



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE ECONOMÍA

TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

TEMA:

**“INFLUENCIA DE LOS SESGOS COGNITIVOS EN LAS DECISIONES DE
AHORRO: UN ANÁLISIS DESDE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO”**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Economista
--

Línea de investigación: Desarrollo social y del comportamiento humano.

AUTOR:

Fuel Almeida Jazmín Abigail

DIRECTOR:

MSc. Danilo Erasmo Cuaical Tapia

Ibarra – Ecuador 2026



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

DIRECCIÓN DE BIBLIOTECA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO	
APELLIDOS Y NOMBRES:	FUEL ALMEIDA JAZMIN ABIGAIL

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	INFLUENCIA DE LOS SESGOS COGNITIVOS EN LAS DECISIONES DE AHORRO: UN ANÁLISIS DESDE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO
AUTOR (ES):	FUEL ALMEIDA JAZMIN ABIGAIL
FECHA: DD/MM/AAAA	28/10/2026
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	☒ PREGRADO ☐ POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	ECONOMISTA
DIRECTOR /ASESOR:	MSc. CUAICAL TAPIA DANILO ERASMO MSc. TAPIA CUEVA JUAN CARLOS

2. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 28 días del mes de octubre de 2026

EL AUTOR:



Validar únicamente en FirmaBC.
Firmado electrónicamente por:
**JAZMIN ABIGAIL FUEL
ALMEIDA**

(Firma).....

Nombre: FUEL ALMEIDA JAZMIN ABIGAIL



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ECONOMÍA

**CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR**

En mi calidad de director del Trabajo de Integración Curricular presentado por la estudiante Jazmín Abigail Fuel Almeida, para optar por el título de ECONOMISTA, cuyo tema es “INFLUENCIA DE LOS SEGOS COGNITIVOS EN LAS DECISIONES DE AHORRO: UN ANÁLISIS DESDE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO”, certifico que el documento ha sido revisado y que se ajusta a las normas vigentes de la Universidad Técnica del Norte. En consecuencia, considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para continuar con el proceso correspondiente de titulación y ser sometido a evaluación por parte del tribunal examinador.

Ibarra, 28 de octubre de 2026.



MSc. CUAICAL TAPIA DANILO ERASMO
DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR
C.C.: 1003507462

DEDICATORIA

A Alexis Almeida.

A ti, porque esta tesis y este título llevan inevitablemente una parte de tu nombre. Tu partida llegó cuando estaba muy cerca de terminar este camino y, por un momento, hizo que todo perdiera sentido. Hubo días en los que continuar parecía demasiado difícil, pero en medio de tu ausencia encontré una razón distinta para seguir. Es extraño y doloroso pensar que tu ausencia terminó dándome fuerzas para continuar, para vivir y para llegar hasta el final. Por eso, este logro también es tuyo.

Esta tesis es para ti, *Alexis*. Te amo siempre.

Y también para quienes hicieron de mi vida un lugar más cálido sin necesitar palabras: *Plomita I, Negris, Chiquito, Sirius, Taquito, Lunita, Manchita, Plomita II, Maciza, Mompiche y Blanca, mis gatitos*. Por dejar sus pequeñas huellas y acompañarme en esta etapa de mi vida.

Porque nunca llegué sola hasta aquí.

A mí.

Jazmín Abigail Fuel Almeida

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a *MI FAMILIA*, por haber sido mi sostén durante este camino, después de los momentos más difíciles, fueron ellos quienes permanecieron, acompañándome de distintas maneras y recordándome que, incluso en medio de la adversidad, siempre había razones para continuar. De manera especial, agradezco a mi *Tía Pame* y a mi *Tío Rey*, por su apoyo incondicional y por

hacerme sentir acompañada cuando más lo necesitaba. A mi *Prima Pao*, por su paciencia, sus consejos y por convertirse en una guía en momentos en los que no sabía cómo seguir. Y a mi *Primo Kleiver*, por su fortaleza y por recordarme, incluso en uno de los momentos más difíciles de nuestras vidas, que siempre es posible encontrar fuerzas para continuar.

A *A.S.*, por haber formado parte de una etapa muy importante de mi vida, gracias por la compañía, el apoyo y las razones que, en su momento, me ayudaron a seguir creyendo en mí. Independientemente del rumbo que tomó la vida, guardo gratitud por lo compartido y por haber sido parte de mi historia.

A *Mi Mami*, porque, con todo lo que hemos vivido, también forma parte de mi historia y de la persona en la que me he convertido. Gracias por aquello que, de una u otra manera, contribuyó a que llegara hasta este momento.

Jazmín Abigail Fuel Almeida

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la influencia de los sesgos cognitivos en las decisiones de ahorro de los jóvenes de 20 a 29 años de la ciudad de Ibarra, desde el enfoque de la economía del comportamiento. El estudio parte de la premisa de que las decisiones financieras no dependen únicamente de factores económicos, sino también de aspectos conductuales que pueden afectar la forma en que las personas planifican y toman decisiones sobre el ahorro. Se desarrolló una investigación aplicada, con enfoque cuantitativo, diseño no experimental, de corte transversal y alcance inferencial. La información se obtuvo mediante una encuesta y se analizó a través de un modelo Probit, a partir de 377 observaciones válidas y considerando variables conductuales, de carácter económico, financiero y sociodemográfico. En el modelo estimado, la falta de autocontrol presentó el efecto marginal negativo de mayor magnitud entre los sesgos conductuales analizados (-0,101), seguida del sesgo del presente (-0,065), en ambos casos, la asociación con la probabilidad de ahorrar fue estadísticamente significativa, a diferencia de lo observado para la aversión a la pérdida. Por otra parte, asumir responsabilidades económicas dentro del hogar se relacionó con un aumento de 0,149 en la probabilidad de ahorro. El ingreso también mostró una relación positiva: su elasticidad estimada fue de 0,2034. Los resultados permiten distinguir qué factores conductuales y económicos estuvieron asociados con las decisiones de ahorro de los jóvenes encuestados en Ibarra.

Palabras clave: Economía del comportamiento; Sesgos cognitivos; Decisiones de ahorro; Sesgo del presente; Autocontrol.

ABSTRACT

This study aimed to determine the influence of cognitive biases on the saving decisions of young people aged 20 to 29 in the city of Ibarra, from a behavioral economics perspective. The study is based on the theory that financial behavior affects personal finance decisions and savings strategies. The applied research project followed a quantitative, nonexperimental cross-sectional, inferential research design. Data were obtained through a survey and analyzed using a Probit model with 377 usable responses and data on behavioral, economic, financial, and other sociodemographic variables. In the estimated model, lack of self-control had the largest negative marginal effect among the behavioral biases analyzed (-0.101), followed by present bias (-0.065). In both cases, the association with the probability of saving was statistically significant, unlike the effect observed for loss aversion. Furthermore, having financial responsibilities within the household was associated with an increase of 0.149 in the probability of saving. Income also showed a positive relationship, with an estimated elasticity of 0.2034. These findings help identify the behavioral and economic factors associated with the saving decisions of young people surveyed in Ibarra.

Keywords: Behavioral economics; Cognitive biases; Saving decisions; Present bias; Self-control.

ÍNDICE

DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTOS.....	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
INTRODUCCIÓN.....	1
Planteamiento del problema	1
Formulación del problema.....	3
Objetivo general	4
Objetivos específicos.....	4
Justificación.....	4
Estructura de la Tesis	5
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	6
1.1. Economía del Comportamiento: Fundamentos Teóricos.....	6
1.1.1. Orígenes y evolución de la economía del comportamiento.....	6
1.1.2. Dualidad cognitiva.....	7
1.1.3. Limitaciones de la racionalidad en las decisiones financieras	8
1.1.4. Sesgos cognitivos en las decisiones financieras	9
1.2. Enfoque Conductual del Ahorro	10
1.2.1. Modelo “Save More Tomorrow”	10
1.2.2. Mecanismos de compromiso	12
1.2.3. Nudges y arquitectura de decisiones en el ahorro	13
1.3. El Ahorro y su Importancia en el Desarrollo Económico Personal	14
1.3.1. Definición y tipos de ahorro	14
1.3.2. El ahorro en el ciclo de vida	15
1.3.3. Factores económicos y sociales	16
1.3.4. Ahorro juvenil en Ecuador y América Latina.....	17

1.4.	Evidencia Empírica Internacional y Regional	18
CAPITULO II: METODOLOGÍA		21
2.1.	Tipo y Diseño de Investigación	21
2.2.	Población de Análisis	21
2.3.	Construcción y Validez del Instrumento de Investigación	22
2.3.1.	Estructura de la encuesta	22
2.3.2.	Validez y fiabilidad del instrumento	23
2.3.3.	Consideraciones éticas.....	24
2.3.4.	Prueba piloto y ajustes del instrumento	24
2.4.	Método de Análisis de Datos	24
2.4.1.	Especificación del modelo econométrico	24
2.4.2.	Descripción de las variables	26
2.4.3.	Construcción de variables conductuales.....	27
2.4.4.	Validación del modelo econométrico	28
2.5.	Limitantes de la Investigación.....	30
CAPITULO III: ANALISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....		31
3.1.	Caracterización de la situación financiera de la población juvenil de Ibarra	31
3.2.	Análisis descriptivo de los sesgos conductuales.....	33
3.3.	Análisis de correlaciones entre las variables de estudio	34
3.4.	Factores asociados a las decisiones de ahorro de los jóvenes de Ibarra	36
3.4.1.	Resultados de la estimación Probit.....	36
3.4.2.	Interpretación de los efectos marginales	37
3.5.	Evaluación y validación del modelo.....	43
CONCLUSIONES.....		46
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		49
ANEXOS.....		55
Anexo 1. Instrumento de Recolección de Datos.....		55

Anexo2. Evidencia del proceso de recolección de información.....	64
--	----

INTRODUCCIÓN

Planteamiento del problema

Las oportunidades de ahorro en Ecuador se han enfrentado históricamente a barreras persistentes, como la inseguridad económica, los altos niveles de empleo informal, las limitaciones en planificación financiera y la débil cultura de ahorro. Según Bonilla et al. (2022), la alfabetización financiera en Ecuador es moderada; jóvenes de 18 a 24 años obtienen 11,9 sobre 21 puntos, por debajo de los grupos mayores y al analizar los subcomponentes del índice se observa que el conocimiento financiero alcanza 4,0 sobre 7, el comportamiento financiero 4,7 sobre 9 y la actitud financiera 3,5 sobre 5, esto evidencia limitaciones tanto en la comprensión de conceptos financieros básicos como en la adopción de prácticas de planificación y ahorro, lo cual se explica por factores asociados al contexto socioeconómico, la educación recibida en el hogar y los procesos de socialización financiera (Mena-Campoverde, 2022).

La economía del comportamiento cuestiona la idea de que la toma de decisiones financieras se basa únicamente en la racionalidad, apoyándose en aportes como los de Kahneman (2011) en *Thinking, Fast and Slow*, quien argumenta que muchas de nuestras decisiones las toma el Sistema 1, que abarca nuestro mecanismo de pensamiento rápido e intuitivo, el cual, a pesar de su eficacia, se basa en atajos cognitivos y sesgos. Este tipo de procesamiento conduce a errores sistemáticos e impide evaluar objetivamente las alternativas y los riesgos financieros, evidenciando cómo las personas suelen actuar basándose en las primeras impresiones ignorando información importante y reaccionando de forma desproporcionada ante estímulos triviales, lo cual tiene graves consecuencias para su comportamiento financiero.

Thaler y Benartzi (2004) señalan que existen distintos sesgos cognitivos que dificultan el hábito del ahorro: i) el sesgo del presente, que lleva a las personas a darle más peso a las recompensas inmediatas, lo que hace que incluso quienes reconocen la importancia de ahorrar a futuro, tiendan a postergarlo y a preferir gastar en el presente; ii) la aversión a la pérdida, que refuerza esta conducta porque ahorrar muchas veces se siente como una pérdida o sacrificio en el ahora; y iii) la falta de autocontrol, que provoca una distancia entre lo que uno quiere hacer (como ahorrar) y lo que realmente termina haciendo. Estos sesgos afectan directamente cómo las personas manejan su dinero día a día y hacen que ahorrar se vuelva más complicado, de esta forma, mucha gente queda

más expuesta a problemas económicos, especialmente cuando sus ingresos son inestables o dependen de trabajos informales, en esas situaciones, tener un respaldo financiero puede marcar la diferencia, pero no siempre es fácil lograrlo.

Por su parte, Kahneman y Tversky (1974, 1979) mostraron que las decisiones financieras no siempre siguen un camino lógico o racional, explican que lo que sentimos o la forma en que percibimos una situación pesa más que los números, y eso termina influyendo en lo que decidimos hacer con nuestro dinero. Madrian y Shea (2001) demostraron que la inercia y la tendencia a posponer reducen tanto la participación como la continuidad en planes de ahorro. Ashraf et al. (2006) mencionan que mecanismos de compromiso pueden mejorar la capacidad de ahorro al ayudar a las personas a limitar decisiones impulsivas en el presente. Beshears et al. (2015) coinciden con que las personas experimentan inercia, procrastinación y dificultades para seguir sus propias intenciones de ahorro, lo que impide decisiones óptimas, esto sugiere la necesidad de considerar no solo variables financieras sino también tomarlo desde un punto de vista psicológico y conductual para comprender este comportamiento.

En los últimos años, Ecuador ha logrado avances relevantes en materia de inclusión financiera, ampliando el acceso a cuentas bancarias, herramientas digitales y canales financieros, sin embargo, este progreso no se ha orientado necesariamente en un mayor uso de productos de ahorro entre los jóvenes. Bonilla et al. (2025) muestran que, aunque el 84,1 % de la población de 15 a 30 años tenía algún producto financiero en 2019, en 2024 el 59,7 % de este grupo contaba con una cuenta de ahorro activa, frente al 80,8 % de las personas de 46 a 69 años, este comportamiento muestra que no basta con ampliar los servicios financieros para crear una cultura de ahorro, lo que muestra que puede haber más acceso, pero eso no significa que los servicios funcionen de manera efectiva.

Intervenciones locales como las capacitaciones del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2023) muestran diferencias entre los resultados de aprendizaje y la adopción de prácticas financieras: el 73 % de las personas beneficiarias mejoró sus conocimientos sobre los derechos y obligaciones relacionados con el uso del sistema financiero, mientras que el 37 % cuenta ahora con un presupuesto familiar y el 28 % ha desarrollado un plan de ahorro. Estas cifras permiten observar que adquirir conocimientos financieros no necesariamente se traduce en la adopción de prácticas

concretas. En cuanto al ahorro, la formación de hábitos y su mantenimiento no siempre se derivan del aprendizaje formal recibido.

A nivel local, la evidencia empírica sobre cómo los jóvenes toman decisiones de ahorro es todavía escasa, tampoco se ha explorado con suficiente profundidad el papel que desempeñan los sesgos cognitivos en este tipo de decisiones. En la ciudad de Ibarra, las personas jóvenes entre 20 y 29 años atraviesan una etapa de transición hacia la vida adulta en la que comienzan a ejercer autonomía financiera, gestionan sus propios ingresos y toman decisiones económicas de forma independiente, proceso coherente con lo planteado por la teoría del ciclo de vida de Modigliani y Brumberg (1954). A escala nacional, aunque existe evidencia estadística sobre inclusión financiera en población joven, no se dispone de información específica que permita determinar si estos patrones se reproducen en el contexto local de la ciudad de Ibarra, razón por la cual sustenta la necesidad de desarrollar un análisis centrado en dicha ciudad.

Además de la baja adopción de productos de ahorro, los sesgos cognitivos conducen a la postergación de decisiones financieras, lo que afecta negativamente el bienestar financiero de los jóvenes, cuyos riesgos incluyen una mayor vulnerabilidad ante emergencias, dificultades para financiar la educación superior, limitadas oportunidades de emprendimiento, una dependencia excesiva del crédito y una limitada acumulación de activos. Por eso es importante analizar cómo los sesgos cognitivos influyen en las decisiones de ahorro lo que proporcionará evidencia empírica para diseñar programas de educación financiera adaptados a una realidad tanto psicológica como económica.

Formulación del problema

La presente investigación busca determinar en qué medida los sesgos cognitivos influyen en las decisiones de ahorro de los jóvenes de 20 a 29 años de la ciudad de Ibarra, considerando que, a pesar del creciente acceso a productos financieros y de la implementación de programas de educación financiera en la provincia, los datos actuales no permiten comprender plenamente cómo los sesgos cognitivos intervienen en las decisiones de ahorro. Considerando los elementos expuestos, se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿En qué medida el sesgo del presente, la aversión a la pérdida y la falta de autocontrol influyen en las decisiones de ahorro de los jóvenes de 20 a 29 años de la ciudad de Ibarra?

Objetivo general

- Determinar en qué medida los sesgos cognitivos influyen en las decisiones de ahorro de los jóvenes de 20 a 29 años de la ciudad de Ibarra.

Objetivos específicos

- Identificar teóricamente los principales sesgos cognitivos asociados a las decisiones de ahorro según la economía del comportamiento.
- Estimar, mediante un modelo econométrico, la relación entre los sesgos cognitivos y las decisiones de ahorro de los jóvenes de 20 a 29 años.
- Comparar los resultados obtenidos en jóvenes de Ibarra con evidencia internacional sobre decisiones de ahorro.

Justificación

Los servicios bancarios y herramientas digitales, que hoy en día son opciones viables para los jóvenes, no reflejan un patrón de ahorro prolongado a largo plazo, pues en la práctica contar con estos servicios no garantiza que se utilicen de manera sistemática, ya que intervienen otros factores que influyen en la forma en que este grupo organiza su dinero y toma decisiones financieras. Estos hábitos no se explican solamente por sus niveles de ingreso o gasto, dado que intervienen también factores de orden psicológico en las decisiones que toman respecto al manejo de su dinero. La relevancia científica de este estudio radica en que permite reconocer los factores asociados a la baja propensión al ahorro, dejando atrás las explicaciones tradicionales que responsabilizan solo a los bajos ingresos o a los obstáculos para acceder al sistema financiero.

El estudio aporta teóricamente a la economía del comportamiento al abordar los sesgos cognitivos en un contexto local, ya que la preferencia por el presente, la aversión a la pérdida y la falta de autocontrol pueden dificultar el ahorro y su relación con las decisiones financieras aún no ha sido evaluada en jóvenes ecuatorianos.

Los beneficiarios directos de esta investigación son jóvenes de 20 a 29 años, pues tendrán la posibilidad de reconocer con mayor claridad los elementos que condicionan sus decisiones de ahorro, lo que contribuye a mejorar su criterio al momento de administrar sus recursos financieros. Las organizaciones e instituciones que se ocupan de la educación e información financiera son beneficiarios indirectos, ya que los resultados

de esta investigación pueden servir de insumo para la elaboración de un monitoreo que, en su caso, permita ajustes en la atención a los jóvenes. Un aspecto por considerar en esta investigación es el uso de encuestas, pues este tipo de instrumentos recoge principalmente opiniones o puntos de vista que pueden no corresponder a la conducta que se observa. Aunque este estudio se realizó en Ibarra, sus resultados podrían ser útiles en otros contextos con características similares, siempre que se tengan en cuenta las diferencias sociales, económicas y culturales entre las localidades, las diferencias en los sesgos de una localidad a otra también implican que pueden existir diferencias sociales, económicas y culturales que escapan al control del investigador.

Estructura de la Tesis

La tesis inicia con la Introducción, que presenta brevemente el problema de investigación, su relevancia, los objetivos planteados y el enfoque teórico desde el cual se lo abordará.

El capítulo I establece las bases teóricas de este estudio definiendo conceptos clave como el ahorro juvenil, la economía del comportamiento y los sesgos cognitivos, también presenta teorías descriptivas de la toma de decisiones financieras con especial atención al modelo SMarT y revisa investigaciones y métodos previos que han guiado la investigación de este problema.

El capítulo II explica la metodología cuantitativa; se describe el diseño muestral, la operacionalización de variables y las técnicas econométricas que se ocuparon para ver cómo los sesgos cognitivos influyen en las decisiones de ahorro.

En el capítulo III se analizan los resultados; se revisan los datos que se obtuvieron de la encuesta a jóvenes de la ciudad de Ibarra y se comparan con la teoría que se revisó antes.

Las conclusiones recogen lo más importante que se encontró; se evalúa si se lograron los objetivos, se responde la pregunta de investigación y se plantean las implicaciones teóricas y prácticas del trabajo.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. Economía del Comportamiento: Fundamentos Teóricos

La economía del comportamiento amplía la comprensión tradicional de la toma de decisiones económicas al incorporar aportes de la psicología y otras ciencias sociales, perspectiva impulsada por Richard H. Thaler en 1980. Desde este enfoque, las decisiones financieras no dependen únicamente de la racionalidad perfecta, sino también de procesos cognitivos, emocionales y contextuales que influyen en la conducta de las personas, por eso resulta pertinente revisar sus orígenes conceptuales, la dualidad cognitiva y las limitaciones de la racionalidad en el ámbito financiero.

1.1.1. *Orígenes y evolución de la economía del comportamiento*

La economía del comportamiento es un enfoque que introduce cambios relevantes en la forma tradicional de analizar los fenómenos económicos; a diferencia de lo que la teoría económica neoclásica sugiere, que asumimos que todos somos *Homo economicus* que toman decisiones racionales al máximo, este nuevo paradigma entiende que, en realidad estamos llenos de limitaciones. Simon (1955) introdujo una nueva forma de entender cómo tomamos decisiones a través del concepto de racionalidad limitada, planteó que las elecciones no se realizan en condiciones ideales, sino dentro de ciertos márgenes: dependen del tiempo con el que se cuenta, de la información disponible y de las propias capacidades cognitivas. Uno de sus aportes más relevantes fue la idea de que, en la práctica, las personas no siempre eligen la mejor opción posible, sino que suelen optar por la primera alternativa que consideran lo suficientemente buena. A esta actitud la denominó “satisfacción” y con ella cambió de forma significativa la manera en que se analiza tanto el comportamiento del consumidor como las decisiones en el ámbito organizacional.

En lugar de asumir que todos actúan de la manera más lógica, es esencial considerar que, hacemos lo que podemos con la información y el tiempo que tenemos, teniendo grandes implicaciones para comprender como se toman decisiones económicas en la vida cotidiana, ya que entender cómo actúan las personas es importante para analizar su comportamiento en aspectos como el consumo, el ahorro y la planificación financiera.

Desde la década de 1970, la economía del comportamiento se consolida por el desarrollo de Daniel Kahneman y Amos Tversky. En Judgment under Uncertainty:

Heuristics and Biases, Tversky y Kahneman (1974) muestran que quienes toman decisiones están sujetos a sesgos sistemáticos por el uso de heurísticas, entre ellas las de disponibilidad y representatividad. A pesar de que estas heurísticas son funcionales, y, por lo general, acortan el tiempo de procesamiento de la información, la economía del comportamiento se consolida por su desarrollo.

Más tarde, Kahneman y Tversky (1979) demostraron en su Teoría de las Perspectivas que los individuos evalúan las opciones en términos de ganancias y pérdidas potenciales respecto a un efecto de encuadre o a un punto de referencia y, que son aversos a las pérdidas, ya que el dolor de perder una cantidad es psicológicamente mayor que el placer de ganar la misma cantidad. Esta afirmación, que le valió a Kahneman el Premio Nobel de Economía en 2002, estableció que los "sesgos" y "errores" no eran anomalías, sino componentes estructurales de la cognición humana.

La narrativa completa de esta revolución científica, desde sus enfrentamientos con la ortodoxia económica hasta su adopción generalizada, ha sido documentada por su principal protagonista, Richard Thaler. La economía del comportamiento se desarrolló significativamente con la obra de Thaler (1980) quien contribuyó a cuestionar algunos supuestos de la teoría económica tradicional para que más tarde Thaler y Sunstein (2008) popularizaran globalmente su aplicación práctica a través del concepto del *nudge* o empujón. Un *nudge* es una intervención que modifica la arquitectura de la elección de manera predecible, sin prohibir opciones ni alterar incentivos económicos, para guiar a las personas hacia decisiones más beneficiosas para su bienestar, como la inscripción automática en planes de pensiones, ahorros y planificación financiera, pago de deudas e impuestos, entre otros. La creciente aplicación de estos principios por gobiernos con la creación de unidades de ciencias del comportamiento o *Nudge Units* y empresas marca la etapa contemporánea de su evolución, donde la teoría se traduce en política pública y estrategia de negocio para mejorar resultados en bienestar, finanzas y sostenibilidad (Beshears & Kosowsky, 2020).

1.1.2. Dualidad cognitiva

La dualidad cognitiva es el modelo central propuesto por Kahneman (2011) en su obra *Thinking, Fast and Slow* (Pensar rápido, pensar despacio) para explicar el funcionamiento de la mente en la toma de decisiones, este modelo postula la existencia de dos sistemas de procesamiento mental que operan de manera simultánea y, a menudo,

en conflicto. El Sistema 1, o pensamiento automático, es intuitivo y emocional, y se basa en conocimientos, recuerdos de conceptos relacionados y atajos heurísticos que ayudan a tomar decisiones y hacer juicios rápidos en situaciones cotidianas, como explican Kahneman et al. (2021), el pensamiento automático es rápido e involuntario, esto resulta útil en muchas decisiones cotidianas, aunque también puede llevar a errores, ya que depende de respuestas emocionales que pueden ser sesgadas y pasajeras. El Sistema 2, o pensamiento deliberado, es más lento, lógico y analítico, y requiere un esfuerzo mental consciente; entre las tareas que implican el Sistema 2 están resolver problemas, hacer cálculos mentalmente, controlar los impulsos y comprobar si los juicios intuitivos son acertados, pensar de forma deliberada exige un gran esfuerzo mental y consume recursos limitados, por lo que, siempre que pueden, las personas suelen recurrir al Sistema 1.

Esta teoría puede ayudarnos a entender por qué las decisiones financieras rara vez se toman de manera puramente racional y suelen verse influidas por sesgos cognitivos y otros procesos del Sistema 1. La aversión a las pérdidas, por ejemplo, es un sesgo emocional que puede llevar a los inversores a pasar por alto lo que saben racionalmente sobre las fluctuaciones del mercado a largo plazo, otros posponen decisiones financieras importantes porque priorizan la gratificación inmediata frente a la futura.

1.1.3. Limitaciones de la racionalidad en las decisiones financieras

Las finanzas conductuales parten de la idea de que las personas no siempre toman decisiones de manera racional y que, en la práctica, su comportamiento difiere del modelo económico tradicional, el cual asume individuos perfectamente informados y maximizadores (Kahneman & Tversky, 1979). Barberis y Thaler (2003) exponen que las limitaciones pueden clasificarse en tres categorías críticas:

1. Limitaciones de Autocontrol (*Self-Control Failures*): Los individuos exhiben inconsistencia temporal, valorando de manera desproporcionada el presente frente al futuro, conocido como sesgo del presente, el cual lleva a comportamientos como la procrastinación en el ahorro para la jubilación, el sobreendeudamiento con tarjetas de crédito o la incapacidad para seguir un plan de inversión a largo plazo. Diversos estudios recientes han puesto en evidencia que los problemas relacionados con el autocontrol no son casos aislados, sino que están bastante extendidos. Aunque muchas personas son conscientes al menos en parte de estas limitaciones, pueden seguir teniendo dificultades para tomar decisiones alineadas con sus metas de largo plazo (Cobb-Clark et al., 2024).

2. Limitaciones Cognitivas: Más allá de lo propuesto por Simon con su noción de racionalidad limitada, nuevas investigaciones sugieren que en la práctica, las personas suelen apoyarse en atajos mentales o heurísticas que alteran la manera en que perciben riesgos y beneficios, especialmente al momento de tomar decisiones financieras (Gohain & Mahapatra, 2025). Entre estos sesgos destacan; el exceso de confianza, pues sobreestima el propio conocimiento y capacidad para predecir el mercado, la heurística de la disponibilidad, juzgar qué tan probable es un evento según lo fácil que sea recordar, por ejemplo, sobreestimar el riesgo de una caída bursátil después de ver noticias sobre crisis financieras y el anclaje que es darle demasiado peso a la primera información que recibimos, aunque sea irrelevante, y usarla como referencia para decisiones posteriores.

3. Limitaciones en las Preferencias: Contrario a lo que asume la teoría clásica, las preferencias de los individuos no son fijas ni externas al contexto, cambian según cómo se presenten las opciones. Dos mecanismos lo explican, primero, la aversión a la pérdida, ya mencionada antes: perder algo duele más de lo que satisface ganar lo mismo. Por eso la gente vende rápido lo que le está dando ganancia, por miedo a perderla, pero se aferra a lo que está perdiendo, esperando que se recupere.

1.1.4. Sesgos cognitivos en las decisiones financieras

Los sesgos cognitivos son errores predecibles y sistemáticos que surgen del funcionamiento heurístico del Sistema 1 y de la interacción entre ambos sistemas (Kahneman, 2011). En el ámbito financiero, su influencia es determinante en comportamientos relacionados con el ahorro, la inversión y el consumo, los cuales no siempre resultan óptimos (Bonardi et al., 2024). Se destacan tres sesgos fundamentales para el estudio del ahorro en jóvenes:

Preferencia por el presente: Este sesgo determina que el valor de las recompensas futuras es menor que las recompensas inmediatas. Pero, en términos de ahorro, esto se relaciona con la tasa de descuento hiperbólica, por la cual una persona da mayor importancia al dinero que puede gastar en el presente que al beneficio de ahorrarlo para el futuro. Por este motivo, a pesar de que el valor del ahorro a largo plazo es reconocido, se observa que, incluso, se construyen barreras que permiten la apertura de la cuenta, así como el aumento de los aportes, en términos de tiempo (Thaler & Benartzi, 2004).

Aversión a la pérdida: Kahneman y Tversky (1979) mostraron que sentir una pérdida suele generar un efecto mayor que la satisfacción de ganar esa misma cantidad, lo que tiene un impacto notable en la forma en que se ve el ahorro. En lugar de ver el ahorro como una inversión a futuro, algunas personas lo viven como una pérdida de ingresos y, por lo tanto, de un consumo. Esta sensación de sacrificio puede ser mayor cuando el ahorro es escaso y los ingresos son inestables, pues implica dejar de gastar en otras necesidades o deseos (Mena-Campoverde, 2022).

Falta de autocontrol e inercia: En este caso, el problema no es una falta de intención de ahorrar, sino más bien la implementación de la intención. La forma de inercia, también referida como el sesgo del statu quo, que causa que los individuos mantengan las mismas prácticas cuando se trata de sus hábitos financieros, incluso sabiendo que sería beneficioso ahorrar. Thaler y Benartzi (2004) señalaron que este efecto, junto con el sesgo del presente, ayuda a explicar el fenómeno de programas como *Save More Tomorrow*, que ofrecen características de exclusión voluntaria, siendo mucho más exitosos que aquellos que ofrecen características de inclusión voluntaria: al eliminar el requisito de tomar una decisión activa, se está utilizando la misma inercia para promover el ahorro.

1.2. Enfoque Conductual del Ahorro

Dentro de este marco conductual, el modelo *Save More Tomorrow* ocupa un lugar central en este estudio, ofreciendo un mecanismo específico para facilitar la acumulación gradual de ahorro en el tiempo. Además, los mecanismos de participación e intervención impulsiva, así como la arquitectura de la toma de decisiones, contribuyen a nuestra comprensión del impacto de las decisiones ambientales y políticas en el comportamiento financiero, permitiéndonos analizar el ahorro desde una perspectiva conductual integrada.

1.2.1. Modelo “*Save More Tomorrow*”

Según Thaler y Benartzi (2004), la gente no ahorra poco por falta de información ni por ser irracional, sino por cómo percibe el tiempo, cuánto le duele perder algo y lo pesado que resulta el acto de ahorrar, de esa idea parte el modelo *Save More Tomorrow* (*SMarT*), una estrategia conductual surgida de la economía del comportamiento para mejorar el ahorro, que asume que las decisiones financieras están limitadas por nuestra forma de pensar y por nuestra motivación. Xiao y Porto (2019) van en la misma línea, el

autocontrol, las preferencias intertemporales y la educación financiera inciden de forma significativa en el comportamiento de ahorro, lo que confirma que estas decisiones no dependen solo de restricciones económicas, sino también de rasgos conductuales de la persona.

Los autores de este modelo definen estos sesgos de la siguiente manera: partiendo del sesgo del presente, desarrollado en la sección anterior, el modelo SMarT indica que las personas priorizan el consumo actual sobre el ahorro a largo plazo; esta preferencia por lo inmediato lleva a posponer decisiones financieras importantes, incluso cuando se sabe que habría que actuar ya para proteger el futuro, ya que los beneficios presentes pesan más que las ventajas futuras. Bialowolski et al. (2021) muestran que esta orientación hacia el corto plazo se asocia con una menor planificación financiera y una mayor dificultad para sostener conductas de ahorro. El modelo SMarT trabaja con esta tendencia al proponer compromisos anticipados para aumentar el ahorro en el futuro, lo que reduce la postergación de decisiones financieras.

En coherencia con la aversión a la pérdida previamente analizada, el modelo SMarT asume que las personas perciben los aumentos en el ahorro como una pérdida inmediata de ingreso disponible, percepción que según Thaler & Benartzi (2004) suele resultar emocionalmente más intensa que los beneficios futuros asociados al ahorro. El modelo parte de la idea de que la resistencia psicológica al ahorro puede disminuir si se emplean mecanismos automáticos que reduzcan la cantidad de decisiones activas que una persona debe tomar de forma repetida. La inercia, entendida por de Bresser y Knoef (2025) como la tendencia a conservar una opción que ya está establecida, es aprovechada por el modelo *SMarT* para que el ahorro se mantenga a lo largo del tiempo sin que esto demande un esfuerzo constante de voluntad por parte del individuo, superando limitaciones cognitivas y emocionales que frecuentemente impiden que las personas comiencen a ahorrar o que mantengan este hábito. Lo valioso de este modelo es que incorpora aspectos realistas del comportamiento humano y reconoce que querer ahorrar no siempre se traduce en hacerlo: ese deseo es solo el primer paso del proceso, ya que puede haber otros obstáculos que impidan llevarlo a cabo.

En otras palabras, los problemas de autocontrol se traducen en dificultades para mantener el hábito del ahorro. Mucha gente quiere ahorrar más, pero le cuesta reducir el consumo actual para reservar parte de sus ingresos de hoy para el futuro. Modigliani y

Brumberg (1954) plantearon en la teoría del ciclo de vida que las familias intentan suavizar su consumo a lo largo del tiempo, Thaler y Benartzi (2004) muestran, sin embargo, que la falta de autocontrol hace difícil llegar a los niveles de ahorro que serían óptimos o que se habían propuesto. Por otro lado, Enke et al. (2023) agregan que tomar decisiones financieras de manera repetida impone una carga cognitiva que empeora este problema, porque tener que evaluar opciones todo el tiempo hace que se posterguen las decisiones y se debilite el autocontrol. El modelo SMarT plantea automatizar los aumentos futuros en las contribuciones al ahorro, lo que reduce la dependencia de la fuerza de voluntad individual, aprovechando la inercia conductual para que el ahorro se mantenga a lo largo del tiempo, y se ha observado que este mecanismo incrementa la permanencia de las personas en esquemas de ahorro predeterminados (de Bresser & Knoef, 2025).

1.2.2. Mecanismos de compromiso

Laibson (1997) explica que las preferencias cambian según el momento en que se toma la decisión y esto crea un problema, lo que alguien quiere a largo plazo no coincide con lo que elige en el presente. Para el autor, la solución está en crear compromisos que limiten las opciones, como invertir en activos difíciles de liquidar o adoptar restricciones voluntarias que reduzcan la tentación de gastar ahora. Según Davydenko et al. (2021) usar estrategias ordenadas de autocontrol financiero tanto antes de enfrentar una decisión o mientras se está tomando, puede resultar eficaz para frenar gastos impulsivos e impulsar el ahorro. Lo interesante de este planteamiento radica en que no descansa por completo en la fuerza de voluntad que se ejerce cada vez, sino que propone recurrir a herramientas conductuales, como dificultar el acceso directo al dinero o fijar reglas anticipadas para las decisiones, acciones que con el paso del tiempo ayudan a que las finanzas personales se manejen de manera más estable. Estos mecanismos de compromiso, tal como los describen los autores, son herramientas que permiten mantener decisiones que favorecen los intereses a largo plazo de cada uno.

Afzal et al. (2024) describen distintas formas de «delegar» el autocontrol mediante políticas que reduzcan su papel en la toma de decisiones, esto puede aportar beneficios cognitivos, al evitar tener que decidir constantemente entre el consumo presente y el futuro, y ayudar a que las preferencias de consumo declaradas coincidan más con las reales. Beshears et al. (2020) señalan que la existencia de estas herramientas

refleja que los consumidores reconocen que son vulnerables a las tentaciones y están dispuestos a ponerse límites para alcanzar sus objetivos financieros, los mecanismos de compromiso que uno mismo se impone no evitan que las decisiones estén sesgadas hacia el presente, pero pueden llevar a tomar otras que favorezcan más el bienestar a largo plazo. Un hallazgo relevante del estudio de Ashraf et al. (2006) fue que muchas personas optaron de forma voluntaria por usar un producto de ahorro con restricciones para el retiro de dinero, lo cual indica que reconocían conscientemente sus propias limitaciones para sostener decisiones financieras en el tiempo. Este mecanismo, diseñado para quienes tienen dificultades en mantener sus compromisos financieros, no se interpretó como una imposición externa, las restricciones funcionaron más bien como un apoyo: una forma de protegerse contra impulsos del momento y de mantener el compromiso con sus objetivos, aun cuando sus ingresos fueran bajos o variables.

1.2.3. Nudges y arquitectura de decisiones en el ahorro

La economía del comportamiento aplicada a políticas públicas y productos financieros impulsó los *nudges* o empujones conductuales como herramientas para influir en las decisiones sin prohibir opciones ni imponer sanciones. Thaler y Sunstein (2008) sostienen que las decisiones económicas no son plenamente racionales, pues están condicionadas por sesgos cognitivos, heurísticas, entendidas como reglas prácticas o atajos mentales que simplifican la toma de decisiones, y problemas de autocontrol, por lo que el modo en que se presentan las alternativas afecta el comportamiento. En esa línea, Beshears y Kosowsky (2020) señalan que los *nudges* funcionan al introducir pequeños cambios en el entorno donde se toman las decisiones; estrategias como los valores predeterminados (*defaults*) o los encuadres son ejemplos de esto, y resultan particularmente efectivos cuando las personas tienden a postergar o a mantener el comportamiento por inercia, algo muy común en temas de ahorro. Desde esta perspectiva, la arquitectura de decisiones cobra relevancia porque ayuda a reducir obstáculos conductuales, lo que hace es diseñar un contexto que facilite elecciones más coherentes con las metas de largo plazo, sin eliminar la posibilidad de elegir libremente.

Aplicado al ahorro, esto se traduce a cuando el diseño de una decisión simplifica lo complejo, resulta más fácil que la gente actúe en lugar de postergar. Es lo que encuentran Dur et al. (2021) en un experimento de campo realizado en un banco, donde un nudge basado en normas sociales logró que más hogares iniciaran o ajustaran un plan

de ahorro automático, el hallazgo sugiere que bastan señales simples para activar conductas de ahorro, incluso en personas con tendencia a no actuar por su cuenta. Beshears et al. (2021) encontraron que las personas tienden a comprometerse más con el ahorro cuando se les presenta la oportunidad en momentos que sienten como un nuevo comienzo, por ejemplo, al iniciar un nuevo año, en su cumpleaños o en fechas que marcan algún cambio importante, efecto conocido como *fresh start framing* parece ayudar a que se tome acción en lugar de seguir postergando.

Por su parte, Timmons et al. (2022) plantean una idea interesante, combinar los llamados *nudges* con intervenciones conocidas como *boosts*; los primeros buscan influir en las decisiones ajustando el contexto o la forma en que se presentan las opciones, los segundos, en cambio, se enfocan en fortalecer habilidades personales para decidir mejor. Al intervenir tanto en el entorno como en la capacidad individual, se logran resultados más sólidos, sobre todo en conductas como el ahorro, que requieren constancia en el tiempo.

1.3. El Ahorro y su Importancia en el Desarrollo Económico Personal

El estudio del ahorro permite comprender los procesos de desarrollo económico personal, especialmente en jóvenes que atraviesan una etapa de transición hacia la autonomía financiera, este requiere observar cómo varía a lo largo del ciclo de vida, así como los factores económicos y sociales que intervienen en su acumulación y las particularidades que presenta en contextos regionales como Ecuador y América Latina.

1.3.1. Definición y tipos de ahorro

Ahorrar es básicamente lo que queda del ingreso después de consumir, Keynes (1936) lo define como: ingreso disponible menos gasto corriente, lo cual ayuda a entender cómo se relaciona con las decisiones de consumo e inversión cumpliendo una función clave en la planificación financiera y la acumulación de recursos. Bajo este planteamiento, el autor diferencia también entre el ahorro voluntario, que obedece a decisiones deliberadas de las personas, y el ahorro involuntario, que se produce cuando el ingreso excede el consumo real sin que exista una intención clara de guardar recursos. Más adelante, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2020a) indica que el ahorro contribuye al bienestar financiero de las familias al permitirles planificar su economía y establecer objetivos de largo plazo. También destaca que el

hábito de ahorrar fortalece la capacidad de enfrentar imprevistos y reduce qué tan vulnerable es alguien económicamente (OCDE, 2022). Con lo anterior se puede afirmar que el ahorro constituye una base para el desarrollo económico personal, ya que permite a los individuos acumular recursos, planificar inversiones futuras y reducir la dependencia del endeudamiento ante eventos imprevistos.

Esta variable puede clasificarse de varias maneras, por ejemplo, según el grado de formalidad y el tipo de producto financiero. El Banco Mundial (2022) define el ahorro formal e informal como el ahorro en bancos y cooperativas de crédito registrados, por un lado, y otras prácticas, como guardar dinero en efectivo o participar en organizaciones comunitarias, por otro. La OCDE (2020b) describe las actividades de ahorro a corto plazo para emergencias y a largo plazo destinadas a fines como la educación, la vivienda o la jubilación. Por otro lado, el tipo de instrumento financiero: depósitos en cuentas de ahorro o a plazo, productos previsionales u otros mecanismos formales de acumulación, constituye un tercer criterio de clasificación (Banco Mundial, 2022). Estas clasificaciones facilitan tanto medir el ahorro juvenil como identificar los mecanismos que utiliza este grupo para canalizar sus recursos posibilitando evaluar el grado de inclusión financiera y el patrón de decisiones económicas del segmento juvenil.

1.3.2. El ahorro en el ciclo de vida

El ahorro no se distribuye de manera uniforme a lo largo de la vida de las personas, sino que varía según las distintas etapas del ciclo vital. Modigliani y Brumberg (1954) plantean que las personas ajustan su consumo y ahorro pensando en lo que ganarán después, tratando de evitar cambios bruscos en su nivel de vida, cuando alguien empieza a trabajar, gana poco y gasta mucho, entonces ahorra poco; después, con ingresos más altos y estables, puede ahorrar más y ya en la vejez, sin salario, toca vivir de lo acumulado; los jóvenes suelen ahorrar menos, y esto se puede entender porque están en las primeras etapas de su vida laboral, con ingresos limitados, deudas educativas y gastos básicos que cubrir. El ahorro responde así a la situación actual, pero también a expectativas futuras identificando un ciclo de vida el cual explica cómo las personas distribuyen sus recursos en el tiempo y por qué la capacidad de ahorro varía según la edad; tiene limitaciones, asume que todos actúan racionalmente y que los mercados funcionan bien, pero ayuda a entender las diferencias entre grupos etarios y los momentos donde acumular resulta más o menos viable.

Los datos recientes respaldan esta idea, Demirgüç-Kunt et al. (2022) analizan información del *Global Findex* y encuentran que los jóvenes ahorran menos en el sistema formal y usan más mecanismos informales o cuentas básicas, esto debido a que sus ingresos son irregulares, conocen poco los productos financieros y enfrentan trabas para abrir cuentas bancarias: papeleo excesivo, comisiones altas, desconfianza hacia los bancos. La evidencia del *Global Findex* muestra que los jóvenes que acceden tempranamente al sistema financiero formal presentan mayores niveles de ahorro y estabilidad posterior, la juventud funciona entonces como periodo formativo de hábitos financieros y además de medir cuánto ahorran también se debe entender cómo lo hacen y qué canales usan, porque eso marca su futuro económico.

1.3.3. Factores económicos y sociales

El nivel y la estabilidad de los ingresos condicionan fuertemente el ahorro, dado que ganar poco o tener ingresos que cambian de un mes a otro complica generar excedentes, lo que a su vez dificulta planificar las finanzas personales y ahorrar (OECD, 2020b). Según Wang-Ly y Newell (2024) la variabilidad en los ingresos genera mayor incertidumbre respecto a los recursos disponibles en el futuro, lo cual modifica las conductas financieras y repercute directamente en la capacidad de planificar y en las decisiones relacionadas con el ahorro. La inflación también juega un papel importante, al subir los precios, el dinero rinde menos y se reduce la posibilidad de apartar algo cada mes (Banco Mundial, 2022).

El World Economic Forum (2020) advierte que esta precariedad económica y la ausencia de activos acumulados frenan la construcción temprana de estabilidad financiera, además, usar servicios bancarios formales podría ayudar a organizar mejor el dinero y sostener hábitos de ahorro, pero muchos jóvenes no acceden por costos altos, requisitos engorrosos o simplemente desconfianza hacia las instituciones. Estas condiciones hacen que el hábito ahorrar no se desarrolle y limitan las posibilidades de progresar económicamente, al reducir la capacidad de invertir en educación, desarrollar actividades productivas y acceder a vivienda. Orji et al. (2024) documentan que el ingreso y la inclusión financiera afectan algo más que la capacidad de ahorro inmediata, las condiciones estructurales también moldean si una persona construye, o no, hábitos financieros en el tiempo y estas no son solo restricciones presupuestarias, operan sobre la disposición misma hacia el ahorro.

Aparte de los factores económicos, el ahorro también depende de aspectos sociales y estructurales: el entorno familiar, la existencia de educación financiera disponible y la aplicación de la misma, cómo operan las instituciones, y otros elementos que van moldeando los hábitos financieros desde edades tempranas. Arregui et al. (2020) señalan que conocer conceptos financieros básicos mejora cómo se toman decisiones con el dinero y estimula la planificación. Lusardi y Streeter (2023) suman algo interesante: lo que ocurre en casa cuenta mucho, si los padres hablan abiertamente sobre dinero y lo administran bien, los hijos después tienden a usar mejor los productos financieros. En América Latina esto se complica porque hay desigualdades de fondo que cierran oportunidades para acumular (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2022). Mena-Campoverde (2022) reporta que la poca educación financiera y la ausencia de apoyo institucional frenan la formación de hábitos formales de ahorro entre jóvenes, entonces, el problema no se concentra solo en que desconozcan cómo ahorrar, falta también que existan programas educativos y herramientas institucionales accesibles, sin esto, quienes ya están excluidos del sistema financiero tienen menos chances de aprender, y al no saber, siguen excluidos.

1.3.4. Ahorro juvenil en Ecuador y América Latina

Los jóvenes latinoamericanos ahorran poco formalmente y enfrentan alta vulnerabilidad financiera, según la CEPAL (2022), desigualdades de ingreso, informalidad laboral extendida y acceso limitado a servicios financieros funcionan como barreras estructurales para el ahorro juvenil y no operan de forma aislada, sino que se refuerzan mutuamente: la falta de empleo formal reduce los ingresos regulares, lo que a su vez dificulta cumplir requisitos bancarios para abrir cuentas de ahorro. Los datos del *Global Findex* confirman esto, los jóvenes tienen menos cuentas formales y usan menos instrumentos de ahorro que otros grupos de edad (Demirgüç-Kunt et al., 2022). La diferencia es considerable las personas de mediana edad ya tienen relaciones consolidadas con los bancos, mientras que los jóvenes tienen que recurrir al efectivo o a otras formas informales de préstamo. La Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2022) agrega que la inestabilidad laboral y los sueldos precarios golpean más fuerte a los jóvenes, impidiéndoles mantener hábitos de ahorro y dejándolos más expuestos económicamente. Wang-Ly y Newell (2024) plantean que la falta de ingresos anticipables y la consecuente dificultad en la planificación del ahorro inhibe la construcción temprana de una

estabilidad financiera y aumenta el riesgo de sufrir un choque económico, particularmente en jóvenes cuyos patrones laborales son intermitentes.

En el contexto ecuatoriano se evidencian dinámicas análogas, Bonilla et al. (2025) sostienen que, a pesar de algunos avances en inclusión financiera como la instalación de más cajeros automáticos y el acceso más generalizado a la banca móvil, todavía son evidentes las grandes brechas en el acceso y el uso de servicios de ahorro, sobre todo, en la población joven y en la que se encuentra en situación de vulnerabilidad. Tener una cuenta en un banco no significa que se use para guardar dinero; muchos jóvenes abren cuentas porque se los piden en el trabajo, pero después manejan su dinero de forma informal. Mena-Campoverde (2022) nota que la poca educación financiera y la falta de apoyo institucional hacen que sea difícil crear hábitos formales de ahorro. La informalidad laboral y los ingresos que cambian constantemente también dificultan que se pueda planificar a futuro (OIT, 2022), y esto empuja a los jóvenes a usar formas informales de guardar dinero que no les dan una verdadera estabilidad financiera; estos métodos pueden servir cuando surge algo urgente, pero no ayudan a acumular patrimonio ni protegen cuando llegan problemas económicos más serios.

1.4. Evidencia Empírica Internacional y Regional

La literatura sobre ahorro ha recorrido un camino que va desde los modelos de ingreso permanente hasta los enfoques conductuales que incorporan sesgos cognitivos, preferencias intertemporales y restricciones de autocontrol, ese desplazamiento teórico tiene consecuencias metodológicas concretas: obliga a medir variables que los modelos tradicionales ignoraban y a elegir técnicas de estimación compatibles con datos de comportamiento. La Tabla 1 recoge los estudios más relevantes para esta investigación, organizados por enfoque metodológico y hallazgos principales, su selección no es arbitraria, sino que responde directamente a las variables y al diseño adoptados en esta investigación.

Tabla 1.*Evidencia empírica internacional y regional sobre ahorro y comportamiento financiero*

Tema	Autor	Año	Metodología	Resultados
Sesgos cognitivos y decisiones financieras	Kahneman y Tversky	1979	Experimentos de laboratorio	La aversión a la pérdida influye en las decisiones financieras y reduce la disposición a ahorrar.
Modelo SMarT	Thaler y Benartzi	2004	Experimento aplicado	El ahorro aumenta mediante contribuciones automáticas y progresivas
Variables conductuales y ahorro en jóvenes	Xiao y Porto	2019	Análisis econométrico	El sesgo del presente y el autocontrol afectan las decisiones de ahorro.
Capacidad financiera y ahorro en hogares	Orji et al.	2024	Modelo Probit	Los factores conductuales influyen en la probabilidad de ahorro.
Inclusión financiera juvenil	Demirgüç-Kunt et al.	2022	Análisis de datos <i>Global Findex</i>	Los jóvenes presentan menor inclusión financiera y menor ahorro formal.
Educación financiera y ahorro juvenil en Ecuador	Mena-Campoverde	2022	Análisis estadístico y encuestas.	La educación financiera influye en la adopción de hábitos de ahorro.

Nota. Basado en Kahneman y Tversky (1979), Thaler y Benartzi (2004), Xiao y Porto (2019), Orji et al. (2024), Demirgüç-Kunt et al. (2022) y Mena-Campoverde (2022).

La Tabla 2 recoge la matriz de operacionalización de variables, para cada objetivo específico del estudio se identifican las variables correspondientes y los indicadores que permiten medirlas empíricamente. Dado que algunas preguntas son extensas en su formulación original, en la matriz se representan mediante palabras clave que conservan su sentido sin sacrificar la legibilidad del instrumento.

Tabla 2.

Matriz Operacionalización de Variables

Objetivo General	Objetivos Específicos	Variable	Indicador	Pregunta	Categorías de Respuesta	Fuente
Determinar en qué medida los sesgos cognitivos influyen en las decisiones de ahorro de los jóvenes de 20 a 29 años en Ibarra.	Identificar los principales sesgos cognitivos asociados a las decisiones de ahorro.	Sesgo del presente	Preferencia por consumo inmediato.	Consumo inmediato; prioridad del presente; postergación del ahorro; falta de necesidad de ahorrar.	Escala Likert	Primaria y Secundaria
		Aversión a la pérdida	Sensibilidad ante pérdidas.	Influencia de pérdidas en decisiones; evitación del riesgo; impacto emocional de pérdidas; preferencia por seguridad.	Escala Likert	Primaria y Secundaria
		Falta de autocontrol	Control del gasto y planificación del ahorro.	Control del gasto; administración de dinero; uso del ahorro; mantenimiento de hábitos.	Escala Likert	Primaria y Secundaria
		Comportamiento de ahorro	Hábito de ahorrar	Hábito de ahorro. Monto de ahorro.	Dicotómica	Primaria
	Estimar la relación entre los sesgos cognitivos y el comportamiento de ahorro mediante un modelo econométrico.	Inclusión financiera	Uso de servicios financieros.	Posee una cuenta de ahorro; utiliza servicios financieros digitales; ha recibido educación financiera.	Dicotómica	Primaria
		Educación financiera	Grado de conocimiento financiero.	Conocimiento financiero percibido sobre tasas de interés, riesgos asociados a pirámides y prestamistas informales, así como planificación del uso del dinero y elaboración de presupuestos.	Escala ordinal y respuestas dicotómicas.	Primaria
		Otras variables de control	Características sociodemográficas y económicas.	Edad, sexo, nivel educativo, situación laboral, tipo y nivel de ingreso, convivencia, responsabilidades económicas y endeudamiento.	Categorías múltiples / dicotómicas según variable	Primaria

Nota. Identificación de variables e indicadores utilizados en la construcción del instrumento, con base en la literatura de economía del comportamiento y adaptados al contexto de estudio.

CAPITULO II: METODOLOGÍA

Esta sección detalla cómo se llevó a cabo la investigación: el enfoque y diseño del estudio, el instrumento con el que se recolectaron los datos, y el modelo econométrico que permitió identificar los factores asociados al comportamiento de ahorro de los jóvenes, describiendo los procedimientos de procesamiento y análisis aplicados.

2.1. Tipo y Diseño de Investigación

La investigación es de tipo aplicada, ya que busca generar evidencia empírica sobre un problema real relacionado con las decisiones de ahorro de los jóvenes. Presenta un diseño no experimental, de corte transversal, debido a que las variables no fueron manipuladas por el investigador y la información se recolectó en un único momento en el tiempo. El estudio se desarrolla bajo un enfoque cuantitativo y tiene un alcance inferencial, organizado en dos fases: una primera fase descriptiva, que permitió caracterizar a los participantes y su relación con el sistema financiero, y una segunda fase inferencial, en la que se incorporó un modelo econométrico para analizar los factores asociados a las decisiones de ahorro y evaluar su capacidad explicativa. Según la fuente de datos, se trata además de una investigación de campo con información primaria, obtenida mediante la aplicación de una encuesta a jóvenes de 20 a 29 años de la ciudad de Ibarra, cuyos resultados permitieron construir las variables utilizadas en el análisis.

2.2. Población de Análisis

La población del estudio son jóvenes de entre 20 y 29 años de Ibarra que, según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2022) suman aproximadamente 26.758 personas. Para calcular el tamaño de la muestra se utilizó la fórmula para poblaciones finitas, con un nivel de confianza del 95 %, un margen de error del 5 % y una proporción de 0,5, valor que se adopta cuando se desconoce la distribución previa del fenómeno en la población. Con estos parámetros se obtuvo una muestra mínima de 379 personas. Durante el trabajo de campo se recolectó información de 384 jóvenes, de los cuales siete registros fueron excluidos del análisis econométrico por presentar información incompleta en alguna de las variables de estudio, por lo que la muestra efectiva quedó conformada por 377 observaciones. Para seleccionar a los participantes se consideró su disponibilidad y accesibilidad al momento de aplicar la encuesta, siendo cada individuo encuestado la unidad de observación del estudio.

2.3. Construcción y Validez del Instrumento de Investigación

En esta sección se presenta el diseño del instrumento de investigación, junto con los criterios de validez, fiabilidad y consideraciones éticas que sustentan su aplicación.

2.3.1. Estructura de la encuesta

La recolección de datos se realizó mediante una encuesta estructurada, cuyo diseño integró preguntas e indicadores adaptados de instrumentos previamente utilizados en la literatura sobre comportamiento financiero y economía del comportamiento. En particular, Xiao y Porto (2019, p. 24) emplean encuestas con ítems tipo Likert para medir el comportamiento financiero y distintos sesgos conductuales, lo que respalda la pertinencia metodológica del instrumento aplicado en este estudio. La encuesta se organizó en siete secciones, cuyo contenido, fundamento teórico y propósito se resumen en la Tabla 3.

Tabla 3.

Secciones de la encuesta

Sección	Autor base	Descripción
1.Datos sociodemográficos y económicos	Lusardi y Streeter (2023)	Recoge información sociodemográfica y económica para caracterizar a la población de estudio.
2.Inclusión financiera	Demirgüç-Kunt et al. (2022)	Evalúa el acceso y uso de servicios financieros formales.
3.Comportamiento de ahorro	Orji et al. (2024)	Mide el comportamiento de ahorro mediante una variable dicotómica.
4.Sesgo del presente	Laibson (1997); Xiao y Porto (2019)	Evalúa la preferencia por el consumo inmediato frente al ahorro futuro mediante una escala Likert.
5.Aversión a la pérdida	Kahneman y Tversky (1979)	Mide la tendencia a evitar pérdidas en las decisiones financieras mediante una escala Likert.
6.Falta de autocontrol	Xiao y Porto (2019)	Analiza la capacidad para regular el comportamiento financiero mediante una escala Likert.
7.Educación financiera	Mena-Campoverde (2022)	Evalúa el conocimiento financiero y prácticas básicas de gestión del dinero.

Nota. Resumen de las secciones que conforman la encuesta aplicada en la investigación.

La encuesta se estructuró en siete secciones correspondientes a las principales dimensiones analizadas en la investigación. En la primera se recoge información sociodemográfica y económica de los participantes, edad, sexo, nivel educativo, situación laboral, tipo e ingreso mensual, convivencia y responsabilidades económicas dentro del hogar, datos que sirven tanto para caracterizar a la población de estudio como para

funcionar como variables de control en el análisis econométrico. La segunda parte se centra en la inclusión financiera, específicamente en el acceso y uso de servicios financieros formales. La tercera incorpora la variable dependiente del estudio, correspondiente al comportamiento de ahorro, medida mediante una pregunta dicotómica sobre si el encuestado tiene o no el hábito de ahorrar.

Las secciones cuarta, quinta y sexta contienen los ítems destinados a medir los tres sesgos conductuales analizados: sesgo del presente, aversión a la pérdida y falta de autocontrol, mediante afirmaciones en escala Likert de cinco puntos, a partir de las cuales posteriormente se construyeron los indicadores utilizados tanto en el análisis descriptivo como en la estimación econométrica. El séptimo y último ámbito evalúa los conocimientos financieros de los encuestados mediante preguntas sobre cuánto saben, tanto según su propia percepción como objetivamente, de conceptos financieros básicos, y sobre sus hábitos financieros.

El conocimiento financiero se midió de dos maneras, se pidió a los encuestados que indicaran cuánto sabían. En la otra, se les hicieron preguntas para medir directamente cuánto conocían sobre conceptos financieros básicos. Para la estimación econométrica se utilizó esta última medida, al proporcionar una aproximación más objetiva al nivel de conocimientos financieros y reducir el posible sesgo asociado a la autopercepción.

2.3.2. Validez y fiabilidad del instrumento

La validez del instrumento se sustenta en la literatura de economía del comportamiento, dado que los ítems incluidos en la encuesta se construyeron a partir de aportes teóricos y evidencia empírica previa relacionada con los sesgos conductuales y el comportamiento financiero, por lo que no se recurrió a la validación mediante juicio de expertos al tratarse de dimensiones ampliamente desarrolladas en la literatura. La fiabilidad del instrumento se evaluó mediante el coeficiente alfa de Cronbach. Primero, calculamos un coeficiente global para medir la consistencia interna general del instrumento. También calculamos coeficientes para cada una de las escalas Likert que miden el sesgo del presente, la aversión a las pérdidas y la falta de autocontrol, ya que estos factores incluyen varios ítems que miden un mismo concepto, esto nos permitió evaluar la consistencia interna de los ítems que miden estos sesgos conductuales.

2.3.3. Consideraciones éticas

Previamente a que los jóvenes contesten la encuesta, se explicó sus objetivos e informamos a los participantes que su participación era voluntaria, también se obtuvo su consentimiento informado. Para mantener el anonimato, no pedimos a los participantes datos que permitieran identificarlos ni relacionar personalmente sus respuestas con ellos, las preguntas sobre sus finanzas personales se limitaron a información general; no solicitamos datos concretos sobre bancos o cuentas que pudieran poner en riesgo su privacidad. El estudio se adhirió a los principios éticos aplicables a la investigación con participantes humanos y la información recopilada se utiliza exclusivamente con fines educativos y de investigación y cumple con los requisitos de la Ley de Protección de Datos Personales (2021).

2.3.4. Prueba piloto y ajustes del instrumento

Antes de la aplicación definitiva de la encuesta, se realizó una prueba piloto con aproximadamente 30 jóvenes con el propósito de evaluar la claridad, comprensión y pertinencia de las preguntas incluidas en el instrumento, resultando importante para los ítems destinados a medir los sesgos conductuales, debido a que corresponden a constructos de naturaleza abstracta y su adecuada comprensión era fundamental para garantizar la calidad de las respuestas. Con base en lo observado durante la prueba piloto, se ajustó la redacción de varios ítems para ganar claridad, se simplificó el lenguaje de ciertas preguntas y se reorganizó la estructura de algunas secciones. También se incorporaron preguntas para captar con mayor precisión las variables de interés y se modificaron algunos títulos de sección, evitando así que condicionaran las respuestas de los participantes, teniendo una versión final del cuestionario más clara, coherente y adaptada a la población juvenil de Ibarra.

2.4. Método de Análisis de Datos

Esta sección describe el modelo econométrico empleado, las variables consideradas y los criterios utilizados para evaluar el desempeño y la validez de los resultados obtenidos.

2.4.1. Especificación del modelo econométrico

El modelo de elección discreta resulta apropiado para este análisis debido a que la variable dependiente es binaria y refleja si el individuo declara tener o no un hábito de

ahorro, la especificación incluye los tres sesgos de comportamiento que se analizan aquí sesgo por el presente, aversión a las pérdidas y falta de autocontrol, que, según suele mostrar la investigación en economía del comportamiento, influyen en las decisiones de ahorro. También se incluyen otros controles económicos, financieros y sociodemográficos para examinar la relación entre estos sesgos y la probabilidad de ahorrar.

La variable dependiente del estudio corresponde al comportamiento de ahorro y se construyó a partir de la pregunta dicotómica “¿Tiene el hábito de ahorrar?” incluida en la encuesta aplicada a los jóvenes de la ciudad de Ibarra. A esta variable se le asignó el valor 1 cuando el encuestado declaró tener hábito de ahorro y 0 en caso contrario, de modo que refleja directamente la ocurrencia o no del evento de interés. Por tratarse de una variable dependiente dicotómica, se optó por un modelo Probit, adecuado para modelar la probabilidad de que ocurra un evento de este tipo, enfoque que Orji et al. (2024) emplean en una especificación similar para analizar los determinantes del ahorro, lo que respalda su pertinencia para los fines de esta investigación.

$$P(Ahorro_i = 1) = \Phi(\beta_0 + \beta_1 Presente_i + \beta_2 Pérdida_i + \beta_3 Autocontrol_i + X_i' \beta + \varepsilon_i)$$

donde:

Ahorro_i: variable dependiente de naturaleza dicotómica, que asigna el valor 1 a quienes declaran tener hábito de ahorro y 0 a quienes no lo tienen.

Presente_i: indicador continuo del sesgo del presente, obtenido como el promedio de las respuestas a cuatro ítems en escala Likert de cinco puntos. A mayor valor, mayor intensidad del sesgo.

Pérdida_i: indicador continuo de aversión a la pérdida, construido mediante el promedio de las respuestas a cuatro ítems medidos en escala Likert de cinco puntos. A mayor valor, mayor intensidad del sesgo.

Autocontrol_i: indicador continuo de falta de autocontrol financiero, construido mediante el promedio de las respuestas a cuatro ítems medidos en una escala Likert de cinco puntos. Valores más altos reflejan una mayor intensidad de las dificultades para controlar el gasto y mantener hábitos de ahorro.

$X_i'\beta$: variables explicativas adicionales incorporadas como variables de control. Comprende variables económicas, como el ingreso mensual (continua, expresada en dólares) y las responsabilidades económicas dentro del hogar (categórica); variables financieras, como el conocimiento financiero (categórica) y la tenencia de una cuenta en una entidad financiera (dicotómica) y variables sociodemográficas, como el sexo (dicotómica), los grupos de edad (categórica) y el nivel educativo (categórica).

ε_i : término de error que recoge los factores no observados que pueden influir en la decisión de ahorro.

Φ : función de distribución acumulada de la distribución normal estándar utilizada en el modelo Probit.

La especificación final del modelo se obtuvo tras evaluar distintas combinaciones de variables explicativas, seleccionándose aquella que ofrecía el mejor equilibrio entre significancia estadística, capacidad explicativa, coherencia teórica y parsimonia.

Como los coeficientes estimados mediante Probit no indican directamente cuánto cambia la probabilidad de que ocurra el evento de interés, el análisis económico de los resultados se centró en los efectos marginales promedio. Adicionalmente, para la variable ingreso mensual se calculó la elasticidad ingreso de la probabilidad de ahorrar, debido a que su medición en unidades monetarias hace que el efecto marginal por cada dólar adicional resulte poco intuitivo para fines de interpretación económica.

2.4.2. Descripción de las variables

La variable dependiente del estudio corresponde al comportamiento de ahorro y fue medida de forma dicotómica, tomando el valor de 1 cuando el encuestado manifestó tener hábito de ahorro y 0 en caso contrario. En cuanto a las variables conductuales, la literatura de economía del comportamiento plantea que determinados sesgos cognitivos pueden reducir la probabilidad de ahorrar al afectar la forma en que los individuos evalúan el consumo presente y las decisiones financieras de largo plazo. Con base en estos planteamientos, se establecen los signos esperados que se presentan en la Tabla 4.

Tabla 4.

Signos esperados de las variables conductuales

Variable	Signo Esperado	Razón
Sesgo del presente	-	Preferencia por el consumo inmediato
Aversión a la pérdida	-	El ahorro puede percibirse como una pérdida o renuncia al consumo presente.
Falta de autocontrol	-	Dificultad para posponer consumo

Nota. Signos esperados establecidos con base en la literatura de economía del comportamiento.

Además de los factores conductuales, se consideró un conjunto de variables económicas, financieras y sociodemográficas como posibles factores asociados al hábito de ahorro. Su inclusión responde tanto a los postulados de la Teoría del Ciclo de Vida, que destaca la influencia de la capacidad económica y la estabilidad de los ingresos sobre las decisiones de ahorro, como a la evidencia empírica que señala la importancia del acceso al sistema financiero, el conocimiento financiero y determinadas características individuales para explicar este comportamiento.

Dentro de las variables económicas se incluyen el ingreso mensual y las responsabilidades económicas dentro del hogar, las financieras recogen el acceso a servicios financieros formales y el nivel de conocimiento financiero, mientras que las sociodemográficas abarcan sexo, edad y nivel educativo. Todas ellas se consideraron inicialmente como controles potenciales, y solo permanecieron en la especificación final del modelo aquellas con aporte estadístico y coherencia teórica suficientes para explicar las decisiones de ahorro.

Los tres sesgos conductuales fueron contruidos a partir de indicadores obtenidos mediante los ítems medidos en escala Likert de cinco puntos, mientras que las restantes variables conservaron la codificación correspondiente a su naturaleza, ya sea dicotómica, categórica o continua.

2.4.3. Construcción de variables conductuales

Los tres sesgos cognitivos analizados, se midieron a través de bloques independientes de cuatro afirmaciones cada uno, valoradas en una escala Likert de cinco puntos; el primer bloque mide la gratificación inmediata frente a la demorada; el segundo, las respuestas ante posibles pérdidas; y el tercero, el autocontrol y otras habilidades financieras, como mantener el hábito de ahorrar.

Antes de construir los indicadores, se evaluó la consistencia interna de cada bloque mediante el alfa de Cronbach para comprobar que sus ítems midieran de forma coherente el constructo previsto. De acuerdo con Hair et al. (2019), en investigaciones de carácter exploratorio o social pueden aceptarse valores del alfa de Cronbach ligeramente inferiores a 0,70, siempre que exista sustento teórico y consistencia conceptual entre los ítems. Los resultados obtenidos evidenciaron niveles de fiabilidad aceptables para el sesgo del presente ($\alpha = 0,654$) y la aversión a la pérdida ($\alpha = 0,679$), y un nivel alto para la falta de autocontrol ($\alpha = 0,876$). Una vez verificada la consistencia interna de cada escala, los indicadores se construyeron mediante el promedio simple de las respuestas correspondientes, de acuerdo con la siguiente expresión:

$$Sesgo_i = \frac{\sum_{j=1}^n P_{ij}}{n}$$

donde P_{ij} representa la puntuación asignada por el individuo i al ítem j , y n corresponde al número de afirmaciones empleadas para medir cada dimensión ($n = 4$). Como resultado, cada participante obtiene un único valor por sesgo, expresado en la misma métrica del instrumento original, lo que permite interpretarlo directamente sin necesidad de transformaciones adicionales.

Los indicadores resultantes se mueven entre 1 y 5, de modo que valores más altos reflejan una mayor intensidad del sesgo en cuestión. La construcción mediante promedio simple, en lugar de un puntaje factorial, sigue el enfoque utilizado por Xiao y Porto (2019), quienes emplean este tipo de indicadores compuestos para preservar la interpretabilidad de la escala original del instrumento y evitar la introducción de ponderaciones arbitrarias entre ítems que miden una misma dimensión conductual. Los tres indicadores se incorporaron posteriormente como variables continuas en la estimación del modelo Probit, lo que permite evaluar cómo la *intensidad* de cada sesgo y no solo su presencia o ausencia incide en la probabilidad de que los jóvenes encuestados presenten hábito de ahorro.

2.4.4. Validación del modelo econométrico

Para evaluar la validez del modelo econométrico se emplearon distintos indicadores orientados a examinar su ajuste global, capacidad predictiva y estabilidad de las estimaciones. En primer lugar, la prueba de razón de verosimilitud (LR) permite

determinar si el conjunto de variables explicativas mejora significativamente la predicción de la probabilidad de ahorrar respecto a un modelo sin predictores, como medida complementaria de ajuste se utilizó el pseudo R^2 , indicador ampliamente empleado en modelos de respuesta binaria, cuya interpretación difiere del coeficiente de determinación de los modelos de regresión lineal.

La capacidad predictiva del modelo se evaluó mediante la matriz de clasificación y la curva ROC, mientras la primera permite cuantificar la proporción de observaciones correctamente clasificadas, la curva ROC analiza la capacidad discriminante del modelo considerando distintos puntos de corte. Adicionalmente, se estimó el área bajo la curva (AUC) con su respectivo intervalo de confianza al 95 % y se determinó el punto de corte óptimo mediante el criterio de Liu, el cual busca maximizar simultáneamente la sensibilidad y la especificidad de la clasificación. La Tabla 5 resume los principales criterios utilizados para la validación del modelo.

Tabla 5.

Criterios de validación del modelo Probit

Prueba / Indicador	Hipótesis / Criterio de evaluación	Regla de decisión	Interpretación
Prueba LR (razón de verosimilitud)	H_0 : el modelo no mejora el ajuste respecto al modelo nulo. H_1 : el modelo mejora significativamente el ajuste.	p-valor < 0,05	El modelo es globalmente significativo.
Significancia individual (coeficientes)	H_0 : $\beta = 0$. H_1 : $\beta \neq 0$.	p-valor < 0,05	La variable presenta un efecto estadísticamente significativo.
Pseudo R^2	Mayor valor indica mejor ajuste relativo.	—	Permite comparar el desempeño relativo del modelo.
Matriz de clasificación	Mayor proporción de observaciones correctamente clasificadas.	—	Evalúa la capacidad predictiva del modelo.
Curva ROC (AUC)	—	AUC > 0,70	Evalúa la capacidad discriminante del modelo.
Intervalo de confianza del AUC	El intervalo no debe incluir valores cercanos a 0,5.	IC95 % > 0,50	Evalúa la estabilidad de la capacidad discriminante.
Punto de corte óptimo (criterio de Liu)	Maximiza simultáneamente sensibilidad y especificidad.	—	Determina el umbral de clasificación más adecuado.

Nota. Criterios empleados para evaluar el ajuste, la capacidad predictiva y la estabilidad del modelo Probit.

Además, comprobamos si había multicolinealidad entre las variables explicativas calculando el factor de inflación de la varianza mediante una regresión lineal auxiliar, este

factor permite determinar si existen correlaciones elevadas entre los regresores que puedan afectar a la validez de los resultados estimados.

2.5. Limitantes de la Investigación

El estudio presenta algunas limitaciones que deben considerarse al momento de interpretar los resultados, en primer lugar, la información se obtiene a partir de una encuesta aplicada en un único momento en el tiempo, por lo que el análisis corresponde a un diseño de corte transversal y no permite observar cambios en las decisiones de ahorro de los jóvenes a lo largo del tiempo. Del mismo modo, al tratarse de un estudio observacional, sus resultados permiten establecer conclusiones sobre las asociaciones entre las variables analizadas, pero no sobre relaciones causales. Además, los datos se basan en lo que declararon los participantes y, por tanto, están sujetos a otras limitaciones, como los sesgos relacionados con la exactitud del recuerdo y la tendencia a responder de forma socialmente aceptable. De manera similar, aunque los sesgos cognitivos fueron medidos mediante escalas con niveles aceptables de consistencia interna, estas constituyen aproximaciones psicométricas al comportamiento individual y no mediciones experimentales directas.

Otra limitación es el tipo de muestreo utilizado, no probabilístico y por conveniencia, lo cual restringe el alcance de los resultados, lo encontrado aplica al contexto específico de la población juvenil de Ibarra y no debería generalizarse directamente al resto de jóvenes del país, aun así, el diseño metodológico podría aplicarse en otros territorios o grupos poblacionales, lo que permitiría comparar si estos patrones se repiten en otros contextos o si responden más bien a características propias de Ibarra. Aunque el modelo econométrico incluía variables económicas, financieras, sociodemográficas y de comportamiento que suelen mencionarse en la literatura, es posible que existan otros factores no observados, como características familiares, rasgos de personalidad o experiencias financieras previas, que también influyan sobre las decisiones de ahorro y que no pudieron ser incorporados debido a las limitaciones propias de la información disponible.

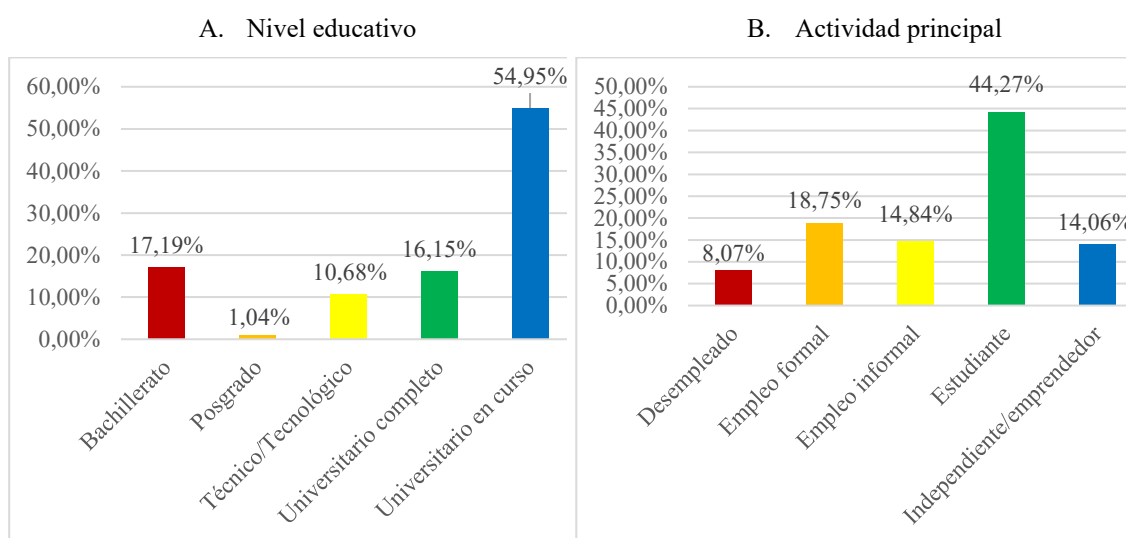
CAPITULO III: ANALISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

3.1. Caracterización de la situación financiera de la población juvenil de Ibarra

Como capital de la provincia de Imbabura, Ibarra concentra una dinámica urbana asociada al comercio, la educación y los servicios y, dentro de ese entorno, la población joven atraviesa la transición hacia una mayor autonomía económica en la que el manejo del dinero, el acceso a servicios financieros y la construcción de hábitos de ahorro cobran un peso considerable. La Figura 1 sintetiza el nivel educativo y la actividad principal de este grupo poblacional.

Figura 1.

Nivel educativo y situación laboral de la población juvenil de Ibarra.

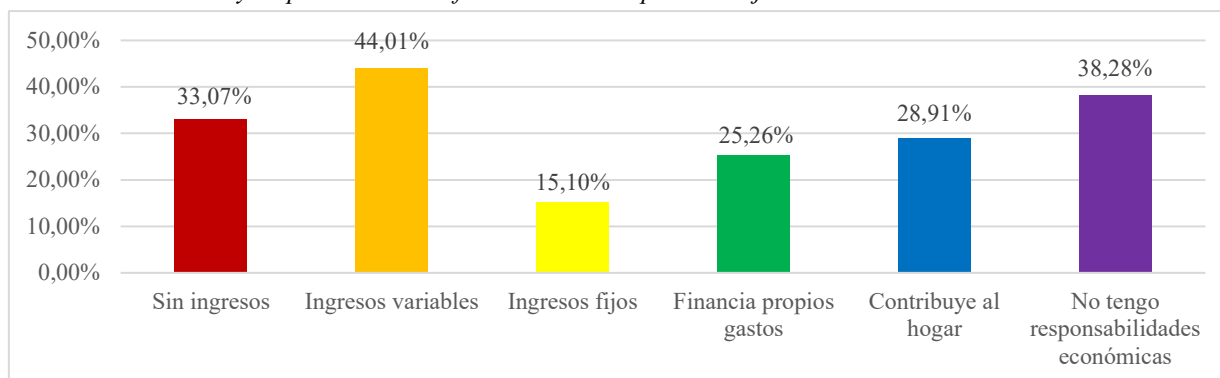


Nota. Resultados obtenidos a partir de las 384 encuestas aplicadas a la población juvenil de Ibarra.

Estudiar en la universidad es, para la mayoría de estos jóvenes, su ocupación principal y junto a ello aparece un grupo considerable que combina los estudios con empleo formal, informal o alguna actividad independiente, señal de que formarse académicamente y generar ingresos no son, en este contexto, procesos excluyentes entre sí. Modigliani y Brumberg (1954) ya habían planteado que en las primeras etapas del ciclo de vida los individuos aún consolidan su inserción laboral, lo que limita su capacidad de ahorro. Demirgüç-Kunt et al. (2022) identifican como habitual que los jóvenes estudien y trabajen a la vez mientras avanzan hacia su independencia financiera. La Figura 2 describe los ingresos y las responsabilidades económicas que asumen estos jóvenes.

Figura 2.

Situación económica y responsabilidades financieras de la población juvenil de Ibarra.



Nota. Resultados obtenidos a partir de las 384 encuestas aplicadas a la población juvenil de Ibarra.

Una gran parte de la población declara ingresos variables o carece de ingresos propios, algo esperable si se considera que todavía se encuentran en formación académica. Aun así, no se trata de un grupo homogéneo, una proporción relevante ya cubre sus propios gastos o aporta económicamente al hogar, lo que revela distintos grados de autonomía y responsabilidad dentro de un mismo rango de edad. La volatilidad del ingreso, según Wang-Ly y Newell (2024), complica la planificación financiera y la consolidación de hábitos de ahorro estables y la OIT (2022) advierte sobre cómo la precariedad laboral juvenil incrementa la vulnerabilidad económica de este grupo. Estas condiciones heterogéneas anticipan diferencias en las decisiones financieras de los jóvenes de Ibarra, cuestión que se profundiza más adelante.

En cuanto al acceso al sistema financiero, el 85.16% de los jóvenes tiene una cuenta en una institución financiera formal y el 89.06% usa una billetera digital o una aplicación móvil; ambos datos reflejan un alto nivel de inclusión financiera entre los jóvenes. Otros indicadores apuntan a una menor educación financiera: solo el 40.36% afirma haber recibido formación financiera formal. No todos ahorran: el 61.72% dice que ahorra, mientras que el 38.28% no lo hace. Según Mena-Campoverde (2022) y Bonilla et al. (2025), para fomentar el ahorro hacen falta otros factores, además del acceso a productos y servicios financieros. En general, los primeros hallazgos sobre los hábitos financieros de los jóvenes de Ibarra apuntan a ingresos inestables y a otros problemas económicos, así como a altos niveles de inclusión financiera que no siempre van acompañados de un alto nivel de educación financiera.

3.2. Análisis descriptivo de los sesgos conductuales

Para describir la intensidad de los sesgos conductuales presentes en la población juvenil de Ibarra, se calcularon, como se observa en la Tabla 6, estadísticos descriptivos de los indicadores contruidos a partir de escalas tipo Likert de cinco puntos.

Tabla 6.

Estadísticos descriptivos de los sesgos conductuales

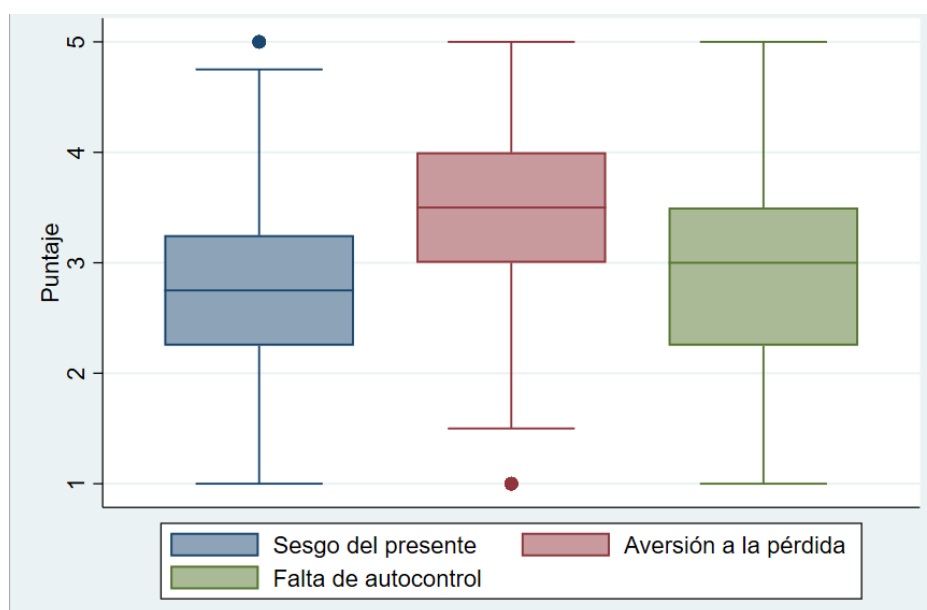
Sesgo conductual	N	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Sesgo del presente	384	2,6849	0,7989834	1	5
Aversión a la pérdida	384	3,4805	0,7489828	1	5
Falta de autocontrol	384	2,9408	0,9552175	1	5

Nota. Estadísticos descriptivos obtenidos a partir de los indicadores contruidos con base en la encuesta aplicada.

Al tratarse de escalas de uno a cinco, el valor 3 funciona como punto de referencia natural para interpretar cada promedio: con 3,48, la aversión a la pérdida fue el indicador de mayor magnitud, lo que apunta a una inclinación marcada de los jóvenes a evitar escenarios de pérdida económica o resultados inciertos. Muy cerca del punto medio se ubicó la falta de autocontrol (2,94) cifra que sugiere dificultades moderadas para regular el gasto y sostener decisiones de ahorro en el tiempo. El sesgo del presente obtuvo el promedio más bajo (2,68) lo que indica una preferencia relativamente menor por el consumo inmediato frente al ahorro futuro. Estos hallazgos se alinean con los planteamientos de Kahneman (2011) sobre el peso de los procesos cognitivos en las decisiones financieras y respaldan asimismo la teoría de Kahneman y Tversky (1979), para quienes las pérdidas potenciales tienden a pesar más que ganancias de magnitud equivalente. La Figura 3 muestra cómo se distribuyen estos tres indicadores.

Figura 3.

Distribución de los sesgos conductuales mediante diagramas de caja y bigotes.



Nota. Las cajas representan el rango intercuartílico, la línea central corresponde a la mediana y los puntos identifican posibles valores atípicos.

El comportamiento observado en la Tabla 6 se reproduce en la Figura 3, la mediana más elevada corresponde a la aversión a la pérdida (3,5), seguida por la falta de autocontrol (3,0) y el sesgo del presente (2,75), si bien aparecen algunos valores atípicos, la dispersión de los tres indicadores se mantiene moderada, lo que confirma que estos sesgos conductuales están presentes en la población juvenil de Ibarra con distinta intensidad.

3.3. Análisis de correlaciones entre las variables de estudio

Previo a la estimación del modelo econométrico, se examinó mediante correlaciones de Pearson (Tabla 7) la relación entre la decisión de ahorrar y el conjunto de variables de estudio, los indicadores conductuales, las variables económicas y financieras, y las sociodemográficas. Esto cumpliendo un doble propósito, identificar asociaciones preliminares que orienten qué variables incorporar al modelo por su capacidad explicativa y detectar de antemano posibles relaciones entre regresores que puedan derivar en problemas de multicolinealidad.

Tabla 7.

Matriz de correlaciones de Pearson entre las variables incluidas en el análisis exploratorio.

Variable	ahorr o	present e	perdid a	autocontro l	ingres o	con_fi n	ges_fi n	edad_co d	educ 2
ahorro	1								
presente	- 0,2959 0,0000	1							
perdida	- 0,1083 0,0339	0,2196 0,0000	1						
autocontrol	- 0,3564 0,0000	0,5156 0,0000	0,2415 0,0000	1					
ingreso	0,3201 0,0000	-0,1686 0,0010	-0,1712 0,0008	-0,2138 0,0000	1				
con_fin	0,1971 0,0001	-0,1322 0,0095	0,0499 0,3290	-0,2297 0,0000	-0,0191 0,7123	1			
ges_fin	0,1893 0,0002	-0,2842 0,0000	0,0443 0,3868	-0,3886 0,0000	0,1835 0,0003	0,3346 0,0000	1		
edad_cod	0,0423 0,4080	0,0375 0,4636	0,0175 0,7324	-0,0534 0,2962	0,3410 0,0000	0,0000 1	0,0935 0,0671	1	
educ2	- 0,0802 0,1168	0,0198 0,6986	0,0198 0,6987	0,0742 0,1469	-0,2034 0,0001	0,0901 0,0779	- 0,0384 0,4529	-0,2561 0,0000	1

Nota. Coeficientes de correlación de Pearson entre las variables incluidas en el análisis exploratorio. En cada celda se presenta el coeficiente de correlación y, debajo, su correspondiente valor *p*.

De todas las variables analizadas, el ingreso es la que guarda una asociación positiva más fuerte con el ahorro ($r = 0,320^*$), en tanto que la falta de autocontrol concentra la correlación negativa de mayor magnitud dentro del conjunto ($r = -0,356^{***}$). El sesgo del presente también se asocia negativamente con el ahorro, y de forma significativa ($r = -0,296^{***}$); algo similar ocurre con la aversión a la pérdida, aunque con una intensidad bastante menor ($r = -0,108^*$). Dentro del componente financiero, tanto el conocimiento financiero ($r = 0,197^{***}$) como la gestión financiera ($r = 0,189^{***}$) muestran asociaciones positivas con el ahorro. La edad ($r = 0,042$) y el nivel educativo recodificado ($r = -0,080$), en cambio, no arrojan relaciones estadísticamente significativas en este análisis bivariado. Para este análisis, las categorías "Universitario en curso" y "Universitario completo" se unificaron en una sola etiqueta, "Universitario", con el fin de ganar parsimonia en el modelo y evitar categorías con muy pocas observaciones. Vale la pena recordar, eso sí, que las correlaciones de Pearson describen únicamente la asociación entre pares de variables, sin controlar el efecto simultáneo de las demás, de modo que estos resultados funcionan como evidencia preliminar y no como una prueba definitiva.

La sección siguiente aborda esta limitación mediante la estimación de un modelo Probit, capaz de aislar el efecto específico de cada variable sobre la probabilidad de ahorrar.

3.4. Factores asociados a las decisiones de ahorro de los jóvenes de Ibarra

3.4.1. Resultados de la estimación Probit

La identificación de los factores asociados a la decisión de ahorrar entre los jóvenes de Ibarra se realizó mediante un modelo Probit (Tabla 8), cuya especificación final surgió de comparar distintas combinaciones de variables explicativas, priorizando aquella que ofrecía el mejor equilibrio entre capacidad explicativa, significancia estadística, coherencia teórica y parsimonia.

Tabla 8.

Resultados de la estimación del modelo Probit.

Variable	Coefficiente	Valor <i>p</i>
Sesgos Conductuales		
presente	-0,223	**
perdida	0,033	ns
autocontrol	-0,351	***
Variables Económicas		
ingreso	0,002	***
l.resp_hogar	0,514	***
Variables Financieras		
con_fin	0,275	***
l.cuenta	0,305	ns
Variables Sociodemográficas		
l.sexo	-0,104	ns
edad_cod		
24–26	-0,222	ns
27–29	-0,470	*
educ2		
Técnico/Tecnológico	-0,720	**
Universitario	-0,185	ns
Posgrado	-1,056	ns
Constante	0,591	ns

Nota. Los coeficientes estimados indican la dirección del efecto de cada variable explicativa sobre la probabilidad latente de ahorrar. La categoría de referencia para el nivel educativo corresponde a Bachillerato y para la edad al grupo de 20 a 23 años. Los niveles de significancia se representan como: *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,10$; ns = no significativo.

Dentro del bloque conductual, el sesgo del presente y la falta de autocontrol muestran coeficientes negativos y estadísticamente significativos, la aversión a la pérdida, en cambio, no aporta evidencia suficiente para explicar la decisión de ahorrar. El ingreso

mensual, el conocimiento financiero y las responsabilidades económicas dentro del hogar, por su parte, arrojan coeficientes positivos y significativos; la tenencia de una cuenta financiera, en cambio, no alcanza significancia estadística.

De las variables sociodemográficas, únicamente la categoría Técnico/Tecnológico muestra una diferencia estadísticamente significativa frente a la de referencia (Bachillerato). En el caso de la edad, el grupo de 27–29 años presenta un coeficiente negativo y significativo al 10 % respecto al grupo de referencia de 20–23 años. El sexo, el grupo de 24–26 años y las categorías Universitario y Posgrado no alcanzan significancia estadística en esta especificación. Puesto que los coeficientes del modelo Probit solo permiten conocer la dirección del efecto sobre la probabilidad latente de ahorrar, no su magnitud, la interpretación económica propiamente dicha se aborda en la siguiente sección a través de los efectos marginales promedio.

3.4.2. Interpretación de los efectos marginales

La interpretación económica del modelo Probit se apoya en los efectos marginales promedio que permiten traducir cada coeficiente en un cambio concreto sobre la probabilidad de ahorrar. La Tabla 9 reúne estos resultados.

Tabla 9.

Efectos marginales promedio del modelo Probit.

Variable	Efecto marginal	Valor <i>p</i>
Sesgos Conductuales		
presente	-0,065	**
pérdida	0,010	ns
autocontrol	-0,101	***
Variables Económicas		
l.resp_hogar	0,149	***
Variables Financieras		
con_fin	0,079	***
l.cuenta	0,091	ns
Variables sociodemográficas		
l.sexo	-0,030	ns
edad_cod		
24–26	-0,06	ns
27–29	-0,136	*
educ2		
Técnico/Tecnológico	-0,209	**
Universitario	-0,052	ns
Posgrado	-0,304	ns

Nota. El ingreso mensual se interpreta mediante la elasticidad ingreso del ahorro. Los niveles de significancia se

representan como: *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,10$; ns = no significativo.

Estos resultados sugieren que las características conductuales son importantes para predecir los hábitos de ahorro de los jóvenes de Ibarra. El sesgo hacia el presente y la falta de autocontrol están estrechamente relacionados con el ahorro, incluso al tener en cuenta otras características económicas, financieras y sociodemográficas. Esto indica que, además de los recursos financieros, los factores psicológicos y conductuales individuales influyen en las decisiones de ahorro de los jóvenes.

De los tres sesgos analizados, la falta de autocontrol es el que exhibe mayor magnitud dentro del modelo, por cada unidad adicional en este indicador reduce, en promedio, la probabilidad de ahorrar en 10,1 puntos porcentuales, controlando por las demás variables. Dificultades como no lograr contener los gastos, evitar compras impulsivas o sostener en el tiempo decisiones financieras ya tomadas parecen constituir uno de los principales obstáculos para consolidar el hábito de ahorro en este grupo, lo que guarda una marcada consistencia con la evidencia internacional desarrollada desde la economía del comportamiento.

En Estados Unidos, Thaler y Benartzi (2004) identificaron que muchas personas desean ahorrar, pero no logran sostener este comportamiento precisamente por problemas de autocontrol. En concordancia con este planteamiento, la probabilidad de ahorrar evidencia que el mantenimiento del ahorro depende menos de conocer su importancia que de la capacidad de sostener decisiones financieras en el tiempo, lo que explica la utilidad de los mecanismos de compromiso propuestos en el modelo *Save More Tomorrow*. Este planteamiento fue posteriormente respaldado por Xiao y Porto (2019), quienes, con información de hogares chinos, demostraron que estas limitaciones reducen significativamente la probabilidad de mantener comportamientos financieros saludables.

En Alemania, Cobb-Clark et al. (2024) encontraron que las dificultades de autocontrol persisten incluso cuando los individuos son plenamente conscientes de ellas y Enke et al. (2023), por su parte, sostienen que la complejidad propia de las decisiones financieras eleva la carga cognitiva y termina favoreciendo que se posterguen acciones como el ahorro. Que estos hallazgos coincidan con lo observado en Ibarra sugiere que el peso del autocontrol sobre las decisiones de ahorro no es un patrón local, sino que trasciende distintos contextos económicos y sociales y de ahí la importancia de diseñar intervenciones que no se limiten a mejorar la educación financiera, sino que incorporen

también herramientas conductuales capaces de fortalecer el autocontrol y facilitar hábitos de ahorro sostenibles en el tiempo.

El sesgo del presente arroja igualmente un efecto negativo y significativo, aunque de menor magnitud, un incremento de una unidad en este indicador reduce la probabilidad de ahorrar en cerca de 6,5 puntos porcentuales. Frente a la posibilidad de un beneficio inmediato, los jóvenes con mayor preferencia por el presente destinan, en consecuencia, menos recursos al ahorro. El hallazgo respalda a Laibson (1997), quien sostiene que las personas tienden a sobrevalorar las recompensas inmediatas por sobre los beneficios futuros, generando inconsistencias entre lo que se pretende ahorrar y lo que efectivamente se decide, y coincide con la evidencia de Xiao y Porto (2019) sobre el efecto negativo de este sesgo en la probabilidad de ahorrar.

Este hallazgo es la base del plan Save More Tomorrow, desarrollado por Thaler y Benartzi (2004) para fomentar el ahorro comprometiendo automáticamente a los participantes a aumentar sus aportaciones en el futuro. En la misma línea, Bialowolski et al. (2021) a partir de un estudio realizado en Estados Unidos, encontraron que una orientación excesiva hacia el corto plazo reduce la planificación financiera y dificulta mantener hábitos de ahorro estables, aun cuando las personas reconocen la importancia de ahorrar para el futuro. La coincidencia entre estos resultados y los obtenidos en la presente investigación sugiere que la preferencia por el presente constituye un comportamiento ampliamente documentado en distintos contextos internacionales, lo que refuerza la idea de que las dificultades para postergar el consumo inmediato representan uno de los principales desafíos para consolidar una cultura de ahorro entre la población joven.

La aversión a la pérdida, por otro lado, no mostró un efecto estadísticamente significativo sobre la probabilidad de ahorrar, a pesar de ser uno de los sesgos más ampliamente documentados en la economía del comportamiento (Kahneman & Tversky, 1979). Este resultado se aparta de lo que la teoría suele predecir, pues el ahorro implica posponer el consumo presente en favor de beneficios futuros, decisión que puede percibirse como una pérdida inmediata (Thaler, 1980). Coincide, en cambio, con Xiao y Porto (2019), quienes tampoco hallaron una asociación estadísticamente significativa entre la aversión a la pérdida y el comportamiento de ahorro en población china. Ambos hallazgos apuntan en la misma dirección, la influencia de este sesgo no sería fija, sino que

variaría según las características de la población y el contexto económico en que se toman las decisiones financieras.

En los jóvenes de Ibarra, el ahorro está más relacionado con el autocontrol y la capacidad de posponer la gratificación que con la aversión a las pérdidas, sobre todo porque suelen tener ingresos más bajos, están en formación académica y cuentan con menos activos, los resultados indican que, en esta población, el autocontrol y las preferencias temporales influyen más en las decisiones de ahorro de los jóvenes que la aversión a las pérdidas.

De las variables de control, el conocimiento financiero es la que incrementa la probabilidad de ahorrar en mayor medida: alrededor de 7,9 puntos porcentuales. El dato confirma lo señalado por Arregui et al. (2020), quienes vinculan una mejor comprensión de los conceptos financieros con una planificación económica más sólida y decisiones mejor informadas. Existe una relación positiva entre el conocimiento financiero y el ahorro, conclusión que coincide con investigaciones realizadas en Ecuador por Mena-Campoverde (2022) que mostraron un vínculo entre la educación financiera y los hábitos de ahorro entre los jóvenes. Los hallazgos de Ibarra indican que el conocimiento financiero fomenta el comportamiento de ahorro, aunque, por sí solo, no basta para explicar los hábitos observados.

La tenencia de una cuenta financiera presenta un efecto marginal positivo de 0,091, equivalente a 9,1 puntos porcentuales, aunque la asociación no es estadísticamente significativa. Por tanto, no se puede afirmar que tener una cuenta aumente la probabilidad de ahorrar. Este resultado guarda relación con lo señalado por Bonilla et al. (2025), quienes advierten que el mayor acceso a productos financieros no necesariamente se traduce en un mayor uso de servicios de ahorro. En el caso de los jóvenes de Ibarra, disponer de una cuenta no parece ser suficiente para explicar si mantienen el hábito de ahorrar.

Es la responsabilidad económica dentro del hogar, sin embargo, la que exhibe el mayor efecto positivo entre las variables de control: asumirla incrementa la probabilidad de ahorrar en aproximadamente 14,9 puntos porcentuales. Cubrir gastos personales o aportar económicamente al hogar parece traducirse, entonces, en una administración más cuidadosa de los recursos disponibles. Para Lusardi y Streeter (2023), estas responsabilidades asumidas dentro del hogar contribuyen al desarrollo de hábitos de

administración del dinero, mientras que la CEPAL (2022) subraya cómo las condiciones socioeconómicas familiares inciden en las capacidades financieras de los jóvenes.

Respecto a la educación, la relación varía según los distintos grupos, solo la educación técnica / tecnológica mostró una diferencia estadísticamente significativa frente al grupo de educación secundaria; los jóvenes que reciben este tipo de formación ahorran menos dinero, una reducción de 20,9 puntos porcentuales. Este resultado podría asociarse a las condiciones de este nivel educativo y al posterior proceso de inserción laboral que se puede explicar mediante la hipótesis del ciclo vital, Modigliani y Brumberg (1954) demostraron la existencia de obstáculos importantes para el ahorro durante las etapas iniciales de la educación y la incorporación al mercado laboral.

El proceso de acceso al mercado de trabajo resulta clave para comprender estos hallazgos e investigaciones realizadas por Jacinto y García de Fanelli (2014) en Brasil, Colombia y México indican que los jóvenes con formación técnica enfrentan mayores dificultades para insertarse en el mercado laboral, factor que puede retrasar la obtención de ingresos estables. Gerdovci Cancel (2026) halló que la transición de la educación al mercado laboral sigue siendo difícil para los jóvenes, debido a la brecha entre las competencias existentes y la demanda del mercado, así como a otros obstáculos para conseguir empleos ideales. Aunque este estudio no examinó las estrategias de ahorro, los resultados indican que las condiciones laborales inestables, características de esta etapa de transición, pueden dificultar la adopción de hábitos de gestión financiera.

Entre quienes poseían un título universitario o de posgrado, la diferencia con respecto al grupo de control no fue significativa, por tanto, en esta muestra, el nivel educativo no mostró una relación consistente con la capacidad de ahorrar dinero, este resultado debe interpretarse con cautela ya que la ausencia de significación estadística no implica la inexistencia de un efecto sustancial; en el modelo actual, la evidencia es insuficiente para confirmar una diferencia significativa entre estos grupos.

Al realizar comparaciones según el género, no se observó ninguna diferencia estadísticamente significativa en cuanto a la probabilidad de ahorrar, si bien el efecto marginal estimado fue de -3,0 puntos porcentuales ($p = 0,496$), este resultado no constituye una base suficiente para establecer una relación estadística entre el género y la decisión de ahorrar. En lo que respecta a la edad, se observaron diferencias de comportamiento entre los grupos analizados: en el caso de los jóvenes de entre 24 y 26

años, no se halló una diferencia significativa en comparación con el grupo de 20 a 23 años; para los individuos de entre 27 y 29 años, la probabilidad estimada de ahorrar fue 13,6 puntos porcentuales menor que la del grupo de referencia. Este resultado puede estar relacionado con el rango de edad relativamente reducido considerado en el estudio, que comprende únicamente a jóvenes de 20 a 29 años, por lo que las diferencias entre grupos son limitadas.

Al tratarse de una variable medida en dólares, interpretar el efecto marginal del ingreso mensual por cada unidad monetaria adicional aportaría poco en términos prácticos. Por ello, se estimó la elasticidad ingreso de la probabilidad de ahorrar (Tabla 10), que permite interpretar este efecto en términos relativos.

Tabla 10.

Elasticidad ingreso de la probabilidad de ahorrar.

Variable	Elasticidad	Valor <i>p</i>
ingreso	0,2034214	***

Nota. Elasticidad promedio del ingreso estimada mediante el modelo Probit. *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,10$.

Con un valor de 0,203, la elasticidad estimada indica que un aumento del 1 % en el ingreso mensual eleva, en promedio, apenas un 0,203 % la probabilidad de ahorrar, manteniendo constantes las demás variables. Se trata, entonces, de una relación positiva pero inelástica: variaciones proporcionales del ingreso se traducen en cambios comparativamente pequeños sobre la probabilidad de ahorrar. Este resultado coincide con lo señalado por la OCDE (2020b), para quien contar con mayores ingresos constituye una condición necesaria, aunque no suficiente, para desarrollar hábitos de ahorro sostenibles.

De manera similar, Orji et al. (2024), en una investigación realizada en Nigeria, identificaron que el ingreso representa un determinante importante del ahorro formal; sin embargo, su efecto depende de las condiciones económicas y del comportamiento financiero de los individuos. Estos hallazgos, en su conjunto, respaldan la Teoría del Ciclo de Vida de Modigliani y Brumberg (1954), que vincula estrechamente la capacidad de ahorro con los recursos disponibles en cada etapa de la vida, la elasticidad relativamente baja encontrada en esta investigación matiza, sin embargo, esa relación entre los jóvenes de Ibarra de tener más ingresos no garantiza por sí solo una mayor probabilidad de ahorrar, pues esta decisión sigue condicionada por factores conductuales como el autocontrol y las preferencias temporales.

Los resultados muestran que la decisión de ahorrar entre los jóvenes de Ibarra responde a la interacción de factores conductuales, económicos y financieros; sin embargo, los primeros, particularmente la falta de autocontrol y el sesgo del presente, ejercen la influencia más marcada sobre la probabilidad de ahorrar. La similitud entre estos resultados y los datos de otros estudios internacionales respalda el valor de la economía del comportamiento para explicar cómo ahorran los jóvenes.

Aunque factores como los ingresos, la educación financiera y otras dificultades económicas pueden fomentar el ahorro, también influyen en él junto con los procesos de toma de decisiones intertemporales. Los resultados sugieren que, para fomentar el ahorro entre los jóvenes, además de aumentar sus recursos económicos y facilitarles el acceso a servicios financieros, podría ser útil desarrollar otras medidas que aborden las dificultades cognitivas y de comportamiento que les impiden ahorrar.

3.5. Evaluación y validación del modelo

Estimado el modelo Probit, su desempeño se evaluó mediante indicadores de ajuste global, capacidad predictiva y estabilidad de las estimaciones (Tabla 11), con el fin de valorar la calidad y consistencia del modelo obtenido.

Tabla 11.

Indicadores de validación del modelo Probit.

LR χ^2	Prob > χ^2	Pseudo R ²	AUC (ROC)	Exactitud	VIF promedio
119,84	0,0000	0,2381	0,8167	74,01%	1,31

Nota. LR χ^2 : prueba de razón de verosimilitud; Prob > χ^2 : significancia global del modelo; Pseudo R²: medida de ajuste para modelos de elección binaria; AUC: área bajo la curva ROC; VIF: factor de inflación de la varianza.

El ajuste del modelo puede considerarse aceptable. La prueba de razón de verosimilitud arroja un valor p inferior a 0.001, lo que indica que las variables explicativas incluidas en el modelo ayudan a explicar la probabilidad de ahorrar. Un pseudo-R² de 0.2381 es aceptable en un modelo con una variable de respuesta binaria. Los valores del VIF presentados en la Tabla 12 se utilizaron para evaluar la estabilidad de los coeficientes estimados del modelo.

Tabla 12.

Factor de inflación de la varianza (VIF)

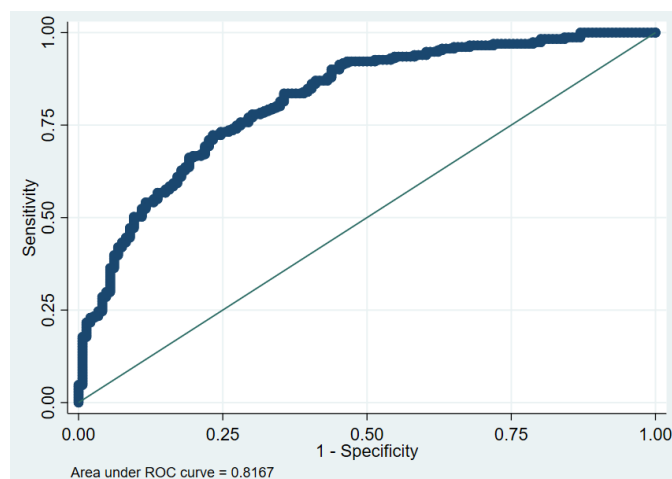
Variable	VIF
presente	1,4
pérdida	1,12
autocontrol	1,52
ingreso	1,62
con_fin	1,1
1.cuenta	1,08
1.resp_hogar	1,22
1.sexo	1,1
edad_cod	
24-26	1,2
27-29	1,24
educ2	
Técnico/Tecnológico	1,53
Universitario	1,71
Posgrado	1,17
VIF promedio	1,31

Nota. Valores del factor de inflación de la varianza para las variables incluidas en el modelo.

Entre 1,08 y 1,71 se movieron los valores individuales de VIF, con un promedio de 1,31, bastante por debajo de los umbrales que suelen emplearse para señalar problemas de multicolinealidad. Puede afirmarse que las variables explicativas no presentan niveles de correlación capaces de comprometer la estabilidad de los coeficientes estimados. Para evaluar la capacidad discriminante del modelo se recurrió a la curva ROC, mostrada en la Figura 4.

Figura 4.

Curva ROC del modelo Probit



Nota. Curva ROC obtenida a partir de las probabilidades predichas por el modelo Probit. El área bajo la curva (AUC) corresponde a 0,816.

El área bajo la curva alcanzó 0,8167 (IC 95 %: 0,7730–0,8604), completamente por encima del valor esperado bajo una clasificación aleatoria, lo que evidencia una buena capacidad discriminante y respalda la estabilidad del desempeño predictivo del modelo. Mediante el criterio de Liu se determinó, a partir de la curva ROC, un punto de corte óptimo de 0,59929335 (Tabla 13), valor que maximiza simultáneamente la sensibilidad y la especificidad, y que posteriormente se utilizó para clasificar las observaciones.

Tabla 13.

Matriz de clasificación del modelo Probit

Clasificación del modelo	Ahorra	No ahorra	Total
+ Predice que ahorra	167	34	201
- Predice que no ahorra	64	112	176
Total observado	231	146	377
Punto de corte utilizado: 0,5992933			
Categoría positiva (D): Jóvenes que presentan hábito de ahorro			
Sensibilidad	Pr (+ D)		72,29 %
Especificidad	Pr (- ~D)		76,71 %
Valor predictivo positivo	Pr (D +)		83,08 %
Valor predictivo negativo	Pr (~D -)		63,64 %
Tasa de falsos positivos	Pr (+ ~D)		23,29 %
Tasa de falsos negativos	Pr (- D)		27,71 %
Tasa de error entre positivos clasificados	Pr (~D +)		16,92 %
Tasa de error entre negativos clasificados	Pr (D -)		36,36 %
Exactitud de clasificación			74,01 %

Nota. Resultados obtenidos a partir de las probabilidades predichas por el modelo Probit utilizando el punto de corte óptimo de 0,59929335, estimado mediante el criterio de Liu.

Con este punto de corte, el 74,01 % de las observaciones quedó correctamente clasificado. La sensibilidad se ubicó en 72,29 % y la especificidad en 76,71 %; el valor predictivo positivo llegó a 83,08 % y el negativo a 63,64 %. Tomados en conjunto, estos indicadores confirman que el modelo distingue de manera adecuada entre los jóvenes que ahorran y los que no lo hacen.

En definitiva, las pruebas de validación aplicadas, ajuste adecuado, ausencia de problemas de multicolinealidad, buena capacidad predictiva y discriminante, respaldan la confiabilidad tanto de las estimaciones obtenidas como de las interpretaciones realizadas sobre los factores asociados a las decisiones de ahorro de los jóvenes de Ibarra.

CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos muestran que las decisiones de ahorro de los jóvenes de 20 a 29 años de la ciudad de Ibarra se relacionan con una combinación de factores económicos, financieros y conductuales. Entre estos últimos, la falta de autocontrol y la preferencia por el presente presentaron una relación negativa y estadísticamente significativa con la probabilidad de ahorrar, mientras que la aversión a la pérdida no mostró una asociación significativa. Estos resultados sugieren que las decisiones económicas, como ahorrar o no, no dependen únicamente de las ventajas y desventajas presentes y futuras, sino también de otros procesos de toma de decisiones y comportamientos cotidianos. La economía del comportamiento ayuda a explicar cómo ahorran los jóvenes más allá de los recursos con los que cuentan en el presente, teniendo en cuenta otros factores que influyen en sus decisiones, como sus actitudes, su capacidad limitada para controlar sus impulsos y la importancia que dan a las recompensas inmediatas. Analizar otros factores que influyen en las decisiones de ahorro de los jóvenes, incluidas sus circunstancias materiales, nos permite entender mejor cómo ahorran.

Uno de los aspectos que se desprende de los resultados es la diferencia entre tener la intención de ahorrar y conseguir mantener esta práctica: la preferencia por el presente y la falta de autocontrol permiten interpretar esta dificultad desde la tensión entre los beneficios futuros del ahorro y la satisfacción que ofrece el consumo inmediato. Esta situación también puede relacionarse con el funcionamiento de las heurísticas y con la dualidad cognitiva: ante determinadas decisiones, las respuestas intuitivas pueden prevalecer sobre una evaluación más deliberada de las consecuencias a largo plazo. Las decisiones de ahorro no dependen exclusivamente de conocer sus beneficios, sino también de cómo se presentan las alternativas y de las condiciones en las que se toman las decisiones. En este punto, los *nudges*, los mecanismos de compromiso y propuestas como *Save More Tomorrow* constituyen alternativas que podrían facilitar la adopción progresiva de hábitos de ahorro, pero su aplicación y efectividad en los jóvenes de Ibarra requieren una evaluación específica, ya que no fueron objeto de análisis directo en esta investigación.

Los hallazgos también permiten reconocer que el ahorro juvenil no depende únicamente de la voluntad individual, sino de las condiciones en las que los jóvenes

administran sus recursos y toman decisiones de consumo. Los ingresos, los conocimientos financieros y las responsabilidades económicas dentro del hogar forman parte de este contexto y por otra parte, mantener esta práctica supone afrontar gastos cotidianos y, en ocasiones, renunciar a satisfacciones inmediatas, lo que permite comprender la importancia de la preferencia por el presente y las dificultades de autocontrol. Así, las decisiones de ahorro también se desarrollan en función de las circunstancias personales y económicas de cada persona.

Asimismo, las diferencias observadas según la edad y el nivel educativo podrían estar relacionadas con las distintas circunstancias económicas y laborales que atraviesan los jóvenes, así como con las responsabilidades que asumen y las oportunidades que tienen para administrar sus recursos. Estas condiciones pueden influir en la manera en que organizan sus gastos y destinan parte de sus ingresos al ahorro, en cambio, las diferencias observadas según la edad y el nivel educativo permiten reconocer que las decisiones de ahorro pueden variar incluso dentro de un mismo grupo poblacional, en el caso de la edad, este resultado debe interpretarse considerando que el estudio se concentró en jóvenes de 20 a 29 años, un rango que limita la comparación con otras etapas de la vida en las que las condiciones económicas y las decisiones financieras pueden ser distintas. Por otra parte, la ausencia de una relación estadísticamente significativa con el sexo y la aversión a la pérdida recuerda que no todos los factores considerados desde la teoría del comportamiento necesariamente permiten explicar las decisiones de ahorro en todos los contextos.

La comparación con la evidencia internacional permite reconocer que los planteamientos de la economía del comportamiento también ayudan a comprender las decisiones de ahorro de los jóvenes de Ibarra. Las asociaciones observadas entre las preferencias actuales, los problemas de autocontrol y el comportamiento de ahorro coinciden con los resultados de otros estudios, que apuntan a que tanto las preferencias actuales como los problemas de autocontrol pueden dificultar que las personas tomen decisiones pensando en el futuro, la asociación positiva observada entre los conocimientos financieros y el comportamiento de ahorro en este estudio también es similar a la de otros estudios realizados en distintos contextos, que muestran que la educación financiera ayuda a las personas a gestionar sus recursos económicos.

Aunque este estudio aporta algunos datos sobre los hábitos de ahorro de los jóvenes de Ibarra, es importante tener en cuenta sus limitaciones al interpretar los resultados. Los datos son transversales y se basan en las respuestas de los propios participantes. Por eso, los resultados permiten identificar correlaciones, pero no establecer relaciones de causa y efecto ni generalizar las conclusiones a toda la población juvenil, sería interesante analizar con más detalle por qué hay diferencias entre las variables del estudio y si las relaciones entre ellas se mantienen con el tiempo o varían según la situación económica de los jóvenes, entre las posibles líneas de investigación futura están los estudios longitudinales realizados durante varios años en otras ciudades del país, así como las evaluaciones de intervenciones, programas y herramientas para fomentar la inclusión financiera entre los jóvenes, como los mecanismos de compromiso y las herramientas de arquitectura de decisiones. También sería útil estudiar qué papel desempeñan la información y la fijación de metas a la hora de fomentar el ahorro a largo plazo entre los jóvenes. Los resultados de otros estudios podrían ampliar la evidencia disponible en el país y contribuir al desarrollo de políticas y programas que promuevan la inclusión financiera entre los jóvenes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Afzal, U., d'Adda, G., Fafchamps, M., Quinn, S., & Said, F. (2024). Demand for commitment in credit and saving contracts: A field experiment. *The Economic Journal*, 134(664), 3063–3095. <https://doi.org/10.1093/ej/ueae053>
- Arregui Solano, R., Guerrero Murgueytio, R. M., & Ponce Silva, K. (2020). *Inclusión financiera y desarrollo: Situación actual, retos y desafíos de la banca*. Superintendencia de Bancos del Ecuador; Universidad de Especialidades Espíritu Santo. <https://n9.cl/m69vo>
- Ashraf, N., Karlan, D., & Yin, W. (2006). Tying Odysseus to the mast: Evidence from a commitment savings product in the Philippines. *The Quarterly Journal of Economics*, 121(2), 635–672. <https://doi.org/10.1162/qjec.2006.121.2.635>
- Banco Mundial. (2022). *World Development Report 2022: Finance for an Equitable Recovery*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1730-4>
- Barberis, N., & Thaler, R. H. (2003). A survey of behavioral finance. En G. M. Constantinides, M. Harris, & R. M. Stulz (Eds.), *Handbook of the economics of finance* (Vol. 1, Part 2, pp. 1053–1128). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1574-0102\(03\)01027-6](https://doi.org/10.1016/S1574-0102(03)01027-6)
- Beshears, J., & Kosowsky, H. (2020). Nudging: Progress to date and future directions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 161(Suppl.), 3–19. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2020.09.001>
- Beshears, J., Choi, J. J., Harris, C., Laibson, D., Madrian, B. C., & Sakong, J. (2015). Self-control and commitment: Can decreasing the liquidity of a savings account increase deposits? (NBER Working Paper No. 21474). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w21474>
- Beshears, J., Choi, J. J., Harris, C., Laibson, D., Madrian, B. C., & Sakong, J. (2020). Which early withdrawal penalty attracts the most deposits to a commitment savings account? *Journal of Public Economics*, 183, 104144. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2020.104144>

- Beshears, J., Dai, H., Milkman, K. L., & Benartzi, S. (2021). Using fresh starts to nudge increased retirement savings. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 167, 72–87. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2021.06.005>
- Bialowolski, P., Weziak-Bialowolska, D., & McNeely, E. (2021). The Role of Financial Fragility and Financial Control for Well-Being. *Social Indicators Research*, 155, 1137–1157. <https://doi.org/10.1007/s11205-021-02627-5>
- Bonardi, J.-P., Sornette, D., & Danon, R. (2024). Behavioral Biases in Financial Decision Making : Implications for Accounting and Economic Forecasting. *Harmoni Economics : International Journal of Economics and Accounting*, 1(2), 30–36. <https://doi.org/10.70062/harmonieconomics.v1i2.31>
- Bonilla, R., Monteros, A., & Cerezo, V. (2022). Educación y bienestar financiero: Tarea pendiente en Ecuador y la región. Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR). <https://rfd.org.ec/docs/2022/estudios/2022%20Estudio%20educaci%C3%B3n%20financiera%20final.pdf>
- Bonilla, R., Monteros, Á., & González, C. (2025). La Inclusión Financiera en Ecuador 2024. Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR). https://rfd.org.ec/docs/estudios_rfd/La_inclusion_financiera_en_Ecuador2024.pdf
- Cobb-Clark, D. A., Dahmann, S. C., Kamhöfer, D. A., & Schildberg-Hörisch, H. (2024). Sophistication about self-control. *Journal of Public Economics*, 238. <https://doi.org/10.1016/J.JPUBECO.2024.105196>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2022). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2022: Dinámica y desafíos de la inversión para impulsar una recuperación sostenible e inclusiva (LC/PUB.2022/9-P/Rev.1). <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/f221aa4c-8df5-439f-aaa4-f4b1bb5c0e82/content>
- Davydenko, M., Kolbuszewska, M., & Peetz, J. (2021). A meta-analysis of financial self-control strategies: Comparing empirical findings with online media and lay person perspectives on what helps individuals curb spending and start saving. *PLOS ONE*, 16(7), e0253938. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0253938>

- de Bresser, J., & Knoef, M. (2025). Different defaults affect different groups differently. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 231. <https://doi.org/10.1016/J.JEBO.2024.106876>
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Ansar, S. (2022). The Global Findex Database 2021: Financial inclusion, digital payments, and resilience in the age of COVID-19. World Bank. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099818107072234182/pdf/IDU06a834fe908933040670a6560f44e3f4d35b7.pdf>
- Dur, R., Fleming, D., van Garderen, M., & van Lent, M. (2021). A social norm nudge to save more: A field experiment at a retail bank. *Journal of Public Economics*, 200, 104443. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2021.104443>
- Enke, B., Graeber, T., & Oprea, R. (2023). Complexity and Hyperbolic Discounting. CESifo Working Paper, (10861). <https://doi.org/10.2139/SSRN.4692413>
- Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia. (2026). Transición de los adolescentes y jóvenes de la educación al trabajo decente y productivo. América Latina y el Caribe. Orientación programática. https://www.unicef.org/lac/media/53891/file/Transition_education_work_LAC_SP_final_.pdf.pdf
- Gerdovci Cancel, Y. (2026). Transición de los adolescentes y jóvenes de la educación al trabajo decente y productivo: América Latina y el Caribe. Orientación programática. <https://www.unicef.org/lac/informes/transicion-adolescentes-jovenes-de-educacion-al-trabajo-decente-productivo>
- Gohain, U., & Mahapatra, S. K. (2025). Behavioural biases in investment decision-making: A conceptual review. *Multidisciplinary Research Journal*, 1(1), 134–146. <https://doi.org/10.63635/mrj.v1i1.16>
- Hair, J. F., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Black, W. C. (2019). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Cengage Learning.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC]. (2022). Visualizador del Censo Ecuador 2022. <https://cubos.inec.gob.ec/AppCensoEcuador/>

- Jacinto, C., & García de Fanelli, A. (2014). Tertiary technical education and youth integration in Brazil, Colombia and Mexico. *International Development Policy*, 5(2), 2-15. <https://doi.org/10.4000/poldev.1776>
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow* (1a ed.). Farrar, Straus y Giroux. <https://www.pensamientopenal.com.ar/system/files/2019/01/doctrina47315.pdf>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–292. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kahneman, D., Sibony, O., & Sunstein, C. R. (2021). *Ruido: Un fallo en el juicio humano* (J. Chamorro Mielke, Trad.; 1a ed.). Debate.
- Keynes, J.M. (1936) *The General Theory of Employment Interest and Money*. Macmillan & Co. Ltd., 1961 Reprint. https://www.files.ethz.ch/isn/125515/1366_keynestheoryofemployment.pdf
- Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443–478. <https://doi.org/10.1162/003355397555253>
- Ley Orgánica de Protección de Datos Personales (2021). https://www.finanzaspopulares.gob.ec/wp-content/uploads/2021/07/ley_organica_de_proteccion_de_datos_personales.pdf
- Lusardi, A., & Streeter, J. L. (2023). Financial literacy and financial well-being: Evidence from the US. *Journal of Financial Literacy and Wellbeing*, 1(2). <https://doi.org/10.1017/flw.2023.13>
- Madrian, B. C., & Shea, D. F. (2001). The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1149–1187. <https://doi.org/10.1162/003355301753265543>
- Mena-Campoverde, C. L. (2022). Alfabetización financiera en jóvenes en Ecuador: Modelo de medición y sus factores determinantes. *Información tecnológica*, 33(1), 81–90. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642022000100081>
- Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data. En K. K. Kurihara (Ed.), *Post-Keynesian*

- Economics (pp. 388–436). Rutgers University Press.
<https://doi.org/10.4324/9781315016849>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2020a). OCDE economic outlook, volume 2020 issue 1. En OECD Publishin. OECD Publishin.
<https://doi.org/10.1787/0d1d1e2e-en>
- OCDE. (2020b). OECD/INFE 2020 international survey of adult financial literacy. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/145f5607-en>
- OCDE. (2022). OECD/INFE toolkit for measuring financial literacy and financial inclusion 2022. OECD Publishing. www.oecd.org/financial/education/2022-INFE-Toolkit-Measuring-Finlit-Financial-Inclusion.pdf
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2022). Investing in transforming futures for young people. ILO Publications. <https://doi.org/10.54394/QSMU1809>
- Orji, J. O., Godly Otto, & Gbimioyie, S. N. (2024). Financial Capability of Households and Savings in Nigeria. Journal homepage, 4(2).
<https://doi.org/10.60089/dbebj.2024.4.3.08>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2023). Programa de educación financiera implementado por PNUD concluye beneficiando a más de 200 personas en Imbabura. <https://www.undp.org/es/ecuador/comunicados-de-prensa/programa-de-educacion-financiera-implementado-por-pnud-concluye-beneficiando-mas-de-200-personas-en-imbabura>
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. Quarterly Journal of Economics, 69(1), 99–118. <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Thaler, R. H. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. Journal of Economic Behavior & Organization, 1(1), 39–60. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7)
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrowTM: Using behavioral economics to increase employee saving. Journal of political Economy, 112(S1), S164–S187. <https://doi.org/10.1086/380085>

- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.
- Timmons, S., Robertson, D. A., & Lunn, P. D. (2022). Combining nudges and boosts to increase precautionary saving: A large-scale field experiment. OSF. <https://doi.org/10.31234/OSF.IO/KQH4T>
- Wang-Ly, N., & Newell, B. R. (2024). Income volatility and saving decisions: Experimental evidence. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 43. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2024.100941>
- World Economic Forum. (2020). *The global social mobility report 2020*. World Economic Forum. https://www3.weforum.org/docs/Global_Social_Mobility_Report.pdf
- Xiao, J. J., & Porto, N. (2019). Present bias and financial behavior. *Financial Planning Review*, 2. <https://doi.org/10.1002/cfp2.1048>

ANEXOS

Anexo 1. Instrumento de Recolección de Datos

Encuesta sobre hábitos de ahorro en jóvenes.

La presente encuesta tiene como objetivo analizar cómo los factores personales y conductuales influyen en las decisiones de ahorro de los jóvenes entre 20 y 29 años en la ciudad de Ibarra.

Su participación es totalmente voluntaria y la información proporcionada será utilizada únicamente con fines académicos. Las respuestas son anónimas y confidenciales, por lo que no es posible identificar a los participantes.

No existen respuestas correctas o incorrectas; lo importante es responder con sinceridad según su experiencia personal.

El tiempo estimado de llenado es de 5 a 7 minutos.

¡Muchas gracias por su colaboración!

** Indica que la pregunta es obligatoria*

1. Edad: *

Marca solo un óvalo.

☐ 20-23

☐ 24-26

☐ 27-29

2. Sexo: *

Marca solo un óvalo.

☐ Mujer

☐ Hombre

3. Nivel educativo: *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Bachillerato
- ☐ Técnico/Tecnológico
- ☐ Universitario en curso
- ☐ Universitario completo
- ☐ Posgrado

4. Situación laboral actual: *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Empleo formal
- ☐ Empleo informal
- ☐ Independiente/emprendedor
- ☐ Estudiante
- ☐ Desempleado

5. Tipo de ingreso: *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Fijo
- ☐ Variable
- ☐ Mixto
- ☐ No tengo ingresos propios

6. Ingreso mensual estimado: *

7. ¿Con quién vive actualmente? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Solo/a
- ☐ Con padres
- ☐ Con pareja
- ☐ Con familiares

8. ¿Tiene responsabilidades económicas dentro del hogar? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí, aporto a gastos del hogar
- ☐ Sí, cubro mis propios gastos
- ☐ Sí, apoyo económicamente a familiares
- ☐ No tengo responsabilidades económicas

9. ¿Actualmente tiene alguna deuda (tarjetas de crédito, préstamos, créditos u otros)?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
- ☐ No

Inclusión financiera

10. ¿Tiene cuenta de ahorro en banco, cooperativa u otra entidad financiera? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
- ☐ No

11. ¿Utiliza billetera digital o aplicaciones financieras (ej. transferencias, apps bancarias)?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
- ☐ No

12. ¿Ha recibido educación financiera formal (cursos, talleres o charlas)? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
- ☐ No

Comportamiento de ahorro

13. ¿Tiene el hábito de ahorrar? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Si
- ☐ No

14. En promedio, ¿cuánto dinero suele ahorrar al mes? *

15. Cuando uso mi dinero, rara vez pienso en guardar una parte para ahorrar. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

16. Es más importante para mí cubrir mis deseos actuales que ahorrar para el futuro. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

Preferencias en el uso del dinero

17. Aunque sé que debería ahorrar, suelo dejarlo para después. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

18. No considero necesario ahorrar en este momento. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

Percepción del riesgo en decisiones financieras

19. La posibilidad de perder dinero influye mucho en mis decisiones financieras.

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

20. 20. Evito inversiones o gastos riesgosos si existe posibilidad de perder dinero. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

21. 21. Perder dinero me afecta más emocionalmente que lo que me motiva ganar *
la misma cantidad.

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

22. Prefiero ganar poco pero seguro, antes que arriesgar mi dinero y perderlo. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

Manejo del dinero y hábitos de gasto

23. Me resulta difícil controlar mis gastos personales. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

24. Cuando recibo dinero, me cuesta administrarlo y termino gastándolo rápidamente. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

25. Aunque planifico ahorrar, termino utilizando ese dinero en otros gastos. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

26. Me cuesta mantener hábitos de ahorro de forma constante. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

Educación financiera

27. ¿Cómo califica su nivel de conocimientos sobre temas financieros como ahorro, presupuesto y manejo del dinero? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Muy bajo
- ☐ Bajo
- ☐ Medio
- ☐ Alto
- ☐ Muy alto

28. ¿Considera que comprende los riesgos de participar en esquemas como pirámides financieras? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
- ☐ No

29. ¿Está consciente de los riesgos de acudir a prestamistas informales? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
- ☐ No

30. ¿Entiende cómo funcionan las tasas de interés en créditos o tarjetas? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Si
- ☐ No

31. ¿Suele planificar cómo administrar su dinero? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Nunca
- ☐ Rara vez
- ☐ A veces
- ☐ Casi siempre
- ☐ Siempre

32. 32. ¿Elabora un presupuesto personal o registra sus gastos mensuales? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Nunca
- ☐ Rara vez
- ☐ A veces
- ☐ Casi siempre
- ☐ Siempre

Google no creó ni aprobó este contenido.

Google Formularios

Anexo2. Evidencia del proceso de recolección de información



