



UAEM

Universidad Autónoma del
Estado de México

CENTRO UNIVERSITARIO UAEM TEXCOCO

**“Ahorro y prácticas de la educación financiera en las mujeres
emprendedoras: Caso los municipios de Texcoco y Chicoloapan”**

TESIS

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADOS EN CONTADURÍA**

P R E S E N T A N:

**Espejel Ramírez Jesús Antonio
Ginez Mata Emily Daniela
Vargas Morales Carlos**

DIRECTORA:

Dra. en C.S. y A. María de los Ángeles Velázquez Martínez

REVISORES:

**Dr. en U. Melesio Rivero Hernández
Dra. en C. en E. Lucila Godínez Montoya**

Texcoco, Estado de México, Septiembre a 2024.

ÍNDICE GENERAL

Introducción.....	1
I. Objetivos.....	8
1.Objetivo General.....	8
2. Objetivos Específicos	8
II. Justificación	8
III. Metodología.....	9
Capítulo I. Finanzas personales	11
1.1 La Educación Financiera	11
1.1.1 Definición de términos	11
1.1.2 Objetivos de la educación financiera	13
1.1.3 Características de la educación financiera.....	14
1.1.4 Importancia de tener una educación financiera.....	14
1.2 Productos financieros	17
1.2.1 Definición de términos	17
1.2.2 Beneficios de contar con algún producto financiero.....	18
1.2.3 Riesgos expuestos en los productos financieros	19
1.3 El ahorro.....	20
1.3.1 Definición de términos	20
1.3.2 La Importancia de ahorrar	21
1.3.3 Características del ahorro.....	22
1.3.4 Formas y tipos de ahorro.....	22
1.4 Las inversiones	24
1.4.1 Definición de términos	24
1.4.2 Características y tipos de inversiones.....	25
1.4.3 Diferencia entre ahorrar e invertir	27
1.5 La deuda	28
1.5.1 Definición de términos	28

1.5.2	Tipos y características de la deuda.....	29
Capítulo II. Inclusión financiera.....		30
1.6	Definición de términos.....	30
1.7	Características de la inclusión financiera.....	32
1.8	Formas en que prospera la inclusión financiera.....	34
1.9	Acciones gubernamentales ante la inclusión financiera.....	36
Capítulo III. El emprendimiento femenino		43
1.10	Definición de términos.....	43
Capítulo IV. Metodología.....		62
Capítulo V. Resultados		63
Capítulo VI. Conclusiones		69
Capitulo VII. Bibliografía		71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Unidades económicas por el sector económico.....	5
Tabla 2.	Beneficios sobresalientes de los productos financieros.....	18
Tabla 3.	Riesgos de los productos financieros.....	19
Tabla 4.	Formas más comunes de ahorrar.....	22
Tabla 5.	Tipos de inversión	26
Tabla 6.	Claves de la inclusión financiera.....	33
Tabla 7.	Elementos para la elaboración de la (ENEF).....	35
Tabla 8.	Acciones para fomentar la inclusión financiera en los mexicanos.....	36
Tabla 9.	Ejes de Desarrollo para la Política Financiera.....	37
Tabla 10.	Brechas al acceso a los servicios financieros	40
Tabla 11.	Plan Anual de Inclusión Financiera.....	43
Tabla 12.	Agentes beneficiados a través de un emprendedor	47
Tabla 13.	Ventajas de emprender un negocio	51

Tabla 14. Tipos de emprendedores	53
Tabla 15. Tipos de emprendimientos.....	54
Tabla 16. Tipos de barreras del emprendimiento femenino	59
Tabla 17. Datos personales de las emprendedoras.....	63
Tabla 18. Porcentaje que ahorra mensualmente.....	67

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1.- Motivos para emprender	51
Gráfica 2. Actividad económica de las empresas fundadas por mujeres	59
Gráfica 3. Características del tipo de negocio	65
Gráfica 4. Productos financieros más utilizados	66
Gráfica 5. Tipos de ahorro.....	67
Gráfica 6. Principal fuente económica al inicio del negocio	68
Gráfica 7. Obstáculos de los emprendimientos	69

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. División Territorial del Estado de México por Región.....	7
---	---

Introducción

La educación financiera y el emprendimiento de negocios, donde se ha destacado a la mujer como impulsora de estos, ocupa un papel muy importante en el contexto actual de la economía. Ambos conceptos han sido considerados elementos impulsores para combatir la pobreza y desigualdad social en la región XI Oriente del Estado de México.

Dentro del marco de la educación financiera, en México gran parte de la población no tiene acceso al sistema financiero formal, por lo que se refiere que “los niveles de ahorro eran bajos, las remesas tenían usos improductivos y se apreciaba un desconocimiento de los beneficios de la inversión en actividades productivas” (Raccanello & Herrera, 2014, p. 131). Situación por la que las personas no controlan el manejo de sus finanzas, provocando endeudamiento, mala toma de decisiones financieras y el uso incorrecto de instrumentos financieros, lo que deja a un lado la idea de poder emprender.

En este contexto y cubriendo los objetivos de la agenda 2030 “Objetivos sobre Desarrollo Sostenible” en sus diferentes ejes propuestos se abarca:

Objetivo 1 señala: “Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo”

Más de 700 millones de personas, o el 10 % de la población mundial, aún vive en situación de extrema pobreza a día de hoy, con dificultades para satisfacer las necesidades más básicas, como la salud, la educación y el acceso a agua y saneamiento, por nombrar algunas. La mayoría de las personas que viven con menos de 1.90 dólares al día viven en el África subsahariana. En todo el mundo, los índices de pobreza en las áreas rurales son del 17.2 %; más del triple de los mismos índices para las áreas urbanas. (ONU, 2015, párr. 2)

Y para llegar a cumplir el compromiso central de acabar con la pobreza, y de no dejar a nadie atrás, es crucial que se intensifiquen las medidas y las inversiones para aumentar las oportunidades económicas, mejorar la educación y ampliar la protección social de todo el mundo, especialmente de los más desfavorecidos. (ONU, 2015, párr. 7)

Asimismo el objetivo 4 que enmarca : “Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos”; ya que, específicamente las mujeres no recibían una educación temprana, digna y de calidad, por lo tanto, este punto destaca los siguientes aspectos:

La educación permite la movilidad socioeconómica ascendente y es clave para salir de la pobreza. Durante la última década, se consiguieron grandes avances a la hora de ampliar el acceso a la educación y las tasas de matriculación en las escuelas en todos los niveles, especialmente para las niñas. No obstante, alrededor de 260 millones de niños aún estaban fuera de la escuela en 2018; cerca de una quinta parte de la población mundial de ese grupo de edad. Además, más de la mitad de todos los niños y adolescentes de todo el mundo no están alcanzando los estándares mínimos de competencia en lectura y matemáticas. (ONU, 2015, párr. 1)

Dentro del mismo objetivo 4, también nos hace énfasis en que:

El financiamiento de la educación debe convertirse en una prioridad nacional, incluyendo en ella la educación financiera como una materia clave. Además, no olvidando que son esenciales las medidas como la gratuidad y obligatoriedad de la enseñanza, el aumento del número de profesores, la mejora de las infraestructuras escolares básicas y la transformación digital. (párr. 7)

Tomando como referencia que, se debe tener la inclusión de la mujer en la educación, abordamos también el objetivo 5 “Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas”. Este objetivo hace referencia sobre algunos avances los que en las últimas décadas se refiere que: “Más niñas están escolarizadas, y se obliga a menos niñas al matrimonio precoz; hay más mujeres con cargos en parlamentos, mujeres emprendedoras y en posiciones de liderazgo, y las leyes se están reformando para fomentar la igualdad de género”.(ONU, 2015, párr. 2), sin embargo, dentro de la pandemia COVID 2019, se revierten algunos de esos escasos logros.

En este contenido de ideas, resulta relevante destacar que la educación financiera y la práctica de las finanzas personales en mujeres que deciden emprender en microempresas en los municipios de Texcoco y Chicoloapan, ambos ubicados en la Zona Oriente del Estado, a su vez subdividida y localizados dentro de la región III, del Estado de México benefician su situación económica, personal, profesional y empresarial contribuyendo así al desarrollo económico de sus localidades.

La Región Oriente del Estado de México

En el contexto del Estado de México y la zona metropolitana, es crucial destacar la importancia de las Tecnologías de la Información y Comunicación como herramientas fundamentales para mejorar la eficiencia económica en las operaciones diarias de las pequeñas y medianas empresas. En la gaceta del Estado de México, se publica el Plan de Desarrollo, que es un documento fundamental en la planeación estatal, ya que establece las directrices principales para el desarrollo integral de las regiones.

Para entender mejor la estructura y el enfoque del plan de desarrollo del Estado de México, es importante analizar cuáles son los objetivos clave que se plantean para transformar el estado hacia una nueva realidad política, económica y social centrada en el bienestar de sus habitantes. Aquí algunos ejes clave que son de interés para el estudio:

Eje 3. Empleo digno y desarrollo económico. “Inclusión para el bienestar y la prosperidad el cual Impulsar el empleo digno y el desarrollo económico para mejorar el ingreso y el bienestar de la población, especialmente de los grupos vulnerables.

Eje 4. Bienestar Social. “Combate a la pobreza y atención a grupos en situación de vulnerabilidad”, su objetivo es el disminuir la pobreza en la entidad y procurar el ejercicio pleno de los derechos sociales de las y los mexiquenses, para propiciar su desarrollo humano y, por ende, su bienestar integral.

Eje Transversal 1. Igualdad de género: promueve la institucionalización y transversalización de la perspectiva de género.

Siguiendo la misma línea y enfocándonos a los municipios de estudio, quienes son parte del Estado de México (Zona oriente).

El municipio de Chicoloapan tiene una extensión de 41.29 km², contando con una población de 200,750 habitantes en el año 2020, este municipio colinda con: Ixtapaluca, la Paz, Texcoco y Chimalhuacán siendo así un municipio con alternativas de movilidad y vialidades hacia la Ciudad de México, que permiten el desarrollo económico, social y cultural.

En el contexto histórico y político de acuerdo con los autores Moreno & Mendoza (2011) :

Las nuevas generaciones de la localidad demandan empleo y, por consiguiente, organizaciones que puedan contratar profesionistas, que cuenten con conocimientos, habilidades y destrezas que sean utilizadas en beneficio de un desarrollo más próximo a la sustentabilidad y al equilibrio de un municipio.

Cabe destacar que de acuerdo con datos de DataMéxico (2024), en el municipio de Chicoloapan los principales productos importados son artículos de plástico utilizados para el transporte o embalaje de mercancías. Estos productos, mayoritariamente de origen chino (representando el 61.3% de las importaciones), son comercializados dentro del mismo municipio, Este tipo de importaciones sugiere que Chicoloapan podría tener una actividad económica relacionada con el almacenamiento, distribución o comercialización de productos, haciendo uso de estos artículos de plástico para facilitar el transporte y embalaje de mercancías. Además, la alta proporción de productos chinos indica una preferencia por la importación de este origen, posiblemente debido a razones económicas, de disponibilidad o calidad.

En relación con lo descrito, cabe destacar que el comercio y los servicios que realizan las Micros, Pequeñas o Medianas Empresas (MiPyMES) han desempeñado un papel fundamental en la configuración de Chicoloapan como municipio que no solo contribuye significativamente al crecimiento de la población local, sino que también se posiciona como parte integral de una región más amplia.

El municipio de Texcoco perteneciente a la zona metropolitana del Valle de México cuenta con una extensión de 531.20 km², perteneciente a la región XV integrada por los municipios de Atenco, Chiconcuac y Tezoyuca, que a su vez colinda con Acolman, Chimalhuacán, Ecatepec y Ciudad de México, teniendo una ubicación estratégica en el desarrollo del municipio.

De acuerdo con Moreno (2013), citado en Velázquez, et al, (2022)

“La importancia que reviste Texcoco como centro regional en el oriente del Estado de México tiene relación con las características del sector industrial y de comercio y servicios, reflejadas en la concentración y especialización económica del municipio como parte del proceso de integración espacial y económica en la Zona Metropolitana de la Ciudad”. (p. 87)

Respecto a al trabajo realizado por Velázquez, et al, (2022), el comercio al por menor desarrollado en la cabecera municipal Texcoco principalmente por las microempresas representan la proporción mayoritaria con un 35.90% de ingresos producidos y 33.60% de empleos generados, dicha actividad recae en la participación y administración de las mujeres, que además proveen un importante porcentaje de empleo a la población.

Según los censos económicos de 2019 del INEGI reportados en DataMéxico (2022), en Texcoco, los sectores económicos que más concentraron unidades económicas fueron los siguientes:

Tabla 1. Unidades económicas por el sector económico

Actividad Económica	Unidades Económicas	%
Comercio al por menor	5 649	49.70
Otros servicios (Excepto actividades gubernamentales)	1 602	14.10
Servicios de alojamiento temporal y preparación de alimentos	1 442	12.70
Industrias manufactureras	886	7.80
Servicios de salud y asistencia social	496	4.34
Comercio al por mayor	277	2.44

Servicios profesionales, científicos y técnicos	249	2.19
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos	208	1.83
Servicios educativos	191	1.68
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles	129	1.14
Otras actividades	234	2.08

Fuente: Velázquez, et al, (2022)

Por otro lado, de acuerdo con la información proporcionada por DataMéxico (2023), las ventas internacionales de ciertos productos fueron las siguientes:

Otras Verduras, Frescas o Refrigeradas: US\$2.47 millones.

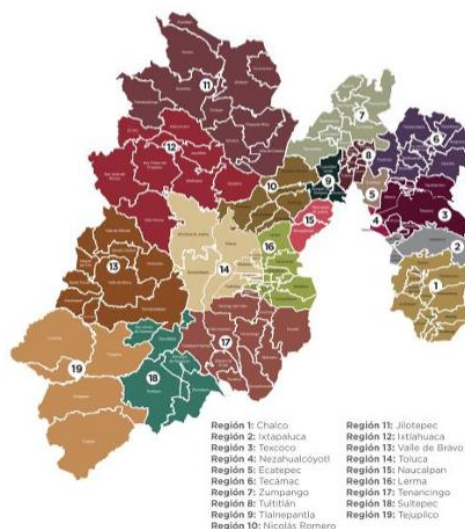
Accesorios y Artículos Similares de Metal Común (para muebles, puertas, ventanas, guarnicionería, cofres y otros artículos de esta clase): US\$119 mil.

Maquinaria y Aparatos Mecánicos que tienen Funciones Individuales, no Especificadas en otra Parte: US\$54.5 mil.

Estos datos reflejan el valor de las exportaciones de estos productos en dólares estadounidenses.

En efecto, tanto Texcoco como Chicoloapan, ubicados en el Estado de México, han experimentado un crecimiento económico notable en los últimos años, cada uno con sus particularidades, adaptándose a las dinámicas urbanas y contribuyendo al desarrollo financiero.

Figura 1. División Territorial del Estado de México por Región



Fuentes: Gaceta del Gobierno del Estado de Mexico, 2024

El presente trabajo de investigación se desarrolló con el análisis y la revisión de diversos términos referentes a los temas estudiados, asimismo se estructuró en 4 capítulos: en el apartado I educación financiera, se exploran conceptos fundamentales relacionados con las finanzas personales se incluyen temas como presupuesto personal, ahorro, inversión, gestión del crédito, planificación financiera a corto y largo plazo, entre otros. Se espera que el capítulo proporcionara una base sólida sobre cómo los individuos pueden administrar eficazmente sus recursos financieros.

Mientras tanto el apartado II: se aborda el tema de la inclusión financiera, que se refiere a la disponibilidad y accesibilidad de productos financieros y servicios para todos los segmentos de la población, especialmente aquellos que tradicionalmente han estado excluidos del sistema financiero formal. De manera que el Apartado III: se centra en el estudio del emprendimiento femenino, examinando cómo las mujeres participan en actividades empresariales, las barreras que enfrentan, las oportunidades disponibles y los impactos económicos y sociales del emprendimiento femenino, asimismo, se exploran casos de estudio, políticas de

apoyo al, y la importancia del empoderamiento económico de las mujeres en la sociedad, cerrando con el apartado IV: que muestra el análisis de los resultados.

En este contexto se origina la siguiente pregunta de investigación:

¿La falta de información y de desarrollo de estrategias de educación financiera que tienen en las mujeres emprendedoras de los municipios de Texcoco y Chicoloapan, se presenta como un obstáculo para la operación y administración de sus microempresas?, con base a este cuestionamiento el trabajo presenta los siguientes objetivos:

I. Objetivos

1. Objetivo General

Identificar los factores que influyen en el conocimiento y práctica de los elementos que integran la educación financiera de las mujeres emprendedoras: caso municipios de Texcoco y Chicoloapan.

2. Objetivos Específicos

1. Analizar las diferentes estrategias que implementan las mujeres emprendedoras de los municipios de Texcoco y Chicoloapan para generar el ahorro e inversión para el adecuado funcionamiento de sus microempresas.
2. Identificar los obstáculos que enfrentan las mujeres emprendedoras de los municipios de Texcoco y Chicoloapan para fomentar el ahorro, la inversión y administración de sus microempresas.

II. Justificación

El presente trabajo de investigación se fundamenta en la necesidad de escrutar y promover el empoderamiento económico de las mujeres en los municipios de Texcoco y Chicoloapan, ya que al identificar los factores que influyen en la educación financiera, es esencial respaldar sus prácticas de ahorro y emprendimiento así como el análisis de las estrategias y hábitos financieros que implementan para poder entender cómo administrar sus recursos; lo que resulta

decisivo para su estabilidad económica, emocional y en consecuencia el crecimiento de sus microempresas.

Asimismo, al determinar los factores educativos y culturales que influyen en estas mujeres al momento de ahorrar, se puede adaptar la educación financiera a sus contextos específicos, lo que aumenta la probabilidad de éxito. La aplicación efectiva de la educación financiera en el crecimiento de sus negocios no solo beneficia a las mujeres individualmente y en su hogar, sino que también tiene un impacto positivo en la economía local, en su entorno y se encamina hacia el crecimiento de otras mujeres en el desarrollo de sus actividades económicas.

III. Metodología

Para la ejecución del trabajo se realizó una investigación experimental transversal¹ de tipo mixta, ya que se utilizaron tanto datos cuantitativos como cualitativos con el objetivo de obtener una comprensión profunda de las experiencias y percepciones de las mujeres emprendedoras en relación con el ahorro y las prácticas de la educación financiera.

La muestra se determinó seleccionando a diversas mujeres emprendedoras establecidas en los diferentes espacios de distintos sectores establecidos en la cabecera municipal de los municipios de Texcoco y Chicoloapan, con microempresas establecidas de manera formal e informal, descartando las que tuvieran menos de un año de operación.

Mediante el proceso de saturación teórica se realizó la recolección de datos mediante entrevistas estructuradas con las participantes, con el propósito de explorar sus prácticas de ahorro y experiencias de educación financiera en el emprendimiento de sus negocios. Asimismo, se realizó un análisis documental de literatura especializada y recursos disponibles como: guías y programas de capacitación sobre educación financiera dirigida a mujeres emprendedoras. Como

¹ Investigación transversal: Recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

proceso adicional obtuvimos el consentimiento informado de las participantes teniendo la garantía de confidencialidad sobre los datos recopilados.

Al final del trabajo se elaboraron las conclusiones basadas en el análisis de los resultados y proponiendo recomendaciones para mejorar la educación financiera y las prácticas de ahorro de las mujeres emprendedoras de los municipios de Texcoco y Chicoloapan.

Capítulo I. Finanzas personales

1.1 La Educación Financiera

Dentro del mundo actual la educación financiera se ve envuelta como un factor de suma importancia, debido a que, al tener un buen manejo y desarrollo financiero en la vida cotidiana nos permite tener una sana gestión de nuestra economía, así como una adecuada participación en las actividades socioeconómicas. La globalización de los mercados, el importante desarrollo en las TIC², el conocimiento financiero básico, conocer oportunidades de inversión dentro de la inteligencia artificial como lo puede ser las criptomonedas y/o el manejo de instrumentos financieros permite la constante innovación dentro de nuestras finanzas, así como el bienestar y generar menos endeudamiento que se verá reflejado en el aumento de ingresos mensuales.

1.1.1 Definición de términos

La educación financiera es un proceso mediante el que, las personas adquieren conocimientos, habilidades y herramientas necesarias para tomar decisiones financieras informadas y adecuadas.

Por lo que, diferentes autores que hablan sobre la educación financiera se encuentran en un dilema acerca de, en qué etapa de la vida se deben de aplicar diversas enseñanzas acerca de estos temas, esto debido a que se tienen numerosos factores ligados a la correcta formación en la educación de las personas, como lo pueden ser: entorno social, nivel de estudios, conocimientos previos, uso, las costumbres, así como el acceso a la información.

² 1.-Las TIC (Tecnologías de la Información y Comunicaciones) son las tecnologías que se necesitan para la gestión y transformación de la información, y muy en particular el uso de ordenadores y programas que permiten crear, modificar, almacenar, proteger y recuperar esa información.

Como definición de la educación financiera, de acuerdo con la Organización para la cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (Citado en el sitio Web del Banco del Bienestar, 2016, se precisa como:

El proceso mediante el cual los individuos adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros y desarrollan las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades financieras, y mejorar su bienestar. (párr. 2)

En otra definición la Comisión de Educación Financiera de Estados Unidos (Citada en el sitio web del Banco del Bienestar, 2016) afirma que “la educación financiera consiste en “proveer la información y los conocimientos, así como ayudar a desarrollar las habilidades necesarias para evaluar las opciones y tomar las mejores decisiones financieras”. (párr. 3)

En este contexto, la Corporación Andina de Fomento (Citada en Céspedes Jairo, 2017) afirman que :

Con la educación financiera puedes empoderar a las personas al permitirles administrar de mejor manera sus recursos y las fianzas de sus familias. En cuento América Latina, esto puede ser aplicado tanto a la creciente clase media, que podría necesitar manejar de mejor manera sus finanzas en el largo plazo, así como a las personas de bajos ingresos o a los sectores que se encuentran financieramente excluidos. (p. 99)

De manera que, la educación financiera en la sociedad actual juega un papel importante, ya que el crecimiento económico trae consigo la necesidad de que las personas entiendan y manejen mejor sus finanzas personales para así enfrentar al mundo financiero, el que ha evolucionado significativamente y ello lo hace aún más complejo al querer manejar los instrumentos financieros.

López et. al. (2022) nos refiere que:

Los gobiernos de Latinoamérica han desarrollado programas que sirven de complemento entre la educación financiera, la inclusión y el desarrollo del

capital social. Lastimosamente las necesidades en materia de la educación financiera de la población no son iguales para todos los países de la región, por lo cual es necesario un mayor esfuerzo en términos de medición. (p. 3813)

La educación financiera es crucial para entender cómo manejar el dinero de manera efectiva. Implica adquirir conocimientos y habilidades sobre cómo administrar, invertir y gastar dinero de manera inteligente y responsable.

1.1.2 Objetivos de la educación financiera

Los objetivos dependerán según el contexto en el que se desarrolle la educación financiera principalmente serán; el mejorar la comprensión, ayudar a las personas a entender conceptos básicos para así, fomentar hábitos financieros saludables dentro de su entorno, dando una mejor administración del dinero y siendo más responsables, al planificar el presupuesto de sus finanzas, evitando el endeudamiento excesivo y así poder establecer metas económicas realistas.

Según la Comisión Europea (Citada en Aguilar, Carvajal y Serrano, 2019) este tipo de educación comprende tres competencias:

1. Capacidad de comprensión en materia de finanzas.
2. Habilidades necesarias para aplicar estos conocimientos en beneficio propio y de la sociedad.
3. Aptitud para tomar decisiones financieras responsables, es decir, con conocimiento de causa a la hora de elegir servicios financieros.

Ocampo (2014), citado en Mungaray et. al. (2020) afirman que;

Estar financieramente educado permite a un individuo ser consciente de las decisiones que impactan diferentes etapas de su vida . Por lo contrario, individuos con niveles de ingreso bajo, también se concentran en bajos niveles de educación financiera, lo que genera una ineficiente asignación de ahorro e inversión, que puede traducirse en la ineficiencia de los mecanismos del mercado financiero, provocando un círculo vicioso.(p. 66)

1.1.3 Características de la educación financiera

Partiendo de los diversos conceptos y analizando los mismos, se determina que las principales características de educación financiera son:

- Conocimiento y comprensión, que implica entender conceptos financieros básicos como ahorro, inversión, crédito, presupuesto, etc.
- Desarrollo de habilidades refiere a la capacidad de las personas para gestionar sus finanzas de manera efectiva, incluyendo la toma de decisiones informadas.
- Actitudes y comportamientos financieros saludables que promueven una mentalidad de planificación a largo plazo, evitando la sobre extensión de crédito y fomentando el ahorro regular.
- Capacidad de reacción dada la evolución constante del mundo financiero, la educación financiera debe adaptarse a los cambios y nuevas tecnologías.
- Accesibilidad que debe estar disponible para todas las personas, independientemente de su nivel de ingresos o educación previa en finanzas.
- Enfoque multidisciplinario el que Incluye aspectos de economía, psicología, sociología y otras disciplinas para comprender mejor cómo las personas manejan el dinero.
- Énfasis en la prevención que centra principalmente en evitar problemas financieros antes de que ocurran, en lugar de simplemente resolverlos una vez que han surgido.

Estas particularidades son fundamentales para una educación financiera efectiva, que capacite a las personas para tomar decisiones financieras informadas y alcanzar sus metas económicas a largo plazo.

1.1.4 Importancia de tener una educación financiera

Los estudios realizados dentro de la población tradicional en materia de la educación financiera analizan constantemente los hábitos del consumo, la

planeación financiera del individuo, los sistemas de ahorro y la administración del capital, indica el compartimiento financiero, del o las personas.

En gran parte de las personas, el conocimiento sobre algunos aspectos básicos financieros es casi nulo, cuentan con un escaso alfabetismo financiero, en consecuencia, caen en riesgos financieros constantemente relacionados con instituciones financieras.

Adicionalmente, la educación financiera, más allá de contribuir a mejorar el desempeño de las instituciones debido a una clientela más responsable e informada, puede generar un intercambio de información de mayor calidad entre las instituciones financieras y sus clientes.

Banco del Bienestar (BB) (2016) menciona que:

Gracias a la educación financiera los usuarios demandan servicios adecuados a sus necesidades y los intermediarios financieros tienen un mejor conocimiento de las necesidades de los usuarios, lo que da lugar a una mayor oferta de productos y servicios financieros novedosos, aumentando la competitividad e innovación en el sistema financiero. (párr. 8)

Por otra parte, el promover la educación financiera servirá para que el manejo y la planeación económica sea más sofisticada ya que como lo señala Lusardi (2008) citado en Mungaray et. al. (2021), señala que:

Estudios para países desarrollados como Estados Unidos demuestran que existen niveles altos de analfabetismo financiero en algunos sectores de la población, sobre todo, en los agentes económicos de la tercera edad, de quienes se espere tomen decisiones financieras para asegurar su patrimonio hacia el final de su ciclo de vida. (p. 59)

En este entorno, Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) (2019) en su encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018, incorporó preguntas sobre conocimientos, comportamientos y actitudes financieras de la población adulta, con

lo que se conformó el Índice de Alfabetización Financiera para México mismo tuvo los siguientes hallazgos:

- El puntaje de México para el índice de alfabetización financiera es de 58.2 puntos, dado los resultados de los subíndices, 65.8 puntos de conocimientos financieros, 48.2 puntos de comportamientos financieros y 65.0 puntos en actitudes financieras
- La diferencia en el puntaje de alfabetización financiera de México con el G20 es de -2.3 puntos.
- México está por arriba de Argentina, Brasil, India, Italia y Rusia.
- El Índice de Alfabetización Financiera en México revela que los hombres poseen un mayor grado de conocimientos sobre aspectos financieros y comportamientos más tendientes al bienestar financiero.
- Las mujeres denotan una mejor actitud a ahorrar el dinero en lugar de gastarlo inmediatamente.
- Existe una relación positiva entre el nivel de alfabetización financiera y los años de escolaridad.
- A mayor tenencia de productos financieros mayor es el puntaje de alfabetización financiera.
- La alfabetización financiera tiende a ser mayor conforme aumenta el nivel de ingreso mensual. (párr. 3)

En resumen, la educación financiera es esencial para el bienestar financiero personal y la estabilidad económica a largo plazo tanto a nivel individual como a nivel social.

1.2 Productos financieros

Hoy en día la inclusión de los productos financieros es algo indispensable para la fluidez de la mejora en las operaciones cotidianas de cualquier persona y negocio llevando así a una innovación financiera, misma que es muy necesaria ya que ocurre en toda actividad económica.

1.2.1 Definición de términos

Los productos financieros son instrumentos o contratos que se utilizan en el ámbito de las finanzas para gestionar, invertir o proteger el dinero. Estos instrumentos pueden ser ofrecidos por instituciones financieras como bancos, compañías de seguros, fondos de inversión, entre otros.

Al hablar de productos financieros se entienden como, un conjunto de instrumentos de los que se puede obtener rendimientos mediante el ahorro y la inversión, esto también es señalado en el sitio web del banco BBVA Bancomer (2024) donde se refiere que:

Son aquellos que entran dentro de la financiación de una empresa, país, etc. El inversor los compra para obtener con ellos una ganancia y el emisor los vende para captar dinero con el compromiso de devolver lo prestado y satisfacer las rentabilidades prometidas. El producto financiero sirve para homogeneizar las necesidades y sobrantes de dinero, para poner de acuerdo con la oferta y la demanda. (párr. 1)

Por otro lado, en su sitio web, Banco Scotiabank (2024) los define como:

Los productos financieros son todos los servicios y herramientas que ofrecen los bancos con el objetivo de brindarle al cliente la ayuda financiera que necesita. Tanto las personas como las empresas tienen un abanico de opciones financieras para invertir, ahorrar o gestionar sus finanzas, por eso es importante definir cuál de todos los productos bancarios es el conveniente para cubrir los requerimientos necesarios. (párr. 2)

Es por eso por lo que la elección del producto financiero adecuado depende de varios factores, como lo son: objetivos financieros individuales, el nivel de riesgo que se esté dispuesto a asumir, el plazo de inversión, entre otros. Es importante comprender completamente los términos y condiciones de cualquier producto financiero antes de invertir o comprometerse con él.

1.2.2 Beneficios de contar con algún producto financiero

Contar con productos financieros ofrece una serie de beneficios que pueden variar según el tipo de producto y las necesidades del individuo, la tabla 2 muestra algunos beneficios sobresalientes.

Tabla 2. Beneficios sobresalientes de los productos financieros.

Beneficios	Descripción
Necesidad	Debido al constante avance de la tecnología, en muchos casos ya es obligatorio contar con los medios tecnológicos para poder realizar algunas acciones, por ejemplo, cuando te requieren comprobar ingresos, muchos supermercados ya cuentan con máquinas de auto pagó, en el pago de tu salario, entre muchas otras.
Beneficios	Por lo regular los productos financieros cuentan con algunos beneficios al hacer uso de ellos, tal es el caso de los descuentos al acumular puntos, millas, etc.
Practicidad	Los productos financieros facilitan el manejo de tu dinero.
Seguridad	existen productos y servicios financieros que te dan protección en caso de una emergencia o adversidad. También brinda tranquilidad, ya que es más seguro que traer el dinero en efectivo.

Fuente: Elaboración propia con información de la CONDUSEF, 2021.

Resumiendo, contar con productos financieros puede ayudar a las personas a gestionar sus finanzas de manera efectiva, protegerse contra riesgos y trabajar hacia metas financieras a corto y largo plazo.

1.2.3 Riesgos expuestos en los productos financieros

Al hablar de riesgo financiero se sabe que entre más grande es la inversión, más grande es el riesgo, todo esto acompañado del tipo de producto financiero que se escoja, hay muchos factores más que influyen dentro de esto, la tabla 3 detalla los riesgos que se pueden presentar al contratar algún producto financiero.

Tabla 3. Riesgos de los productos financieros.

Riesgos	Descripción
Riesgo de crédito	Se produce cuando una de las partes de un contrato financiero no asume sus obligaciones de pago. Por ejemplo, si un comprador obtiene un préstamo para adquirir un automóvil, se está comprometiendo a devolver ese dinero con un interés. El riesgo de crédito va unido a la posibilidad de que se produzca un impago de la deuda.
Riesgo de liquidez	Se produce cuando una de las partes contractuales tiene activos, pero no posee la liquidez suficiente con la que asumir sus obligaciones. Cuando una sociedad no puede hacer frente a sus deudas a corto plazo ni vendiendo su activo corriente, dicha sociedad se encuentra ante una situación de iliquidez. Además, también puede suceder que una empresa puede encontrarse en una fase de continuas pérdidas de cartera, hasta que llega el momento que no puede pagar a sus trabajadores.
Riesgo de mercado	Es el que nos encontramos en las operaciones enmarcadas en los mercados financieros. Dentro de este tipo, distinguimos tres tipos de riesgo en función de las condiciones de mercado:
Riesgo de cambio	Está asociado a la fluctuación del tipo de cambio de una moneda frente a otra y afecta fundamentalmente a personas con inversiones que impliquen un cambio de divisa.
Riesgo de tasas de interés	Como su propio nombre indica, hace referencia al riesgo de que los tipos de interés suban o bajen en un momento no deseado. Es el caso, de que tengas una hipoteca y el Euribor3, por ejemplo, aumente.
Riesgo de mercado	Es uno de los riesgos más comunes. Se trata del riesgo de que se produzcan pérdidas en una cartera como

³ Euribor: El Euribor es el Tipo Europeo de Oferta Interbancaria (Euro InterBank Offered Rate, en inglés) y, en términos generales, se refiere al precio al que las entidades bancarias europeas se prestan dinero entre sí.

	consecuencia de factores u operaciones de los que depende dicha cartera.
El ahorro	Dentro de las competencias o importancias que tenemos dentro de la educación y sistema financieros, es el desarrollo ideal del “ahorro” para así poder hacerle frente a emergencias futuras o incluso lograr objetivos relacionados con la inversión, el emprendimiento y metas individuales.

Fuente: Elaboración propia con información de BBVA Bancomer S.A, 2024.

1.3 El ahorro

El ahorro tendrá su comienzo como lo afirma CNBV (2021), cuando:

Una persona, de manera deliberada, reserva dinero para el futuro en algún instrumento financiero formal o informal. Mantener un saldo en una cuenta corriente no se considera un ahorro activo, porque no hay ningún comportamiento o proceso involucrado. No obstante, quienes tengan acceso a una cuenta corriente tendrán acceso a productos adicionales más adecuados para ahorrar. (p. 13)

1.3.1 Definición de términos

Para poder lograr una inclusión financiera dentro de la población, el ahorro resalta como una práctica financiera fundamental que consiste en, diferir el consumo para destinar esos recursos a metas futuras, como lo son emergencias, inversiones o proyectos personales.

La CNBV (2021) señala que, “El ahorro se refiere al dinero que se reserva para uso futuro, en lugar de gastarlo de inmediato, no importando el destino posterior del dinero ni el instrumento utilizado para tal fin”. (p. 13)

Por otra parte, Oberst (2014) define al ahorro como:

La diferencia entre el ingreso disponible y el consumo. Tanto a nivel individual como en el agregado nacional, la renta puede tener dos destinos: el ahorro o el consumo. Por este motivo, surgen los conceptos de propensión marginal a ahorrar y a consumir, que se definen respectivamente como el porcentaje de cada unidad monetaria adicional

que se orienta a cada uno de estos dos posibles componentes de la demanda (p. 20)

El ahorro por cuenta propia de quien lo maneja debe de ser planificado y cuidado, para poder lograr las metas a futuro y pase el tiempo este capital vaya en aumento .para asi poder tener esa facilidad de invertir y en caso que se presente la inflacion de cada pais, poderla enfrentarla.

1.3.2 La Importancia de ahorrar

El ahorro, de manera específica, es uno de los factores que lleva años de ser promovidos en los países en desarrollo, al considerársele no únicamente como un mecanismo previsor para el retiro y la vejez, sino también como una herramienta efectiva para detonar la producción (Vázquez et. al. 2017. p.106)

El ahorro es fundamental por varias razones como lo son: la seguridad financiera, logro de metas, independencia financiera, estabilidad económica, crecimiento y desarrollo personal, preparación para la jubilación, puede ayudar a reducir la dependencia de préstamos o créditos, lo que a su vez puede disminuir la carga financiera en el futuro.

En el contexto del siglo XXI, es innegable que los desafíos sociales están adquiriendo una relevancia significativa a nivel mundial, especialmente en lo que respecta a cuestiones como la pobreza, la falta de alimentación adecuada y la desigualdad.

A pesar del trabajo de la Organización de las Naciones Unidas (ONU,2015), citada en Vázquez et. al. (2017) “en la lucha contra estas problemáticas, 836 millones de personas aún viven en la pobreza extrema y alrededor de 1 de cada 5 individuos de las regiones en desarrollo viven con menos de 1,25 dólares diarios”. (p. 105)

1.3.3 Características del ahorro

El ahorro tiene varias características que lo definen y lo hacen importante en la administración financiera, algunas de éstas son:

1. Debe ser voluntario, ya que ahorro es una decisión personal o empresarial de reservar parte de los ingresos disponibles en lugar de gastarlos de inmediato por otra parte para que ahorro sea efectivo, debe realizarse de forma regular, ya sea mensual, semanal, etc.
2. Tiene un propósito específico, como la compra de una casa, la educación de los hijos, la jubilación, etc. Para ello también Implica posponer el consumo inmediato para obtener beneficios futuros, lo que requiere disciplina y control del gasto.
3. Dependerá la situación de quien lo maneja, pero el ahorro proporciona una red de seguridad financiera en caso de emergencias o imprevisto en cambio a través de la inversión, el ahorro puede generar rendimientos adicionales en forma de intereses, dividendos y etc.
4. Aunque el ahorro suele destinarse a inversiones a largo plazo, es importante que parte de los ahorros estén disponibles para necesidades inmediatas ya que permite ajustarse a cambios en las circunstancias financieras sin recurrir a préstamos u otras fuentes de financiación costosas.

Estas características hacen que el ahorro sea una herramienta fundamental para la estabilidad financiera y el logro de metas a largo plazo.

1.3.4 Formas y tipos de ahorro

En la estructura anterior, se observa que existen diversas formas de ahorrar, y la elección de una u otra puede depender de los objetivos financieros, la situación económica y las preferencias personales, la tabla 4, presenta algunas formas comunes de ahorrar:

Tabla 4. Formas más comunes de ahorrar

Formas	Descripción
---------------	--------------------

Cuenta de ahorros	Es una cuenta bancaria diseñada específicamente para ahorrar. Suele ofrecer una tasa de interés más alta que una cuenta corriente, lo que permite que tus ahorros crezcan con el tiempo.
Certificado de depósito	Es un producto bancario en el que depositas una cantidad de dinero por un período de tiempo específico a cambio de una tasa de interés fija. No puedes retirar el dinero antes de que venza el plazo sin incurrir en una penalización.
Fondos de inversión	Son vehículos de inversión gestionados por profesionales. con el fin de obtener beneficios atractivos de acuerdo con el plazo y los objetivos establecidos. Pueden ofrecer rendimientos más altos que una cuenta de ahorros, pero también conllevan más riesgo.
Plan de jubilación	Es un ahorro destinado a la jubilación, que garantiza el pago de una suma asegurada al alcanzar la edad establecida. Estos planes suelen ofrecer ventajas fiscales y a menudo cuentan con aportes del empleador.
Inversiones en acciones o bonos	Invertir en el mercado de valores o en bonos puede ser una forma de ahorrar a largo plazo, con la posibilidad de obtener utilidades significativas. Sin embargo, para llevar a cabo esta forma de ahorro es indispensable hacerlo de manera informada, pues de no hacerlo así, hay riesgos que podrían resultar totalmente contraproducentes.
Ahorrar en casa	Guardar dinero en efectivo en casa puede ser una forma de ahorrar, necesitas de gran voluntad para respetar la meta que te has fijado, pues es más fácil que te consuman los gastos hormiga. Este tipo de ahorro no genera intereses y puede estar expuesto a riesgos como el robo o el deterioro.
Reducción de gastos	Una forma indirecta pero efectiva de ahorrar es reducir tus gastos. Ten un plan presupuestal semanal, mismo que debes seguir estrictamente. Evitar cuestiones innecesarias como comer fuera de casa, reducir el consumo de energía o buscar ofertas y descuentos en tus compras, ayudara con tu objetivo.

Fuente: Elaboración propia con información del Banco Mundial, 2022.

1.4 Las inversiones

Dentro el mundo las inversiones se tiene un gran impacto para el futuro en la persona esto, debido a que puede mejorar la situación económica en caso de que la inversión tenga éxito ya que se espera obtener un retorno de la inversión en un destino próximo.

1.4.1 Definición de términos

Las inversiones son una forma de poner el dinero a trabajar para ti, con la esperanza de obtener un rendimiento financiero a cambio.

Como lo afirma la OCDE (Citada en el sitio web del gobierno de México, 2021), “Una inversión se refiere a la creación o descubrimiento de un nuevo proceso, dispositivo, producto o método que es original y que proporciona una solución a un problema específico o satisface una necesidad de manera novedosa.” (párr. 4)

Asimismo, Smith (citado en sitio web Guía de inversiones: Diversificación y riesgos, 2020) nos dice “Las inversiones pueden realizarse en una amplia variedad de activos, incluyendo acciones, bonos, bienes raíces, materias primas, fondos mutuos, ETFs (fondos cotizados en bolsa), criptomonedas, entre otros. Cada uno de estos activos tiene sus propias características, niveles de riesgo y potencial de retorno.” (párr. 2)

De la misma forma hay diversas variantes que afectan a las inversiones, como lo mencionan García & Plaza (2000), citado en Martínez, (2016), p. 419 algunas variables económicas a las que se debe estar atento al momento de tomar decisiones sobre en donde invertir son: las tasas de interés, la tasa de inflación, los patrones de consumo, las tendencias del desempleo, los niveles de productividad

del trabajador, el valor del dólar en los mercados mundiales, los factores de importación/exportación, los cambios en la demanda de los productos y servicios, la fluctuación de los precios, entre otros.

Estos son algunos factores básicos que pueden ayudar a comprender mejor el lenguaje utilizado en el ámbito de las inversiones.

1.4.2 Características y tipos de inversiones

Entre las características y los tipos de inversiones existen varios puntos que se deben tomar en cuenta para poder entender y comprender la complejidad de éstas para el beneficio propio.

Morales (2017) nos refiere algunas de las características fundamentales como principios básicos de inversión como lo son:

Horizonte de la inversión o plazo: Será el tiempo que se quiere mantener invertido el dinero. Se puede dividir las inversiones en varios plazos que van desde la liquidez (disponibilidad) inmediata, hasta la inversión a largo plazo (mayor a un año). En buena medida, el plazo de la inversión dependerá del uso que se le quiera dar en el futuro (compra de inmueble, compra de auto, compra de bienes, viajes, educación propia o de los hijos, retiro, etc.).

Perfil de riesgo: el buscar mayor rendimiento implica la aceptación de mayores riesgos. Igualmente, si lo que se desea es evitar el riesgo, se debe estar dispuesto a aceptar menores rendimientos. Hay que tomar sólo riesgos medidos. Habiendo definido el horizonte de su inversión, que incluye el plazo y el destino de los recursos invertidos, hay que procurar sólo arriesgar los excedentes, es decir, aquellos recursos que pueden permanecer invertidos en el largo plazo y que hoy no tienen un destino prioritario determinado

Determinar las necesidades de liquidez e inversión a largo plazo : las inversiones que otorgan un mayor rendimiento (o premio) por lo general requieren de un mayor plazo de maduración, ya que los proyectos de

inversión de las empresas que cotizan en bolsa (mediante emisión de acciones y bonos) son, en la mayoría de los casos, proyectos de largo plazo que tardan tiempo en implementarse y obtener los resultados esperados, aunque también los resultados pueden ser mejores o peores a los esperados (pp. 6-7)

Diversificación de la inversión: la diversificación de las inversiones (compra de diferentes activos financieros) distribuye el riesgo de la inversión total o del portafolio de inversión, normalmente reduciéndolo. Se puede diversificar la inversión entre los diferentes mercados: en mercado de dinero, entre liquidez e inversión a plazo; en acciones, entre diferentes emisoras de sectores distintos. (p. 8)

De acuerdo con la fluctuación del mercado de inversiones existirán diferentes tipos que cuentan con diversos tiempos en donde se obtendrá el rendimiento esperado, montos iniciales de inversión, tasa de rendimientos entre otros puntos específicos.

El sitio web Grupo Bursátil Mexicano (GMB, 2022) refiere que, existen varios tipos de inversiones éstos se señalan en la tabla 5.

Tabla 5. Tipos de inversión

Tipo	Descripción
Bonos	Este es un tipo de inversión de renta fija, donde el inversionista coloca capital a varios años, con vencimiento de entre 3 y 30 años, según las condiciones de la deuda, y recibe un monto anual de rendimiento fijo establecido previamente. Los bonos pueden ser públicos, es decir, emitidos por el Estado y en este caso se consideran de bajo riesgo crediticio, o de inversión privada. Al comprar un bono, el inversionista es acreedor de una porción de las deudas de instituciones o gobiernos. Es más recomendable para los perfiles de inversionistas conservadores.
Acciones	Este es uno de los tipos de inversiones más populares y es la que suelen elegir quienes se inician en este mundo. Sin embargo, es necesario contar con la asesoría adecuada o el conocimiento apropiado para elegir bien dónde colocar el dinero y cuando hacerlo. Y es que, si la empresa en la que inviertes crece y su valor aumenta,

	obienes rendimientos al vender tus participaciones. Pero si sucede lo contrario, podrías sufrir pérdidas.
Fondos de inversión	Los fondos de inversión son vehículos que toman el capital de varios inversionistas y lo invierten en una cartera de instrumentos acorde a la estrategia del fondo. Existen fondos de inversión enfocados en instrumentos de renta fija, variable o alternativos. Suelen ser de manejo activo, es decir que la estrategia es ejecutada por profesionales de inversión que deciden en qué invertir y buscan lograr rendimientos superiores a los del mercado en general para los inversionistas del fondo.
Fideicomisos de inversión	Se trata de uno de los instrumentos financieros con más transparencia en su manejo. Ayuda principalmente a realizar una planeación patrimonial y funciona a través de un tercero que ofrece resguardo a nuestros activos o dinero y a su vez se encarga de que esos fondos sean utilizados correctamente para ofrecernos mayor rendimiento. Los bienes que se gestionan en este tipo de fideicomisos pueden ser inmuebles, recursos en efectivo, valores, derechos de pólizas de seguro y acciones, entre otros.
Materias primas	Esta es una de las opciones de inversión para aquellos perfiles más expertos, porque se necesita conocimiento de los distintos mercados. Pueden colocar capital en el sector agrícola o ganadero, así como el oro o el petróleo. Todos estos tipos de inversión son válidos y cada uno tiene sus ventajas. Lo importante a la hora de elegir dónde colocar tus recursos financieros es que estés bien asesorado, seguro del paso que vas a dar y que escojas según tu perfil de inversionista.

Fuente: Elaboración propia con información de GMB, 2022.

1.4.3 Diferencia entre ahorrar e invertir

Para poder entender la diferencia entre el ahorro e invertir, se debe tener claro que cada uno tiene un diferente propósito, ya uno es para mantener un nivel de económico aceptable y el otro es aumentar el nivel de la capital para las personas.

BBVA Bancomer, (2024) nos menciona que:

Ahorrar es guardar parte de tus ganancias para alcanzar una cantidad determinada o tener un respaldo en caso de imprevistos. Por ejemplo, si

quieres comprar una televisión de \$6 mil pesos, puedes separar \$2 mil cada mes hasta juntar esa cantidad en tu tarjeta de débito. (párr. 1)

Invertir es usar una parte de tu dinero para adquirir un inmueble, negocio o producto financiero (como acciones, pagarés o fondos de inversión) con el propósito de obtener ganancias a futuro. Por lo tanto, invertir es una forma de poner a trabajar a tus ahorros y hacerlos crecer. (párr. 3)

A diferencia de la inversión, el ahorro tiene como objetivo principal el conseguir y/o comprar cosas a corto plazo, al igual que crear apartados de cierta cantidad de dinero para futuros imprevistos.

Por su parte la inversión tendrá como meta principal el hacer crecer el capital inicial, ya sea a corto o largo plazo, dado que va más allá de juntar solo una cantidad determinada y guardarla, por lo tanto, cierta cantidad se tendrá destinada para depositar en algún instrumento financiero que de rendimientos o iniciar una actividad que de ingresos a futuro.

La deuda se entiende como una promesa de pago hacia una persona, institución financiera y organización o al acreedor.

1.5 La deuda

1.5.1 Definición de términos

Por la gran variedad de tipos de deudas que existen y sus características. Diferentes autores tratan de explicarla y definirla.

De acuerdo como lo define BBVA (2024):

La obligación que adquiere un particular o una empresa de devolver los fondos aportados por terceros se denomina deuda o endeudamiento financiero. Es uno de los mecanismos básicos para el funcionamiento de la economía y una cuestión fundamental a tener en cuenta en el cuidado de la salud financiera, tanto de las familias como de las empresas. (párr. 1)

Por otra parte, en el sitio web de Centro Europeo de Posgrado y Empresa (CEUPE, 2023) nos refiere a la deuda como el “compromiso que una entidad contrae por pedir dinero prestado, el cual debe ser devuelto en un plazo acordado junto con los intereses correspondientes.” (párr. 2).

1.5.2 Tipos y características de la deuda

Según CEUPE nos dice que existen distintos tipos de deudas y las más comunes son:

- 1- Deuda pública: La deuda pública es la cantidad de dinero que un país ha tomado prestado y que debe devolver en el futuro.
- 2- Deuda privada: Se refiere a la cantidad de dinero que una persona, empresa o institución necesita pedir prestado a un tercero para poder solventar algún gasto o inversión en particular.
- 3- Deuda de consumo: Es el tipo de deuda que adquiere una persona o familia para poder cubrir gastos relacionados con la adquisición de bienes o servicios que no son considerados como esenciales o básicos para su subsistencia.
- 4- Deuda de subsistencia: Es la deuda que se adquiere por necesidades básicas, como la comida, la vivienda y la atención médica.
- 5- Deuda hormiga: Esta es una forma de deuda que se adquiere por la acumulación de pequeñas compras a lo largo del tiempo, como lo son los gastos en comida rápida, compras innecesarias, entre otros.
- 6- Deuda de apalancamiento: Es el dinero que se usa para invertir en algo que se espera que genere ganancias en el futuro, como comprar una casa para alquilarla.” (pp. 14-17).

Es crucial considerar el impacto de cada tipo de deuda, ya que la incapacidad para pagar en el plazo establecido puede llevar a la bancarrota. Por lo tanto, antes de solicitar cualquier tipo de deuda, es importante comprender sus características y riesgos asociados.

Comprender estos aspectos es esencial para tomar decisiones financieras informadas y gestionar adecuadamente la deuda.

En resumen, la diversidad de la deuda y sus características específicas subrayan la importancia de una gestión prudente y consciente de las finanzas personales y empresariales para así evitar situaciones adversas como la bancarrota.

Capítulo II. Inclusión financiera

1.6 Definición de términos

La inclusión financiera es un concepto que refiere a la disponibilidad y accesibilidad de servicios financieros a todos los miembros de una sociedad, especialmente aquellos que tradicionalmente han estado excluidos o marginados del sistema financiero. Esto implica que todas las personas, independientemente de su nivel de ingresos, género, ubicación geográfica o situación socioeconómica, tengan la oportunidad de acceder a una variedad de servicios financieros básicos, como cuentas bancarias, créditos, seguros y servicios de pago.

Gonzalez et. al.(2021) La definen como: “un proceso por el cual los individuos adquieren capacidades y habilidades en mercados de dinero permitiendo, entre otras cosas, mejorar la comprensión de la economía, el acceso a productos bancarios y a oportunidades de inversión”. (p. 56)

Allen et. al. (2017), citado en Martínez et. al. (2023) afirman que: “el concepto de inclusión financiera hace referencia al acceso que tienen las personas a una variedad de productos y servicios financieros útiles, factibles y seguros que satisfacen sus necesidades”. (p. 2)

Asimismo, la inclusión financiera se define como el acceso y uso de servicios financieros formales bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección a las personas usuarias y promueva la educación financiera para mejorar la capacidad financiera de todos los segmentos de la población. (CNBV, 2020, párr. 2)

De acuerdo con las definiciones anteriores esto implica la creación de programas de capacitación y asesoramiento financiero hacia a la población, adaptándolos a sus necesidades específicas, promoviendo el ahorro como una práctica esencial, y proporcionando acceso a servicios financieros que les permitan expandir y hacer crecer sus negocios.

Dentro de este mismo contexto, y enfocando el “tema del emprendimiento femenino” la inclusión financiera contribuye a fortalecer la independencia económica de las mujeres y promover el desarrollo económico de la región.

Asociado a este concepto, Grupo Financiero Banorte (2023), señala que la inclusión financiera es un elemento facilitador clave para reducir la pobreza y promover la prosperidad. (p. 8)

Para lograr aplicar una política de inclusión financiera es necesario una realizar una penetración geográfica en infraestructura para, poder ofrecer mejores productos y servicios financieros con mayor eficiencia y calidad.

Para este efecto la inclusión financiera se constituye como una importante herramienta para poder cumplir con tres de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)⁴ de Naciones Unidas, como se mencionan en el sitio Web del Banco Mundial (BM).

Con el propósito de contribuir, México emite la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) realizada a través del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), misma

⁴ Objetivo 1 señala: “Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo”

Objetivo 4 enmarca: “Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos”

Objetivo 5 “Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y las niñas”

que aporta “información sobre el acceso y uso de los servicios financieros, para el desarrollo e implementación de políticas públicas que puedan fomentarla y, lograr así la expansión de los servicios financieros en beneficio de la población”. (Velázquez, 2020, p. 90).

1.7 Características de la inclusión financiera

La inclusión financiera se distingue por diversas características que la hacen fundamental en el desarrollo económico y social.

Cull et. al. (2014), citado en Cardona et. al. (2018) señalan que:

La importancia de la inclusión financiera en el desarrollo de las economías radica en que esta ayuda a mitigar las restricciones crediticias de los pobres que carecen de los requerimientos mínimos para acceder al sistema financiero; tales como garantías o antecedentes crediticios. (p. 62)

Di Giannatale (Citado el sitio web de BBVA Bancomer, 2023) menciona que:

La inclusión financiera es relevante, porque busca que las personas mejoren la gestión de sus recursos económicos, así como el uso de servicios financieros regulados y de calidad para invertir en salud, educación y emprendimiento. Lo que lleva a la población a tomar decisiones para incrementar el nivel de bienestar financiero. (párr. 2)

Siguiendo la misma línea algunos aspectos importantes de la inclusión financiera para la población en México, son enlistados en la CNBV (2023) con información de la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF) presentada por El Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CONAIF) y el Comité de Educación Financiera (CEF).

- 1.- Facilita el acceso a productos y servicios financieros para personas y micro, pequeñas y medianas empresas.
- 2.- Fortalece la infraestructura para facilitar el acceso y provisión de productos y servicios financieros y reducir las asimetrías de información.

3.- Fortalece el acceso a herramientas de información y a mecanismos de protección financiera.

4.- Incrementa los pagos digitales entre la población, comercios, empresas y los tres niveles de gobierno.

5.- Incrementa las competencias económico-financieras de la población.

6.- Favorece la inclusión financiera de personas en situación de vulnerabilidad, como mujeres, migrantes, personas adultas mayores, indígenas y la población rural. (párr. 4)

A su vez, Nu México Financiera (2023) destaca que, la accesibilidad es la base principal de la inclusión financiera ya que “se refiere a la facilidad con la que las personas pueden acceder y utilizar servicios financieros; de esta forma se minimizan o eliminan las barreras tecnológicas y geográficas”. (párr. 4).

El Banco de Desarrollo de América Latina y El Caribe, nos menciona cinco puntos claves de la inclusión financiera mismos que son presentados en la siguiente tabla.

Tabla 6. Claves de la inclusión financiera

Claves	Panorama
El producto financiero	El producto financiero más utilizado es la cuenta de ahorros, que, en la mayoría de los casos, es abierta como un requisito del empleador para depositar los pagos salariales.
Relación entre el ingreso	Existe una relación entre el ingreso, los niveles de educación y el acceso a los productos ofrecidos por el sistema financiero formal, porque a medida que el ingreso y el nivel de educación aumentan, también lo hace el acceso.
Los usuarios de crédito	Los usuarios de crédito son típicamente hombres, cabezas de familia, personas entre 30 y 49 años de edad, trabajadores asalariados e independientes, individuos con niveles de ingreso y de educación más altos.

Niveles de exclusión en el uso del crédito	Los grupos de población con mayores niveles de exclusión en el uso del crédito son las mujeres que no son jefes de familia, los jóvenes, los pensionados, los estudiantes, las personas con menores ingresos y niveles de educación y la población rural.
Relación renuente con los bancos	La mayor parte de las personas tiene una relación renuente con los bancos y no se dan cuenta plena de los beneficios asociados con la apertura de una cuenta bancaria u otros productos financieros.

Fuente: Elaboración propia con información del Banco de Desarrollo de América Latina y El Caribe.

Es importante destacar que la conexión entre la inclusión financiera junto con el desarrollo de la economía es trascendente, de esta forma permitirá a la población, aprovechar oportunidades económicas a través de políticas sostenibles, que incluyan el apoyo al desarrollo de los servicios financieros digitales, la educación financiera y mayor empoderamiento de los consumidores; además de la promoción de la inclusión de las mujeres y jóvenes que se encuentren en la etapa de inicio dentro del sistema financiero.

1.8 Formas en que prospera la inclusión financiera

Desarrollar la inclusión financiera implica crear oportunidades para que más personas tengan acceso a servicios financieros accesibles y adecuados para sus necesidades.

En México es un trabajo constante el impulsar la inserción de todos los sectores en la población por lo que se han creado diversas estrategias, en 1995 nace la CNBV organismo desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) que fungirá como la entidad que se encargara de la autorización, regulación, supervisión y sanción de actos legales e ilegales, que tiene como misión específica:

Supervisar y regular a las entidades integrantes del sistema financiero mexicano, y a las personas físicas y demás personas morales, a fin de procurar la estabilidad, correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo de dicho sistema en su conjunto

dentro de las operaciones realizadas, en protección de los intereses del público. (CNBV, 2024, párr. 3)

Dicho esto, la CNBV presentó la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF) en el año 2016, con el objetivo del buscar, implementar e integrar:

El diagnóstico, estrategias y líneas de acción para impulsar la inclusión y las competencias económico-financieras, así como la protección al usuario de productos y servicios financieros en México. El fin último de la PNIF es contribuir a aumentar el bienestar y la movilidad social de la población y el desarrollo económico del país. (p. 10)

Adicionalmente, la Alianza para la Inclusión Financiera (AFI) y el (BM) recomiendan los siguientes elementos en la elaboración de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENEF).

Tabla 7. Elementos para la elaboración de la (ENEF)

Proceso	Elementos
Pre-formulación	<ul style="list-style-type: none"> -Tomar la decisión política por parte de las autoridades. -Identificar e interactuar con los actores. -Determinar la estructura de coordinación de alto nivel para desarrollar la estrategia. -Revisar datos confiables y recientes sobre el estado de productos y servicios. -Definir un plan de trabajo para la formulación de la estrategia. -Proponer la estructura del documento e identificar la contribución que harán los diferentes grupos de interés
Formulación	<ul style="list-style-type: none"> -Revisar exhaustivamente la literatura sobre inclusión financiera. -Consultar encuestas y datos administrativos de inclusión financiera. -Revisar las estrategias de países considerados comparables. -Analizar los enfoques innovadores para ampliar la inclusión financiera. -Consultar a los grupos de interés.
Implementación	<ul style="list-style-type: none"> -Diseñar la estructura de coordinación para la implementación. -Elaborar un plan de acción. -Dar seguimiento a aspectos presupuestarios. -Identificar riesgos estratégicos y operativos.

- Implementar la estrategia en coordinación con grupos de interés.
- Comunicar la estrategia de manera efectiva.
- Monitorear y evaluar la estrategia (con indicadores y metas)

Fuente: Elaboración propia con información de la Comisión de Educación Financiera, 2020.

1.9 Acciones gubernamentales ante la inclusión financiera

América Latina ha mostrado avances importantes, pasando del 39 % al 74 % en el indicador de acceso financiero del Global Findex “La inclusión financiera se ha convertido en un elemento clave en las agendas de política de gobiernos, empresas, organizaciones multilaterales y organizaciones no gubernamentales” (BBVA Bancomer, 2023)

En México, la CNBV (2020), realiza diversas acciones como se explican en la tabla 7, para el fomentar la inclusión financiera en los mexicanos.

Tabla 8. Acciones para fomentar la inclusión financiera en los mexicanos.

Acción	Descripción
Medir y generar	Medir y generar estadísticas respecto a los productos y servicios financieros que existen a nivel nacional para identificar el grado de avance en el acceso y uso del sistema financiero formal.
Desarrollar estudios y análisis	Tanto a nivel nacional como internacional, a fin de mantener informada a la población en general sobre temas de inclusión financiera.
Analizar	La regulación para identificar posibles áreas de mejora o de oportunidad en materia de acceso a servicios financieros.
Participar	En foros y grupos de trabajo, a nivel nacional e internacional, donde se discutan temas de acceso a servicios financieros para intercambiar experiencias en temas de inclusión financiera.
Fungir	Fungir como Secretaría Ejecutiva del Consejo Nacional de Inclusión Financiera.

Fuente: Elaboración propia con información de CNBV, 2020.

Una de las acciones importantes del Gobierno de México (2016), que ha sido fundamental es la creación de la PNIF (Citado en el sitio Web del Comisión Nacional Bancaria y de Valores ,2023), que tiene como propósito el “fortalecer la salud financiera de la población mexicana, a través del incremento en el acceso y uso eficiente del sistema financiero, del desarrollo de las competencias económico-financieras, y del empoderamiento del usuario”. (párr. 3)

Adicionalmente desde sus inicios de la PNIF, se establecen los seis ejes de desarrollo mismos que se mencionan en la tabla 9.

Tabla 9. Ejes de Desarrollo para la Política Financiera

Ejes	Objetivo
1. Desarrollo de conocimientos para el uso eficiente y responsable del sistema financiero de toda la población.	Busca la disseminación de la educación financiera en la población mexicana por medio de coordinación con las instituciones implicadas con la educación en el país, además de la realización de campañas de comunicación para la divulgación de información financiera y la coordinación con el sector privado para la utilización de innovaciones tecnológicas que faciliten el aprendizaje.
2. Uso de innovaciones tecnológicas para la inclusión financiera	El aprovechamiento de las innovaciones tecnológicas para el fortalecimiento del sistema financiero nacional implica una serie de estrategias que buscan mejorar la seguridad, eficiencia y accesibilidad de los servicios financieros. Para implementar efectivamente estas innovaciones, es crucial desarrollar un marco regulatorio robusto y flexible que facilite la integración de nuevas tecnologías financieras (Fintech) y garantice la inclusión financiera
3. Desarrollo de la infraestructura financiera en zonas desatendidas.	Se enfoca en la generación de condiciones que favorezcan la cobertura por medio de flexibilidad en los modelos de negocios, la recepción de pagos electrónicos, favorecer el desarrollo de intermediarios financieros y la atención a la población de localidades remotas, todo esto para impulsar la competitividad del sector financiero nacional
4. Mayor oferta y uso de servicios financieros formales para la población sub atendida y excluida	Plantea la sinergia entre instituciones para fomentar el acceso a servicios financieros para las MiPyMES puede desempeñar un papel crucial en la expansión de la oferta de servicios e impulsar la actividad económica interna. Además, la regulación adecuada de sistemas de financiamiento colectivo (crowdfunding).
	Explora la difusión de los mecanismos de protección con los que cuentan los usuarios, la difusión de instancias y

5. Mayor confianza en el sistema financiero formal a través de mecanismos de protección al consumidor.	mecanismos evaluadores de la reputación de las instituciones, la actualización de marcos regulatorios para la incorporación de innovaciones tecnológicas en la materia, disseminación del buen uso de medidas de seguridad en materia de finanzas electrónicas y el desarrollo de mecanismos confiables de información adecuados y oportunos.
6. Generación de datos y mediciones para evaluar los esfuerzos de inclusión financiera.	Por medio de la aplicación de encuestas y evaluaciones experimentales, mejora de reportes regulatorios, establecimiento de grupos de trabajo con los actores implicados en el proceso de inclusión, el desarrollo de proyectos de investigación académica, y el establecimiento de criterios oficiales para cifras oficiales en la materia.

Fuente: Elaboración propia con información de la PNIF, 2016

En este sentido para poder llegar a los objetivos mencionados de la PNIF, esta misma nos señala las siguientes líneas de acción para lograrlos:

- Establecer mecanismos para que la banca de desarrollo e instituciones de fomento consideren, como criterio adicional de evaluación, atender a usuarios finales que no hayan sido atendidos en el pasado.
- Promover la apertura de cuentas individuales de ahorro para el retiro entre la población, sin importar el género, condición laboral, edad, ni lugar donde radiquen.
- Promover la apertura remota de cuentas (onboarding digital), a través de la flexibilidad regulatoria.
- Promover el uso de medios de pago electrónico para pagos y transferencias entre gobierno y personas o empresas y viceversa.
- Incentivar el uso del Cobro Digital (CoDi), en los comercios, entre individuos y el gobierno.
- Incrementar sucursales, cajeros, corresponsales y puntos de atención de la banca de desarrollo e instituciones de fomento en localidades sub-atendidas.
- Promover la contratación de productos y servicios financieros a través de canales digitales.
- Coordinar con las autoridades competentes el diseño del sistema de identificación única con información biométrica.

- Colaborar con otras autoridades para la implementación adecuada de las finanzas abiertas (open finance) a través de interfaces de programación de aplicaciones (API).
- Colaborar con las autoridades e instituciones que busquen incrementar la conectividad en el país.
- Integrar los contenidos en materia de educación económico-financiera en los planes y programas de estudio de la educación obligatoria, que establece la Ley General de Educación.
- Incorporar educación económico-financiera y digital entre los beneficiarios de programas sociales.
- Generar lineamientos para el desarrollo de portales, plataformas y herramientas digitales de comparación, información y ofrecimiento de productos financieros.
- Facilitar el uso de cajeros automáticos y servicios financieros digitales a las personas con discapacidad, analfabetas, hablantes de lenguas indígenas, personas adultas mayores, entre otros.
- Realizar los pagos de programas sociales federales a cuentas bancarias a nombre de los beneficiarios para que puedan llevar a cabo transacciones en el mercado de pagos.
- Promover y facilitar la apertura de cuentas de captación, de ahorro para el retiro y otros productos financieros, de manera presencial y remota a los migrantes y sus familias.
- Establecer la obligatoriedad a las instituciones de la banca de desarrollo e instituciones de fomento de diseñar y operar programas o productos dirigidos a las mujeres. (PNIF, 2020. pp. 99 -100)

Desde este punto de vista de la PNIF, y de acuerdo a los autores Guerrero et. al. (2012), citados en Bañuelos (2018), dan cabida a la inserción de más elementos estratégicos que resultan fundamentales para el desarrollo económico de la población, como:

La adecuada atención a los nuevos mercados por medio del diseño de productos que satisfagan sus necesidades a precios justos y la educación financiera elemental para los nuevos usuarios; todo esto al interior de un marco normativo donde existan las disposiciones necesarias para facilitar la ampliación de la atención de estos mercados por la banca tradicional o por medio de la creación de banca especializada en este sector, además de las normativas necesarias para la protección al consumidor y la transparencia en los procesos financieros. (p. 82)

Cabe destacar que la CNBV, refiere en la sede central de la Semana Nacional de Educación Financiera (SNEF, 2023), que en tiempos de pandemia:

El sector financiero fue parte de una solución resiliente porque tenía un marco regulatorio robusto. El panorama que se tenía era conocer si existían brechas en el acceso a servicios financieros, lo que permitió contar con un diagnóstico y llevar líneas de acción muy puntuales. (párr. 8)

De conformidad con lo antes citado se muestran dos brechas importantes, las que son explicadas a continuación:

Tabla 10. Brechas al acceso a los servicios financieros

Brecha	Consecuencia
1.-Menos del 50% de las empresas en México ha tenido financiamiento	Por lo que existe un potencial que no está siendo explotado e implica una ventana de oportunidad para un crecimiento en el desarrollo económico.
2.- Derivada de la diferencia por la brecha de género	Donde el uso y el acceso a productos y servicios financieros en las mujeres es menor al del hombre, “sin embargo, al hacer cortes por edad y grupos etarios, nos damos cuenta de que la brecha se ha reducido de manera considerable, ya que la población más joven participa en el mercado laboral y tienen acceso a servicios bancarios.

Fuente: Elaboración propia con información del Sitio web BBVA Bancomer, 2023.

López (2021) señala que:

La brecha de género en la inclusión financiera se refiere a la diferencia entre las tasas masculina y femenina en el uso de servicios y productos financieros. Cuanto mayor es la brecha, mayor es la diferencia entre hombres y mujeres en el acceso y uso de servicios financieros, cuanto menor es la brecha, más cerca están de la igualdad los hombres y las mujeres en el acceso y uso de los servicios financieros. (p. 2)

Asimismo, es importante destacar, que de acuerdo con los autores Aterido et al.(2013), citados en López (2021) señalan que:

La perspectiva de género en el análisis de la brecha en la inclusión financiera es relevante, ya que permite observar la disponibilidad de recursos financieros desde el ángulo de las necesidades de las mujeres y las condiciones equitativas para el uso de los productos y servicios financieros, bajo esta perspectiva de género el bajo acceso a los servicios financieros de un poco más de la mitad de la población tiene efectos negativos en el bienestar de las familias y el de sus comunidades. (p. 7)

De acuerdo con el panorama de la inclusión financiera con datos al cierre del 2022 publicado por la CNBV (2023) se encuentran principales resultados como lo son algunos de ellos

- 1- El número de corresponsales ascendió a 50 mil 764, con un crecimiento de 4% respecto a 2021. Se reportó una cobertura municipal de 75% y una cobertura demográfica de 98%. El promedio de instituciones financieras por corresponsal fue de 9.6. Los corresponsales lograron una cobertura municipal de 43% en los municipios de muy alto rezago social², la cual estuvo por encima de la cobertura de las sucursales y cajeros automáticos.
- 2- El número de cuentas de captación se ubicó en cerca de 143.6 millones de contratos, lo cual representó un crecimiento de 6% respecto a 2021. Es notable mencionar el crecimiento que el Banco del Bienestar, pues su número de cuentas de captación incrementó poco más de cuatro millones,

crecimiento relacionado con la dispersión de los recursos de programas sociales

- 3- El número de créditos a personas físicas en el país fue de 65.7 millones, lo que implicó un incremento de 13% respecto a 2021. Una de las principales causas del crecimiento del número de créditos en este año se debió a los créditos dispersados a través Nu México Financiera, los cuales ascendieron a un poco más de tres millones de tarjetas de crédito, lo que representa la mitad de la totalidad de los créditos otorgados por las entidades de ahorro y crédito popular.
- 4- El número de cuentas administradas por las Afore ascendió a 72.5 millones, es decir, tuvo un crecimiento de 3% respecto a 2021; así como un monto del ahorro voluntario y solidario de 165.8 mil millones de pesos. El número de las aportaciones voluntarias y solidarias aumentaron 12% con relación al año anterior; sin embargo, el monto de estas fue 4% menor con respecto a 2021.
- 5- El Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) garantiza el patrimonio de las personas ahorradoras hasta por 400 mil Unidades de Inversión (UDI), lo que equivale a 3.1 millones de pesos al cierre de 2022, esto significa un crecimiento de 8% respecto a 2021. A finales de 2022, más de 148 millones de cuentas de personas físicas y morales estuvieron garantizadas, con un saldo promedio de 42 mil 113 pesos.
- 6- Se registró una brecha de género de distribución en cuentas de captación de 4.0 puntos porcentuales (pp) y en créditos de 4.5 pp, ambas a favor de las mujeres. Asimismo, en los créditos se tuvo una diferencia en el índice de cartera vencida (ICV) de 0.3 pp menor en las mujeres y una diferencia en la tasa promedio ponderada de 1.1 pp mayor en las mujeres. (CNBV, 2023, pp. 6-7)

Así como también nos proporciona los Indicadores de objetivo de la PNIF encaminados al año 2024, mismos que se presentan a continuación.

Tabla 11. Plan Anual de Inclusión Financiera

Indicador de objetivo	2018	2022	Meta 2024
Acceso y uso de servicios financieros:			
Número de cuenta de la banca, entidades de ahorro y crédito popular e instituciones de fondos de pago electrónico por cada 10 mil personas adultas.	12,970	14,831	16,681
Ecosistemas de pagos:			
Número de transacciones y transferencias electrónicas per cápita anual.	37	83	60
Infraestructura para servicios financieros:			
Porcentaje de la población que habita en localidades en un radio de 4km alrededor de al menos un punto de acceso.	87%	90%	90%
Porcentaje de municipios con al menos un punto de acceso.	76%	80%	90%
Protección financiera:			
Número de visitas anuales a los comparadores provistos por autoridades financieras por cada 10 mil personas adultas.	47	64	94
Personas en situaciones de vulnerabilidad:			
Brecha de género de distribución en el número de cuentas de la banca y entidades de ahorro y crédito popular.	1.3	-4.0	0.0

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, 2023.

Capítulo III. El emprendimiento femenino

1.10 Definición de términos

El emprendimiento femenino es una oportunidad para explorar como las mujeres están desafiando los roles de género tradicionales y están contribuyendo de manera significativa al mundo empresarial y económico. Históricamente, las mujeres han enfrentado barreras y desafíos únicos en el ámbito empresarial, incluida la discriminación de género, la falta de acceso a financiamiento y recursos, además de las expectativas sociales limitadas.

En un estudio de la definición de emprendimiento, encontramos diversos autores que puntualizan el término como:

“La capacidad de una persona para gestionar y organizar diversos factores de la producción, innovar, tomar riesgos y enfrentar situaciones imprevistas” Faraz et.al. (2009), citados en Vargas & Uttermann (2020, p. 710)

Herrera (2024): señala que “en México tres de cada 10 emprendimientos son de mujeres, para ellas emprender es la oportunidad de crecer personal y profesionalmente, además de consolidar una fuente de ingresos.” (párr. 4)

De acuerdo con los autores Hernández et. al. (2009), citados en Saavedra & Camarena (2015) destacan que “las responsabilidades familiares siguen siendo una importante limitación en América Latina ya que aún persiste la tradicional división de roles, donde el hombre es el proveedor, el cual actúa como sostén del hogar y la mujer la administradora, de igual manera como la responsable de la crianza de los hijos”. (p. 133)

Por su parte, Montero & Camacho (2018) nos describen que:

El emprendimiento es un fenómeno muy amplio que admite múltiples acotaciones. Una de ellas hace referencia a las diferencias de género existentes a la hora de abordar la creación de una empresa. Hasta la década de los ochenta, la invisibilidad de la mujer emprendedora había sido notoria en la literatura económica. (p. 40)

Dentro desde este mismo tema BBVA Bancomer (2022) nos menciona lo siguiente:

Sin diversidad racial, cultural y de género no hay innovación ni progreso. Las mujeres no son una minoría, son el 50% de la población y, por tanto, la mitad de su potencial. Aunque su papel en la fuerza laboral ha evolucionado en las últimas décadas, ya no se trata solo de romper techos de cristal y ocupar puestos de liderazgo en grandes corporaciones: el emprendimiento femenino también es necesario para el desarrollo social. (párr. 2)

Sin embargo a lo largo del tiempo el emprendimiento femenino ha sido impulsado por una serie de factores y el más buscado es la independencia económica.

Otra definición la da, la teoría económica que ha adoptado un enfoque racional para analizar el emprendimiento:

Como una decisión totalmente racional, en la cual el individuo tiene en cuenta toda la información disponible y compara los beneficios potenciales de crear una empresa con las otras alternativas que tiene. En esta corriente, se ha determinado que existen una serie de factores demográficos y económicos que facilitan el comportamiento emprendedor, entre los que podemos citar el nivel educativo, la experiencia previa, la edad o el género. Sin embargo, este enfoque se puede completar con otro proveniente de la psicología y la sociología, en el cual se considera que los individuos también se guían por las percepciones que tienen sobre sus valores y aptitudes para emprender, así como las percepciones sobre la cultura que les rodea (Montero & Camacho, 2018, p. 41).

Asimismo, el emprendimiento femenino abarca un amplia gama de sectores y actividades, desde pequeñas empresas locales hasta startups⁵ tecnológicas globales, dicho de otra manera las mujeres emprendedoras están demostrando su capacidad para innovar, liderar equipos y crear empresas exitosas que no solo generan ingresos, que incluso también tengan un impacto positivo en sus comunidades y en la población en general.

En este contexto para Farr & Brunetto (2009) , citados en Dussán et. al. (2019) señalan que :

Las mujeres empresarias se definen como aquellas que usan sus conocimientos y recursos para desarrollar o crear nuevas oportunidades de negocios, que participan activamente en la gestión de sus negocios, y que poseen al menos el 50% del negocio y han estado en funcionamiento durante más de un año.(p. 52)

⁵ Son modelos de negocios que presentan una propiedad que la diferencia del resto como lo es la escalabilidad. Suelen ser empresas cuyo ritmo de crecimiento es totalmente exponencial. Por este motivo, muchos inversores brindan financiamiento y apuestan por los proyectos a pesar de que signifique un gran riesgo **Fuente especificada no válida.**

Por otra parte, los autores Saavedra et. al.(2022) mencionan que:

Cuando las mujeres inician una empresa existen ciertos factores que pueden darle impulso a su iniciativa entre los que se encuentran el tipo de apoyo económico recibido, que incide en la motivación, así como, iniciar su emprendimiento de modo individual e independiente influye positivamente, al sentirse capaces de hacerlo por sí mismas. (p. 3)

Al igual que el autor Rodriguez (2013) nos indica que el hecho:

De que los emprendimientos iniciados por mujeres son vistos y considerados como “negocios”, y mientras se mantengan en ese estatus las emprendedoras son apoyadas y alentadas por la sociedad. Pero cuando el “negocio” se transforma en una verdadera empresa, “el ideal de cualquier emprendedor”, la percepción social cambia, dificultando el camino para el desarrollo y consolidación de los emprendimientos (párr. 2)

Invariablemente, el emprendimiento ofrece a las mujeres la oportunidad de crear sus propios negocios y tomar decisiones autónomas sobre cómo desean ganarse la vida. Esto no solo proporciona una fuente de ingresos independiente, también les otorga un mayor grado de libertad y flexibilidad en términos de horarios de trabajo y equilibrio entre la vida laboral y personal.

3.2 La Importancia de emprender

El emprender juega un papel crucial en la sociedad moderna por varias razones fundamentales, pero las más importantes es la innovación y creatividad, ya que los emprendedores suelen identificar oportunidades donde otros no las ven, lo que lleva a la creación de nuevos productos, servicios y soluciones. Este espíritu innovador impulsa el progreso económico y social, “el emprendimiento significa mucho más

que comenzar con un nuevo negocio, es la oportunidad de convertir a las personas en entes más creativos, proactivos, innovadores, y cualquiera la debería tener en su ADN, independientemente de la elección de su profesión” (Galindo, 2019, párr.1).

La creación de nuevas empresas en nuevos sectores ayuda a diversificar la economía, en este contexto como lo menciona Zamora (2018):

La formación de emprendedores y nuevas empresas es una prioridad cuando se trata de promover el desarrollo económico y social de los países, por ello es necesario determinar cuál es su contribución a estos objetivos. El emprendimiento resulta importante por sus efectos positivos en la generación de empleos y en el crecimiento económico. (p. 16)

Cabe destacar que el emprendimiento ha experimentado una notable transformación en la mentalidad contemporánea, especialmente como respuesta ante situaciones de crisis, cambio e incertidumbre.

De acuerdo con la Revista de La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), las MiPyMES generan 72% del empleo y 52% del Producto Interno Bruto (PIB) del país. (Escuela Bancaria y Comercial, 2023).

Algunas de las ventajas de ser emprendedor es que no solo ellos se benefician, si no también su entorno, estos son algunos agentes a los que les contribuye:

Tabla 12. Agentes beneficiados a través de un emprendedor

Agente	Beneficio
Emprendedores	Ellos son los primeros en beneficiarse, puesto que el emprendimiento les proporciona la oportunidad de ser su propio jefe, crear algo nuevo y hacer una diferencia en el mundo.
Empleados	Los nuevos negocios creados por los emprendedores pueden proporcionar empleo y oportunidades de carrera a los trabajadores. Estos trabajos pueden ser más gratificantes y desafiantes que los trabajos tradicionales, y pueden ofrecer una mayor satisfacción laboral y financiera.

Consumidores	Los consumidores pueden beneficiarse de los productos y servicios innovadores que surgen de los negocios emprendedores, pues a menudo introducen nuevos productos y servicios que no existían antes, y esto puede mejorar la calidad de vida de los consumidores al ofrecer soluciones innovadoras a sus problemas y necesidades.
Comunidades locales	Los negocios emprendedores pueden ayudar a revitalizar las comunidades locales, al generar empleo y generar actividad económica. Los emprendedores también pueden ser líderes comunitarios y contribuir al bienestar de la comunidad a través de la responsabilidad social empresarial.
Economía en general	El emprendimiento puede contribuir al crecimiento económico al dar nuevos empleos, aumentar la actividad económica, fomentar la innovación y aumentar la competencia en los mercados. Los nuevos negocios también pueden atraer inversores y capital, lo que puede tener un impacto positivo en la economía en general.

Fuente: Elaboración propia con información de la EBC, 2023.

El emprender ciertamente es una aventura que va más allá del ámbito profesional, ya que ofrece valiosas lecciones que son aplicables a diversos aspectos de la vida personal y desarrollar habilidades específicas es de suma importancia, así como lo son la resiliencia ante los desafíos, la correcta toma de decisiones, creatividad e innovación, persistencia, motivación, autonomía, responsabilidad y aprendizaje continuo.

A su vez, La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2018), citada en Paz & Espinoza (2019) destaca lo siguiente:

En el caso particular de las mujeres y su relación con la creación de negocios este es un tema de suma importancia, principalmente en países en desarrollo, los Objetivos de Desarrollo Sostenible contemplan el empoderamiento de las mujeres para que puedan mejorar las condiciones de su participación en la política, la economía, la cultura, los negocios y en todas las áreas del desarrollo, con ello se podrán mejorar las condiciones de vida de sus familias y sus comunidades.

Esto es muy relevante debido a que la población femenina enfrenta diversos tipos de discriminación, lo que repercute en el ejercicio pleno de sus derechos. (p. 119)

Cabe destacar que el potenciar los emprendimientos femeninos es también ayudarles a sortear los obstáculos históricos que han incentivado la desigualdad. Al apoyar a las mujeres emprendedoras y exitosas al comprar sus productos o servicios, contribuyes a cerrar esa brecha de desigualdad de género.

Mientras tanto, para los autores Farroñan et. al. (2023) identifican que:

Las mujeres emprendedoras comparten muchas de las mismas características que los hombres emprendedores, pero también tienen algunas características únicas que las distinguen como: la visión y pasión, las mujeres emprendedoras tienen claro lo que quieren lograr y una pasión por su trabajo y su negocio; persistencia, las emprendedoras son personas que no se dan por vencidas fácilmente y tienen la determinación y la perseverancia necesarias para superar obstáculos y desafíos; adaptabilidad, las mujeres emprendedoras son capaces de adaptarse a cambios y nuevas situaciones y encontrar soluciones creativas a problemas; liderazgo, las emprendedoras tienen la capacidad de liderar y motivar a un equipo y tomar decisiones importantes para el negocio; habilidades de comunicación, las mujeres emprendedoras son capaces de comunicarse efectivamente con clientes, proveedores y empleados; habilidades financieras, las emprendedoras tienen un buen conocimiento de finanzas y son capaces de manejar el presupuesto del negocio de manera eficiente; habilidades de marketing y publicidad. (p. 205)

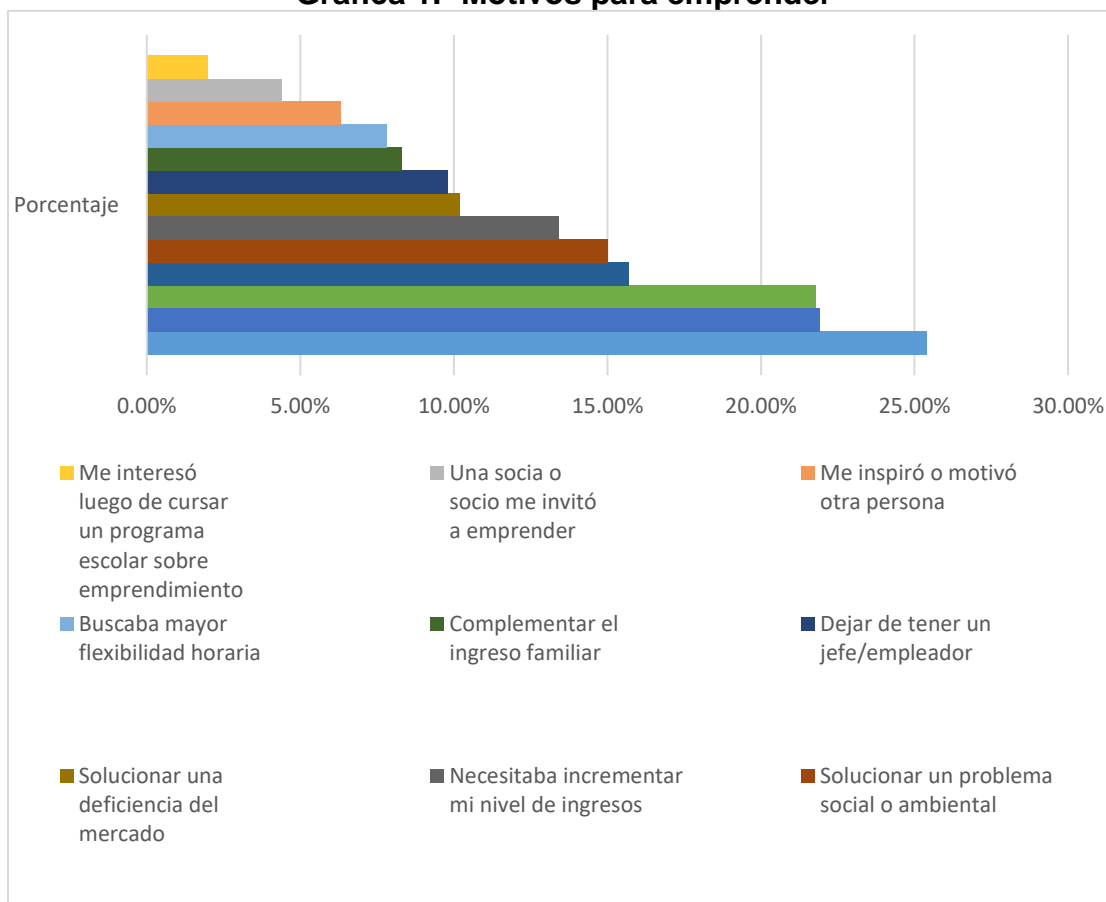
Apoyar y asegurar el éxito de los emprendimientos femeninos en México tiene múltiples beneficios. No solo promueve el empoderamiento económico de las mujeres, sino que también fomenta su autonomía financiera y contribuye al bienestar de sus familias. Además, fortalece el entramado social al reducir desigualdades y promover un crecimiento económico más inclusivo. Esto no solo

crea más oportunidades de empleo decente, sino que también impulsa el desarrollo sostenible y equitativo de las comunidades en general. y como bien lo menciona García (2023):

Aunque existen estrategias y líneas de acción que se implementan, es necesario que el Estado concrete sinergias tanto con sectores privado y social, como con la academia para que se impulse la participación de la mujer emprendedora y se aproveche en beneficio de las familias mexicanas y de la sociedad en general. Un paso que necesariamente se debe incluir es el diálogo social como instrumento de empoderamiento femenino en el ámbito empresarial para contribuir en la construcción de la igualdad en la sociedad mexicana. (p. 38)

La Asociación de Emprendedores de México (ASEM) realiza un estudio denominado Radiografía del emprendimiento en México, el cual presenta las características de las mujeres emprendedoras y de sus empresas, y explora las principales brechas de género actuales que deben abordarse para seguir impulsando el emprendimiento de mujeres, destacando algunos desafíos como el hecho de que los ingresos que tienen las mujeres por sus empresas tienden más a ser un ingreso secundario en comparación con los hombres, en donde podemos destacar los principales motivos para emprender, mostrados en en la siguiente gráfica.

Grafica 1.- Motivos para emprender



Fuente: Elaboración propia con información de la ASEM, 2024

De estos motivos para emprender, también se desprenden algunas ventajas mismas nos menciona BBVA a través de su sitio web:

Tabla 13. Ventajas de emprender un negocio

Ventaja	Descripción
Podrías tener más estabilidad	Esto significa que no vas a depender de tener un empleo convencional y por lo tanto, una vez que consolides tu negocio tendrás mayor estabilidad laboral, al mismo tiempo que lideras un equipo de trabajo. Además, ser emprendedor te brinda prestigio y distinción en tu rubro, demostrando disciplina, capacidad de innovación y organización.
Te esfuerzas por algo propio	Una de las ventajas de emprender es que concentras tu energía en proyectos que te hacen

	feliz y te llenen tanto mental como espiritualmente. Trabajar en tus propias ideas no solo es positivo para ti, también lo es para tus clientes, ya que tendrás mayor interés y pasión por lo que haces.
Satisfacción de haberlo intentado	En ocasiones no todo resulta como lo esperabas, lo mismo puede ocurrir con un emprendimiento. Esto no significa que fracasaste, sino que fuiste lo suficientemente valiente para llevar a cabo tu proyecto y no dejarlo como una idea abstracta. Además todas las experiencias son aprendizaje; evalúa por qué no funcionó, quizás no era el momento adecuado para desarrollarlo.
Autonomía	Atender tu propio negocio te ofrece mayor libertad al tomar decisiones, hacer cambios e invertir en lo que creas necesario. Sin embargo, esto no quiere decir que puedas descuidar las tareas diarias, al contrario, uno de los pilares de cómo crear un negocio es que debes ser mucho más organizado, responsable y cuidadoso con todos los aspectos que conlleva liderar un emprendimiento.
Administrar tus tiempos	Un negocio particular permite que definas un horario de trabajo personalizado y lo cumplas bajo tus propios preceptos. Esto significa que tienes la oportunidad de utilizar tu tiempo como quieras de forma provechosa.
Puedes aplicar tu creatividad	Al momento de preguntarte ¿cómo crear un negocio?, no debes dejar de lado la creatividad. Una idea destaca por su innovación a la hora de resolver un problema latente, busca nuevas alternativas y ponlas en práctica; no te quedes con lo primero que llegue a tu mente.

Fuente: Elaboración propia con información de BBVA, 2024

Estos factores nos ayudan a llegar a la siguiente conclusión como lo describe Arellano (2009), citado en Castellanos & Landin (2016):

La participación en proyectos productivos de las mujeres ha favorecido cambios en el acceso a la educación, salud y la distribución y valoración del trabajo, en cuanto a la equidad en la toma de decisiones, el acceso y control de recursos de los y las integrantes de sus grupos domésticos. **(p. 6)**

3.3 Tipos de emprendimiento

Los emprendimientos pueden clasificarse en diversos tipos según diferentes criterios y características, cada emprendimiento tiene sus propias virtudes, desafíos y oportunidades. La elección del tipo de emprendimiento adecuado dependerá de diversos factores como los intereses personales, el mercado objetivo, las capacidades y recursos disponibles.

Definitivamente, es posible establecer una tipología que agrupe a los individuos según sus motivaciones, personalidades y contextos al optar por emprender o impulsar compañías ya establecidas.

Para MIT Management Sloan School citada en la página web de BBVA Bancomer, existen cinco tipos de emprendedores los cuales están explicados a continuación:

Tabla 14. Tipos de emprendedores .

Tipo de emprendedor	Características
1.- Emprendedor corporativo	Asimila el espíritu y pensamiento innovador de los 'startuperos' para ayudar a empresas de gran tamaño.
2.-Emprendedor "listo para empezar"	Tiene la idea, el equipo y la tecnología a su alcance. Todo está preparado para poner en marcha su idea innovadora, pero le falta un pilar clave: la financiación.
3.- Emprendedor asociado	No posee la idea inicial, pero integra sus valores para que el proyecto evolucione. Este tipo de emprendedores son el apoyo necesario para promover la visión de la compañía y permitir que escale.
4- Emprendedor visionario.	Explora nuevas áreas, no duda en aumentar sus conocimientos y trata de conocer todos los detalles del emprendimiento.
5.- Emprendedor recién llegado	No conoce el propósito de la compañía, pero tiene plena autoconciencia de sus capacidades para ayudar a crecer al negocio.

Fuente: Elaboración propia con información de BBVA Bancomer, 2024

México es un país con un paisaje empresarial vibrante y diverso que se destaca en América Latina por su capacidad de adaptación, diversidad y perseverancia en el emprendimiento y bajo esta línea, para la ASEM se clasifican a los tipos de emprendimientos como lo describe la tabla 15 a continuación :

Tabla 15. Tipos de emprendimientos

Tipo de emprendimiento	Características
1. Emprendimiento escalable	Este tipo de negocio está diseñado para crecer y expandirse rápidamente sin que ello implique un aumento proporcional en los costos. Son emprendimientos que, gracias a modelos flexibles y escalables, pueden atender a un público masivo desde su concepción
2. Emprendimiento tecnológico	Los emprendimientos tecnológicos nacen de la intersección entre la innovación y la tecnología. Se centran en la creación y comercialización de productos o servicios tecnológicos, estando a menudo en la vanguardia de las tendencias globales. México ha experimentado un boom en este sector en la última década. El país se ha posicionado como un referente en América Latina en cuanto a startups tecnológicas, gracias a ciudades como Guadalajara, conocida como el “Silicon Valley mexicano”, y la creciente inversión en tecnología en la Ciudad de México. Además, programas gubernamentales y privados han impulsado la innovación, apoyando la creación y expansión de startups tecnológicas
3. Emprendimiento de franquicia	Las franquicias representan una oportunidad para aquellos que desean emprender con un modelo de negocio probado. En lugar de empezar desde cero, se adopta un modelo existente con reglas, procesos y una marca ya establecida. Esta opción reduce considerablemente el riesgo al contar con un manual y una estructura previamente diseñados.
4. Emprendimiento oportunista	Los emprendedores oportunistas tienen un olfato innato para detectar nichos de mercado emergentes o desatendidos. Actúan rápidamente y adaptan sus negocios a estas nuevas oportunidades.

5. Intraemprendimiento	El intraemprendimiento hace referencia a aquellos empleados que, dentro de una organización ya establecida, generan ideas o proyectos innovadores que pueden ser adoptados por la empresa. Estos profesionales actúan como emprendedores internos, inyectando dinamismo y frescura en la organización.
6. Emprendimiento digital	El emprendimiento digital es aquel que utiliza la tecnología y el internet como principales herramientas para ofrecer productos o servicios. A diferencia del emprendimiento tecnológico, que podría englobar desarrollos más amplios y complejos, el emprendimiento digital está centrado en soluciones, plataformas o servicios directamente relacionados con el espacio virtual o digital. En México, el crecimiento del acceso a internet y la penetración de smartphones ha impulsado una nueva ola de emprendedores digitales que buscan satisfacer necesidades específicas de la población

Fuente: Elaboración propia con información de ASEM, 2023 (ASEM Emprendedoras, 2013)

En conjunto, estas características de los tipos de emprendimientos hacen de México una aglomeración de nuevos negocios y una fuerza impulsora en el panorama empresarial latinoamericano. La combinación de tradición, innovación y resiliencia posiciona a México como un país con un potencial significativo para el desarrollo económico y la creación de empleo a través del emprendimiento. Aunado a ello para Vallmitjana (2014), citado por en Paz & Espinosa (2019) “Los emprendimientos pueden ser de diversa índole como: autoempleos o emprendimiento por necesidad, emprendimientos corporativos, emprendimientos en familia, emprendimientos sociales”. (p. 119).

En el caso particular de las mujeres y su relación con el emprendimiento este es un tema de suma importancia, dado que es fundamental abordar diversas razones:

- El emprendimiento femenino puede catalizar el crecimiento económico al aprovechar talentos y habilidades subrepresentados.
- Fomentar la participación femenina en la creación de empresas puede contribuir a la innovación y a la diversidad de ideas en el mercado.

Es un tema que merece una atención continua y acciones concretas para eliminar las barreras existentes y fomentar un entorno donde todas las personas, independientemente de su género, tengan igualdad de oportunidades para convertirse en empresarias exitosas.

3.4 Obstáculos que enfrentan las mujeres en el desarrollo del emprendimiento

Las mujeres enfrentan varios obstáculos significativos en el desarrollo del emprendimiento, que pueden variar según el contexto cultural, económico y social, sin en cambio estos obstáculos no son insuperables.

Por su parte el mejorar la participación de las mujeres en el emprendimiento y crear un entorno equitativo y competitivo requiere un enfoque específico tanto en el sector privado y público.

Como es mencionado por las autoras García, Miranda & Plata (2018):

Desde su nacimiento, las mujeres emprendedoras surgen, salvo calificadas excepciones, con expectativas diferentes a las del hombre. Muchas mujeres impulsan sus microempresas por diferentes circunstancias socioeconómicas que enfrentan, con mentalidad cortoplacista, influida por factores culturales de dependencia y subordinación que han enfrentado. (p. 368).

Desde una perspectiva global, el miedo al fracaso es una de las principales barreras para emprender, sobre todo para las mujeres, que son consideradas como el “sexo débil” dentro de una sociedad donde las grandes y mayoría de las empresas son lideradas por hombres. (Barros et. al. 2022).

De acuerdo con el sitio web de Forbes México (2013), nos menciona que, “los retos que enfrenta una mujer emprendedora no son diferentes a los que enfrentan los hombres. Sin embargo, el gran obstáculo que una emprendedora enfrenta es que la tomen en serio”. (párr.1). Ya que, al querer expandir muchas

veces su negocio, las emprendedoras siempre tienden a cuestionarse el si serán tomadas en cuenta ya que no son una empresa bien constituida.

Pero realmente quien nos dice lo que está bien o no, solamente las mismas emprendedoras son quienes se ponen sus límites como es mencionado por Rodríguez (1998), citado en García, Miranda & Plata (2018):

La concepción que tienen las emprendedoras de la actividad es muy distinta al hombre, quien, al crear su actividad, por lo general piensa en grande, con mayor agresividad, sin o con muy poca consulta y grandes expectativas para su crecimiento, contrario a la mujer quien, por lo general, inicia la actividad con carácter transitorio como respuesta a una crisis económica familiar, por lo tanto, es más voluble y aunque ésta crezca sigue pensando en pequeño. **(p. 369)**

Tal vez son varios los factores que a las emprendedoras acongojan, pero de acuerdo con Herrera (2024) menciona específicamente que:

“La falta de financiamiento es uno de los mayores obstáculos a los que se enfrentan, mientras que 26.1% identifica la falta de una adecuada administración financiera como un factor que propicia el cierre de un negocio”. (párr. 5)

Mientras que para Vallmitjana (2014), citado en Calderón & Espinosa (2019) existen ciertos factores exógenos que se relaciona con el contexto o entorno económico nacional e incluso mundial, que permiten el desarrollo de la actividad emprendedora, como lo son:

- a) contexto macroeconómico
- b) acceso a fuentes de financiación
- c) contexto social
- d) contexto tecnológico
- e) políticas de soporte de los gobiernos

Por otra parte, las políticas públicas juegan un papel crucial en el entorno empresarial, incluyendo el emprendimiento dirigido por mujeres, éstas pueden influir

de manera significativa, ya sea de manera positiva o negativa, en las oportunidades y el desarrollo de las empresas, especialmente aquellas lideradas por mujeres.

Cabe destacar, que el camino de las emprendedoras no es fácil ya que, para emprender, el capital es el recurso más indispensable, pero a su vez el más difícil de conseguir, como nos lo menciona Armenteros et al. (2015), citados en Castellanos & Landín (2016) “la obtención de recursos financieros es la parte más difícil del lanzamiento y crecimiento de una micro, pequeña o mediana empresa”. (p. 5)

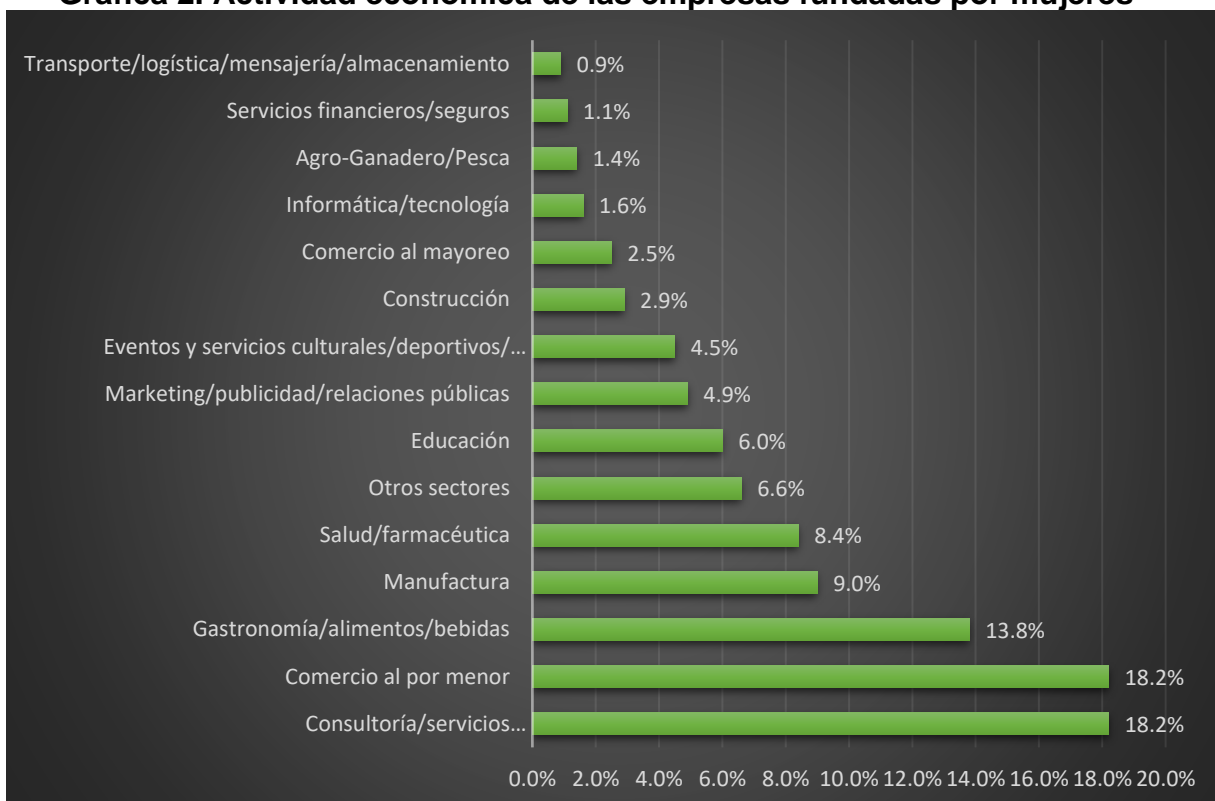
Siguiendo la misma línea cuando se argumenta que las empresas dirigidas por mujeres son "demasiado pequeñas" para cumplir con los requisitos necesarios para la obtención de créditos, generalmente se refiere a varios desafíos y percepciones que pueden dificultar su acceso a financiamiento entre ellos resaltan, la percepción de riesgo, requisitos de garantía, documentación y formalidad.

Asociado al fracaso del emprendimiento femenino se encuentra el tiempo para ser rentables, como bien lo menciona la ASEM (2024):

El tiempo que transcurre para que las empresas establecidas por mujeres sean rentables es de entre uno y tres años (41.5%), seguido de las que son rentables en menos de un año (24.8%). Sin embargo, 17.7% de las empresas declaran que aún no se consideran rentables. (p. 31)

No obstante, la ASEM (2024) señala que los sectores de actividad a los que pertenecen las empresas fundadas por mujeres en México. En primer lugar, se especializan en el ámbito del comercio minorista y los servicios de consultoría, seguido de la gastronomía y venta de alimentos y bebidas (p.32), sin olvidar algunas otras actividades, tal como se muestra a continuación en la gráfica 2.

Gráfica 2. Actividad económica de las empresas fundadas por mujeres



Fuente: Elaboración propia con información de ASEM, 2024

Dentro de un contexto histórico de la literatura específica, algunos factores que son considerados como barreras al emprendimiento femenino, explicados en la siguiente tabla.

Tabla 16. Tipos de barreras del emprendimiento femenino

Tipos de barreras	Descripción
Barreras Objetivas	Las variables de perfil socioeconómico y demográfico permiten conocer la influencia que tiene la edad, el número de hijos, nivel de ingresos, clase de vivienda de las mujeres para el éxito de sus expectativas empresariales. Rasgos que permiten asignar los factores predominantes en las mujeres que lideran en el mercado laboral.

Barreras Conceptuales	Este tipo de barreras están asociadas al factor psicológico del emprendedor ya que,abordan problemas relacionados al individuo, donde destaca la poca motivación que poseen para emprender un negocio y el perfil emprendedor que en ocasiones no es el adecuado.
Barreras de Capacidades	Las mujeres emprendedoras perciben una barrera invisible que dificulta la realización de sus expectativas sobre emprender un negocio y que afecta a su competitividad empresarial. Esta barrera invisible trata de la falta de confianza que tiene la mujer en sus capacidades al llevar a cabo un negocio, por lo cual se genera problemas de autoconfianza y motivación.
Barreras Culturales.	El rol que desempeñan las mujeres en el círculo familiar es determinante al momento de emprender, la falta de tiempo y los problemas familiares influyen bastante en la vida de las mujeres emprendedoras.
Barreras de Estructura	Se refirieren a la falta de recursos financieros que tienen las mujeres debido a la poca participación en el mundo laboral, no obstante, la escasez de recursos financieros limita a las mujeres emprendedoras para iniciar un negocio. También, la falta de información y apoyo por la sociedad viene trayendo consigo problemas que enfrentan las mujeres al emprender.
Ocupación Laboral	Se refiere a las inequitables oportunidades laborales y desestimación de habilidades hacia las mujeres. Esto se debe a las barreras por falta del nivel educativo que se requiere para entrar al mundo empresarial. La Organización Nacional del Trabajo recalca que,los beneficios que otorga el relacionarse con agentes de élite, la colaboración y apoyo de ellos influye de manera positiva para tener más movilidad y acceder a las redes de contactos.
Nivel Educativo	La educación cumple un rol importante en la iniciativa de emprendimiento;sin embargo,la mayoría de población femenina posee una bajo nivel educativo lo cual se torna en un obstáculo que suele imposibilitarlas en el manejo de temáticas

	relacionados a finanzas y administración de empresas.
Barreras vinculadas al sector	La fuerza que tiene el tipo de sector para un emprendedor es significativo. Los gobiernos son los encargados de incentivar al emprendimiento a través de la exención de pago de impuestos municipales, acceso a programas de educación, capacitación y asesoramiento en temas de propiedad intelectual y promoción de exportaciones. La capacidad emprendedora de la sociedad, depende mucho del tamaño del mercado en donde se forme el emprendedor. Las normas y leyes con las que se rige un mercado hacen posible la gestión de actividades productivas y evita problemas que puedan existir en el desarrollo de un producto, por tanto, también será encargado de la protección de productos

Fuente: Elaboración propia con información de Barros et al, 2022

En conclusión, el generar un espacio de competencia equitativa para las empresas dirigidas por mujeres implica un compromiso integral desde múltiples frentes: políticas públicas inclusivas, educación y capacitación accesibles, eliminación de estereotipos y sesgos, así también como apoyo continuo tanto desde el sector público como el privado. Es crucial que todos estos esfuerzos se coordinen y trabajen en conjunto para lograr un impacto significativo y sostenible en la promoción de la igualdad de género en el emprendimiento.

Capítulo IV. Metodología

Para la ejecución del trabajo se realizó una investigación experimental transversal de tipo mixta, ya que se utilizaron tanto datos cuantitativos como cualitativos con el objetivo de, obtener una comprensión profunda de las experiencias y percepciones de las mujeres emprendedoras en relación con el ahorro y las prácticas de la educación financiera.

La muestra se determinó seleccionando a diversas mujeres emprendedoras establecidas en los diferentes espacios de distintos sectores establecidos en la cabecera municipal de los municipios de Texcoco y Chicoloapan, con microempresas establecidas de manera formal e informal, descartando las que tuvieran menos de un año de operación.

Mediante el proceso de saturación teórica se realizó la recolección de datos mediante entrevistas estructuradas con las participantes con el propósito de explorar sus prácticas de ahorro y experiencias de educación financiera en el emprendimiento de sus negocios.

Asimismo, se realizó un análisis documental de literatura especializada y recursos disponibles como: guías y programas de capacitación sobre educación financiera dirigida a mujeres emprendedoras.

Como proceso adicional obtuvimos el consentimiento informado a las participantes la garantía de la confidencialidad de los datos recopilados.

Al final del trabajo se elaboraron las conclusiones basadas en el análisis de los resultados y proponiendo recomendaciones para mejorar la educación financiera y las prácticas de ahorro de las mujeres emprendedoras de los municipios de Texcoco y Chicoloapan.

Capítulo V. Resultados

Es fundamental explorar las características y la circunstancias que las mujeres toman la decisión de emprender. Esto implica analizar diversos aspectos que pueden influir en la elección de iniciar un negocio, tanto desde una perspectiva individual como social.

La importancia de iniciar la educación financiera desde edades tempranas para que las mujeres adquieran habilidades de gestión económica y toma de decisiones, así mismo valorar el impacto de las redes de apoyo y capacidad entre las emprendedoras, y cómo estas pueden fomentar el intercambio de experiencias y conocimientos. Investigar la efectividad de los programas específicos que capacitan a las mujeres en el ámbito empresarial, proporcionando herramientas para el desarrollo de negocios exitosos y facilitando el acceso a financiamiento

Basado en los resultados recopilados en el trabajo de campo se presentan las principales características y obstáculos que enfrentan día con día las mujeres emprendedoras.

A) Datos personales

Tabla 17. Datos personales de las emprendedoras

Edad	Estado Civil
18-30 (39)	Soltera (40)
31-40 (13)	Unión libre (16)
41-50 (6)	Casada (16)
51- en adelante (2)	

Fuente: Elaborada con resultados de las entrevistas 2023.

Se destaca que el 65% de las participantes se encuentran en edad temprana de entre los 18 y 30 años, en donde de acuerdo con comentarios, se sienten motivadas a emprender por diversos factores como lo son: mayor ingreso familiar,

desarrollo personal y profesional, además, sobresale el querer una mejor calidad de vida hacia sus hijos, ya que un 68% de ellas tiene hijos.

Las respuestas de las participantes reflejan una percepción positiva hacia el emprendimiento y su integración con la vida familiar, el hecho de iniciar un negocio que no interfiere negativamente con sus roles familiares, que también les permite crecer y contribuir de manera positiva tanto a nivel personal como familiar. Este enfoque integrador y efectivo hacia el emprendimiento es alentador, ya que muestra cómo el trabajo independiente puede ser una fuente de satisfacción y desarrollo para las mujeres en múltiples aspectos de sus vidas.

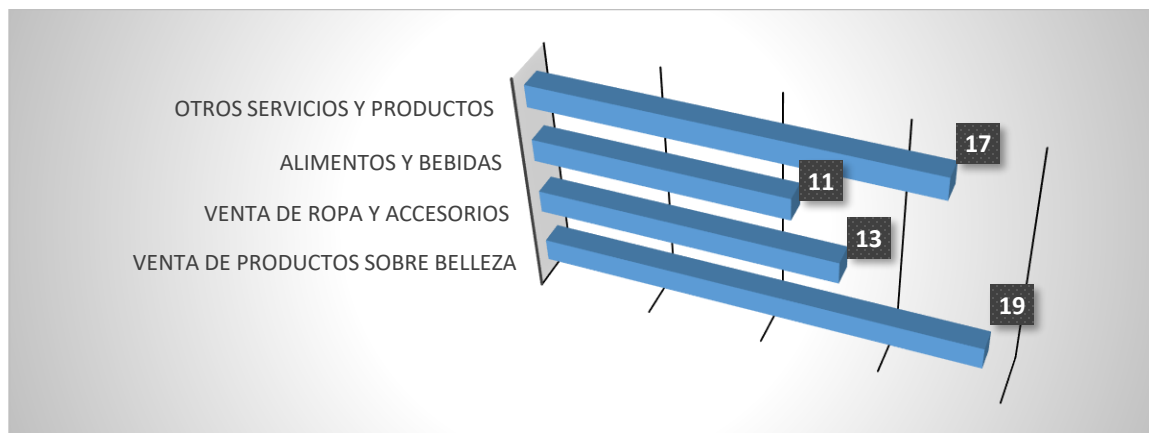
B) Experiencia laboral

Las participantes tienen una variedad de experiencias laborales previas que no están directamente relacionadas con el giro de sus actuales emprendimientos, razones por las que dejaron su último empleo para decidirse a emprender un negocio propio. Las razones principales son:

1. Remuneración económica insuficiente (38%) Algunas participantes dejaron su último empleo porque la remuneración económica no era suficiente para satisfacer sus necesidades financieras.
2. Seguir con sus estudios (22%): Otra razón común fue la decisión de continuar con sus estudios, lo cual puede haber requerido más tiempo y flexibilidad de lo que su empleo anterior les permitía.
3. Inconformidad en el manejo de la empresa (16%) Expresaron que dejaron su último empleo debido a inconformidades con la manera en que la empresa estaba siendo gestionada. Esto podría implicar desacuerdos con las políticas, el ambiente laboral o la dirección estratégica de la organización.
4. Deseo de emprender un negocio propio (24%) Finalmente, el deseo de emprender un negocio propio fue una motivación importante para algunas participantes. Esto puede reflejar un anhelo de autonomía, la búsqueda de un mayor control sobre su carrera y la oportunidad de aplicar sus habilidades y conocimientos de manera independiente.

Las características de sus negocios se presentan en la gráfica 3.

Gráfica 3. Características del tipo de negocio



Fuente: Elaborada con resultados de las entrevistas 2023.

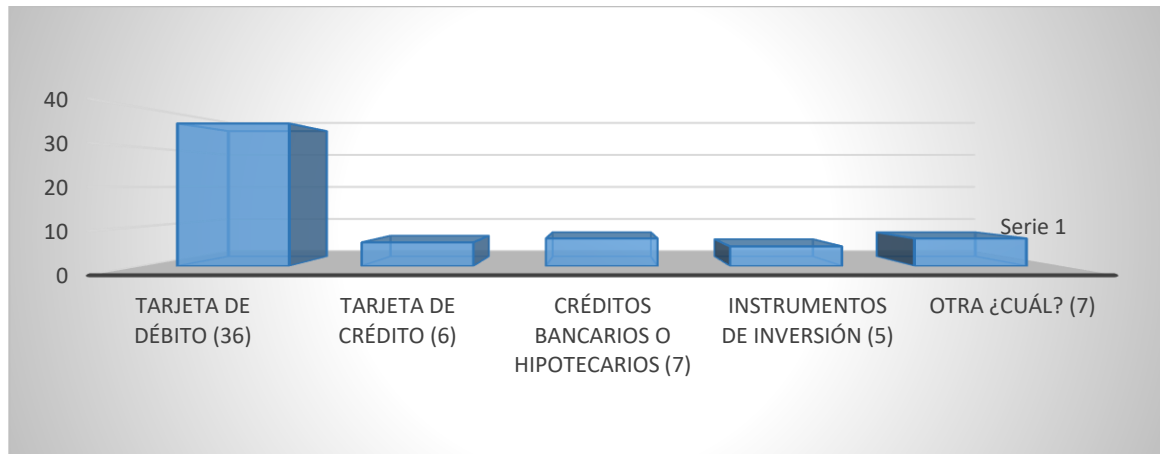
Estas categorías reflejan la diversidad de intereses y oportunidades que las participantes han explorado al establecer sus propios negocios. Desde la venta de alimentos hasta una amplia gama de otros servicios y productos de belleza, en donde el tipo de emprendimiento como lo es el comercio destaca con un 65 %, en comparación al servicio con 35%. Las mujeres han aprovechado sus habilidades, experiencias previas y motivaciones para crear empresas que satisfacen diversas necesidades en sus comunidades o mercados objetivo.

C) Utilidad de productos financieros

Los productos financieros son de suma importancia en el desarrollo del negocio, ya que la mayoría de ellos están diseñados para hacer crecer o tener una buena gestión de los flujos de efectivo. Son útiles para planificar el futuro, crear fondos de emergencia e inversión, y así poder mejorar la economía en general.

La Gráfica 4 ilustra los resultados de las entrevistas realizadas a emprendedores sobre el uso de productos financieros.

Gráfica 4. Productos financieros más utilizados

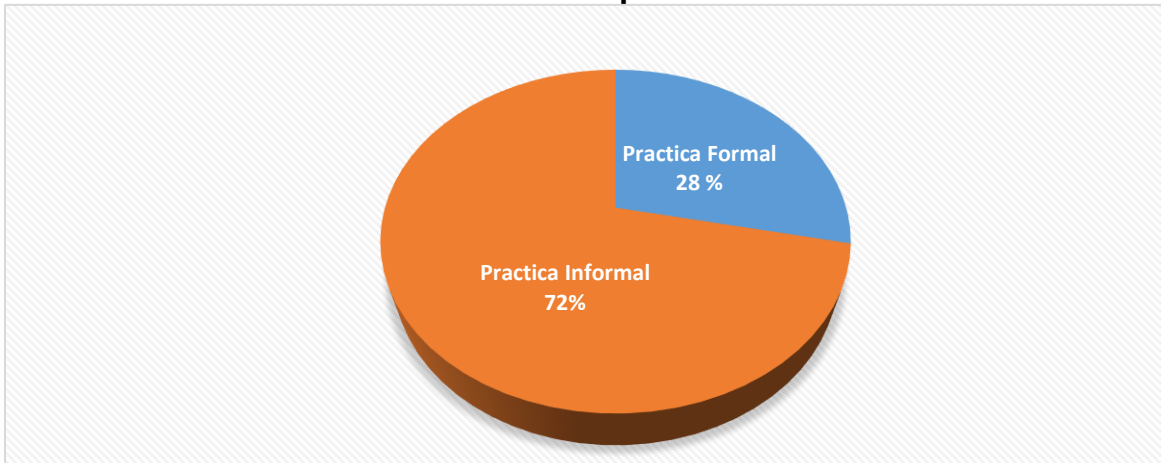


Fuente: Elaborada con resultados de las entrevistas 2023.

Es importante destacar que, aunque las tarjetas de débito son comúnmente usadas para manejar transacciones operativas diarias como un medio de cobro y no como un medio de ahorro formal, sin embargo, las tarjetas de crédito y los créditos bancarios ofrecen flexibilidad adicional al proporcionar acceso a capital que puede ser determinante para la expansión y sostenibilidad a largo plazo de los negocios dirigidos por mujeres.

El ahorro se rige como un pilar fundamental para el éxito y el crecimiento de cualquier emprendedora este se puede dar de manera formal e informal, asimismo, resulta necesario que se tenga un plan determinado para llevar a cabo un ahorro mensual, la gráfica 5 muestra los resultados de los tipos de ahorro asimismo la tabla 18 presenta los porcentajes de las emprendedoras que si ahorran y las que no.

Gráfica 5. Tipos de ahorro



Fuente: Elaborada con resultados de las entrevistas 2023

Tabla 18. Porcentaje que ahorra mensualmente

Ahorras de forma mensual	Numero de emprendedoras	Porcentaje %
Si	44	73
No	16	24

Fuente: Elaborada con resultados de las entrevistas 2023

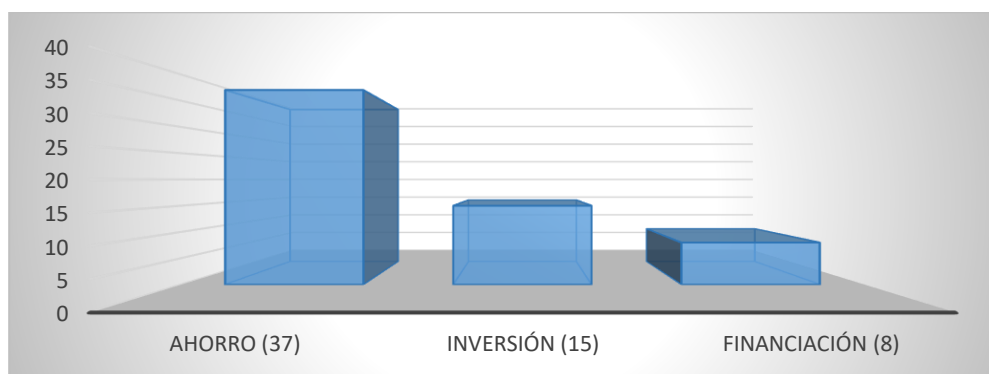
Como se detalla en la Tabla 18, el 73% de las mujeres entrevistadas destinan parte de sus ingresos mensuales al ahorro. Este comportamiento refleja una comprensión de la importancia de mantener una base financiera sólida.

D) Medios económicos al iniciar su emprendimiento

La preferencia por el ahorro, expresada por 44 de las 60 personas encuestadas, equivalente al 73%, sugiere que muchas emprendedoras se sienten más cómodas y familiarizadas con esta estrategia al iniciar su negocio utilizando ingresos propios provenientes de sus ahorros, se percibe como una opción segura y sencilla para acumular capital y financiar un negocio.

Las mujeres podrían estar eligiendo reservar parte de sus ingresos personales o las ganancias de su negocio para reinvertir en él o para enfrentar emergencias. Por otro lado, es positivo que el 25% de las personas reflejadas en la gráfica siguiente tenga conocimientos sobre inversiones. No obstante, este aspecto sigue representando una barrera para el emprendimiento femenino. La gráfica 6 evidencia el recurso principal al iniciar sus emprendimientos.

Gráfica 6. Principal fuente económica al inicio del negocio



Fuente: Elaborada con resultados de las entrevistas 2023

Asimismo, se considera que la inversión puede ser una estrategia poderosa para hacer crecer un negocio. Sin embargo, la necesidad de mayor educación en esta área sugiere que es importante fomentar la comprensión de las opciones de inversión.

En este contexto, el acceso restringido al financiamiento constituye un obstáculo significativo, dado que únicamente el 13.33% de las emprendedoras, según lo mostrado en la gráfica 6, logra obtenerlo.

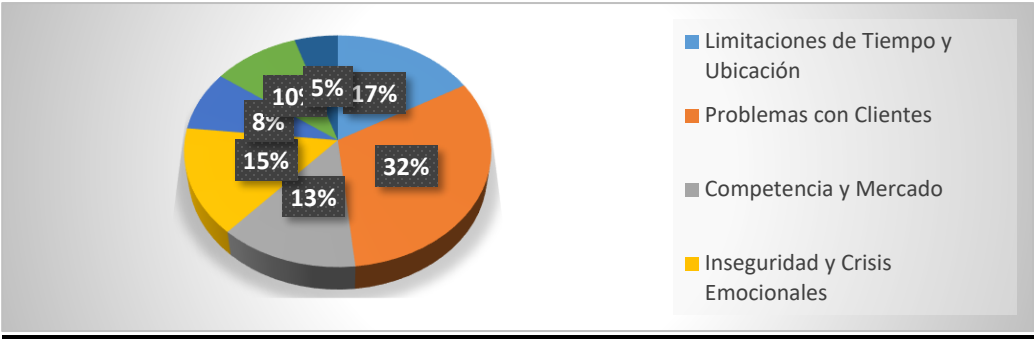
Las instituciones financieras a menudo pueden tener criterios restrictivos o pueden ser reticentes a proporcionar préstamos a pequeñas empresas, lo que limita el potencial de crecimiento de estos negocios

E) Obstáculos y/ o motivos por los cuales dejarían su emprendimiento.

A través de entrevistas realizadas en 2023, se evidencian diversas estrategias implementadas por estas mujeres para generar ahorro e inversión en sus microempresas, así como los obstáculos que enfrentan en este proceso. Entre los principales desafíos destacan las limitaciones de tiempo y ubicación, los problemas con clientes como la falta de pago y el robo, la competencia intensa en el mercado local, la inseguridad tanto física como financiera, y las responsabilidades familiares que afectan su capacidad de gestión empresarial. Además, la falta de experiencia y recursos adecuados, junto con impactos externos como la pandemia de COVID-19, también influyen significativamente en la operación y crecimiento de sus negocios.

Estos hallazgos subrayan la complejidad del entorno empresarial femenino y la importancia de abordar estos desafíos mediante estrategias financieras adecuadas y apoyo integral para las emprendedoras. La gráfica 7 los obstáculos que enfrentan las mujeres emprendedoras.

Gráfica 7. Obstáculos de los emprendimientos



Fuente: Elaborada con resultados de las entrevistas 2023

Capítulo VI. Conclusiones

Es interesante explorar la diversidad de perfiles entre las mujeres emprendedoras, ya que esto refleja una rica variedad de contextos personales, educativos y laborales que influyen en sus decisiones y éxitos empresariales, por los que es crucial entender que no hay un único perfil de mujer emprendedora, cada una puede tener motivaciones, circunstancias y aspiraciones diferentes que influyen en su decisión de emprender y en la forma en que gestionan sus negocios. Afirmar la existencia de un perfil homogéneo podría simplificar en exceso la complejidad de las experiencias y contextos únicos de cada emprendedora.

Dentro de otro contexto, se pueden identificar algunas generalidades como el nivel educativo mínimo, la experiencia laboral previa y la capacidad para equilibrar vida familiar y empresarial, esto nos permite entender mejor sus necesidades, desafíos y contribuciones únicas al mundo empresarial y económico.

La decisión de emprender entre las mujeres puede estar influenciada por una combinación de factores internos y externos. La necesidad de logro personal, la autonomía económica, la flexibilidad y la reacción a las limitaciones y desigualdades de género en el entorno laboral son elementos comunes que pueden motivar a las

mujeres a iniciar sus propios negocios. Es importante reconocer que estas motivaciones pueden variar ampliamente según la situación individual y las circunstancias culturales, económicas y sociales en las que se encuentren las emprendedoras.

Es crucial observar que las mujeres empresarias muestran un alto grado de dedicación al desarrollo de sus empresas, a pesar de que la mayoría de ellas dedican seis horas o menos al día para manejar sus negocios y así tener libertad para hacer más actividades adicionales.

Un punto clave a observar es la importancia del apoyo de programas públicos y instituciones gubernamentales para los micro negocios liderados por mujeres es importante para su supervivencia y fortalecimiento a largo plazo. Estos programas no solo proporcionan financiamiento, sino también apoyo en diversas áreas que son fundamentales para el éxito empresarial y el empoderamiento de las empresarias.

Cabe destacar que existen programas gubernamentales ya establecidos que han sido de gran ayuda para las emprendedoras. Entre estos programas se incluyen talleres y cursos que abarcan áreas diversas como capacitación en panadería, manejo de huertos, y creación de productos a partir de recursos reutilizables, como monederos, bolsos y ropa. Además, se ofrecen cursos de computación e inglés, entre otros. Estos medios proporcionan habilidades prácticas y conocimientos esenciales que pueden potenciar el éxito de los emprendimientos femeninos.

El estudio demuestra que el conocimiento financiero y las prácticas de ahorro tienen un impacto significativo en el éxito y crecimiento de los emprendimientos liderados por mujeres. Sin embargo, es necesario continuar desarrollando y ajustando los programas de educación financiera para abordar las necesidades específicas de cada localidad y fomentar un entorno más favorable para el emprendimiento femenino.

Capítulo VII. Bibliografía

Mungaray, A., Gonzalez, N., & Germán, O. (2021). Educación financiera y su efecto en el ingreso en México. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, p. 66.

<https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2021.205.69709>

Almagro, J., Fernández, S., & Fernández, J. (2020). Economía financiera en el contexto escolar en España: marcando ideológicamente la educación. *Chakiñan: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, p. 31-42.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7897025>

Arcos, G., Zapata, E., & Hernández, O. (2016). Ahorro infantil: “Chispitas”-Estrategia para combatir la pobreza, Fundación Ayú, Oaxaca, México. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, p. 369-383.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=77344439025>

ASEM Emprendedores de México (2013). Tipos de emprendimiento en México. Obtenido de ASEM Emprendedoras de México.

https://asem.mx/blog_asem/tipos-de-emprendimiento-en-mexico/

Banco del Bienestar. (2016). ¿Que es la Educación Financiera? <https://www.gob.mx/bancodelbienestar/documentos/que-es-la-educacion-financiera>

Banco Mundial. (2022). Inclusión financiera.

<https://www.bancomundial.org/es/topic/financialinclusion/overview>

Banco Scotiabank. (2024). *Productos Financieros Scotiabank*.

<https://www.scotiabankchile.cl/productos-financieros>

Barros, A. L., Bravo, L. Y., & Campuzano, J. A. (2022). Barreras al emprendimiento femenino universitario en estudiantes de la Universidad Técnica de Machala. *Revista científica Sociedad & Tecnología*. p.212-225

<https://institutojubones.edu.ec/ojs/index.php/societec/article/view/208>

BBVA México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero (2022). Emprendimiento en femenino: romper la barrera de la conciliación, la digitalización y la financiación.

<https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/emprendimiento-en-femenino-romper-la-barrera-de-la-conciliacion-la-digitalizacion-y-la-financiacion/>

BBVA México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero (2023). ¿Qué es el ahorro y cómo ahorrar mejor en todas las etapas de la vida?.

<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-ahorro-y-como-ahorrar-mejor-con-estos-consejos>

BBVA México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero. (2024). Productos. financieros.

<https://www.bbva.es/diccionario-economico/p/productos-financieros.html>

BBVA México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero. (2024). ¿Qué es el riesgo financiero? 5 consejos para reducirlo.

<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/finanzas-para-todos-el-riesgo-financiero-y-sus-tipos/>

Belén , L., Belén , M., Orazi, S., & Víger , H. P. (2022). Instrumentos financieros clave para la inclusión financiera en América Latina. *Revista Finanzas y Política Económica*, p. 17-47.

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2248-60462022000100017

Bernal. C, (2010). *Metodología de la investigación*. (3ª edición). Colombia: PEARSON.

<https://abacoenred.org/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>

Castellanos, J., & Landin, D. (2016). Motivos para Emprender un Negocio por Mujeres Rurales en Guanajuato. *Management Review*. Obtenido de

<https://editorial.upgto.edu.mx/index.php/umr/article/view/40>

Céspedes López, J. B. (2017). Análisis de la necesidad de la educación financiera en la formación colegial. p. 74-86.

<https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/econo/article/view/14333>

CEUPE European Business School. (2023). Deuda: Qué es, características y tipos: <https://www.ceupe.com/blog/deuda.html#:~:text=Se%20entiende%20por%20deuda%20a%20familia%20empresa%20o%20gobierno.>

Comisión nacional para la protección y defensa de los usuarios de servicios financieros (CONDUSEF). (2016). Ahorro el primer paso para alcanzar tus metas.

<https://webappsos.condusef.gob.mx/EducaTuCartera/ahorro.html>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). (2021). El ahorro en México: productos, instrumentos y evolución (con datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera). https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/616136/Estudio_Ahorro.pdf

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) (2019). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018. Presentación de Resultados.

https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enif/2018/doc/enif_2018_resultados.pdf

Comisión Nacional Bancaria y de Valores CNBV . (2023). Política Nacional de Inclusión Financiera.

<https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/politica-nacional-de-inclusion-financiera-43631>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores CNBV. (2020). 22/2020 Emite CNBV acuerdos y disposiciones para hacer frente a la contingencia derivada del SARS Cov-2 (COVID-19). <https://www.gob.mx/cnbv/prensa/22-2020-emite-cnbv-acuerdos-y-disposiciones-para-hacer-frente-a-la-contingencia-derivada-del-sars-cov-2-covid-19>

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). (2016). Ahorro, primer paso para alcanzar tus metas. p. 5.

<https://webappsos.condusef.gob.mx/EducaTuCartera/ahorro.html>

Data México. (2022). Municipio Texcoco, Economía, equidad de género, calidad de vida y empleo. <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/geo/textcoco>

Dominguez, J. M.,. (2013). Educación financiera para jóvenes una visión introductoria. *Universidad de Alcalá. Instituto Universitario de Análisis Económico y Social.* <https://ebuah.uah.es/dspace/handle/10017/18421>

Dussán, A., Mosquera, D, & Quintero, A. (2019). El emprendimiento femenino: revisión de literatura. *Revista Entornos*. pp. 51-59.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8017457>

El Banco de Desarrollo de América Latina y El Caribe (CAF). (2013). *CAF cierra 2013 con aprobaciones de USD 12.000 millones para el desarrollo de América Latina*.

<https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2013/12/caf-cierra-2013-con-aprobaciones-de-usd-12000-millones-para-el-desarrollo-de-america-latina/>

Escuela Bancaria y Comercial (EBC). (2023). *La importancia del emprendimiento en la economía*.

<https://www.ebc.mx/ventana/importancia-del-emprendimiento-en-la-economia/>

Gaceta Del Gobierno, Gobierno del Estado de México. (2024). *Disctamen que establece la división que regirá la planeación de desarrollo a nivel regional*.

<https://legislacion.edomex.gob.mx/sites/legislacion.edomex.gob.mx/files/files/pdf/gct/2024/mayo/may271/may271a.pdf>

García, D. E., Miranda, V., & Plata, A. A. (2018). Obstáculos que enfrentan las mujeres al emprender una microempresa. Un estudio de caso. pp. 366-379.

<https://ru.iiec.unam.mx/4423/1/1-117-Garc%C3%ADa-Miranda-Plata.pdf>

GBM Academy. (2022). Qué es una inversión: tipos y ejemplos.

<https://gbm.com/academy/que-es-una-inversion-tipos-y-ejemplos/>

Gobierno del Estado de Mexico. (2024). *Plan de desarrollo del Estado de México*.

<https://copladem.edomex.gob.mx/plan-desarrollo-edomex-2023-2029>

González, A. R. (2013). El emprendimiento femenino. *Forbes México*.

<https://www.forbes.com.mx/el-emprendimiento-femenino/>

Gonzalez, N. Mungaray, A. & Osorio, G. (2021). Educación financiera y su efecto en el ingreso en México. *Problemas del desarrollo*. pp. 55-78.

<https://www.scielo.org.mx/pdf/prode/v52n205/0301-7036-prode-52-205-55.pdf>

Grupo Financiero Banorte. (2023). *Compromiso de Grupo Financiero Banorte con la salud y la inclusión financiera*. Obtenido de Principios de Banca Responsable de la ONU.

https://investors.banorte.com/~media/Files/B/Banorte-IR/documents/policies-and-documents/es/2023/One%20Pager%20PBR%20Banorte%202023_VF_ESP.pdf

Herrera, J. (2024). Emprendimiento femenino, cómo superar los obstáculos financieros. *El Economista*.

<https://www.economista.com.mx/finanzaspersonales/Emprendimiento-femenino-como-superar-los-obstaculos-financieros-20240304-0096.html>

Hidalgo, LF, (2015). La cultura del emprendimiento y su formación. *Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*, pp. 1-8.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=552357189003>

Instituto Hacendario del Estado de México. (2024). *Coordinación Hacendaria*.
http://ihaem.edomex.gob.mx/coordinacion_hacendaria

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). (2021). Productos y servicios financieros ¿Qué tan buenos son?.

<https://revista.condusef.gob.mx/2021/11/productos-y-servicios-financieros-que-tan-buenos-son/>

López, J. L., Hernández, S. E., Peláez, L. E., Sarmiento, G., Peña, M. J., Cueva, N. C., & Sánchez, J. P. (2022). Educación financiera en América Latina. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i1.1770

López, P. (2021). La brecha de género en la inclusión financiera en México. *Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY)*.

<https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2021/11/09-L%C3%B3pez-Rodr%C3%ADguez-2021.pdf>

Martínez, J., (2016). Factores externos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico. *Telos*, pp. 415-430.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99346931005>

Montero, B., & Camacho, J. (2018). Caracterización del emprendimiento femenino en España: Una visión de conjunto. *Revista de Estudios Cooperativos*. pp. 39-65.
<https://revesco.es/txt/REVESCO%20N%20129.2%20Barbara%20MONTERO%20y%20Jose%20A%20CAMACHO.pdf>

Morales, C. A. (2017). Principios basicos para realizar inversiones financieras en México.

<http://fcasua.contad.unam.mx/2006/1241/docs/lec5.pdf>

Moreno, E., & Mendoza, M. (2011). Análisis de las condiciones socioeconomicas. territoriales, ambientales y politicas del municipio de San Vicente Chicoloapan en el oriente del Estado de México. pp.35-62.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=40118420003>

Mungaray, A., Gonzalez, N., & Osorio Novela, G. (2021). Educación financiera y su efecto en el ingreso en México. *Problemas Del Desarrollo. Revista Latinoamericana De Economía*.
<https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2021.205.69709>

Nu México Financiera. (2023). *Aspectos de la Inclusión Financiera*. Obtenido de
<https://blog.nu.com.mx/aspectos-inclusion-financiera/>

Oberst, T. (2014). La importancia del ahorro : teoría, historia y relación con el desarrollo económico. *Informe de Macroeconomía y Crecimiento Económmico*. pp.19-27.
<https://repositorio.uca.edu.ar/bitstream/123456789/2098/1/importancia-ahorro-teoria-historia.pdf>

Organizacion de las Naciones Unidas (ONU). (2015). Objetivos de desarrollo sostenible.

<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

Paz, Y., & Espinosa, M.T. (2019). EMPRENDIMIENTO FEMENINO EN MÉXICO: FACTORES RELEVANTES PARA SU CREACIÓN Y PERMANENCIA. *Tendencias*.

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-86932019000200116

Pinazo, P. (2020). *Los Efectos de la Inseguridad Ciudadana sobre el Emprendimiento: Un Freno al Desarrollo de Latinoamérica*. Estudios de Economía Aplicada. pp.2-14.

<https://ojs.ual.es/ojs/index.php/eea/article/view/3876/4327>

- Pinto, C., Arenas D, J., Samper, M., & Roca , M. (2010). *Mis finanzas personales*. Bogota: Aguilar.
<https://intelecto.com/collections/libros-fisicos/products/mis-finanzas-personales?variant=41845465088165>
- Raccanello, K., & Herrera, E. (2014). Educación e inclusión financiera. *Revista latinoamericana de estudios educativos (México)*. pp. 119-141.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=27031268005>
- Ramos, E. V, Cuadra, V., Falla, C. L, Castro, M. I, & Izquierdo, J.R. (2023). Emprendimiento femenino en estudiantes universitarios: una revisión de literatura. *Conrado*.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442023000100203
- Saavedra, M. L., Briseño, N., & Velázquez, K. G. (2022). Análisis y Evolución del Emprendimiento Femenino en Latinoamérica. *RECAI Revista de Estudios en Contaduría*. pp. 1-29.
<https://www.redalyc.org/journal/6379/637972170001/html/>
- Sandmo, & Allingham. (1972). Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *La Universidad Panamericana*. Recuperado el 07 de Mayo de 2020, de
https://books.google.com.mx/books?hl=es&lr=&id=T58HVWmYw-kC&oi=fnd&pg=PA305&dq=Income+Tax+Evasion:+A+Theoretical+Analysis&ots=ehcg3_MZls&sig=a6idEvrWh3HfMfIdbMmZQ8uDSJo#v=onepage&q=Income%20Tax%20Evasion%3A%20A%20Theoretical%20Analysis&f=false
- Belén , L., Belén , M., Orazi, S., & Víger , H. P. (2022). Instrumentos financieros clave para la inclusión financiera en América Latina. *Revista Finanzas y Política Económica*.
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2248-60462022000100017
- Vallejo, L. S., & Martínez, M. G. (2016). Perfil del bienestar financiero: aporte hacia la mejor de una comunidad inteligente. *Investigacion administrativa*, pp. 82-95.
https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782016000100006
- Vargas. V , & Uttermann. R., (2020). Emprendimiento: factores esenciales para su constitución *Revista Venezolana de Gerencia*. pp. 709-717
<https://www.redalyc.org/journal/290/29063559024/29063559024.pdf>

- Vázquez, J. C., Montalvo, R. F., Amézquita, J. A., & Arredondo, F. (2017). El ahorro en la carencia. Una reflexión sobre los hábitos de ahorro de familias de una. pp. 103-120. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425951181005>
- Velázquez, M. A., Rivero, M., & Moreno, E. (2022). La Importancia de la Participación de la mujer en las Microempresas de la Región XI del Estado de México. Caso: El Municipio de Texcoco. “Escenarios territoriales ante la reconfiguración del orden mundial”. p. 217-234. <https://ru.iiec.unam.mx/5861/>
- Velazquez, M. A. (2020). La importancia de la inclusion financiera en el crecimiento economico. En *Economia y Humanidades*. ASMIIA, A.C. <http://hdl.handle.net/20.500.11799/109830>
- Villada, F., López, J., & Muñoz, N. (2017). El papel de la educacion financiera en la formacion de profesionales de la ingenieria. *Formacion universitaria*, p. 13-22. https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-50062017000200003
- Wikimedia Meta-Wiki. (2024). Plan anual de la Fundación Wikimedia/2023-2024/Finanzas. https://meta.wikimedia.org/wiki/Wikimedia_Foundation_Annual_Plan/2023-2024/Finances/es
- Zamora, T., García, A., & Ramos, J. J. (2018). ALGUNAS CARACTERÍSTICAS QUE EXPLICAN EL COMPORTAMIENTO DE LOS JÓVENES UNIVERSITARIOS HACIA EL AHORRO. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, p. 159-170. <https://www.redalyc.org/journal/3498/349857778015/html/>