financial literacy, information, and demand elasticity: Survey and experimental evidence from Mexico*, (No. w14538) National Bureau of Economic Research.
- Hastings, J. S., Madrian, B. C. & Skimmyhorn, W. L. (2013): "Financial literacy, financial education, and economic outcomes", en *Annu. Rev. Econ.*, 5(1), 347-373.
- Hastings, J., Mitchell, O. S. & Chyn, E. (2011): "Fees, framing, and financial literacy in the choice of pension manager", en *Financial literacy: Implications for retirement security and the financial marketplace*, 101.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003): "Household financial management: The connection between knowledge and behavior", en *Fed. Res. Bull.*, 89, 309.
- Hoppe, H. H. (2014): *Economía y ética de la propiedad privada*, Editorial Innisfree.
- Huerta de Soto, J. (1992): *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid [sexta edición 2020].

- Huerta de Soto, J. (1994): *Estudios de economía política*, Unión Editorial, Madrid.
- Huerta de Soto, J. (2009): *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Unión editorial, Madrid.
- Jappelli, T. & Padula, M. (2013): "Investment in financial literacy and saving decisions", en *Journal of Banking & Finance*, 37(8), 2779-2792.
- Joo, S. H. (1998): *Personal financial wellness and worker job productivity* (Doctoral dissertation, Virginia Polytechnic Institute and State University).
- Kimball, M. & Shumway, T. (2006): "Investor sophistication, and the participation, home bias, diversification, and employer stock puzzles", *Unpublished Manuscript, University of Michigan*.
- Klapper, L. F., Lusardi, A. & Panos, G. A. (2012): *Financial literacy and the financial crisis* (No. w17930). National Bureau of Economic Research.
- Kuddo, A. (2009): *Employment services and active labor market programs in Eastern European and Central Asian Countries*, World Bank, Human Development Network.
- Kyrk, H. (1923): *A theory of consumption* (Vol. 25). Boston: Houghton Mifflin, Company.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (Eds.). (2011b): *Financial literacy: Implications for retirement security and the financial marketplace*. Oxford University Press.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2007a): "Baby boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth", en *Journal of monetary Economics*, 54(1), 205-224.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2011a): *Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing* (No. w17078). National Bureau of Economic Research.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2014): "The economic importance of financial literacy: Theory and evidence", en *American Economic Journal: Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2007b): "Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education: The problems are serious, and remedies are not simple", en *Business economics*, 42, 35-44.

- Lusardi, A. & Tufano, P. (2015): "Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness", en *Journal of Pension Economics & Finance*, 14(4), 332-368.
- Lusardi, A., Michaud, P. C. & Mitchell, O. S. (2017): "Optimal financial knowledge and wealth inequality", en *Journal of political Economy*, 125(2), 431-477.
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E. & Zhao, J. (2013): "Poverty impedes cognitive function", en *science*, 341(6149), 976-980.
- Mejía Córdova, G. (2017): "Relación entre Estrés Financiero y el Bienestar de los Empleados de Petróleos Mexicanos en el sureste de México", en *Investigación administrativa*, 46(119), 0-0.
- Menger, C. (1983): *Principios de economía política*, Unión Editorial, Madrid.
- Mises, L. von (1986): *La acción humana*, Unión editorial, Madrid.
- Mottola, G. R. (2013): "In our best interest: Women, financial literacy, and credit card Behavior", en *Numeracy*, 6(2), 4.
- Mundial, B. (2018): Informe sobre el Desarrollo Mundial 2018.
- Organización Mundial de la Salud (1948): Constitución de la Organización Mundial de la Salud [Documento en línea]. Disponible: <https://www.who.int/es/about/governance/constitution> [Consulta: 2023, Mayo 17]
- Parker, S., Castillo, N., Garon, T. & Levy, R. (2016): "Eight ways to measure financial health", en *Chicago: Center for Financial Services Innovation*.
- Pindyck, R. S., Rubinfeld, D. L. & Rabasco, E. (2013): *Microeconomía*, Pearson Educación.
- Real Academia Española: Diccionario de la lengua española, 23.^a ed., [versión 23.6 en línea]. <<https://dle.rae.es>> [20 de Mayo de 2023]
- Reid, M. G. (1934): *Economics of household production*.
- Reinhart, C. M. & Rogoff, K. S. (2009): "The aftermath of financial crises", en *American Economic Review*, 99(2), 466-472.
- Robinson, J. A. & Acemoglu, D. (2012): *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty* (pp. 45-47). London: Profile.
- Simon, H. A. (1984): "On the behavioral and rational foundations of economic dynamics", en *Journal of Economic Behavior & Organization*, 5(1), 35-55.
- Skinner, C. (2020): *Doing digital: Lessons from leaders*, Marshall Cavendish International Asia Pte Ltd.

- Slemrod, J. & Yitzhaki, S. (2002): "Tax avoidance, evasion, and administration", en *Handbook of public economics* (Vol. 3, pp. 1423-1470). Elsevier.
- van Rooij, M., Lusardi, A. & Alessie, R. (2011): "Financial literacy and stock market participation", en *Journal of Financial economics*, 101(2), 449-472.
- Yoong, J. (2011): "Financial illiteracy and stock market participation: Evidence from the RAND American Life Panel", en *Financial literacy: Implications for retirement security and the financial marketplace*, 76, 39.
- Zakaria, R. H., Jaafar, N. I. M. & Marican, S. (2012): "Financial behavior and financial position: a structural equation modelling Approach", en *Middle-East Journal of Scientific Research*, 12(10), 1396-1402.