

## **Influencia de la educación financiera en alumnos de nivel licenciatura**

José Emmanuel López Luna\* **iD**, Pablo Adrián Magaña Sánchez **iD**, Mario de Jesús Naranjo González, Eduardo Silva Peña

Universidad de Colima, México. Av. Elías Zamora Verduzco 269. Colonia Valle de las Garzas. Manzanillo, Colima. C.P. 29219.

\*Email autor para correspondencia: [emmanuel\\_luna@uacol.mx](mailto:emmanuel_luna@uacol.mx)

**Recibido:** 22 octubre 2022. **Aceptado:** 8 marzo 2022

### **RESUMEN**

La educación, en general, tiene un efecto positivo en el nivel de vida de las personas: a mayor educación, mayor nivel de ingresos; este fenómeno ha sido estudiado a profundidad por diversos investigadores; de hecho, las tasas de retorno para quienes tienen educación universitaria son prácticamente del doble que para aquellos que sólo tienen educación básica. El presente artículo tiene como objetivo demostrar que, a pesar de recibir educación financiera (que es un área muy específica de la educación en general), las personas no necesariamente presentarán un mejor nivel de vida o un mayor nivel de riqueza que alguien con conocimientos sólo generales, pues no existe evidencia suficiente como para afirmar que la educación financiera, como área especializada, incrementa o mejora dicho nivel. Para ello se analizaron las respuestas de 200 alumnos de nivel licenciatura de dos generaciones diferentes, en las que se sondeaba su postura financiera al inicio de la carrera, y se comparaba con su postura al finalizarla (después de haber tomado distintas materias en el área de las Finanzas). Los resultados sugieren que, a pesar de haber tomado dichas clases, los alumnos participantes siguen mostrando patrones de comportamiento que no son acordes con las máximas de las finanzas para el crecimiento o multiplicación de la riqueza.

**Palabras clave:** educación financiera; finanzas; ingresos; nivel de vida; riqueza.

### **ABSTRACT**

Education, in general, has a positive effect on living standards: the higher the education, the higher the income; this phenomenon has been well studied by different researchers; in fact, the return rates for

graduates are double than those who did not go to college. The aim of this paper is to prove that people with financial education (which is a very specific area of general education) will not have a better living standard or a higher level of wealth in comparison with those who have only general education. With this purpose in mind, 200 students of two different generations were invited to answer a standardized questionnaire, which was responded at the beginning of their university life as well as at the end (after taking several classes in finances). Results show that, even taking specialized classes in the field of Finances, most of students still show behavioural patterns that contradict what has been supposedly learned in class.

**Keywords:** financial literacy; finances; income; living standards; wealth.

## INTRODUCCIÓN

La educación, en general, tiene un efecto positivo en el nivel de vida de las personas: a mayor educación, mayor nivel de ingresos; esta relación ha sido comprobada empíricamente por Arkali y Kunday [1], Grohmann [2], Jez [3], Najeeb, Toutkoushian y Valerio [4], Psacharopoulos y Woodhall [5], Robles, Fachal y Salvia [6], Tylak [7], entre otros; a este fenómeno se le conoce como “movilidad social”, y ha sido estudiado a profundidad por diversos investigadores como Evans y Hartschorn [8] y Haveman y Smeeding [9] y Uchida [10]; de hecho, Eckaus [11] detectó en 1972 que las tasas de retorno para quienes tienen educación universitaria son prácticamente del doble que para aquellos que sólo tienen educación básica, en palabras de FitzRoy y Nolan [12]: “quienes tienen una mayor educación tienen acceso a trabajos más interesantes y mejor pagados, en conjunto con otros beneficios no pecuniarios” (p. 2573); al final, tanto hombres como mujeres debemos tener educación financiera para poder tomar

decisiones financieras adecuadas, tal como lo mencionan Grohmann y Menkhoff [13, p. 655)].

Lo anterior nos lleva a reflexionar si quizá, dentro del ámbito de la educación, aquella que se imparte relacionada al manejo de dinero tiene una mayor repercusión en el nivel de vida de las personas y/o a una mayor acumulación de riqueza, es decir, ¿quienes reciben educación financiera, además de la tradicional o técnica, gozan de un mayor nivel de vida o acumulan una mayor riqueza que aquellos que sólo reciben educación general (no financiera)?

Para responder esta pregunta se analizaron las respuestas de doscientos jóvenes estudiantes a un instrumento estandarizado relacionado con el manejo de dinero; dichos estudiantes recibieron educación universitaria en un campo no especializado en las Finanzas, cien de los cuales recibieron eventualmente formación en manejo de dinero a través de diferentes materias relacionadas con esta especialidad durante su carrera, los otros cien no (los cuales

constituyeron el grupo de control). Las demás particularidades del método se presentan a continuación.

## METODOLOGÍA

La selección de los participantes fue aleatoria, por lo que se considera que los resultados son representativos de esa población en particular. El instrumento estaba estandarizado, cada participante respondió las mismas preguntas en un ambiente relativamente similar; la primera aplicación de dicho instrumento se dio en 2010 con cien alumnos que recién iniciaban sus estudios; en 2014 se realizó la reaplicación del mismo instrumento en los mismos cien alumnos para comprobar cambios en sus posturas, hábitos o ideas (al final de su carrera); la segunda generación en participar fue la que inició sus estudios universitarios en 2015; participaron también cien alumnos, la reaplicación del instrumento para ellos se dio en 2019. Las respuestas fueron sometidas a la Prueba de Bondad de Ajuste de  $X^2$  para

comprobar similitudes o diferencias intrageneracionales; el nivel de confianza fue del 95%. En el Cuadro 1 se pueden observar las variables derivadas de las preguntas del cuestionario que se consideraron en el estudio.

Los resultados obtenidos se presentan en las siguientes secciones.

### Demografía descriptiva

En el estudio participaron un total de 200 estudiantes, 100 de la carrera de Comercio Exterior y 100 de la carrera de Aduanas; el mapa curricular de los primeros incluye al menos una materia relacionada a las Finanzas en cada semestre a partir del tercero; el mapa curricular de los segundos sólo incluye una materia relacionada a las Finanzas en tercero, pero no en el resto de los semestres; en promedio los participantes tenían 18 años cumplidos al momento de la aplicación del instrumento y 22 en la reaplicación (tanto en la aplicación como en la reaplicación de 2010-

**Cuadro 1.** Variables derivadas de las preguntas consideradas en el estudio.

Variable	
1	Estado civil actual y futuro esperado
2	Descendencia (número de hijos que se planea o desea tener)
3	Bienes muebles e inmuebles que se desea adquirir al concluir la carrera
4	Situación laboral actual
5	Estilo personal en términos de gasto
6	Estilo de vida que se desea llevar en un futuro
7	Hábitos de salud actuales (actividad física, alimentación, sueño, probables vicios, etc.)
8	Consejos financieros recibidos en casa

Fuente: elaboración propia

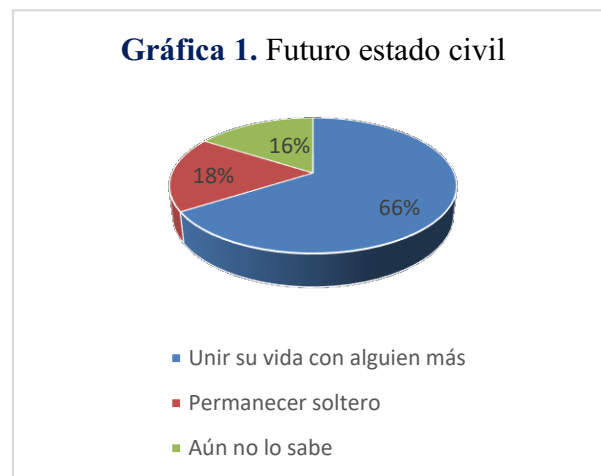
2014 participaron 50 alumnos de cada carrera, al igual que en 2015-2019). El 64% fueron mujeres y el resto hombres (lo que evidencia la preferencia del primer género para cursar las carreras mencionadas). El 100% de los participantes se mantuvieron solteros durante todo el tiempo del estudio, aunque 6 mujeres afirmaron ser mamás solteras. El 50% de ellos manifestó tener un empleo durante el tiempo que duró el estudio. En términos socioeconómicos, el 80% de los estudiantes pertenecen a la clase media, mientras que el 10% se perciben de clase baja y el 10% restante a clase alta.

## RESULTADOS

La primera pregunta que se les planteó a los participantes tiene relación con su futuro estado civil, el objetivo es conocer la distribución que presenta cada una de las distintas opciones que existen para ellos; en términos globales, el 66% desea unir su vida con alguien (ya sea en unión

libre, matrimonio civil y/o religioso), el 18% desea permanecer soltero(a) y el resto (16%) aún no sabe cuál de estas opciones elegirá (en la Gráfica 1 se puede observar de manera visual esta información). Sin embargo, es interesante notar que, de la aplicación a la reaplicación tanto en los grupos objetivo como en los de control, el 11% de ellos cambiaron de opción a una de las alternativas, siendo la más común “Unir mi vida con alguien más” con la mitad de las observaciones.

La primera pregunta que se les planteó a los participantes tiene relación con su futuro estado civil, el objetivo es conocer la distribución que presenta cada una de las distintas opciones que existen para ellos; en términos globales, el 66% desea unir su vida con alguien (ya sea en unión libre, matrimonio civil y/o religioso), el 18% desea permanecer soltero(a) y el resto (16%) aún no sabe cuál de estas opciones elegirá (en la Gráfica 1 se puede observar de manera visual esta información). Sin embargo, es interesante



notar que, de la aplicación a la reaplicación tanto en los grupos objetivo como en los de control, el 11% de ellos cambiaron de opción a una de las alternativas, siendo la más común “Unir mi vida con alguien más” con la mitad de las observaciones.

El estado civil cobra relevancia desde el punto de vista financiero debido a que la evidencia sugiere que el matrimonio fomenta tanto el ahorro como mayores ingresos; los hombres casados perciben un mayor salario en comparación con los nunca casados, divorciados, separados o viudos, mismo que va del 10% al 40%; en el caso de las mujeres, el matrimonio no parece incrementar o disminuir su ingreso, Schwartz [14] menciona algo similar en las páginas 46 y 47; la razón por la que los hombres casados reciben más recursos es aún desconocida; el hecho de que el matrimonio fomente mayores ingresos, dice el autor, es debido a que ambos cónyuges trabajan y aportan los dos al ingreso familiar.

Se percibe, a partir de la información

presentada anteriormente, que la educación financiera recibida en clases no tiene injerencia alguna respecto al futuro estado civil de los participantes, ya que en ninguna de ellas se analizan las repercusiones de elegir una u otra de las opciones existentes; a lo anterior se suma que, en los grupos de control, se observó el mismo comportamiento, tanto en la aplicación como en la reaplicación. En esencia se considera que, la definición y concreción del estado civil de una persona, se materializa tomando en cuenta variables distintas a las exclusivamente financieras.

La segunda pregunta que se les planteó fue si deseaban en algún momento tener hijos, a lo que el 75% respondió que sí, 8% que no y el resto (17%) no sabía o no había reflexionado sobre el tema (ver Gráfica 2).

Sobre este punto, Maroto [15] afirma que tener hijos reduce en general la riqueza de las familias debido a los costos de la crianza, pero existe una particularidad: en las familias de la clase alta sucede el efecto contrario cuando los



niños están pequeños (su riqueza se incrementa), pero cuando éstos llegan a los 18 años se presenta la reducción mencionada (pp. 2257-2259).

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 16) sólo el 0.8% de las personas en México pertenecen a la clase alta, por lo que la gran mayoría (99.2%) sufre una disminución en su riqueza, incluso desde que se diagnostica el embarazo (por el incremento en las cuotas de salud que deben cubrirse). La reducción de la riqueza es mayor conforme aumenta el número de hijos; los participantes del estudio manifestaron que, en promedio, deseaban tener 2.4 hijos.

La tercera pregunta del instrumento se relaciona a la adquisición de bienes que representan un porcentaje significativo de los ingresos de las personas, específicamente se les preguntó si al concluir la carrera (o antes) les gustaría adquirir una casa y un medio de transporte (principalmente coche); a diferencia de las dos preguntas anteriores, el comportamiento en el grupo experimental fue muy diferente; comenzaremos detallando los resultados obtenidos en la generación 2014.

En la primera aplicación, de los 50 participantes, 40 (80%) afirmaron tener la intención de adquirir una casa y 37 (74%) un coche; de manera conjunta, es decir, ya sea un coche o una casa, las respuestas fueron 48 (96%); para la reaplicación, el número de alumnos que tenía la intención de comprar una casa disminuyó a 27 (54%) y 22 (44%) un coche; de manera conjunta: 38 (76%). La

prueba de  $X^2$  arrojó un valor de 10.31 (Utilizando un grado de libertad), teniendo como valor crítico 3.84, por lo que se considera que la diferencia es significativa; en este caso se puede asumir que la educación financiera recibida durante la formación universitaria sí tuvo influencia en este punto específico.

Para la generación de 2019, de los 50 participantes, 33 afirmaron tener la intención de adquirir una casa (66%) y 34 un coche (68%); de manera conjunta, es decir, ya sea un coche o una casa, fueron 47 (94%); para la reaplicación, el número de alumnos que tenía la intención de comprar una casa permaneció igual: 33 (66%), pero respecto al coche disminuyó a 28 (56%); de manera conjunta: 45 (90%). La prueba de  $X^2$  arrojó un valor de 1.29, teniendo como valor crítico 3.84, por lo que se considera que la diferencia no es significativa; en este caso se puede asumir que la educación financiera recibida durante la formación universitaria no tuvo influencia en este punto específico.

En los grupos de control se observó una  $X^2$  no significativa, es decir, menor al valor crítico.

¿Por qué razón se incluyó en el estudio la intención de comprar uno, otro o ambos de esos bienes? Porque para las finanzas, una casa o un coche son mayormente pasivos, lo cual va en contra de las creencias populares, así como de los principios de la contabilidad tradicional; Kiyosaki y Lechter [17] clarifican muy bien la premisa anterior cuando afirman que un pasivo es todo aquello que implica un desembolso de recursos económicos, como es el caso de los bienes descritos anteriormente.

Adquirir una casa implica un desembolso significativo; al precio que se debe pagar se le debe sumar los gastos por: impuestos a la propiedad, habilitación (compra de muebles, cortinas, aparatos electrodomésticos, etc.), limpieza en general, los servicios (luz, agua, cable), mantenimiento preventivo o correctivo, etc. Si esa casa se adquirió a través de un crédito, los intereses que se deben pagar pueden exceder incluso el valor de la misma. De acuerdo con el INEGI [16], en el 63.40% de las viviendas adquiridas, nuevas o usadas, se utilizó algún tipo de crédito.

Por otro lado, en las finanzas se consideran como activo todo aquello que implica la generación de recursos económicos; si la casa que se adquiere, después de hacer el análisis respectivo, se pone en renta o la adaptamos para que funja como algún tipo de negocio, entonces podría llegar a convertirse en un activo.

El análisis de las respuestas de los 200 participantes arrojó que el 99% de ellos confunden “necesidad” con “satisfactor” en este punto en específico, es decir, 198 de los entrevistados piensan que comprar una casa es una necesidad, cuando en realidad la necesidad es “habitar”, la forma en cómo se satisface esa necesidad dependerá de cada uno en específico, por ejemplo: se puede seguir viviendo en casa de los padres, mudarse y rentar solos, mudarse y co-habitar con amigos compartiendo el pago de la renta, vivir en la calle (aunque sea un caso extremo, también se encuentra dentro del abanico de opciones).

La compra de una casa es sólo una de las formas

en que se puede satisfacer la necesidad de habitar en algún lado.

Respecto a la adquisición de un vehículo, la revista Forbes [18] afirma que el 58.30% de los autos nuevos son adquiridos usando algún tipo de crédito, principalmente a 60 meses. Los datos evidencian que las personas que adquieren un coche bajo este esquema no son plenamente conscientes del sobreprecio que eventualmente terminarán pagando. Esto resulta financieramente preocupante, considerando el porcentaje de incremento que debe cubrirse debido a las tasas de interés (que puede ir del 30% al 73%, según el análisis realizado en los cotizadores en línea de las agencias), así como a los sobrecargos no explicados en las mensualidades que cobran las mismas.

Al igual que con la adquisición de una casa, el 99% de los participantes mostró confusión entre la necesidad y el satisfactor, argumentando que “necesitan” comprar un coche, cuando en realidad lo que necesitan es trasladarse, para lo cual cuentan con un abanico mayor de opciones para satisfacer esa necesidad que con el caso anterior (por ejemplo: caminar para llegar a su destino, usar bicicleta, hacer uso del transporte público, tomar taxi o alguno de los servicios especializados bajo la forma de aplicación digital o electrónica, etc.).

Después de haber recibido formación financiera, la generación 2010 – 2014 del grupo de investigación evidenció un cambio significativo en sus posturas, de 40 alumnos que planeaban adquirir una vivienda bajo el

esquema mayormente tradicional (a crédito), 13 de ellos optaron en su lugar por incursionar primero en el mundo empresarial y después adquirir una casa pagándola al contado (que representa, desde el punto de vista estrictamente financiero, la opción menos desgastante para la persona), una vez que sus inversiones comenzaran a generar rendimientos. Por su parte, de los 37 que manifestaron desear comprar un coche cuando terminaran la carrera (o antes, si les fuera posible), 15 afirmaron haber cambiado de idea bajo la misma premisa mencionada anteriormente. El valor de prueba de  $X^2$  en esta generación fue de 10.31, teniendo un valor crítico de 3.84, por lo que se considera que el cambio de perspectiva es extraordinariamente significativo.

Para la generación 2015 – 2019, de 33 alumnos que planeaban adquirir una casa bajo el esquema tradicional, los 33 mantuvieron esa idea; y de 34 que planeaban adquirir un coche, sólo 6 cambiaron de opinión. Lo anterior representó una  $X^2$  de prueba de 1.29, con una  $X^2$  crítica de 3.84, por lo que se considera que la educación financiera no tuvo un impacto en su planeación. En los grupos de control tampoco se observaron cambios.

En los cuestionamientos relacionados con el ahorro tampoco se observó homogeneidad en los grupos experimentales; en la generación 2010 – 2014 el 86% de los participantes manifestó al inicio del estudio ahorrar una parte del dinero que percibían, cifra que disminuyó a 76% al finalizar su carrera (después de haber recibido educación financiera); mientras que en la generación 2015 – 2019 se observó un

aumento, del 72% de ahorradores pasó a 86%. En ambos casos el valor de prueba de  $X^2$  excedió al valor crítico, por lo que se asume que sí se presentó una alteración en los grupos que no se debió al azar. Cuando se indagó más a profundidad sobre el destino que le daban a su ahorro, el 98% afirmó que lo gastaban después (lo que no ayuda a la premisa de que la educación financiera cambia los hábitos de la persona), es decir, sólo uno de los 43 que afirmaron ahorrar tenía pensado invertir ese recurso en alguna actividad productiva que le generara mayores rendimientos; esto tanto antes como después de recibir educación financiera. En los grupos de control no se observó ningún cambio.

El ahorro, por sí solo, genera acumulación de riqueza a largo plazo; sin embargo, ahorrar permanentemente sin haber gozado o disfrutado de lo ahorrado probablemente no sea la postura ideal (morir adinerado no necesariamente implica morir satisfecho o feliz). Por otro lado, el hecho de ahorrar contrae el beneficio de trabajar y educar la dimensión humana que nos motiva a gastar, es decir, se trabaja el autocontrol.

A simple vista pareciera que la posesión de excedentes monetarios detona en la persona el deseo automático de gastar (como si el dinero estorbara o no se quisiera); la evidencia sugiere fuertemente que, en las personas, por lo general no surge la idea de invertirlo. Es como si inconscientemente quisiéramos que las demás personas se volvieran eventualmente adineradas, excepto nosotros. Una de las premisas que explican la acumulación de



riqueza, de acuerdo a Stanley y Danko [19] es la conservación de cualquier excedente que se tenga (p. 18).

Una de las ideas equivocadas que evidenciaron tener los estudiantes durante la investigación, es que para poder crear una empresa o iniciar un negocio requieren contar con recursos propios, lo cual justificaría en sí misma la frase “la base de la riqueza es el ahorro”, sin embargo, la historia ha demostrado que es suficiente con tener una buena idea que evidencie un nivel atractivo de rentabilidad para que surjan inversionistas interesados en aportar capital para que dicha idea pueda ser materializada.

Por último, se les preguntó a los participantes sobre el nivel de vida que deseaban tener, a lo que sólo el 56% de los participantes afirmó en un principio aspirar a un nivel alto, porcentaje que aumentó al 71% después de haber recibido educación financiera. En este punto se presentó también un nivel significativo de  $X^2$  para una de las generaciones, pero no para la otra (es decir, no hubo homogeneidad entre ellas).

## DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Si bien es cierto que la evidencia muestra claramente que la educación académica en general tiene un efecto positivo en el nivel de vida de las personas, no existe evidencia suficiente como para afirmar que la educación financiera, como área de especialidad, incrementa o mejora dicho nivel; una persona con un conocimiento mayor sobre manejo de dinero no necesariamente tendrá un mejor nivel de vida que alguien con conocimientos

meramente generales.

La disyuntiva anterior podría ser explicada a partir de la paradoja dimensional del ser humano mencionada por Ariely [20], el conocimiento se encuentra en la dimensión intelectual mientras que la aplicación del conocimiento se encuentra en la dimensión volitiva; en otras palabras: “saber” y “aplicar lo que se sabe” son cosas diferentes. Este fenómeno también se observa en otras áreas de la persona, por ejemplo: saber que debemos alimentarnos sanamente no necesariamente implica que lo estemos haciendo; al igual que hacer ejercicio, dormir lo suficiente, etc.; al “saber” se le debe añadir el “deseo” de llevarlo a cabo.

Otra de las posibles explicaciones para el fenómeno narrado anteriormente es la falta de continuidad en la educación financiera; quizá la comparación de esta actividad con otra relativamente similar nos permita aclarar de mejor forma la premisa que se desea presentar. Si observamos los cambios que ocurren en una persona cuando ésta acude a terapia con un profesional de la salud, podemos darnos cuenta de que se cumple uno de los requisitos básicos que tienen las actividades exitosas: la frecuencia o constancia. Si una persona acude a terapia ocasionalmente (algunas veces sí y otras no), el resultado que se podría esperar de ella no será el óptimo. Por el contrario, si una persona es constante y disciplinada y atiende las sesiones programadas con la frecuencia que se espera, entonces el resultado será el mejor que pudiera esperarse. La educación financiera en este sentido es como recibir terapia, mientras

haya una continuidad, los resultados esperados serán los mejores posibles. Si, por el contrario, la educación financiera que se recibe es intermitente o está mal diseñada o enfocada, no generará en el receptor ningún cambio significativo.

Por último, no se puede dejar a un lado las características de la sociedad actual así como su entorno; Canga [21] plantea algunas interrogantes relacionadas a la debilidad de las personas respecto al consumismo, la cantidad de bombardeo publicitario que se da en la actualidad hace que las personas bajen los mecanismos de defensa al considerarlo algo normal e incluso necesario; por otro lado, Vangelov [22] muestra de forma clara cómo las redes sociales, utilizadas especialmente por personas jóvenes, se han convertido en el medio por el cual el consumo excesivo se ha intensificado, haciendo uso de una figura que ahora se le ha denominado “*influencer*”. Sin duda las afirmaciones anteriores se presentan como un atenuante respecto a la responsabilidad de las personas respecto a gastar de más.

## CONFLICTO DE INTERESES

Los autores declaran no tener conflictos de intereses.

## REFERENCIAS

[1]. Arkali G, Kunday O. Considering Education for Opportunity versus Necessity-based Entrepreneurs: Does Income Lead to

Greater Entrepreneurial Well-Being? Business and Economics Research Journal. 2017. Vol. 8. No. 4. Pp. 759 – 772.

[2]. Grohmann A. The gender gap in financial literacy: income, education, and experience offer only partial explanations. DIW Economic Bulletin. 2016. No. 46. Pp. 531 – 537.

[3]. Jez R. Correlation Between Income Stratification and Level of Education. Empirical Studies in Poland. Economics. Time Realities. 2018. Vol. 6. No. 34. Pp. 5-8.

[4]. Najeeb M, Toutkoushian R. Valerio A. Who Benefits from Higher Education in Low - and Middle-Income Countries? The Journal of Development Studies. 2019. Vol. 55. No. 11. Pp. 2403–2423.

[5]. Psacharopoulos G, Woodhall M. Education for Development. An Analysis of Investment Choices. Estados Unidos: Oxford University Press. 1985.

[6]. Robles R, Fachal M, Salvia A. Mercado de trabajo, Educación y Diferenciales de Ingresos Laborales, Principales Tendencias tras dos Décadas de Políticas Económicas Diferentes (1992-2014). Administración y Organizaciones. 2017. Vol. 20. No. 39. Pp. 161-190.

[7]. Tylak J. Rates of Return to Education and Income Distribution. De Economist. 1989. Vol. 137. No. 4. Pp. 454 – 465.

[8]. Evans A, Hartschorn I. Education As The “Silver Bullet”: Bringing Politics Into The Study Of Social Mobility, Redistribution, And Education. New Political Science. 2021. Vol.

43. No. 3. Pp. 280 – 300.
- [9]. Haveman R, Smeeding T. The Role of Higher Education in Social Mobility. *The Future of Children*. 2006. Vol. 16. No. 2. Pp. 125 – 150.
- [10]. Uchida Y. Education, social mobility, and the mismatch of talents. *Econ Theory*. 2018. Vol. 65. Pp. 575 – 607.
- [11]. Eckaus R. Estimation of the Returns to Education with Hourly Standardized Incomes. *The Quarterly Journal of Economics*, 1972. Vol. 87. No. 1. Pp 121–131.
- [12]. FitzRoy F, Nolan M. Education, Income and Happiness: Panel Evidence for the UK. *Empirical Economics*. 2020. No. 58. Pp. 2573 – 2592.
- [13]. Grohmann A, Menkhoff L. Schule, Eltern und finanzielle Bildung bestimmen das Finanzverhalten. *DIW Wochenbericht*. 2015. No. 28. Pp. 655 – 662.
- [14]. Schwartz J. The Socio-Economic Benefits of Marriage: A Review of Recent Evidence from the United States. *Economic Affairs*. 2005. Vol. 25. No. 3. Pp. 45 – 51.
- [15]. Maroto M. Saving, Sharing, or Spending? The Wealth Consequences of Raising Children. *Demography*. 2018. Vol. 55. Pp. 2257 – 2282.
- [16]. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Cuantificando la Clase Media en México 2010 – 2020. 2021. [https://www.inegi.org.mx/contenidos/investigacion/cmedia/doc/cm\\_desarrollo.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/investigacion/cmedia/doc/cm_desarrollo.pdf)
- [17]. Kiyosaki R, Lecther S. *Padre Rico Padre Pobre*. México: Aguilar. 2005.
- [18]. Forbes. 6 de cada 10 autos es adquirido con algún crédito. 2021. <https://www.forbes.com.mx/negocios-6-10-autos-mexico-adquirido-creditto/>
- [19]. Stanley T. Danko W. *El Millonario de la Puerta de al Lado*. Obelisco: España. 2016.
- [20]. Ariely D. *Doing The Right Things for The Wrong Reasons*. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=XkfYDhZGAVE&list=LL&index=1>
- [21]. Canga M. Algunos interrogantes sobre la relación entre publicidad, consumo y Buen Vivir. *Chasqui. Revista Latinoamericana de Comunicación*. 2017. No. 134. Pp. 221 – 236.
- [22]. Vangelov N. Consumerism and advertising on social networks. *Balkan Social Science Review*. 2022. Vol. 19. Pp. 281-309.