



Deudas y vulnerabilidad financiera

DESDE UNA MIRADA SOCIOLÓGICA

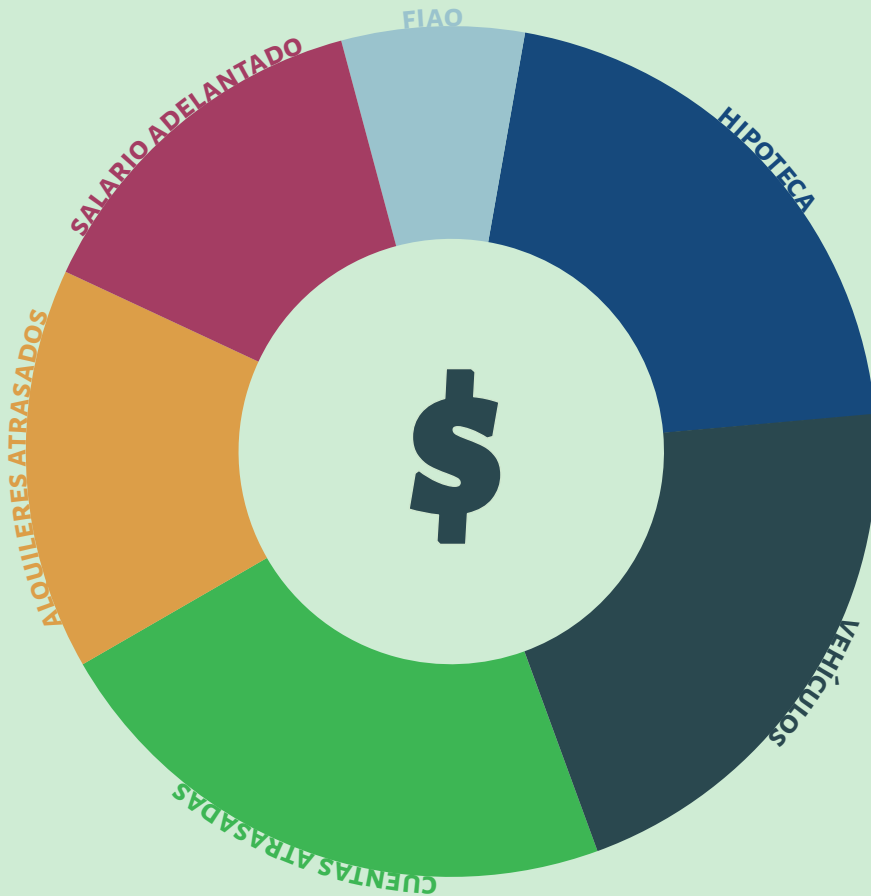
Eduardo Velázquez



FLACSO
REPÚBLICA
DOMINICANA



REPÚBLICA DOMINICANA
SUPERATE



Deudas y vulnerabilidad financiera

DESDE UNA MIRADA SOCIOLÓGICA

Eduardo Velázquez



Deudas y vulnerabilidad financiera desde una mirada sociológica

Eduardo Velázquez

República Dominicana, 2024

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Programa República Dominicana (FLACSO-RD)

Calle José Joaquín Pérez N°106, Gascue, Santo Domingo, República Dominicana
flacso.edu.do | flacso@flacso.edu.do

EDICIÓN PUBLICADA COMO PRODUCTO DEL CONVENIO ENTRE
FLACSO REPÚBLICA DOMINICANA Y EL PROGRAMA PRESIDENCIAL SUPÉRATE



FLACSO
REPÚBLICA
DOMINICANA



PRESIDENCIA DE LA
REPÚBLICA DOMINICANA
SUPÉRATE

DIRECTORA GENERAL DEL PROGRAMA PRESIDENCIAL SUPÉRATE:

Gloria Reyes Gómez

COORDINACIÓN TÉCNICA DEL CONVENIO:

Carlos De Peña Evertsz

(MAYO 2022 - JULIO 2023)

DISEÑO DE PORTADA Y DIAGRAMACIÓN:

César Steven Toribio | INOA STUDIO

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra en formato impreso, multicopiado o digital, sin la autorización escrita del autor y de las instituciones propietarias de la presente edición.



Deudas y vulnerabilidad financiera

DESDE UNA MIRADA SOCIOLÓGICA

Eduardo Velázquez



Contenido

Resumen	6
----------------	----------

Introducción	8
---------------------	----------

Revisión de literatura	12
-------------------------------	-----------

Deudas	12
--------	----

Actitud hacia las deudas y nivel socioeconómico	13
---	----

Deudas y vulnerabilidad financiera	14
------------------------------------	----

Marco teórico	17
----------------------	-----------

Metodología	20
--------------------	-----------

Datos utilizados y muestra	20
----------------------------	----

Variable dependiente	21
----------------------	----

Variables independientes	21
--------------------------	----

Resultados	25
Situación financiera	25
Atención prestada a las finanzas	26
Deudas	28
Valoración hacia las deudas	32
Bancarización	35
Deudas informales	37
Prestamistas	38
Casas de empeño	38
San	38
Fiaos	40
Vulnerabilidad financiera	42
Red de apoyo	45
Futuro financiero	48

Discusión	54
Limitaciones	56

Referencias	58
--------------------	-----------

Anexos	64
---------------	-----------



Resumen

Esta investigación, en su primera parte, examinó el papel de las deudas, tanto formales como informales, en las finanzas personales desde siete dimensiones de análisis. Se encontró que la principal razón de endeudamiento yace en la necesidad de cubrir gastos y adquirir bienes de consumo, principalmente en los niveles socioeconómicos bajos. Además, se exploró desde una perspectiva cualitativa las barreras de acceso hacia la bancarización, el rol del programa gubernamental Supérate en el pago de las deudas y factores sociológicos clave sobre cómo es visto el dinero.

En su segunda parte, se realizó una regresión logística para identificar las variables con mayor probabilidad de predicción de vulnerabilidad financiera (VF).

Se esperó que quienes prestan poca atención a las finanzas y quienes perciben que sus niveles de deudas son altos tengan mayores niveles de VF. Por el contrario, esperó encontrar menores niveles de VF en niveles socioeconómicos más altos y en quienes tienen una actitud de rechazo hacia las deudas.

El modelo pudo clasificar correctamente el 85.5 % de los casos ($n = 241$), con un buen ajuste del modelo a los datos ($\chi^2 (8) = 3.299$, $p = 0.914$), pero no se encontró significancia estadística en cuanto a la actitud hacia las deudas y la atención prestada a las finanzas como predictores de la vulnerabilidad financiera. Se discute el papel de las deudas informales en los resultados, ya que es el método de financiamiento principal de la muestra.

PALABRAS CLAVES:

*vulnerabilidad financiera,
endeudamiento informal,
sociología de las deudas*

KEYWORDS:

*financial vulnerability, informal
indebtedness, sociology of debt*



Introducción

Las deudas del hogar (en lo adelante, deudas) son entendidas como "todas las obligaciones de los hogares (incluyendo las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares) que requieren pagos de intereses o de principal por parte de los hogares a los acreedores en fechas fijas en el futuro." (OCDE, 2024).

Según datos del Banco Central de la República Dominicana (2020), previo a la pandemia de COVID-19, menos de la mitad de la población dominicana (46.3 %) tenía un producto de ahorro o crédito.

Según datos del Global Debt Database, en 2022 las deudas formales representaban en promedio el 88.4 % del Producto Interno Bruto (PIB) de Estados Unidos y Canadá, y el 25.2 % del PIB de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Honduras, México, Nicaragua y Perú (Fondo Monetario Internacional [FMI], 2022). En cuanto a la República Dominicana, a septiembre de 2023, la cartera de créditos acumulada por el sector financiero ascendió a 1,852,864 millones de pesos, de los cuales el 27.5 % correspondía a deudas por tarjetas de crédito o préstamos de consumo personal (Superintendencia de Bancos de la República Dominicana [SB], 2023, diciembre), lo que representa aproximadamente el 10.5 % del PIB del país.

A pesar de que la cartera de créditos creció un 19.6 % en 2023 respecto al año anterior (Banco Central de la República Dominicana [BCRD] 2024), uno de los principales retos del sistema financiero dominicano sigue siendo la inclusión financiera (Escuder, 2020), entendida como el porcentaje de personas que tienen acceso a los servicios financieros (Banco Mundial, 2014).

Según datos del Banco Central de la República Dominicana (2020), previo a la pandemia de COVID-19, menos de la mitad de la población dominicana (46.3 %) tenía un producto de ahorro o crédito y utilizaba los préstamos informales como su principal fuente de financiamiento. En particular, el 26.8 % recurría a prestamistas, el 23.9 % a familiares y el 18.9 % a amigos o conocidos.

Otro estudio del Banco Central de la República Dominicana (2014) encontró que el 20 % de la población maneja sus finanzas de manera informal, es decir, sin utilizar los servicios financieros formales. Además, el 67 %

de las personas recurrió a deudas para cubrir sus costos de vida, y de este grupo, el 91 % obtuvo dichos préstamos en el sector informal para satisfacer sus necesidades. Estos hallazgos corroboran lo señalado por Escuder (2020), quien destaca que la República Dominicana tiene mayores niveles de préstamos informales que otros países de América Latina y el Caribe.

Lo anterior se debe a diversas razones, entre las cuales destacan la insuficiencia de ingresos, la rapidez de acceso a los créditos, las pocas exigencias de documentación o tramitación, la irregularidad de los ingresos del hogar que impide una adecuada planificación financiera, y la preferencia por manejar sus finanzas de manera informal, entre otros factores (BCRD, 2014; BCRD, 2020).

Esto evidencia la necesidad de aumentar la inclusión financiera (IF) en el país, la cual “promueve el crecimiento y reduce la pobreza y desigualdad, al movilizar el ahorro y proveer a las firmas y a las familias un mejor acceso a los recursos necesarios para financiar su consumo e inversión y asegurarse así contra choques” (Escuder, 2020, p67). Es posible inferir, por lo tanto, que aumentar la IF aporta en la disminución de la vulnerabilidad financiera (VF) de la población, la cual es entendida como la “fragilidad económica frente a eventos inesperados como shocks o crisis” por Tuminis y Wilkis (2022, p7), quienes afirman que mayores niveles de endeudamiento aumentan los niveles de VF y que ésta tiene se ve influenciada por factores socioeconómicos.

En ese sentido, la inclusión financiera se vincula con la vulnerabilidad financiera, ya que su ausencia propicia una falta de aseguramiento contra choques económicos inesperados. Sin una adecuada IF, los individuos, familias y empresas recurren a préstamos informales con condiciones desfavorables, lo que incrementa su riesgo de sobreendeudamiento y profundiza su fragilidad económica. En contraste, una mayor IF facilita el acceso a créditos formales y seguros financieros que actúan como una red de protección.

(...) la inclusión financiera se vincula con la vulnerabilidad financiera, ya que su ausencia propicia una falta de aseguramiento contra choques económicos inesperados.

Sin una adecuada IF, los individuos, familias y empresas recurren a préstamos informales con condiciones desfavorables, lo que incrementa su riesgo de sobreendeudamiento y profundiza su fragilidad económica.

Buscando aportar en la comprensión de las dinámicas de endeudamiento y la VF, este estudio se propone responder las siguientes preguntas de investigación:

- > *¿Qué papel juegan las deudas formales e informales en las finanzas personales de los residentes del Distrito Nacional?*
- > *¿En qué medida influyen la actitud hacia las deudas y el nivel socioeconómico en la vulnerabilidad financiera de los residentes del Distrito Nacional?*

Estas preguntas buscan explorar no solo la presencia y la influencia de las deudas en las finanzas personales, sino también cómo las percepciones y el contexto socioeconómico de los individuos afectan su gestión financiera y su vulnerabilidad ante choques económicos. A través de un análisis exhaustivo, este estudio aspira a ofrecer una comprensión más profunda de las interacciones entre las deudas y la vulnerabilidad financiera. Esta información puede ser utilizada para desarrollar políticas públicas e iniciativas privadas que contribuyan a reducir la vulnerabilidad financiera en Santo Domingo y en otras comunidades de bajos ingresos en la República Dominicana.

El resto del documento está organizado de la siguiente manera:

1. **MARCO TEÓRICO**, donde se analizarán estudios previos sobre las deudas y la vulnerabilidad financiera;
2. **METODOLOGÍA**, que describe detalladamente los métodos de recolección y análisis de datos;
3. **RESULTADOS**, donde se presentan los hallazgos cuantitativos y cualitativos de la investigación; y
4. **DISCUSIÓN**, que ofrece una interpretación de los resultados y su relación con la literatura existente.

Según un estudio del Banco Central de 2014...

POBLACIÓN TOTAL

20%

DE LOS DOMINICANOS
MANEJA SUS FINANZAS
DE MANERA INFORMAL

Y DE ESE 67%...

91%

OBTUVO DICHS
PRÉSTAMOS EN
EL SECTOR
INFORMAL.

67%

RECURRIÓ A
DEUDAS PARA
CUBRIR SUS
COSTOS DE VIDA

Revisión de literatura

Deudas

(...) en el contexto de esta investigación con deuda nos referimos a las deudas tomadas por individuos para fines no-comerciales, independientemente de la valoración o actitud que los individuos puedan tener hacia las mismas.

Cuando hablamos de deuda, nos referimos a la cantidad de dinero que una persona adeuda a otra entidad, ya sea una institución financiera, una empresa o un individuo. Es un tipo de obligación de pagar, generalmente monetaria, que puede ser cuantificada (Murphy, 2019). Asimismo, de acuerdo con Kus el crédito y la deudas son arreglos sociales y económicos que han existido durante la mayor parte de la historia humana. Juntos, constituyen las dos caras de la misma moneda, denotando una relación contractual entre dos o más partes en la que los recursos financieros se ponen a disposición a cambio de una promesa de pago a un costo acordado. (Kus, 2015, p213).

Esta conceptualización general puede aplicarse a distintos tipos de deuda. No obstante, en el contexto de esta investigación con deuda nos referimos a las deudas tomadas por individuos para fines no-comerciales, independientemente de la valoración o actitud que los individuos puedan tener hacia las mismas. Asimismo, las deudas formales son entendidas como aquellas que se adquieren por servicios financieros y las informales son aquellas adquiridas por particulares o negocios, ya sea en forma de dinero o de un compromiso de pago, no pertenecientes al sistema financiero dominicano.

Además de este matiz económico o financiero, la deuda tiene matices sociales y relacionales propias del dinero mismo. Para Viviana Zelizer (1989), el dinero es una forma de simbolizar y representar las relaciones sociales y las interacciones económicas entre las personas. Para la socióloga, el dinero no es un medio neutral para intercambiar bienes y servicios, sino que es moldeado por las normas y valores culturales, y refleja y construye las relaciones sociales existentes: factores racionales, afectivos, relacionales e históricos influyen en la forma en la que individuos y familias aspiran, organizan y deciden sobre el empleo de su dinero en su cotidianidad. Estos tipos de dinero tienen usos y significados sociales; el dinero puede ser utilizado para establecer y fortalecer las relaciones sociales y las identidades. Lo anterior se extrapola a la deuda, en tanto que es un tipo de dinero.

Actitud hacia las deudas y nivel socioeconómico

La literatura evidencia que existen diversas actitudes o valoraciones hacia las deudas, las cuales pueden estar influenciadas por diversos factores. Por ejemplo, las diferencias entre clases sociales pueden influir en cómo los individuos perciben y manejan la deuda. Tal es el caso de lo encontrado por Callender y Jackson (2005), quienes indican que personas de clases sociales más bajas muestran niveles más altos de aversión hacia la deuda en comparación con aquellos de otras clases; por otro lado, según Marriott (2007), la deuda influye en las decisiones de los estudiantes para continuar con estudios superiores, especialmente entre los de clases sociales más bajas; el estudio realizado por Bialowolski et al. (2020) arroja datos similares: las actitudes hacia las deudas están estrechamente asociadas con el conocimiento y las habilidades en materia de deuda en diversas clases sociales, y el género no desempeña un papel significativo en la formación de estas actitudes; en una nota similar, Schmitt et al. (2020) encontraron que la clase social no solo afecta la actitud hacia las deudas, sino también las expectativas que los individuos tienen sobre el nivel de deuda que tendrán en su vida: las clases sociales más bajas esperan tener más deuda en el futuro y sufren un mayor estrés asociado que los individuos de clases más altas; en Argentina, Tumini y Wilkis (2022) encontraron que los

Como las diferencias entre clases sociales pueden influir en cómo los individuos perciben y manejan la deuda.

Personas de clases sociales más bajas muestran niveles más altos de aversión hacia la deuda en comparación con aquellos de otras clases.

**CALLENDER
Y JACKSON (2005)**

La deuda influye en las decisiones de los estudiantes para continuar con estudios superiores, especialmente entre los de clases sociales más bajas.

MARRIOTT (2007)

Las clases sociales más bajas esperan tener más deuda en el futuro y sufren un mayor estrés asociado que los individuos de clases más altas.

SCHMITT ET AL. (2020)

hogares con ingresos más bajos solicitaron mayores préstamos (formales e informales) que los hogares con ingresos medio altos y alto (el 66.5 % de los hogares de ingresos bajos se endeudó para adquirir comida y servicios de salud); Loibi (2018) indica que las limitaciones de acceso al crédito como fruto de la pobreza restringe la flexibilidad para hacer frente a los errores financieros, dado que los préstamos informales observen su liquidez; asimismo, Gutter et al. (2012) sugieren que aspectos actitudinales pueden influir sobre los niveles de deuda que una persona tiene; Gloede et al. (2013) encontraron que los shocks financieros generan una mayor propensión hacia tomar riesgos, lo cual tiene un impacto directo sobre los niveles de ingreso y bienestar, y que las crisis financieras contribuyen a la perpetuación de la pobreza y la vulnerabilidad por su influencia en la actitud de riesgo; según Daly (2016), la percepción y actitud hacia el dinero juegan un rol fundamental en la manera en que se toman decisiones financieras y en la significación que se le asigna a este recurso; Brown & Taylor (2014) encontraron que ciertos rasgos de personalidad más abiertos a tomar riesgos pueden tener mayor propensión a adquirir deudas y hacer inversiones.

Tanto Hoeve et al. (2014) como Lim et al. (2019) señalan la existencia de una brecha en la literatura referente a la deuda informal en los hogares y su relación con el nivel socioeconómico, así como con el miedo o aversión general hacia las deudas.

Como las diferencias entre clases sociales pueden influir en cómo los individuos perciben y manejan la deuda (continuado).

Los hogares con ingresos más bajos solicitaron mayores préstamos (formales e informales) que los hogares con ingresos medio altos y alto.

TUMINI Y WILKIS (2022)

Las limitaciones de acceso al crédito como fruto de la pobreza restringe la flexibilidad para hacer frente a los errores financieros.

LOIBI (2018)

Ciertos rasgos de personalidad más abiertos a tomar riesgos pueden tener mayor propensión a adquirir deudas y hacer inversiones.

BROWN & TAYLOR (2014)

La tenencia de deudas y su relación con la calidad de vida generan debates y diversas interpretaciones. Mientras algunos defienden su uso responsable o como medio para adquirir bienes de capital, otros lo desaconsejan, argumentando que la deuda aumenta la vulnerabilidad financiera (Tuminis y Wilkis, 2022, p.13), que puede convertirse en un lastre para la prosperidad y perpetuar el malestar financiero, ya que altos niveles de deuda implican mayores riesgos financieros (Hoeve et al., 2014), tanto para individuos, familias, gobiernos y empresas. Esta visión se alinea con el paradigma que considera la deuda como un riesgo o incluso como un pecado, en el sentido religioso de la palabra (Murphy, 2019).

Tomando estas diferencias, las actitudes hacia las deudas se pueden agrupar alrededor de dos variables: el uso y la valoración. Por un lado, es posible que una persona tenga o no deudas. Por otro lado, una persona puede valorarlas positivamente o no.

Deudas y vulnerabilidad financiera

La vulnerabilidad financiera (VF) se refiere a la probabilidad de que un individuo u hogar pasará por dificultades financieras que afectarán o disminuirán su calidad de vida, así como la capacidad de respuesta financiera ante las adversidades que se pudieran presentar (O'Connor et. al, 2019). Se ha demostrado el papel significativo que juegan las deudas en los matices de la VF, tanto a nivel individual como a nivel de hogares, inclusive algunos estudios la definen como la incapacidad de pagar las deudas (He y Zhou 2022). Al respecto, Tuminis y Wilkis (2022) plantean que las deudas son consideradas como uno de los principales factores que generan VF, puesto que tener deudas implica—en la mayoría de los casos—tener un pago mensual que realizar a los acreedores que se tengan (sean bancos, sean personas u otro tipo de institución), y mientras mayor porcentaje del ingreso se tenga comprometido en deudas, menor liquidez cuenta el individuo o la familia para cubrir otros tipos de gastos; similarmente, Anderloni et al. (2012) plantea que el sobreendeudamiento lleva a una incapacidad de pago, aunque un individuo no lo perciba así porque la tenencia de objetos, servicios o propiedades (tales como, por

Se ha demostrado el papel significativo que juegan las deudas en los matices de la VF, tanto a nivel individual como a nivel de hogares, inclusive algunos estudios la definen como la incapacidad de pagar las deudas (Hey Zhou 2022).

Sherraden et al. (2018) vinculan la VF con la pobreza al argumentar que ésta es el resultado de la falta de activos financieros, y que dicha falta de activos financieros puede ser un obstáculo para el bienestar económico de las personas, lo cual genera dificultades para pagar deudas y satisfacer sus necesidades básicas.

ejemplo, la tenencia de seguros de salud o el título de propiedad de una vivienda) pueden aumentar la seguridad financiera percibida; Mansor et al. (2022) operacionalizaron la medición de la VF a través de la tenencia de deuda y encontraron que ésta se correlaciona positivamente con el estrés financiero; Clercq et al. (2019) abarcan varios aspectos de la angustia o malestar financiero en hogares, incluyendo la vulnerabilidad de los gastos, los ingresos y ahorros, y los compromisos de préstamos, reflejando la naturaleza multifacética de los riesgos financieros asociados con la deuda. Por el contrario, los hallazgos de Anthony et al. (2021) sugieren que las deudas no son el principal determinante de la VF, pues a través de una regresión múltiple encontraron que el 53.1% de la varianza total de la VF fue explicada la socialización financiera, el comportamiento financiero y el locus de control.

Similar a las deudas, factores socioeconómicos influyen sobre los niveles de vulnerabilidad de financiera de una persona u hogar. Por ejemplo, Lusardi et al. (2019) encontraron que ciertos factores demográficos (como estar soltero), bajos niveles de educación y de ingreso aumentar el riesgo financiero; Morduch (1994) argumenta que el riesgo es uno de los componentes de la pobreza y que recibir shocks en los ingresos puede, además de limitar los accesos a los distintos elementos que componen la calidad de vida, causar efectos adversos en la salud y la nutrición; asimismo, Sherraden et al. (2018) vinculan la VF con la pobreza al argumentar que ésta es el resultado de la falta de activos financieros, y que dicha falta de activos financieros puede ser un obstáculo para el bienestar económico de las personas, lo cual genera dificultades para pagar deudas y satisfacer sus necesidades básicas; por el contrario, para O'Connor et al. (2019), la VF no se limita exclusivamente a los hogares de menores ingresos, puesto que es un riesgo independiente de la valoración subjetiva del individuo sobre cómo es bienestar financiero; por otro lado, Bernheim et al. (2001) encontraron un efecto medio entre la tenencia de seguros de vida y los bajos niveles de vulnerabilidad financiera.

Marco teórico

Desarrollamos el marco teórico de este estudio en dos partes. En primer lugar, nos enfocamos en siete aspectos de las deudas y el dinero. Esperamos que indagar en la tenencia de deudas, las razones para endeudarse, los usos otorgados a las deudas, las experiencias pasadas pagando deudas, la tenencia de un plan para saldarlas, la tenencia de ahorros para emergencias, y la atención otorgada a las finanzas nos ayude a comprender el rol de las deudas en las finanzas personales. Además, esperamos comprender cuál es la percepción de aquellos que reciben las transferencias monetarias del programa gubernamental Supérate respecto al rol de dicho subsidio frente al pago de las deudas.

En segundo lugar, inspirados en la estructura presentada por O'Connor et al. (2019) de vulnerabilidad financiera, nos enfocamos en dos factores para analizar la vulnerabilidad financiera: la tenencia de deudas y la capacidad para cumplir con las obligaciones financieras mensualmente. Esperamos que quienes prestan poca atención a las finanzas y quienes perciban que sus niveles de deudas son altos tengan mayores niveles de VF. Por el contrario, esperamos encontrar menores niveles de VF en niveles socioeconómicos más altos y en quienes tienen una actitud de rechazo hacia las deudas.

FIGURA 1. MARCO DE ANÁLISIS DE LAS DEUDAS.

NOTA: ELABORACIÓN PROPIA

VARIABLES RELACIONADAS A LAS DEUDAS

TENENCIA DE DEUDAS

RAZONES Y USOS

EXPERIENCIAS PASADAS

**TENENCIA DE PLAN
PARA SALDARLAS**

**AHORROS PARA
EMERGENCIAS**

**ATENCIÓN OTORGADA
A LAS FINANZAS**

**BANCARIZACIÓN Y DEUDAS
INFORMALES**

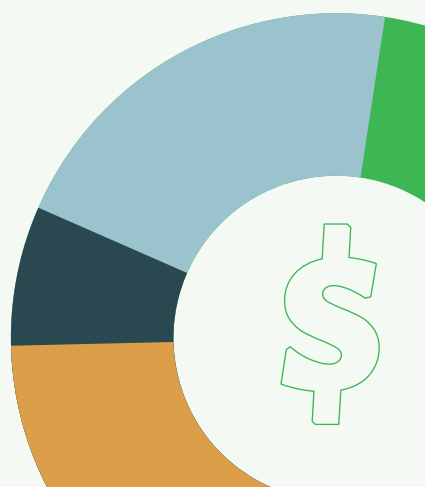


FIGURA 2. MARCO DE ANÁLISIS DE LA VULNERABILIDAD FINANCIERA.

NOTA: ELABORACIÓN PROPIA

VARIABLES RELACIONADAS A LA VF**(+) ACTITUD HACIA LAS DEUDAS****(-) NIVEL DE ENDEUDAMIENTO PERCIBIDO****(-) ATENCIÓN OTORGADA A LAS FINANZAS****(-) NIVEL SOCIOECONÓMICO****VULNERABILIDAD FINANCIERA****(CAPACIDAD PARA CUMPLIR CON LAS OBLIGACIONES FINANCIERAS MENSUALMENTE Y TENENCIA DE DEUDAS)**

Durante la fase cualitativa surgieron de manera inintencionada dos dimensiones dignas de analizar respecto a la vulnerabilidad financiera, las cuales son presentadas en la parte final de la sección de resultados, estas son la red de apoyo y las preocupaciones financieras respecto el futuro.



Metodología

Datos utilizados y muestra

Se utilizaron dos instrumentos de recopilación de información, donde el principal fue una encuesta aplicada a 399 personas residentes del Distrito Nacional. Se estimó el tamaño de la muestra con un nivel de confianza del 95% y un error muestral del 5% utilizando la fórmula del muestreo aleatorio simple, ya que es el método adecuado para que la muestra sea representativa y se puedan generalizar los resultados (Otzen y Manterola, 2017). En el Anexo 1 se describe el marco muestral y los sectores encuestados. Se utilizó la versión 29 de la herramienta SPSS para realizar los análisis de este instrumento.

La composición demográfica de la muestra es como sigue: 54 % de la muestra es femenina y 46 % masculina. La edad promedio fue de 40 años (DE=11.513). La mayoría de los encuestados se encuentra empleados (53.8%) o independientes (31.9%). El 1.5 % se encontraba estudiando al momento de la entrevista. No obstante a ello, el grado escolar más alcanzado había sido la secundaria o bachillerato (51.6%). La mayoría de los encuestados afirmaron recibir menos de \$35,000 pesos dominicanos mensuales sumando los ingresos de su hogar (61.7%) y tienen 3 hijos en promedio (DE=1.734). En cuanto a ser beneficiario de Supérate, 40.1 % de la muestra afirmó serlo, ya sea directamente o algún miembro de su hogar (Ver más detalles en el Anexo 2).

El segundo instrumento fue la entrevista a profundidad, aplicada a 10 personas (5 mujeres y 5 hombres, con una edad promedio de 46 años). Cada entrevista fue transcrita y codificada utilizando Atlas.ti. La codificación inicial fue deductiva, basada en las variables de las preguntas de investigación, y posteriormente se realizó una codificación in-vivo y descriptiva de cada transcripción. El análisis cualitativo fue fenomenológico-interpretativo para obtener información amplia con la finalidad de conocer la perspectiva en profundidad que tiene un sujeto sobre sus experiencias (Campoy y Gomes, 2015; Sánchez et al., 2021; Duque y Aristizábal, 2019).

Variable dependiente

La variable dependiente es un indicador binario de vulnerabilidad financiera, basado en la sumatoria de las respuestas de las tres variables: los valores 0 y 1, fueron codificados como 0 y los valores 2 y 3 como 1.

La codificación de cada variable fue:

La variable *“El ingreso mensual de su hogar actualmente le permite llegar a fin de mes...”* se codificó con 0 si el individuo respondió *“Con facilidad”* o *“Con mucha facilidad”* y se codificó con 1 si respondió *“Con mucha dificultad”*, *“Con un poco dificultad”* o *“Ni fácil ni difícil”*.

La variable *“¿Tiene usted al menos una deuda actualmente?”* se codificó como 1 si los encuestados informaron que sí tienen al menos una deuda y 0 en caso contrario.

La variable *“Si hoy se le presentara una emergencia de RD\$15,000 pesos, ¿serían capaces de cubrirla en su hogar?”* fue codificada como 0 si la persona respondió *“Sí, sin afectar mis gastos durante el resto del mes ni mis ahorros”* o *“Sí, pero tendría que recurrir a mis ahorros”*, y se codificó con 1 si respondió *“Sí, pero tendría que pedir prestado dinero”* o *“No, no tendría los recursos para cubrirla”*.

VARIABLES INDEPENDIENTES

Actitud hacia las deudas. Se creó un indicador compuesto para medir la actitud hacia las deudas, utilizando tres variables:

VARIABLE 1:

“De las siguientes afirmaciones, ¿con cuál usted está más de acuerdo? Elija una”. Las respuestas *“las deudas mantienen a la gente en la pobreza”* fueron codificadas como 0 y las respuestas *“las deudas son un generador de riqueza”* como 1.

VARIABLE 2:

“A su entender, ¿Hay algún tipo de deuda que genere pobreza?”. Las respuestas afirmativas fueron codificadas como 0 y las negativas como 1.

VARIABLE 3:

“A su entender, ¿Hay algún tipo de deuda que genere riqueza?”. Las respuestas afirmativas fueron codificadas como 1 y las negativas como 0.

El indicador compuesto se calculó sumando los valores codificados de estas tres variables para cada individuo. El resultado puede variar de 0 a 3, donde: 0-1 indica una actitud negativa hacia las deudas, 2 indica una actitud neutral y 3 indica una actitud positiva hacia las deudas.

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO PERCIBIDO.

La variable *“A su entender, ¿qué nivel de deuda usted tiene?”* se codificó con 0 si el individuo respondió *“Nada endeudado(a)”* o *“Poco endeudado(a)”* y como 1 si respondió *“Más o menos endeudado(a)”* o *“Muy endeudado(a)”*.

ATENCIÓN OTORGADA A LAS FINANZAS.

Se creó un índice sumatorio para medir la atención prestada a las finanzas, basado en una escala de Likert de 1 a 5 con 12 ítems de elaboración propia. Los ítems son los siguientes:

- 1. Me siento en la capacidad de tomar buenas decisiones financieras.**
- 2. Presto atención con frecuencia a mi situación financiera.**
- 3. Conozco con detalle cuánto gano y cuánto gasto mensualmente.**
- 4. Tengo un plan para salir adelante o progresar financieramente.**
- 5. Me preocupo mucho por mi situación financiera.**
- 6. Siento que el dinero me es suficiente para mis gastos mensuales.**
- 7. Creo que mi situación financiera mejorará en el futuro.**
- 8. Me siento en la capacidad de responder financieramente a emergencias o situaciones imprevistas.**
- 9. Conozco cómo funcionan los bancos y las instituciones**

financieras.

10. **Estoy satisfecho(a) con mi situación financiera actual.**
11. **Para mí es importante cómo va la economía del país y el Gobierno.**
12. **Regularmente busco contenido relacionado al dinero o las finanzas.**

Para crear el índice sumatorio, se sumaron las respuestas de los 12 ítems. Los puntajes totales obtenidos fueron comparados con la mediana de la muestra. Los individuos con puntajes totales inferiores a la mediana se clasificaron como 0 (baja atención a las finanzas), y aquellos con puntajes iguales o superiores a la mediana se clasificaron como 1 (alta atención a las finanzas).

NIVEL SOCIOECONÓMICO.

Se creó un indicador compuesto para medir el nivel socioeconómico, utilizando dos variables:

NIVEL DE INGRESOS DEL HOGAR.

Se consideraron los quintiles a febrero de 2023 para clasificar los niveles de ingresos medidos. Según Álvarez (2023): Quintil 2: RD\$33,803; Quintil 3: RD\$39,986; Quintil 4: RD\$46,353; Quintil 5: RD\$71,299. Por lo tanto, quienes ganaron hasta RD\$35,000 fueron clasificados como "Bajo (0 puntos)."; los niveles de ingreso entre RD\$35,001 y RD\$65,000 fueron clasificados como "Medio (1 punto)."; y el resto como "Alto (2 puntos)."

CLASIFICACIÓN DE LOS NIVELES DE INGRESOS MEDIDOS SEGÚN LOS QUINTILES A FEBRERO DE 2023

RD\$33,803

QUINTIL 2

RD\$39,986

QUINTIL 3

RD\$46,353

QUINTIL 4

RD\$71,299

QUINTIL 5

ÚLTIMO NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO.

Quienes concluyeron hasta el 8vo curso de primaria fueron clasificados como “Bajo (0 puntos).”; quienes completaron el bachillerato y un técnico superior fueron clasificados como “Medio (1 punto).”; quienes alcanzaron un grado universitario o superior fueron clasificados como “Alto (2 puntos).”.

El indicador compuesto se calculó sumando los valores codificados de estas tres variables para cada individuo. El resultado puede variar de 0 a 4, donde: 0-1 indica un nivel socioeconómico bajo, 2-3 indica un nivel socioeconómico medio y 4 indica un nivel socioeconómico alto.

TABLA 1. GRADO DE DIFICULTAD PERCIBIDA PARA LLEGAR A FIN DE MESES CON INGRESOS ACTUALES CRUZADO POR NIVEL SOCIOECONÓMICO.

NOTA: ELABORACIÓN PROPIA. DATOS EN PORCENTAJES.

	NSE BAJO	NSE MEDIO	NSE ALTO	TOTAL
CON MUCHA DIFICULTAD	37.4	19.0	5.0	28.7
CON UN POCO DIFICULTAD	47.1	31.4	0	38.6
NI FÁCIL NI DIFÍCIL	11.2	10.9	10.0	11.0
CON FACILIDAD	3.9	31.4	75.0	18.2
CON MUCHA FACILIDAD	0.5	7.3	10.0	3.6
TOTAL	100.0	100.00%	100.00%	100.00%

Resultados

Situación financiera

Para comprender el rol de las deudas en las finanzas personales, se iniciará por describir algunos aspectos clave de la situación financiera de la población, desde cómo la perciben hasta ciertas prácticas comunes. En sentido general, solo el 21.7 % afirmó que el ingreso mensual de su hogar le permite llegar a fin de mes con facilidad. Al desglosarlo por nivel socioeconómico (NSE) (tabla 1), se observa que dicho porcentaje aumenta en la medida que el NSE aumenta también: 4.4 % en el NSE bajo, 38.7 % en el NSE medio y 85% de los NSE altos.

Por otro lado, 59.6 % afirma que pudiera cubrir una emergencia de RD\$15,000 utilizando sus ingresos corrientes o sus ahorros, el 29.2 % tendría que tomar prestado y el 11.3 % afirma no poder cubrirla. Similar al caso anterior, los niveles socioeconómicos más bajos son los que mayor dificultad afirman tener para cubrir este tipo de emergencias. Además, se observa que la opción de recurrir a préstamos es mayor entre mujeres (32.1%) que entre hombres (26.0%).

TABLA 2. PROMEDIOS ÍTEMS ESCALA DE ATENCIÓN FINANCIERA.

NOTA: ELABORACIÓN PROPIA. PARA ANALIZAR LA FIABILIDAD DE ESTA ESCALA SE UTILIZÓ EL ESTADÍSTICO ALFA DE CRONBACH, EL CUAL ARROJÓ UN VALOR DE 0.910.

VARIABLE	MEDIA	DE
<i>Me siento en la capacidad de tomar buenas decisiones financieras</i>	4.07	1.047
<i>Presto atención con frecuencia a mi situación financiera</i>	3.90	1.035
<i>Me preocupa mucho por mi situación financiera</i>	3.87	1.151
<i>Creo que mi situación financiera mejorará en el futuro</i>	3.82	1.133
<i>Conozco con detalle cuánto gano y cuánto gasto mensualmente</i>	3.77	1.187
<i>Tengo un plan para salir adelante o progresar financieramente</i>	3.74	1.14
<i>Para mí es importante cómo va la economía del país y el Gobierno</i>	3.70	1.141
<i>Conozco cómo funcionan los bancos y las instituciones financieras</i>	3.66	1.111
<i>Me siento en la capacidad de responder financieramente a emergencias o situaciones imprevistas</i>	3.63	1.169
<i>Estoy satisfecho(a) con mi situación financiera actual</i>	3.27	1.187
<i>Siento que el dinero me es suficiente para mis gastos mensuales</i>	3.26	1.191
<i>Regularmente busco contenido relacionado al dinero o las finanzas</i>	3.26	1.183

Atención prestada a las finanzas

Ciertamente el dinero es importante para la población, así lo afirma el 93.5 %. La escala de atención financiera utilizada ayuda a profundizar en esto. En primer lugar, al analizar los promedios de cada ítem de la escala, se puede constatar que los promedios más elevados (es decir, aquellos ítems donde los entrevistados afirman estar más de acuerdo) giran en torno a la autoeficacia financiera percibida, lo cual puede verse como que la mayoría de la población se entiende capaz de manejar el dinero a su gusto y según sus objetivos. Por el contrario, en los promedios más bajos se encuentran aquellas afirmaciones relacionadas a la tenencia de conocimientos financieros, a la satisfacción con la situación financiera actual y a la capacidad de atender emergencias financieras.

Estos dos últimos aspectos mencionados tienen coherencia con que el 63.5 % afirma que se vería muy afectado si una pandemia como la del COVID-19 volvería a ocurrir (solo el 6.1 % afirma que no se vería afectado), el

67.5 % afirma que su ingreso mensual actual le permite llegar a fin de mes con dificultad y el 41.7 % afirma que si hoy se le presentara una emergencia de \$15,000 pesos tendría que tomar prestado o no tendría como resolver. Si bien es cierto que se ante la presencia de un shock se muestra una actitud de seguir trabajando (enmarcadas en expresiones como “hay que buscársela”), la necesidad de ingresos —ya sea porque tienen “pocos” o porque no son constantes— se muestra como una de las principales preocupaciones financieras de la población.

“En algunos casos no [es una limitante la falta de dinero], pero sí hay que buscá’sela.

ENTREVISTA 1

“Se la busca porque tú te la buscas en caso de que bueno, no hay dinero y si no hay aparece por ahí. Hay que vender una ropa o unas chancletas, porque si de un lado no hay hay que buscarlo, del otro hay que, hay que josiarlo.”

ENTREVISTA 4

“Porque todos los días quizás tú quieres llevar algo a tu casa y a veces cuando tú no puedes llevarlo, eso te desanima, aunque uno tienes la esperanza de que va a resolver más adelante. Pero en el momento tú no te sientes, no te sientes bastante bien. Te sientes un poco incómodo y eso es por la misma fuente del empleo que gana la, la mayoría de personas, porque no vamos a pensar que soy yo solo (...) Hay miles y miles de personas que están pasando por ese mismo proceso, que no pueden cubrir todas sus necesidades y eso te llega a, a, a tener decaída (...) Eeh, decaimiento, malos pensamientos,

DE LOS ENTREVISTADOS

67.5%

AFIRMA QUE SU INGRESO MENSUAL ACTUAL LE PERMITE LLEGAR A FIN DE MES CON DIFICULTAD,

41.7%

DICE NO CONTAR CON RD\$15,000 DISPONIBLES PAR AFRONTAR UNA EMERGENCIA

muchísima gente piensan eh, cometen cosas que el Señor quiera que uno no llegue hasta ahí, pero se dan bastantes situaciones y es por la, por el poco dinero que gana la persona”.

ENTREVISTA 8

Deudas

Los datos sugieren que las deudas, no solo que están presente en la mayoría de la población, sino que se tiene basta experiencia manejándolas: la mayoría afirmó tener al menos una deuda al momento de ser entrevistado (84.6%), tener un plan de amortización o saldo de las mismas (81.7%) y haber tenido experiencias previas habiendo pagado al menos una deuda a nombre propio (59.4 %).

AL MOMENTO DE SER ENTREVISTADO, LA MAYORÍA AFIRMÓ...



En cuanto a los tipos de deuda (tabla 3), la mayoría de los entrevistador afirmó haber tenido experiencia pagando diversos tipos de préstamos o deudas. Utilizando la función de análisis de frecuencia de preguntas con respuestas múltiples de SPSS, se encontró que las deudas más frecuentes son las de consumo en bancos o instituciones financiera (66.2 % de los casos), las de prestamistas (46.9 % de los casos) y la de préstamos por parte de familiares, amigos o conocidos (27.3 % de los casos).

En cuanto al uso de las deudas, se observa un patrón similar: la mayoría de las deudas son utilizadas para cubrir gastos habituales o esporádicos, como emergencias. Utilizando la función de análisis de frecuencia de preguntas con respuestas múltiples de SPSS, se encontró

TABLA 3. FRECUENCIAS DE TIPOS DE DEUDAS.

NOTA. ELABORACIÓN PROPIA. PREGUNTA DE RESPUESTA MÚLTIPLE.

VARIABLE	N	%	% DE CASOS
<i>Préstamos de consumo en bancos o instituciones financieras</i>	257	20.8	66.2
<i>Préstamos de prestamistas o informales</i>	182	14.7	46.9
<i>Préstamos de familiares, amigos o conocidos</i>	106	8.6	27.3
<i>Artículos empeñados en una compraventa</i>	97	7.9	25.0
<i>Servicios privados atrasados</i>	94	7.6	24.2
<i>Préstamos de vivienda o hipotecarios</i>	79	6.4	20.4
<i>Préstamos de vehículos</i>	79	6.4	20.4
<i>Deudas por cuentas por pagar al gobierno</i>	73	5.9	18.8
<i>Fiao</i>	57	4.6	14.7
<i>Alquileres atrasados</i>	54	4.4	13.9
<i>SAN</i>	52	4.2	13.4
<i>Créditos estudiantiles</i>	42	3.4	10.8
<i>Servicios públicos atrasados</i>	24	1.9	6.2
<i>Préstamos por el gobierno</i>	19	1.5	4.9
<i>Préstamos por adelanto de salario</i>	13	1.1	3.4
<i>Ninguno</i>	3	0.2	0.8
<i>Otro</i>	3	0.2	0.8
<i>Fianzas legales</i>	1	0.1	0.3
TOTAL	1235	100.0	318.3

que el principal uso del dinero recibido por las deudas es "para cubrir gastos habituales de mi hogar", con un 74.5% de los casos, seguido de "para atender emergencias o problemas", con el 37.5% de los casos. No se observan diferencias significativas entre estos dos porcentajes entre los beneficiarios de Supérate y entre los diferentes sexos.

En cuanto al endeudamiento para hacer frente a emergencias, el 14.8 % de los encuestados afirmó haber recurrido al endeudamiento para hacer frente a situaciones de emergencia o dificultades financieras. Además, se observa que los prestamistas y otros miembros de la familia también son considerados como fuentes de

14.8%

**AFIRMÓ HABER
RECURRIDO AL
ENDEUDAMIENTO PARA
HACER FRENTE A
SITUACIONES DE
EMERGENCIA.**

TABLA 4. FRECUENCIAS DEL USO OTORGADO A LAS DEUDAS ADQUIRIDAS.

NOTA: ELABORACIÓN PROPIA. PREGUNTA DE RESPUESTA MÚLTIPLE.

VARIABLE	N	%	% DE CASOS
Para cubrir gastos habituales de mi hogar	272	34.7	74.5
Para pagar el préstamo de mi casa	137	17.5	37.5
Para comprar cosas que queremos	73	9.3	20.0
Para pagar mi(s) vehículo(s)	33	4.2	9.0
Para atender emergencias o problemas	137	17.5	37.5
Para hacer inversiones	84	10.7	23.0
Para ayudar a mi familia o amigos	44	5.6	12.1
Otro	4	0.5	1.1
TOTAL	784	100.0	214.8

financiamiento en estas circunstancias. Cabe destacar que solo el 9.7 % entiende que las transferencias monetarias de Supérate le ayudan a pagar sus deudas y solo el 11.1 % entiende que éstas ayudan a salir de la pobreza.

ENTREVISTADOR:

Cuando hay un shock o un... ¿Cómo lo resuelven? ¿Cómo hace?

PARTICIPANTE:

Familiares y prestamistas.

ENTREVISTADOR:

¿Recurres a préstamos y a algún familiar?

PARTICIPANTE:

Sí, es prácticamente lo mismo porque prestan."

FRAGMENTO DE LA ENTREVISTA 4

“O acudir al prestamista una vez más (...) Bueno, eh, de empeñar, de, dependiendo el monto que, pero empeñando, como te dije que me gusta más que todo o acudir al prestamista, o a mi mamá o mi madre que me asista ahí”

ENTREVISTA 9

TABLA 5. CRUCES SOBRE LOS NIVELES DE ENDEUDAMIENTO PERCIBIDOS.

NOTA. ELABORACIÓN PROPIA.

	NSE			SUPÉRATE		SEXO		TOTAL
	N	%	% DE CASOS	NO	SÍ	F	M	
<i>Nada endeudado</i>	15.0	16.0	19.0	16.9	14.4	15.4	16.6	15.9
<i>Poco endeudado</i>	40.1	36.1	23.8	33.9	39.9	35.1	39.5	37.0
<i>Más o menos endeudado</i>	23.0	23.5	28.6	26.8	20.3	23.4	24.2	23.7
<i>Muy endeudado</i>	21.9	24.4	28.6	22.4	25.5	26.1	19.7	23.4

Según las declaraciones de los entrevistados, el monto mensual que afirman pagar en deudas tiene un promedio general de RD\$14,255 (DE= RD\$12,254). Al desglosar estos datos, se observa un promedio mayor de pago de deudas en los beneficiarios de Supérate (RD\$14,826.3), en hombres (RD\$15,095.76) y en los niveles socioeconómicos más altos (RD\$28,625). Sin embargo, al explorar la percepción del nivel de endeudamiento, la mayoría de los encuestados considera tener niveles medios, es decir, ni muy altos ni muy bajos; la mayor percepción de endeudamiento se encuentra entre mujeres y niveles socioeconómicos altos (Tabla 5).

TABLA 6. FRECUENCIAS RESPECTO A LAS DEUDAS COMO GENERADOR DE POBREZA Y DE RIQUEZA.

NOTA: ELABORACIÓN PROPIA. LA DIFERENCIA ENTRE LOS TOTALES SE DEBE A QUE LOS VALORES PERDIDOS DE CADA PREGUNTA SON DISTINTOS.

PREGUNTA	N	%
PREGUNTA A4. DE LAS SIGUIENTES AFIRMACIONES, ¿CON CUÁL USTED ESTÁ MÁS DE ACUERDO?		
<i>Las deudas son un generador de riqueza</i>	111	32.6
<i>Las deudas mantienen a la gente en la pobreza</i>	229	67.4
Total	340	100
PREGUNTA A7. A SU ENTENDER, ¿HAY ALGÚN TIPO DE DEUDA QUE GENE RE P O B R E Z A ?		
Sí	259	69.3
No	115	30.7
Total	374	100
PREGUNTA A6. A SU ENTENDER, ¿HAY ALGÚN TIPO DE DEUDA QUE GENE RE R I Q U E Z A ?		
Sí	162	45.0
No	198	55.0
Total	360	100

¹ Se agruparon en estos bloques para facilitar su análisis.

VALORACIÓN HACIA LAS DEUDAS

Existe, por otro lado, una tendencia hacia la valoración negativa de las deudas. En términos generales, las deudas tienen una connotación negativa para la población, especialmente como un factor empobrecedor. Esto se evidencia en varios aspectos (ver Tabla 6). En primer lugar, el 67.4% de los encuestados considera que las deudas son un generador potencial de pobreza. En segundo lugar, el 69.3% está de acuerdo en que ciertos tipos de endeudamiento generan pobreza. Por último, el 55.0% no cree que exista algún tipo de deuda que pueda generar riqueza.

Los datos sugieren que no es la deuda en sí misma, sino su forma y uso lo que tiene este efecto adverso ante los ojos de la población. En la Tabla 7 se presentan las frecuencias de las codificaciones de la pregunta abierta en la encuesta realizada, respecto a qué tipos de deudas generan pobreza, agrupadas en función del uso, tipo y otros aspectos¹. Se observa que el bloque de mayor frecuencia es

TABLA 7. FRECUENCIAS PARA “A SU ENTENDER, ¿CUÁLES DEUDAS GENERAN POBREZA?.

NOTA. ELABORACIÓN PROPIA.

PREGUNTA	N	%
EN FUNCIÓN DEL USO:		
<i>Cuando es para placeres o mal gastarlo</i>	76	31.0
<i>Las que no generan dinero / las que no se invierten</i>	23	9.4
<i>Hacerlo sin necesidad o para comprar objetos innecesarios</i>	15	6.1
Subtotal	114	46.5
EN FUNCIÓN DEL TIPO:		
<i>Prestamistas / préstamos informales o en la calle</i>	31	12.7
<i>Cuando las condiciones del préstamo no son favorables</i>	16	6.5
<i>Las deudas bancarias / las de tarjeta de crédito</i>	5	2.0
<i>Todas o casi todas</i>	38	15.5
Subtotal	90	36.7
EN FUNCIÓN DE OTROS ASPECTOS:		
<i>Cuando no las puedes pagar / Cuando tienes muchas deudas / Cuando se administra mal</i>	21	8.6
<i>Otro</i>	20	8.2
Subtotal	41	16.8
Total	245	100

"en función del uso", con el 46.5% de los casos. Es notable que dentro de este bloque predomina la idea de que una deuda es empobrecedora si se utiliza para placeres o "malgastarlo", es decir, si no se destina a una necesidad, emergencia o inversión.

Lo anterior se sustenta en los datos de la fase cualitativa al respecto, donde se identificaron ideas similares. En la Tabla 8 se muestra una concordancia de las ideas inmediatas previas y posteriores a la palabra "pobre" o "pobreza". En efecto, las deudas son vistas como factores empobrecedores en sentido general, y más específicamente cuando el tipo de deuda adquirida tiene

TABLA 8. CONCORDANCIAS DE 'POBREZA' EN EL CORPUS RESPECTO A LAS DEUDAS.

NOTA: ELABORACIÓN PROPIA.

CO-TEXTO ANTERIOR	PALABRA	CO-TEXTO POSTERIOR
<i>Es que ninguna deuda te va a generar riqueza, porque no tiene sentido... A menos que tú la hagas para implementar un negocio y ese negocio te rente. Pero también eso es un haber, porque si no da ni una ni la otra. Como quiera va para el hoyo, entra en el nivel de</i>	pobreza.	
<i>Ejemplo, para, ejemplo, para un vehículo, por un lujo, por un gusto. Te genera</i>	pobreza,	<i>...si lo compras, por ejemplo, sí, sí, ese dinero que tomas prestado sobrepasa el límite que tu puedes sobrellevar.</i>
<i>Yo creo que la deuda más que te pone más</i>	pobre	<i>la de los prestamistas, porque si tú agarras \$100, tú tienes que pagarle \$200 más por encima. Yo no sabía eso. Y yo me metí en una deuda así y a \$15.000 \$ yo tuve que pagarle \$8.000.</i>
<i>Por ejemplo me metí a un carro, está bien, Cuál es el plan? Para que yo compre un carro? Para tenerlo parado ahí y acumular una deuda? Eeéh, hice un préstamo en un banco. ¿Para qué hiciste el préstamo? Para comértelo ahí y no echar el dinero hacia adelante? Entonces, todo eso que uno hace, eeéh, desafortunadamente, eh, le van a afectar la vida, porque ese dinero hay que entender que lo debemos, y que cada peso día a día gana, y si usted no tiene como pagarlo, lamentablemente ha hecho una deuda para meter los pies dentro de unos zapatos. Y no podemos, eso siempre nos va, a hacer más</i>	pobre	.
<i>No, la deuda no le generan riqueza a nadie, lo que te hacen es más</i>	pobre	<i>Es mejor tu trabajar y hacer lo que tu puedas hacer con lo que tu ganas. Yo nunca voy de acuerdo con los préstamos, porque a mi no me gusta eso.</i>

una alta tasa de interés, excede la capacidad de pago o no se utiliza para invertir.

Así pues, se observa que su uso es legitimado a la hora de adquirir bienes duraderos y bienes de capital: el 86.1 % dentro de quienes afirman que hay deudas que generan riquezas aseguran que utilizarlas para realizar inversiones resulta en dicho efecto. Dentro de los bienes más destacados se encuentran los inmuebles, los vehículos, solares, instrumentos financieros de inversión, y para hacer negocios.

“Bueno, si tú pagas casa, lo recomendable es, tú comprar una casa. Meterte ahí. Lo que tú pagabas de casa. Pagar este préstamo. Porque tú dices. Si te dan una casa, tú duras, fácilmente 5 años viviendo en una casa. Y 5 años son 5 años. Son 60 y pico de meses. 70, 70 meses. Entonces 5 años tú pagando lo tuyo, termina porque...”

ENTREVISTA 9

“Bueno, sí. Porque, por ejemplo, tú puedes, Tú haces una deuda. eeh, Tu coges para comprar una casa, para comprar un vehículo, para hacer un negocio, Y ese negocio te genera dinero, tú pagas con lo que te está generando. Tú vas pagando el préstamo. Entonces ya lo que te queda de ese, de ese, de ese negocio, ya es tuyo, entonces ya eso es una riqueza que...”

ENTREVISTA 5

BANCARIZACIÓN

En esta sección se analizará la forma en la que se accede a los créditos. El primer aspecto a resaltar es que el 55.6 % afirma haber solicitado un préstamo (ya sea directamente o en su hogar) y haber sido rechazado por una institución financiera o banco durante el último año previo a la entrevista; dicho porcentaje aumenta a 68.9 % entre los beneficiarios de Supérate, a 57.7 % entre mujeres y a 57.0 % entre los niveles socioeconómicos bajos y medios.

Ahora bien, se observan posturas disímiles respecto a quiénes tienen acceso al crédito formal: tener un trabajo o empleo estable, así como “buenos” ingresos, se entiende como factores clave para poder acceder a estos servicios financieros. La idea de acceso a los bancos también se ve como limitada a emprendimientos o negocios. Por el contrario, esta visión es contrarrestada con la idea de que los bancos son para todos, sin distinción, dado que existe una oferta en el mercado que sugiere que hay mayor disponibilidad que antes.

55.6%

AFIRMA HABER SOLICITADO UN PRÉSTAMO Y HABER SIDO RECHAZADO POR UNA INSTITUCIÓN FINANCIERA DURANTE EL ÚLTIMO AÑO PREVIO A LA ENTREVISTA.

ESTE PORCENTAJE AUMENTA A

68.9%

ENTRE LOS BENEFICIARIOS DE SUPÉRATE

TABLA 9. NARRATIVAS SOBRE PARA QUIÉNES SON LOS BANCOS.

NOTA: ELABORACIÓN PROPIA.

	ENTREVISTA	CITA	
	ENTREVISTA 1	No regularmente la gente que tiene un trabajo fijo, que tiene buen ingreso, eh, y a veces hasta los que no tienen un trabajo fijo porque tienen otros... otras forma de cómo adquirir para pagar eso.	
	ENTREVISTA 3	No la persona que tenga un buen trabajo tengan, eh, un historial crediticio. Bien, bueno, esas son las que tienen acceso.	
	ENTREVISTA 6	Bueno, los empleados privados también.	
	ENTREVISTA 2	No, las personas que van a los bancos es porque pueden resolver sus deudas.	
	ENTREVISTA 7	Empleado, eh, pueden ser empresarios que tienen, que tienen, que tienen su empresa.	

“[Los bancos son] para todos. Hay gente que teniendo cualto coge para abrirse crédito, para entrar en el mercado. En el mercado financiero.”

ENTREVISTA 4

“Bueno, yo creo que ahora mismo, todo el mundo tenemos acceso a préstamos, sean chiquitos, jeje, déjate... Tú tienes acceso a un préstamo chiquito, el que tiene más cap..., más dinero, tiene capacidad de hacer su préstamo más grande. Pero yo creo que ahora mismo todo el mundo tiene, tiene acceso, a préstamos. Yo creo que hay un límite... Ahí en eso, no hay un límite.”

ENTREVISTA 8

DEUDAS INFORMALES

Como se mostró en la Tabla 3, la población tiene consumos altos de préstamos informales (46.9% en prestamistas, 25.0% artículos empeñados en una compraventa, 14.7 % en fiaos y 13.4 % en SAN). Para comprenderlos mejor se abordó cualitativamente la valoración y funcionamiento de estos. Así, llama la atención que el principal medio de promoción de tales préstamos son los referimientos entre amigos, vecinos o miembros de una comunidad.

Las narrativas a continuación evidencian la importancia de las redes sociales y comunitarias en la difusión de información financiera y comercial dentro de una comunidad. La promoción boca a boca es el principal mecanismo efectivo para compartir las ofertas disponibles de préstamos informales, ya sean a través de prestamistas, de casas de empeño u otros. Así, esta forma de intercambio de información no se limita únicamente a relaciones familiares o amistades cercanas, sino que se extiende a vecinos y conocidos en los negocios locales.

“Bueno, lo lo lo que tú tienes, un conocido, un amigo, un familiar que lleve esa ya es una promoción. Las casas de empeño, claro, hay en todos los barrios y tienen su debido nombre; los fiaos: el colmado te abre crédito para saber cómo tú eres el manejo de deudas”

ENTREVISTA 4

“Bueno, eso mayormente se, por ejemplo, eso, por la, por los sitios donde tú trabajas o por donde vives. Siempre en los coros, siempre se están hablando. Aaah, que fulano presta. Aaah, que fulano tiene una compraventa, ooh fulanito, le fía a fulano, esto, esto y esto y ya... Por lo coro, y la, y, y la habladera.”

ENTREVISTA 5

La promoción boca a boca es el principal mecanismo efectivo para compartir las ofertas disponibles de préstamos informales, ya sean a través de prestamistas, de casas de empeño u otros.

Cabe destacar que los prestamistas operan a través de relaciones personales y de confianza mutua: prestan dinero a individuos que, en ocasiones, no tienen acceso a servicios bancarios tradicionales y pueden aumentar los montos prestados si los pagos se realizan a tiempo.

PRESTAMISTAS

El hecho de que no se hayan encontrado narrativas positivas sobre los prestamistas, sugiere que son una forma de financiamiento desfavorables, aunque de alta recurrencia. Estos son descritos como personas comunes o particulares (aunque a veces funcionan como empresas informales) que prestan dinero a diferentes tasas de interés (o réditos), que varían entre el 5 % y el 30 %; razón por la cual algunos entrevistados los categorizaron como “vampiros” o “chupasangre”, adjetivos que hacen referencia a que se sienten usurpados por estos.

Cabe destacar que los prestamistas operan a través de relaciones personales y de confianza mutua: prestan dinero a individuos que, en ocasiones, no tienen acceso a servicios bancarios tradicionales y pueden aumentar los montos prestados si los pagos se realizan a tiempo. Ser referido por alguien más juega un rol clave en esto. Además, los prestamistas pueden requerir garantías, como tarjetas de débito, para asegurar el reembolso del préstamo.

CASAS DE EMPEÑO

Las narrativas sobre las casas de empeño proporcionan una perspectiva sobre cómo estas instituciones funcionan dentro del mercado de las deudas informales. En sentido general, se observa que las casas de empeño ofrecen una alternativa para obtener dinero prestado utilizando objetos de valor como garantía a cambio de dinero. Aunque no son tan utilizados como los prestamistas, son vistas como una opción más accesible en comparación con estos, ya que las tasas de interés suelen ser más bajas y brindan facilidades de pago, aunque no están libre de riesgos: si el deudor no puede cumplir con los pagos periódicos, el objeto empeñado puede ser perdido, sobre todo si no se paga la deuda en el plazo estipulado.

SAN

Las narrativas sobre los SAN sugieren que son una práctica común en algunas localidades, donde hay quienes participan de sistemas de ahorro colectivo. En este contexto, los SAN funcionan como una especie de “fondo común”, administrado por una persona designada para ello, donde los miembros contribuyen regularmente y

TABLA 10. NARRATIVAS SOBRE LOS PRESTAMISTAS.

NOTA: ELABORACIÓN PROPIA.

	ENTREVISTA	CITA
	ENTREVISTA 7	<i>“El sistema de préstamo es un lío, porque hay gente que se pone a coger prestado a un 20%, pide 1.000 pesos y tiene que dar 200 pesos de esos, de esos, de esos 1.000 pesos (...) le absorben todo lo que le entra a la persona. Es decir, usted le pide 5.000 pesos prestado y no le puede pagar, pero tiene que darle 1.000 pesos todos los meses. Entonces, está pagando esos 1.000 pesos todos los meses, pero tiene..., debe los 5.000 pesos, puede durar cinco años pagando eso, pero a los cinco años todavía debe los 5.000 pesos. Entonces, eso es un sistema de cómo chuparse... le, el, los chelitos a la gente”</i>
	ENTREVISTA 2	<i>Yo creo que la deuda más que te pone más pobre, la de los prestamistas, porque si tú agarras 100 \$, tú tienes que pagarle 200 más por encima. Yo no sabía eso. Y yo me metí en una deuda así y a 15.000 \$ yo tuve que pagarle 8.000 \$.</i>
	ENTREVISTA 3	<i>Sí, personas que te tienen confianza porque—ellos te dan el el visto bueno, verdad? Mhm. Te prestaron X cantidad. ¿Tú te quedaste bien? Que te sigan prestando y subiendo, que suban el monto porque tú le quedaste bien (...) Tú tienes que pagarle algo extra a ellos, no los réditos, sus réditos, que eso es lo que llaman los hijos, que la madre es el capital y los hijos son sus réditos. Cuando tú ya quieres entregar su dinero, le das su madre y su y sus hijos sus hijos juntos.</i>
	ENTREVISTA 9	<i>Y, en una ocasión yo opté por coger uno semanal, y yo me está volviendo loco porque son 15 semanas, y tú, cogías un préstamo, para pagar otro préstamo, ya de por sí tú te estás metiendo en problemas...</i>
	ENTREVISTA 6	<i>Bueno, eemm, por aquí, por ejemplo, hay un, unos, unos, un grupito de hermanos, que eso es lo que hacen son prestamistas y ellos con la misma, con la misma persona del entorno, es que se manejan. Se corre la voz.</i>

luego se sortea quién recibirá el total acumulado en un determinado período.

Se observa que existen diferentes percepciones sobre los SAN. Para algunos, es una forma efectiva de ahorrar dinero de manera colaborativa, mientras que otros prefieren gestionar sus propios ahorros de manera individual (por ejemplo, en bancos) porque desconfían de estos.

FIAOS

Por último, una forma no monetaria de deudas informales es el fiao. Consiste en adquirir bienes o servicios con la promesa de pagarlo en una fecha posterior. Predominan en

TABLA 11. NARRATIVAS SOBRE LAS CASAS DE EMPEÑO.

NOTA: ELABORACIÓN PROPIA.

ENTREVISTA	CITA
ENTREVISTA 4	<i>Tu lleva algo de valor tuyo. Te dan el dinero que tu necesitas o el dinero que ellos te quieren ofrecer y tú vas apagando quincenal como un préstamo. O sea, ellos lo que te dan es como que dicen una garantía te voy a prestar mi dinero por una garantía.</i>
ENTREVISTA 5	<i>Ahora los, los empeños, esos sí son medio raros, y medio incómodo, porque, tú vas y empeña y a según va pasando el tiempo, si tú no vas y salda, se pierde tu, el objeto, que tú, que tú empeñas.</i>
ENTREVISTA 3	<p>ENTREVISTADOR: <i>Okay. Y el empeñar cosas. ¿Cómo funciona? ¿Cómo es eso?</i></p> <p>PARTICIPANTE: <i>Eso es si tú tiene alguna prenda de valor para tú ir a coger prestado. Tú te puedes desalforja de ella. Y vas a empeñar allí y cuando tú cobres de de de.</i></p> <p>ENTREVISTADOR: <i>¿Pero te dan un dinero?</i></p>
ENTREVISTA 8	<p>PARTICIPANTE: <i>Sí, claro. Dependiendo, porque lo pesan. Mhm. Dependiendo los gramos que tenga. ¿Eh? La prenda; ellos también empeñaban plancha, reloj, arete, cadena.</i></p> <p>ENTREVISTADOR: <i>¿Y después que? Si tú quieres recuperar ese artículo. ¿Cómo haces?</i></p> <p>PARTICIPANTE: <i>Tú vas pagando, eh, cuotas porque ellos cobran (...) tú tienes que irle pagando por por estar ahí mensualmente, por estar ahí guardado. Si no se te pierde, se quedan, la pueden vender. Eso está estipulado en el recibo que te dan cuando tú vas a empeñar.</i></p>
ENTREVISTA 8	<i>Bueno, yo diría que la casa de empeño, juegan su rol. ¿Por qué? Porque a la casa de empeño ahora mismo en el país yo diría que están casi mente igual que los bancos. Por lo menos si tú tiene una prenda, y tú tienes una necesidad, yo le veo más facilidad de llevar tu prenda a una casa de empeño que coge dinero prestado a un prestamista o, o, a cualquier cosa. Porque una casa de empeño ahora mismo te está prestando a un 3%, un 5%, y te dan una facilidad grandísima. Todavía tu prenda se te presta en una casa de empeño y ellos te dan facilidades como tú la pagues. O sea, que es un manejo, eh, muy diferente a lo que son con los, cuarto, dineros, eh, llevar San, o coger cuarto a un prestamista que, que lo va a tener semanalmente con, eh, tocándote la puerta.</i>

negocios informales o cercanos al lugar de residencia, como en colmados o tiendas locales, donde se establece una relación de confianza entre el vendedor y el comprador.

Existen opiniones encontradas al respecto. Para algunos, son una práctica útil para cubrir necesidades inmediatas, mientras que otros desconfían de ella y prefieren evitarla, pues afirman que el fiao puede generar situaciones incómodas si no se cumple con el pago acordado, y puede afectar las relaciones de confianza entre las partes involucradas.

TABLA 12. NARRATIVAS SOBRE LOS SAN.

NOTA: ELABORACIÓN PROPIA.

ENTREVISTA	CITA
ENTREVISTA 9	<p><i>Eeeh, el San yo veo como que es algo..., ¿cómo, cómo llamarle? Porque tú estás pagando un número para que te cuiden lo tuyo. O sea, la persona que te lleva el San, cobra un número, por, guárdate tu dinero. O sea, tú te sientes incapaz de tú guardarlo tú mismo. Como que no le veo razón de ser. Nunca he llevado San.</i></p>
ENTREVISTA 8	<p><i>No, porque es que yo digo, que, para yo llevar un San, lo llevo a un banco, porque, por ejemplo, eeeh, una persona que lleve San, lo primero es, que la mayoría de San, de que lleven San lo, los primeros números son de ellos. Entonces tú vas agarrando el último San. Esa gente, del dinero tuyo te ganan. Por ejemplo, si tú das un San eh, a 10 meses, tú tienes que pagar 12 meses, entonces ya tú tienes que pagar 12 y 12 son veinti... 24. Dale 4,000 pesos a una gente que lleve San. Simplemente nada más porque te agarre el San.</i></p>
ENTREVISTA 7	<p><i>Entonces... Si, me daban, si mis 100.000 eh, el muchacho coge los números, es decir, y los rifa, es decir, los rifa. Si usted saco, si usted se lo saco bajito el número..., es decir, todos los meses, el San se rifa entre todos los que están. El que se lo sacó, le dan los 100.000 pesos y sigue pagando hasta lo último.</i></p>
ENTREVISTA 3	<p><i>Bueno, hay SAN que el que lo arma, el que lo, lo. Lo hace. Se gana medio número o se gana un número que lo cogen al final o lo cogen al principio para tener ese fondo ahí, para lo que está metido en el SAN, eh, no quedarle mal. Cogen— Mayormente cogen el primer número, cuando te dan el primer número porque tú lo necesitas por algo, porque por algo tú te estás metiendo en el SAN para resolver algo. Es así que funcionan los SAN.</i></p> <p><i>Eh, tu vas pagando mensualmente. Si es mensual o semanal una cuota dependiendo de la cantidad que sea y esa persona te lo va guardando el dinero a X tiempo, si a cinco meses, a seis meses o al año, es por número. Todas las cuotas que se vayan acumulando es por número el número uno, el número dos dependiendo de la persona que vaya. Y va entregando. Pero aunque te entreguen tu tu cuota, tú tienes que seguir pagándola.</i></p> <p><i>Tienes que seguir pagando, hasta hasta finalizar el el SAN; porque igual lo que lo cogieron alante, faltan los de atrás. Por la cantidad de personas, de personas que hayan. Sí.</i></p>
ENTREVISTA 6	<p><i>Bueno, lo, lo, lo de los San, mayormente eso no es, no es préstamo. Porque un San se lleva, eh, Prácticamente, mejor dicho, es como un, como un ahorro. Porque tú vas ahorrando tu dinero y cuando te llega la, la fecha, a ti te entregan todo tu dinero.</i></p>

TABLA 13. NARRATIVAS SOBRE LOS FIAOS.

NOTA: ELABORACIÓN PROPIA.

ENTREVISTA	CITA
ENTREVISTA 8	<p><i>Pero, por ejemplo, otro ejemplo es, un colmadero, tú vas y le coges ahora mismo 100 pesos y cuando tú das la vuelta por detrás, tú sabes que tienen su cartón de anotar. Mucha gente anotan ahí y ya cuando tú le vas a pagar, tú tienes que pagarlo obligado, porque ya tú le cogiste fiado. Yyy, muchas veces es mejor adaptarse a no coger fiado.</i></p>
ENTREVISTA 3	<p><i>No, tú vas a a un sitio donde venden—.</i></p> <p><i>Ah, lo colmado. Si eso es, bueno, cuando tú te quedas sin sin efectivo, tú vas a hacer una cuentecita. Por ejemplo, arroz y aceite. Si venden pollo, compra el pollo ahí, o si no, salame, salami o huevos volteados o lo que sea. Nada. Eso es cuando la persona somos vecinos y ya no tenemos confianza. O sea que no te van a quedar mal. Mhm. Se te va, se le abre su crédito.</i></p>
ENTREVISTA 9	<p><i>No escudo el fiao. Porque en una ocasión lo hice y la persona me dijo como que tenía entregarlo al otro día, y yo, entendí. Porque, si yo, donde yo compro todos los días y compro hasta una sopita, entiendo que un día puedo estar en baja y tú tienes que..., Entonces, no he de..., no he dejado de comprarle porque, era si él quería. No me puedo yo, no, sentir ofendido por eso, pero ya trato de no molestar con respecto a eso.</i></p>
ENTREVISTA 5	<p><i>Bueno, puede ser que a ti, por ejemplo en un colmado, te fien. Hasta X tiempo, hasta X cantidad, pero si tú no vas y resuelves, tú supiste que ya no te van a seguir fiando.</i></p>
ENTREVISTA 9	<p><i>Lo fiao que te dan es algo que tú sabes que tiene que pagarlo a, por ejemplo, principalmente en las quincenas.</i></p>

Vulnerabilidad financiera

A continuación se presentan los resultados de la regresión logística múltiple utilizada para determinar el orden y el peso de las variables independientes (atención a las finanzas, actitud hacia el dinero, nivel de endeudamiento percibido y nivel socioeconómico) sobre la vulnerabilidad financiera con 241 casos incluidos en el análisis. El modelo se ajustó utilizando el método de ajuste hacia atrás de Wald en SPSS. A continuación, presentamos un resumen de los resultados obtenidos:

Como se especificó anteriormente, se espera que quienes prestan poca atención a las finanzas y quienes perciban que sus niveles de deudas son altos tengan mayores niveles de VF. Por el contrario, se espera encontrar menores niveles de VF en niveles socioeconómicos más altos y en quienes tienen una actitud de rechazo hacia las deudas. Así, el modelo inicial de la regresión logística arrojó

resultados estadísticamente significativos para las variables independientes (Logaritmo de la verosimilitud $-2 = 138.788$), explica el 39.6 % (R cuadrado de Nagelkerke) de la variable de la vulnerabilidad financiera, la prueba de Homery Lemeshow indica un buen ajuste del modelo a los datos ($\chi^2 (8) = 3.299$, $p = 0.914$) y, además, correctamente clasificando el 85.5 % de los casos comparados con la constante. Sin embargo, a pesar del alto porcentaje de explicación y clasificación del modelo, se encontró que la Actitud hacia las deudas no fue estadísticamente significativo (Wald = 2.609, $p = 0.106$).

Posteriormente se entrenó la data con el 80% de la muestra. Esta separación permitió que se pudiera conducir una prueba de validación cruzada entre las muestras y generalizar las conclusiones más allá de las características iniciales. Los resultados de la validación cruzada se verificaron usando los valores del modelo con el 80% comparado con el total de la muestra. Inicialmente se observó que la variable Atención a las finanzas era un predictor significativo del resultado con un p-valor menor a 0.05 en el conjunto de datos con el total de la muestra. No obstante, al aplicar el modelo al conjunto de entrenamiento, el p-valor de esta variable superó el umbral de significancia, lo cual indica que ya no es un predictor significativo en este nuevo conjunto de datos.

Este hallazgo sugiere que el modelo podría necesitar ajustes adicionales para mejorar su capacidad de generalización, posiblemente causado por la cantidad de casos disponibles. Sin embargo, hay razones para no descartar el modelo: al aplicar el modelo entrenado al 20% restante de los datos, se obtuvo una correlación significativa entre los valores predichos y los observados, con $r = 0.731$, $p < 0.01$, lo que sugiere que el modelo tiene una capacidad predictiva consistente en el conjunto de prueba.

Considerando los hallazgos del modelo de regresión logística mostrado en la Tabla 14, se observa que:

ACTITUD HACIA LAS DEUDAS: Esta variable tiene un coeficiente estimado de -0.418 , lo que indicaría que a medida que la actitud hacia las deudas aumenta, la probabilidad de tener menor vulnerabilidad financiera disminuye. Sin embargo, este coeficiente no alcanza

TABLA 14. REGRESIÓN LOGÍSTICA PARA PREDECIR LA VULNERABILIDAD FINANCIERA CON EL 80% DE LA MUESTRA.

NOTA. ELABORACIÓN PROPIA.

VARIABLE	B	ERROR ESTÁNDAR	WALD	GL	P	EXP(B)
<i>Actitud hacia las deudas</i>	-0.418	0.357	1.369	1	0.242	0.658
<i>Nivel de endeudamiento percibido</i>	1.146	0.517	4.916	1	0.027	3.144
<i>Atención a finanzas</i>	0.846	0.497	2.898	1	0.089	2.331
NSE	-2.233	0.443	25.451	1	<0.001	0.107
Constante	5.181	1.052	24.243	1	<0.001	177.877

significancia estadística ($p = 0.242$) y, por lo tanto, no es un predictor confiable de la vulnerabilidad financiera.

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO PERCIBIDO: Esta variable tiene un coeficiente estimado de 1.146 y es altamente significativa ($p = 0.027$). Indica que aquellos que perciben estar más endeudados tienen una mayor probabilidad de estar en una categoría de mayor vulnerabilidad financiera.

ATENCIÓN A LAS FINANZAS: Esta variable tiene un coeficiente estimado de 0.846, lo que indicaría que a medida que la atención prestada hacia las finanzas personales, la probabilidad de tener vulnerabilidad financiera disminuye. Sin embargo, este coeficiente no alcanza significancia estadística ($p = 0.089$) y, por lo tanto, no es un predictor confiable de la vulnerabilidad financiera.

NSE: Esta variable tiene un coeficiente estimado de -2.233 y es altamente significativa ($p < 0.001$). Sugiere que a medida que el NSE aumenta, la probabilidad de estar en una categoría de menor vulnerabilidad financiera disminuye significativamente.

Red de apoyo

A continuación, se explorarán algunas de las perspectivas y estrategias utilizadas para disminuir y afrontar las vicisitudes financieras. Estas estrategias no se entienden como prácticas recurrentes, sino como opciones que la población de estudio considera disponibles para mitigar o responder a una adversidad o shock financiero. Inicialmente, se observa que estas estrategias se agrupan en tres áreas principales: prácticas financieras, vínculos sociales y otros métodos.

En primer lugar, se destaca el ahorro. Las narrativas respecto al ahorro evidencian que este dinero destinado a tal fin suele estar asociado a un propósito específico, como la atención a emergencias, necesidades puntuales (una suma pequeña de dinero ahorrada para momentos de escasez o necesidad puntual, también conocido como "clavito"), la adquisición de bienes u objetos y la superación económica para mejorar la calidad de vida. Solo una entrevistada afirmó ahorrar en bancos, mientras que el resto de los participantes no especificó los medios a través de los cuales realizan sus ahorros.

“O sea, tener un fondo para cuando pase lo inesperado, de verdad.”

ENTREVISTA 9

“Si no tengo el clavito, eh, mmm. Mis familias, eh, son unidas y resolvemos. O sea que cuenta con ellos. Sí, sí.”

ENTREVISTA 1

“Ahorrando, claro, [uno] se supera”

ENTREVISTA 2

“Entonces aquel que puede que aquel que tiene la oportunidad de estudiar, que estudie y que trate de de ponerse en ahorro a temprana edad, porque eso es lo que lo va a ayudar en un futuro.”

ENTREVISTA 7

Las narrativas respecto al ahorro evidencian que este dinero destinado a tal fin suele estar asociado a un propósito específico, como la atención a emergencias, necesidades puntuales.

"Con mis hijos, ha tenido que trabajar para mantenerlos, ha tenido que trabajar para guardar 100 \$. Yo digo yo tengo, si yo gano 100, guardo 50, porque yo sé si mis hijos se van a enfermar, yo no tengo a quién pedirle"

ENTREVISTA 2

En segundo lugar, destaca la tenencia de seguro médico. Solo el 8.7 % de los entrevistados afirma no tenerlo. En coherencia con los hallazgos de Bernheim et al. (2001), se puede argumentar que, respecto a la vulnerabilidad financiera, que los seguros juegan un rol de evitar pedir prestado o acudir a los ahorros (en mayor o menor medida).

"Bueno, sí, eh, mi nieta estuvo muy muy malita de salud y aunque sus padres tienen un buen seguro, en un momento dijimos bueno, esto se va a salir de las manos, pero gracias a Dios no fue así. El seguro respondió y lo que faltó fluyó."

ENTREVISTA 1

Por último, destaca el recibir apoyo de terceros. De hecho, en cuanto a los vínculos sociales, la familia, la pareja y los amigos constituyen los pilares de la red de apoyo en caso de emergencia financiera: el 66.7 % afirma contar con un amigo o familiar que le ayude financieramente con una emergencia si se le presentara, de los cuales el 79.1 % dice contar con su familia, 10.0 % con amigos y 7.3 % con su pareja. Además, el 30.5 % afirma recibir remesas frecuentemente.

“Entonces ya cuando más o menos yo tengo alguna dificultad que la luz me sube, yo siempre le digo bueno mis hijas, hay que tapar este hoyito porque, jeje, hizo falta estos 2,000 pesos que subió la luz y así nosotros nos manejamos con las situaciones de dinero.”

ENTREVISTA 8

“Bueno, mis hermanos son los que meten la mano por mí”

ENTREVISTA 7

“Con mi familia, mi hijo, mis hermanas”

ENTREVISTA 3

“Mi madre siempre está ahí conmigo cuando me pasa algo. Sí, gracias a Dios la tengo viva. Y tengo a mi hijo ahí”

ENTREVISTA 2

Es importante destacar que este vínculo familiar parece operar en ambas direcciones, es decir, las personas entrevistadas cuentan con apoyo financiero de alguien dentro de su círculo familiar, y a su vez, también brindan apoyo financiero a esas mismas personas en momentos de necesidad.

Futuro financiero

En esta última sección, se explorarán en profundidad los cinco principales factores identificados de manera cualitativa por los entrevistados que influyen negativamente en su situación financiera futura. Estos factores, derivados de las percepciones y experiencias compartidas durante las entrevistas, ofrecen una visión integral de las barreras y desafíos que enfrentan los individuos al gestionar su estabilidad económica a largo plazo.

FACTOR #1. LA EDAD. Para los entrevistados con mayor edad, la vejez es identificada como una etapa de la vida donde, por un lado, la productividad baja o la vida laboral termina y, por otro lado, surgen nuevas necesidades.

“Y usted va para vieja, y usted no sabe cuándo lo va a necesitar, ni cómo lo va a necesitar.”

ENTREVISTA 10

“No creo mucho que, que eso, eso lo, lo, lo, lo, lo, lo ayudara en, en algo. Pero no, que el gobierno con eso lo que hace es que se desliga de muchas cosas que tiene que, que tiene que resolver. Y se pone, disque a darle un, un un, un, un chocolatico a un niño como pa endulzarle, un caramelito. Sí, porque aquí la persona mayor tiene que, después que echan su vida trabajando, no, no, no tienen una buena pensión, no tienen un, un ingreso que le llegue y el, lo gobierno tienen que tratar de que, de asegurarle a cada persona mayor, cada persona vieja... Asegurarle aunque sea una pensión después que echó su vida trabajando, pero...”

ENTREVISTA 7

FACTOR #2. EL TRABAJO INFORMAL. Las actividades económicas informales causan incertidumbre por no tener garantías económicas, como la expectativa de recibir un ingreso de manera habitual o las prestaciones laborales.

“... Cuando tú tienes algo fijo, la cosa es diferente a lo que tú esperas que te entre.”

ENTREVISTA 4

“El día a día es, bueno, medio ajetreado, porque tenemos mucho trabajo. Somos de las personas que no tenemos. Por ejemplo, un sueldo fijo, no tenemos un trabajo estable, eeeeh, Si tú no trabajas, por ejemplo, yo soy camionero, si yo no, no tengo, si yo no transporto, no viajo, si no, no gano, entonces uno tiene que estar como decimos, tenemos que estar jociando y tirando, tirando, tiraba la candela, como decimos, si no tenemos, si no hacemos la diligencia, no hay dinero”.

ENTREVISTA 5

“Si, así mismo, es decir, llego del trabajo, me voy a buscarme la, el trabajito extra para poder sobrevivir, porque lo que entran, están fuera de, de, de, de los gastos de la. Es decir, eso entran y no, y no se anuncian, es decir, eso no tienen, eso no tienen, un, un, para gastarlo fijamente como lo que uno gana.”

ENTREVISTA 7

“Porque como te dije, vivo el día a día, y cuando no hay chiripa..., O sea si pito hoy, guardo, lo que me gane lo ahorro, pero que duran, de eso va a depender de cuando me toca la, la próxima asignación”.

ENTREVISTA 9

FACTOR #3. LA SALUD. Se considera como un factor en tanto que una situación de enfermedad disminuye la capacidad de trabajar o emprender, además de implicar gastos. Distinto al primer factor, la preocupación por la salud aparenta ser transversal a los distintos grupos etarios adultos, pues es vista como más valiosa que el dinero. Cabe destacar que el 92 % segura tener seguro médico.

“...razón por la cual nosotros duramos un tiempo con el negocio de panadería y repostería. Luego, por algo de enfermedad pues tuvimos que cerrar el negocio, porque a mi esposa le diagnosticaron cáncer en 2009, entonces fue algo muy caótico y tuvimos que cerrar los negocios y también la economía nos afectó bastante, eh, que tuvimos que básicamente gastar todo el dinero en lo que fue la enfermedad. Luego, eeh, yo, me nombraron en el Ministerio de Educación en el 2014 y es donde hasta el momento yo ejerzo como, eh, policía escolar”

ENTREVISTA 8.

“Yo te voy a decir algo. A veces habemos personas que tenemos el dinero y no compramos la salud. Entonces es nuestra fuente de todos los males. Con el dinero uno se, eh, se resuelve, se hace más fácil la vida. Mhm. Pero cuando, por ejemplo, una persona llega a fase terminal de cualquier enfermedad, el dinero no lo cura”.

ENTREVISTA 3

“Bueno, mire, ahora mismo, es, no gano una cantidad de dinero. Mayormente se me está yendo en medicamentos porque tengo, eh, uno cuanto problemita de salud y se me está yendo”.

ENTREVISTA 10

FACTOR #4. LA ECONOMÍA NACIONAL Y GLOBAL. Se observa en los entrevistados la idea de que lo que ocurra o “cómo vaya” la economía les afecta indirecta o directamente. Asimismo, lo político o gubernamental puede tener un impacto en la situación financiera personal.

“Si la cosa se pone más cara, eso va a afectar a uno de todo.”

ENTREVISTA 4

“Bueno, yo diría que un poco satisfecho porque como te digo, eh, ahora mismo la economía está golpeando duramente lo que somos nosotros, la o no a nosotros. Yo diría que el mundo entero está siendo afectado por la economía, por la carestía que las cosas se han, aah, elevado aah, y se han descontrolado, y eso ha afectado a todo el mundo, no a la masa pobre. Porque no podemos generalizar una cosa a los pobres, no a todo el mundo nos afecta lo que es la economía y por eso la sentimos tanto. (...) Bueno, pero si, si decimos que no, nos impacta la economía, la situación de que vivimos, eeeh sería uno mentiroso.”

ENTREVISTA 8

“Bueno, la importancia del dinero es que sin esto, uno no come, no puede adquirir salud. Uno no tiene manera de echar pa'lante. Y lamentablemente la cosa está jodida.”

ENTREVISTA 4

PARTICIPANTE

El pobre lamentablemente no tiene lo que tiene el rico. Sí existe la diferencia, en que estamos equitativamente mal distribuido.

ENTREVISTADOR

¿Por qué? ¿Cómo así, mal distribuido?

PARTICIPANTE

Bueno, el sistema muchas veces influye el el sistema eh de los gobiernos y como uno se maneje”.

ENTREVISTA 1

‘Eh, bueno, en otros cuatrenios, eh, han incidido porque, cuando no sé si es que el manejo de del tesoro del país (lo valga la la redundancia) lo manejan mal y las inflaciones vienen, entonces los más pequeños sufrimos”.

ENTREVISTA 1

FACTOR #5. SHOCKS CLIMÁTICOS. En coherencia con el factor anterior, se observa que los factores ambientales o climáticos también son reconocidos como incidentes sobre el bienestar financiero (además del físico).

“Eeeh, ese rastro que dejó la tormenta, eeeh, nosotros vivimos en esta parte de lo que se llama Herrera. Aquí hay sitios donde no ha bajado nadie todavía, gente que tiene su casa derrumbándosele a medio techo, que tienen las camas arrinconadas y que muchísimas de estas personas no trabajan. Entonces, esa parte vulnerable a mí me hacen vulnerable, porque yo siento lo que esa gente necesita y eso me hace vulnerable a ellos... A vivir esas situaciones.

ENTREVISTA 8

"Bueno, esas inundaciones a nosotros no nos afectaron directamente, pero indirectamente nos afecta a todos, porque, es decir, el gobierno tiene que agarrar dinero y es de, y es a nosotros que nos saca de la costilla. Sí, para resolverle a esas personas que estaban totalmente en vulnerabilidad en eso, cuando eso, cuando esas inundaciones. Entonces... eso, no afecta a todos, aunque sea indirectamente".

ENTREVISTA 7

Discusión

Este estudio examinó el papel de las deudas, tanto formales como informales, en las finanzas personales y presentó un modelo de análisis de la vulnerabilidad financiera en la población del Distrito Nacional, República Dominicana. De esta manera, se contribuye a la brecha existente en la literatura sobre las deudas informales y su relación con la vulnerabilidad financiera y la inclusión financiera.

(...) persiste una visión negativa hacia las deudas, legitimada en función de su uso y tipo, lo cual coincide con lo planteado por Murphy (2019).

Esta perspectiva podría ser un factor clave para entender la baja inclusión financiera en el país, dado que la actitud hacia el dinero desempeña un papel importante en las decisiones financieras (Daly, 2016).

El análisis mixto reveló matices importantes en las dinámicas de las deudas en el país. Por ejemplo, se encontró que estas son una respuesta común ante la escasez de ingresos, especialmente en niveles socioeconómicos bajos. Esta tendencia se observó al considerar las principales razones de adquisición, el uso otorgado y la fuente de financiamiento. Sin embargo, persiste una visión negativa hacia las deudas, legitimada en función de su uso y tipo, lo cual coincide con lo planteado por Murphy (2019). Esta perspectiva podría ser un factor clave para entender la baja inclusión financiera en el país, dado que la actitud hacia el dinero desempeña un papel importante en las decisiones financieras (Daly, 2016). Esto podría explicar por qué algunas personas optan por adquirir préstamos fuera del sector formal bajo la premisa de que "no son para mí" o por desconocimiento de los requisitos de acceso.

En consonancia con los hallazgos de Hoeve et al. (2014) y Loibi (2018), los préstamos informales representan un riesgo elevado. Las altas tasas de interés absorben la capacidad de pago o liquidez de la población, lo que agrava la vulnerabilidad financiera. Se puede argumentar que la tenencia de deuda informal, especialmente aquellas con altas tasas de interés, cortos plazos de pago y pocas garantías, puede llevar a un círculo vicioso de endeudamiento. Se sugiere profundizar al respecto en futuras investigaciones.

Según lo esperado, los resultados revelan que un aumento en el nivel socioeconómico puede disminuir los niveles de vulnerabilidad financiera, mientras que se observa una mayor tenencia de deuda en los niveles socioeconómicos más bajos. Estos hallazgos se alinean con estudios previos

(Callender y Jackson, 2005; Bialowolski et al., 2020; Tuminis y Wilkis, 2022).

Contrariamente a las expectativas, la percepción de las deudas como un elemento enriquecedor o empobrecedor no parece ser un determinante de la vulnerabilidad financiera. Esto podría explicarse porque la mayoría de las personas que ven las deudas como empobrecedoras tienen algún tipo de deuda (70.4%). Sin embargo, la falta de atención prestada a las finanzas no resultó ser un predictor de la vulnerabilidad financiera, contradiciendo el planteamiento teórico de O'Connor et al. (2018) sobre la vulnerabilidad financiera subjetiva, la cual es entendida justamente como el grado de conocimiento o consciencia que un individuo tiene respecto a su situación financiera.

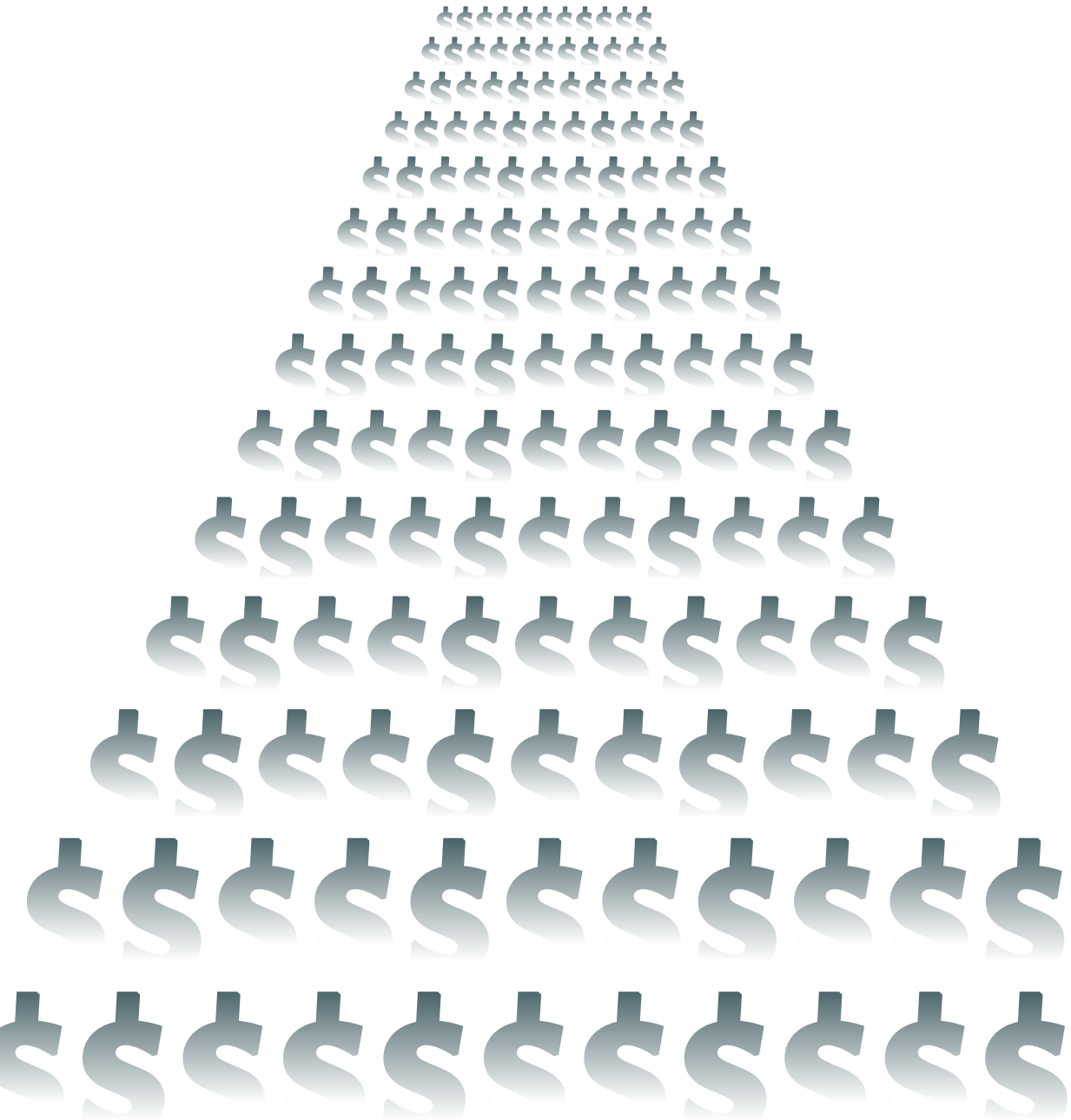
Respecto al rol de Supérate en el pago de las deudas, los resultados no sorprenden. Los subsidios principales otorgados por esta institución no representan dinero líquido para el beneficiario, sino fondos destinados a servicios específicos o a la compra de alimentos.

Por último, en coherencia con Zelizer (1989), las deudas tienen un alto componente moral y social, puesto que, al otorgársele significado y legitimidad en función del uso y del tipo, dejan de ser meros medios de intercambio para realizar transacciones carentes de significados para convertirse en catalizadores de relaciones sociales simbólicas entre personas y colectivos. Se puede argumentar, a modo de hipótesis, que existe un componente de estatus en la sociedad dominicana: quienes usan “correctamente” (siguiendo la idea planteada por los entrevistados de que las deudas son “buenas” cuando se usan para generar dinero) las deudas pueden ganar estatus frente a otros, así como generar movilidad social (lo cual sugeriría, a su vez, que las deudas en sí son una estructura social, como se teorizó inicialmente, sino que son parte de una estructura social mayor caracterizado por las relaciones económicas y el mercado financiero). En contraste, si una persona no otorga dicho uso a las deudas que contrae o no logra pagarlas, pierde confianza y legitimidad frente a otros. Sin embargo, se requiere mayor investigación para tener datos concluyentes en este aspecto.

Respecto al rol de Supérate en el pago de las deudas, los resultados no sorprenden.

Los subsidios principales otorgados por esta institución no representan dinero líquido para el beneficiario, sino fondos destinados a servicios específicos o a la compra de alimentos.

Por otro lado, los vínculos sociales juegan un papel significativo tanto en la gestión financiera cotidiana como en situaciones de crisis. Las redes de apoyo familiar y social pueden proveer recursos financieros y emocionales para afrontar la vulnerabilidad financiera. Una hipótesis para futuras investigaciones es que la falta de vínculos sociales aumenta los niveles de vulnerabilidad financiera y, posiblemente, de pobreza.



Limitaciones

Los resultados de este estudio deben ser interpretados considerando tres limitaciones importantes. En primer lugar, la falta de un método computado para la construcción del índice de vulnerabilidad financiera y del nivel socioeconómico puede afectar la precisión del análisis y podría limitar la capacidad del estudio para capturar aspectos significativos de la vulnerabilidad financiera en la población estudiada..

Además, la muestra del estudio presenta una escasa cantidad de personas sin deudas, lo que dificulta las comparaciones entre ambos grupos. Esta limitación podría afectar los resultados de la regresión logística y la generalización de los hallazgos de esta prueba.

Por otro lado, para una comprensión más precisa de la problemática de los préstamos informales, sería necesario investigar el historial crediticio de cada persona y considerar la perspectiva de los acreedores. Las valoraciones hacia los préstamos informales pueden estar influenciadas por un sesgo de deseabilidad social, lo que podría distorsionar los resultados del estudio.

Referencias

- › Alcaldía del Distrito Nacional [ADN]. (s. f.). Conoce tu Barrio. Recuperado 23 de enero de 2024, de <https://adn.gob.do/conocetubarrio/>
- › Álvarez, A. (2023, 31 marzo). Nuevo salario mínimo más alto no da para cubrir canasta básica más baja. Periódico elDinero. Recuperado 30 de mayo de 2024, de [https://eldinero.com.do/225382/salario-minimo-mas-alto-no-da-para-cubrir-canasta-basica-mas-baja/#:~:text=El%20%2E%80%9Cquintil%203%2E%80%9D%20pas%C3%B3%20de,6.4%25%20\(RD%244%2C340\).](https://eldinero.com.do/225382/salario-minimo-mas-alto-no-da-para-cubrir-canasta-basica-mas-baja/#:~:text=El%20%2E%80%9Cquintil%203%2E%80%9D%20pas%C3%B3%20de,6.4%25%20(RD%244%2C340).)
- › Anderloni, L., Bacchiocchi, E., & Vandone, D. (2012). Household financial vulnerability: An empirical analysis. *Research in Economics*, 66(3), 284–296. doi:10.1016/j.rie.2012.03.001
- › Anthony, M., Sabri, M. F., Wijekoon, R., Rahim, H. A., Abdullah, H., Othman, M. A., ... & Yusoff, I. S. M. (2021). The influence of financial socialization, financial behavior, locus of control and financial stress on young adults' financial vulnerability. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 11(19). <https://doi.org/10.6007/ijarbss/v11-i19/11738>
- › Banco Central de la República Dominicana [BCRD]. (2014). Primera Encuesta de Cultura Económica y Financiera de la República Dominicana, 2014. Recuperado 20 de febrero de 2023, de <https://cdn.bancentral.gov.do/documents/mig/otras-publicaciones/Encuesta20141119.pdf>
- › Banco Central de la República Dominicana [BCRD]. (2020). Primera Encuesta Nacional de Inclusión Financiera, ENIF 2019. Recuperado 28 de mayo de 2024, de <https://eneef.do/wp-content/uploads/InformeENIF2019.pdf>
- › Banco Central de la República Dominicana [BCRD]. (2024). Perspectivas de crecimiento y estabilidad en

la República Dominicana. Recuperado 25 de mayo de 2024, de <https://www.bancentral.gov.do/a/d/5867-perspectivas-de-crecimiento-y-estabilidad-en-la-republica-dominicana>

- › Bernheim, B. D., Carman, K. G., Gokhale, J., & Kotlikoff, L. (2001). The Mismatch Between Life Insurance Holdings and Financial Vulnerabilities: Evidence from the Survey of Consumer Finances. doi:10.3386/w8544
- › Białowolski, P., Cwynar, A., Cwynar, W., & Węziak-Białowska, D. (2020). Consumer debt attitudes: the role of gender, debt knowledge and skills. *International Journal of Consumer Studies*, 44(3), 191-205. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12558>
- › Brown, S. and Taylor, K. (2014). Household finances and the 'big five' personality traits. *Journal of Economic Psychology*, 45, 197-212. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2014.10.006>
- › Callender, C. and Jackson, J. (2005). Does the fear of debt deter students from higher education?. *Journal of Social Policy*, 34(4), 509-540. <https://doi.org/10.1017/S004727940500913X>
- › Campoy, T. J., & Gomes, E. (2015). Técnicas e instrumentos cualitativos de recogida de datos. En *Manual básico para la realización de tesinas, tesis y trabajos de investigación* (2.a ed.).
- › Clercq, B. d., Tonder, J. v., & Aardt, C. v. (2019). Consumer financial vulnerability: identifying transmission linkages that could give rise to higher levels of consumer financial vulnerability. *Southern African Business Review*, 19(1), 112-136. <https://doi.org/10.25159/1998-8125/5836>
- › Daly, M. (2016). Money-Related Meanings and Practices in Low-Income and Poor Families. *Sociology*, 51(2), 450–465. doi:10.1177/0038038515616355

- › Duque, H., & Aristizábal Díaz-Granados, E. T. (2019). Análisis fenomenológico interpretativo. *Pensando Psicología*, 15(25), 1-24. <https://doi.org/10.16925/2382-3984.2019.01.03>
- › Escuder, J. A. (2020). Inclusión financiera y el crecimiento económico en la República Dominicana [Digital]. En *La Inclusión Financiera en República Dominicana* (1.a ed., p. <https://sb.gob.do>). Superintendencia de Bancos de la República Dominicana. <https://sb.gob.do/media/qnubocfh/la-inclusion-financiera-en-republica-dominicana.pdf>
- › Fondo Monetario Internacional [FMI]. (2022). Household debt, loans and debt securities: Percent of GDP. Global Debt Database. Recuperado 25 de mayo de 2024, de https://www.imf.org/external/datamapper/HH_LS@GDD/SWE
- › Gloede, O., Menkhoff, L., & Waibel, H. (2015). Shocks, Individual Risk Attitude, and Vulnerability to Poverty among Rural Households in Thailand and Vietnam. *World Development*, 71, 54–78. doi:10.1016/j.worlddev.2013.11.005
- › Gutter, M. S., Hayhoe, C. R., DeVaney, S. A., Kim, J., Bowen, C. F., Cheang, M., ... Dorman, R. (2012). Exploring the Relationship of Economic, Sociological, and Psychological Factors to the Savings Behavior of Low- to Moderate-Income Households. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 41(1), 86–101. doi:10.1111/j.1552-3934.2012.02130.x
- › He, L. and Zhou, S. (2022). Household financial vulnerability to income and medical expenditure shocks: measurement and determinants. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(8), 4480. <https://doi.org/10.3390/ijerph19084480>
- › Hoeve, M., Stams, G. J., Zouwen, M. v. d., Vergeer, M., Jurrius, K., & Asscher, J. J. (2014). A systematic review of financial debt in adolescents and young adults: prevalence, correlates and associations with crime. *PLoS ONE*, 9(8), e104909. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0104909>

- › Kus, B. (2015). Sociology of Debt: States, Credit Markets, and Indebted Citizens. *Sociology Compass*, 9(3), 212–223. doi:10.1111/soc4.12247
- › Lim, H., Lee, J. M., & Kim, K. (2019). What factors are important in aversion to education debt?. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 48(1), 5-21. <https://doi.org/10.1111/fcsr.12324>
- › Loibl, C. (2018). Living in Poverty: Understanding the Financial Behaviour of Vulnerable Groups. *Economic Psychology*, 421–434. doi:10.1002/9781118926352.ch26
- › Lusardi, A., Mitchell, O., & Oggero, N. (2019). Debt and Financial Vulnerability on the Verge of Retirement. *Journal of Money, Credit and Banking*. doi:10.1111/jmcb.12671
- › Mansor, M., Sabri, M. F., Mansur, M., Ithnin, M., Magli, A. S., Rahim, H. A., ... & Janor, H. (2022). Analysing the predictors of financial stress and financial well-being among the bottom 40 percent (b40) households in malaysia. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(19), 12490. <https://doi.org/10.3390/ijerph191912490>
- › Marriott, P. (2007). An analysis of first experience students' financial awareness and attitude to debt in a post-1992 uk university. *Higher Education Quarterly*, 61(4), 498-519. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2273.2007.00369.x>
- › Morduch, J. (1994). Poverty and Vulnerability. *The American Economic Review*. <https://www.jstor.org/stable/2117833?origin=JSTOR-pdf>
- › Murphy, W. W. (2019). Toward a Sociology of Debt. *The Wiley Blackwell Companion to Sociology*, 444-459 <https://doi.org/10.1002/9781119429333.ch25>
- › Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE] (2024), Household debt (indicator). doi: 10.1787/f03b6469-en (Accessed on 25 May 2024)

- › O'Connor, G. E., Newmeyer, C. E., Wong, N. Y. C., Bayuk, J. B., Cook, L. A., Komarova, Y., Warmath, D. (2019). Conceptualizing the multiple dimensions of consumer financial vulnerability. *Journal of Business Research*, 100, 421–430. doi:10.1016/j.jbusres.2018.12.033
- › Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227-232. <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ijmorphol/v35n1/art37.pdf>
- › Sánchez, M., Fernández, M., & Díaz, J. (2021). Técnicas e instrumentos de recolección de información: análisis y procesamiento realizado por el investigador cualitativo. *Revista Científica UISRAEL*, 8(1), 107–121. <https://doi.org/10.35290/rcui.v8n1.2021.400>
- › Schmitt, H. J., Keefer, L. A., Sullivan, D., Stewart, S. A., & Young, I. F. (2020). A brighter future: the effect of social class on responses to future debt. *Journal of Social and Political Psychology*, 8(1), 78-107. <https://doi.org/10.5964/jpspp.v8i1.1195>
- › Sherraden, M. S., Birkenmaier, J., & Collins, J. M. (2018). *Financial Capability and Asset Building in Vulnerable Households: Theory and Practice*. Oxford University Press.
- › Superintendencia de Superintendencia de Bancos de la República Dominicana [SB]. (2023, Diciembre). Cartera de Créditos. SIMBAD. Consultado el 25-05-2024. [https://simbad.sb.gob.do/superset/dashboard/102/?native_filters_key=DuHp8jXnXG6aAsTOJvtNjKPT5Dn3Glt9QhfM\]qn81W1lbBUNcAQjuCkFzdoj-ls](https://simbad.sb.gob.do/superset/dashboard/102/?native_filters_key=DuHp8jXnXG6aAsTOJvtNjKPT5Dn3Glt9QhfM]qn81W1lbBUNcAQjuCkFzdoj-ls)

- › Tumini, L., y Wilkis, A. (2022). “Cuidados y vulnerabilidad financiera: un análisis a partir de la Encuesta Nacional de Endeudamiento y Cuidados (ENEC) en la Argentina”, Documentos de Proyectos (LC/TS.2022/61-LC/BUE/TS.2022/1), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- › Zelizer, V. A. (1989). The Social Meaning of Money: “Special Monies.” *American Journal of Sociology*, 95(2), 342–377. <http://www.jstor.org/stable/2780903>

Anexos

Anexo 1. Marco muestral cuantitativo

Para la selección de la muestra se utilizó la herramienta Conoce tu Barrio de la Alcaldía del Distrito Nacional (ADN, s.f.) para determinar la cantidad de habitantes por sector de la capital dominicana; el marco muestral se estimó en 965,040 personas.

TABLA ANEXO 1. DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA TOMADA POR ZONAS DEL DISTRITO NACIONAL.

NOTA. ELABORACIÓN PROPIA.

ZONA	FRECUENCIA	%
Arroyo Hondo	14	3.51%
Centro Olímpico	4	1.00%
Ciudad Nueva	11	2.76%
Cristo Rey	7	1.75%
Don Bosco	3	0.75%
El Cacique	17	4.26%
El Millón	2	0.50%
Ensanche La Paz	16	4.01%
Ensanche Luperon	22	5.51%
Ensanche Naco	1	0.25%
Ensanche Paraíso	1	0.25%
Ensanche Quisqueya	2	0.50%
Gazcue	6	1.50%
Honduras del Oeste	8	2.01%
Jardín Botánico	15	3.76%
Julieta	1	0.25%
La Agustina	7	1.75%
La Esperilla	4	1.00%
La Fe	7	1.75%
La Isabela	14	3.51%
La Julia	4	1.00%
La Zurza	23	5.76%
Los Jardines	9	2.26%

	ZONA	CANTIDAD	%
	<i>Los Peralejos</i>	15	3.76%
	<i>Los Prados</i>	1	0.25%
	<i>Los Ríos</i>	10	2.51%
	<i>Maria Auxiliadora</i>	22	5.51%
	<i>Mata Hambre</i>	7	1.75%
	<i>Miraflores</i>	5	1.25%
	<i>Miramar</i>	6	1.50%
	<i>Monumental</i>	13	3.26%
	<i>Palma Real</i>	13	3.26%
	<i>Piantini</i>	1	0.25%
	<i>San Carlos</i>	6	1.50%
	<i>San Gerónimo</i>	1	0.25%
	<i>Simón Bolívar</i>	26	6.52%
	<i>Villa Agrícolas</i>	11	2.76%
	<i>Villa Consuelo</i>	10	2.51%
	<i>Villa Francisca</i>	8	2.01%
	<i>Villa Juana</i>	10	2.51%
	<i>Zona Colonial</i>	8	2.01%
	<i>Zona Universitaria</i>	20	5.01%
	<i>Zoologico</i>	8	2.01%
	Total	399	100.00%

Anexo 2. Estadísticas descriptivas.

	FRECUENCIA	%
SEXO.		
<i>Femenino</i>	214	53.8
<i>Masculino</i>	184	46.2
Total	398	100.0
EDAD - PROMEDIO: 40.3, DESVIACIÓN ESTÁNDAR: 11.513.		
18-24	19	4.8
25-34	118	29.7
35-49	171	43.1
50-64	81	20.4
65 años o más	8	2.0
Total	397	100.0
NIVEL DE INGRESOS - PROMEDIO: 40.3, DESVIACIÓN ESTÁNDAR: 11.513.		
<i>No tiene ingresos</i>	12	3.0
<i>Menos de \$10,000 pesos</i>	53	13.5
<i>De \$10,001 a \$23,100 pesos</i>	84	21.3
<i>De \$23,101 a \$35,000 pesos</i>	94	23.9
<i>De \$35,001 a \$50,000 pesos</i>	85	21.6
<i>De \$50,001 a \$65,000 pesos</i>	36	9.1
<i>De \$65,001 a \$99,000 pesos</i>	21	5.3
<i>\$100,000 pesos o más</i>	9	2.3
Total	394	100.0

	FRECUENCIA	%
NIVEL EDUCATIVO.		
<i>Sin estudios completados</i>	20	5.3
<i>Bachiller</i>	196	51.6
<i>Universitario</i>	134	35.3
<i>Posgrado o superior</i>	30	7.9
Total	380	100.0
NIVEL SOCIOECONÓMICO.		
<i>Bajo</i>	209	55.7
<i>Medio</i>	143	38.1
<i>Alto</i>	23	6.1
Total	375	100.0
OCUPACIÓN.		
<i>Empleado/a</i>	214	53.8
<i>Independiente</i>	127	31.9
<i>Desempleado/a</i>	20	5.0
<i>Ama de casa</i>	2	5.5
<i>Estudiante</i>	6	1.5
<i>Retirado/a o jubilado/a</i>	9	2.3
Total	398	100



FLACSO
REPÚBLICA
DOMINICANA



PRESIDENCIA DE LA
REPÚBLICA DOMINICANA

SUPÉRATE



**Deudas y vulnerabilidad financiera
desde una mirada sociológica**

Eduardo Velázquez



FLACSO
REPÚBLICA
DOMINICANA



PRESIDENCIA DE LA
REPÚBLICA DOMINICANA

SUPÉRATE



DESCARGA OTRAS PUBLICACIONES DEL
CONVENIO FLACSO-SUPÉRATE EN:

flacso.edu.do