

Importancia de la Educación Financiera para una Decisión Confiada de Retiro

Dr. Domingo Figueroa
Universidad Ana G. Méndez Recinto Cupey
Profesor Conferenciante
San Juan, PR
figueroad5@suagm.edu

Dr. Juan Otero
Universidad Ana G. Méndez Recinto Cupey
Vicerrector
San Juan, PR
juotero@suagm.edu

Dra. Maribel Ortiz
Universidad Ana G Méndez Recinto Gurabo
Catedrático Asociado
Gurabo, PR
mortiz126@suagm.edu

Dr. Juan Rivera
Universidad Ana G Méndez Recinto Online
Catedrático Auxiliar
Gurabo, PR
jgrivera@suagm.edu

RESUMEN

El objetivo de esta investigación fue medir los factores que inciden en la planificación financiera para la preparación del retiro en Puerto Rico. Se recopiló una muestra de 875 participantes a través de todo Puerto Rico. Para corroborar los resultados del estudio, se utilizó el modelo de ecuaciones estructurales, método que combina tanto la regresión múltiple como el análisis factorial. La investigación mostró evidencia estadísticamente significativa que sugiere que las actitudes, la educación financiera, las metas financieras claras, los factores sociales internos y la planificación financiera influyen positivamente en la decisión confiada de retiro. A su vez, el estudio demostró que la educación financiera tiene un impacto en la decisión confiada del retiro.

INTRODUCCIÓN

En años recientes, la planificación financiera ha llamado la atención de las empresas privadas, del gobierno, de los individuos y otros grupos de interés. Muchos de esos grupos han formulado que los consumidores carecen de conocimientos prácticos y que no tienen las herramientas financieras que necesitan para tomar decisiones ventajosas para su desarrollo y bienestar. Tales carencias financieras pueden afectar el dinero diario del individuo, el de su familia, su gestión y capacidad de ahorrar para objetivos a largo plazo, como comprar una casa, dar educación superior a sus hijos, ahorrar para su jubilación o retiro y pueden ser vulnerables a crisis financieras (Braunstein y Welch, 2002).

El retiro es la etapa en la vida de un profesional - a menudo cercana a la ancianidad - en que éste interrumpe su carrera laboral por completo y, en la mayoría de los casos, comienza a vivir de un estipendio mensual que se conoce como pensión o jubilación, que es otorgado o bien por el Estado, o bien por una empresa privada (Diccionario ABC). Según Araque (2012) se puede definir la planificación financiera como un proceso mediante el cual los individuos logran desarrollar habilidades y conocimientos acerca del manejo de sus recursos financieros, la toma de decisiones de dichos recursos, su entendimiento y aplicación, de tal manera que puedan mejorar sus condiciones económicas.

Actualmente en muchos países del mundo los sistemas de pensiones se encuentran colapsados, lo que ha provocado muchas veces que financieramente no sean viables e incluso en algunos casos más dramáticos, hasta han llegado a la quiebra, como lo es el caso de Puerto Rico. Las organizaciones han tomado algunas medidas para esta problemática, como implementación de programas de retiro voluntario, indemnizaciones acordadas entre las partes y cambios en las cláusulas contractuales referentes a la jubilación, mayores aportaciones al fondo de pensión, incremento de la edad de retiro y en los años de servicio necesarios para obtener la jubilación (Miles & Timmerman, 1999; Quinn, 1997).

El envejecimiento acelerado de la población en Puerto Rico nos plantea el desafío de reformar el beneficio social del retiro. La presión demográfica que representa el envejecimiento de la población se puede apreciar a través del aumento en el Índice de Dependencia de Vejez (número de personas mayores de 65 años por cada 100 personas en edad laboral, 15 a 64 años). (Oficina del procurador de las personas de edad avanzada, 2015).

El panorama antes presentado motiva esta investigación. El objetivo principal es medir cómo inciden en la planificación financiera y la toma de decisión del retiro en Puerto Rico factores como la actitud hacia el retiro, la educación financiera, las metas financieras claras, las presiones sociales internas/externas y los aspectos demográficos. Promover una toma de conciencia de la importancia, cambios y oportunidades en el retiro y cómo se logra una situación óptima.

Este estudio es original, ya que hasta el conocimiento de los investigadores no se ha realizado una investigación que considere las variables incluídas en el modelo. Por otra parte, La necesidad de planificación financiera para mejorar el nivel calidad de vida en los envejecientes es un importante asunto público que enfrenta la sociedad. Los individuos son cada vez más responsables de tomar decisiones que determinan su seguridad financiera en su retiro.

MARCO TEÓRICO

Al analizar el tema de la planificación financiera, se ha encontrado que las actitudes hacia el retiro, la educación financiera, las metas financieras claras, factores sociales internos, factores sociales externos y factores demográficos inciden en la decisión para prepararse para el retiro. Una de las teorías que mejor explica la relación entre las actitudes y la intención a un determinado comportamiento es la Teoría de Conducta Planificada (TCP) de Ajzen y Fishbein del 1975. El TCP propone que el comportamiento humano es una función de la intención de realizar el comportamiento y el control percibido del comportamiento (CPC). La teoría plantea la hipótesis de que la intención es una función de las actitudes hacia el comportamiento, la norma subjetiva y el control del comportamiento percibido. El grado en que el CPC influye directamente en el comportamiento (y no indirectamente a través de la intención) se supone que depende del grado de control real sobre el comportamiento. Se supone que las actitudes, las normas subjetivas y el CPC se basan en la fuerza y la evaluación de las creencias conductuales, normativas y de control accesibles Ajzen y Fishbein, (1975).

Los tres predictores principales de la teoría son; actitudes, normas subjetivas y el control percibido del comportamiento. La actitud se refiere al grado en que una persona hace una evaluación favorable o desfavorable del comportamiento en cuestión (Ajzen &

Madden, 1986). Por otra parte, la norma subjetiva es la presión social para realizar el comportamiento derivado de la observación de lo que otros dicen o hacen (Ajzen, 1991).

El control percibido del comportamiento es definido como la creencia del individuo de que tiene el control sobre ciertos predictores que posteriormente le permitirán realizar el comportamiento (Ajzen, 2002).

La TCP se ha utilizado para predecir la jubilación anticipada (Van Dam, Van Der Vorst y Van Der Heijden, 2009), pero hasta ahora, no planifica el comportamiento. Sin embargo, la TCP ha sido aplicada con éxito a comportamientos tales como la dieta (Hagger & Chatzisarantis, 2005) y el ejercicio (Rivis y Sheeran, 2003) que no sólo son esforzados, sino que también tienen un beneficio retrasado, que son particularmente característicos de los comportamientos dentro de una planificación para el retiro. En el presente estudio se utilizó una versión revisada de la TCP (Warburton y Terry, 2000) que incluye normas de comportamiento junto con normas subjetivas, actitudes y control de comportamiento percibido como predictores de comportamiento.

REVISIÓN DE LITERATURA

Actitudes de los Individuos Hacia el Retiro

La actitud, en esta investigación, se refiere al enfoque de los individuos a prepararse para su retiro o jubilación y cómo afecta la confianza de tener un retiro saludable financieramente. De acuerdo con Ajzen (1991), aquellos que tienen actitudes favorables respecto a un determinado comportamiento son más propensos a involucrarse o tienen la intención de participar en ese comportamiento. Con relación a la planificación para la jubilación, Kim y Moen (2001) argumentan que existe una relación mixta, con algunos estudios reportando que la planificación hacia la jubilación es vista como positivamente relacionada con bienestar. Otros reportan una relación negativa o ninguna en absoluto hacia el retiro en general. Además, Joo y Grable (2001) encontraron que las actitudes positivas hacia las finanzas personales y la planificación financiera predijeron comportamientos de búsqueda de ayuda profesional.

Aunque ha habido poca investigación empírica sobre cómo las personas realmente ven los comportamientos involucrados en la planificación del retiro, se espera que aquellos que las consideren como aburridas, difíciles y que son actividades que pierden el tiempo tienen menos probabilidades de participar en la planificación que aquellos que piensan que tales actividades son interesantes, fáciles y valiosas. Se encontró que las actitudes positivas hacia el retiro promueven una variedad de actividades de planificación para el retiro, incluyendo, pero no limitado a preparación financiera (Atchley, 1991). A su vez, las actividades de preparación son indicativas de actitudes positivas hacia la jubilación (Dorfman, 1989).

Hi1: Las actitudes hacia el retiro tienen un impacto positivo en la planificación para el retiro.

Educación Financiera

La educación financiera se define como la posesión de comprensión de los asuntos financieros. Esta se utiliza principalmente en asuntos de finanzas personales. La educación financiera con frecuencia implica el conocimiento, tomar decisiones relativas a ciertas áreas de finanzas personales como bienes raíces, seguros, invertir, ahorrar (especialmente para la universidad), planificación tributaria y jubilación (Schreiner, 2007). Los estudios han encontrado que la planificación hacia el retiro puede ser inexistente para diferentes grupos. No sólo entre puertorriqueños, sino entre personas de todo el mundo.

La mayoría de los individuos parecen no estar preparados para el futuro. Lusardi y Mitchell (2006) muestran que muchos hogares no están familiarizados con los conceptos económicos más básicos necesarios para tomar decisiones de ahorro e inversión.

También señalan que los gobiernos y las organizaciones sin fines de lucro están comenzando a desempeñar un papel importante en el desarrollo de iniciativas relacionadas

con la educación financiera. En un estudio realizado por, Lusardi y Mitchell (2011a) informa sobre un módulo de encuesta sobre planificación y educación financiera para el estudio de salud y retiro. Ellos muestran que hay una falta de conocimiento entre los estadounidenses mayores, las mujeres, las minorías y los menos educados que tienden a ser los más carentes. Los expertos en finanzas son más propensos a planificar y tener éxito en su planificación. En cuanto a otros países, Bucher-Koenen (2011) examina la educación financiera en Alemania con resultados similares. Encontraron que el conocimiento de los conceptos financieros básicos es deficiente entre las mujeres menos educadas y los que viven en Alemania Oriental. En comparación con los alemanes occidentales, los alemanes orientales tienen poca educación financiera, especialmente aquellos con bajos ingresos y baja educación. También encontraron un impacto positivo del conocimiento financiero en la planificación financiera hacia el retiro. Alessie, Lusardi y Van Rooij (2011) encontraron que los resultados para los Países Bajos coinciden. Además, Almenberg y Sävje-Söderbergh (2011) encontraron resultados similares en un estudio realizado en Suecia.

Hi2: La educación financiera tiene un impacto positivo en la planificación para el retiro.

Hi3: La educación financiera tiene un impacto positivo en la confianza para tomar la decisión de retiro.

Metas Financieras Claras

La claridad de las metas de retiro de los individuos es un factor importante porque las acciones de los individuos son impulsadas en gran medida de acuerdo con sus metas y objetivos (Austin & Vancouver, 1996). Las metas son constantemente reformadas por factores externos, tales como las fuerzas ambientales, las experiencias y las expectativas (Pecchenino, 2011). En el caso de la planificación del retiro, las metas tienen una fuerte influencia sobre cómo y por qué la gente toma ciertas decisiones financieras y de planificación. Es más probable predecir la preparación para el retiro por la claridad de las metas que por el número o cantidad de éstas (Noone, Stephens, & Alpass, 2010). Algunas personas tienen metas de ahorro relacionadas con la jubilación y reportan haber calculado sus necesidades financieras específicas para el retiro, mientras que otras reportan que ni siquiera han comenzado a pensar cómo sobrevivirán financieramente durante el período de post-empleo (Helman, Copeland & VanDerhee 2010). Está claramente beneficioso calcular las necesidades financieras antes de la jubilación, ya que esto proporciona una métrica contra la cual se pueden medir los esfuerzos de ahorro, pero las personas pueden no hacerlo porque no piensan que valga la pena (Mayer, Zick, & Marsden, 2011).

La presente investigación, da énfasis en cómo la claridad de metas y las actividades de planificación están relacionadas con el ahorro. La planificación del retiro también puede facilitar la fijación de metas por parte de los trabajadores de más edad que planifican la jubilación. Hershey, Jacobs-Lawson y Neukam (2002) señalaron que tener metas claras para la jubilación es un determinante crítico de la satisfacción y el ajuste de la vida durante el período de transición post-empleo. En un reciente estudio empírico, Stawski, Hershey y Jacobs-Lawson (2007) encontraron que la claridad de objetivos de jubilación predijo significativamente las prácticas de planificación hacia el retiro, que a su vez predijeron tendencias de ahorro.

Hi4: Las metas financieras claras tienen un impacto positivo en la planificación para el retiro.

Factores Sociales Internos

Las investigaciones sugieren que las decisiones relacionadas con la jubilación están influenciadas por factores sociales internos, como lo son, por ejemplo, apoyo conyugal y las expectativas (Ho & Raymo, 2009), y por obligaciones financieras de miembros de la familia

(Szinovacz, DeViney, & Davey, 2001). También se demostró que los comportamientos de ahorro e inversión se ven afectados por el entorno social.

Lusardi (2001) dice que la planificación se basa en la experiencia de otros individuos: las personas aprenden a planificar la jubilación de los hermanos mayores. También aprenden de la experiencia de los padres. En particular, los acontecimientos desagradables, como las dificultades financieras y los problemas de salud al final de la vida, proporcionan incentivos para la planificación.

El retiro es un proceso a largo plazo que consiste en anticipar y luego adaptarse a nuevas circunstancias (Reitzes, Mutran & Fernández, 1996). De hecho, factores como salud, ingresos, ocupación y educación han sido los factores más frecuentemente estudiados que influyen en las oportunidades y calidad de la experiencia de retiro (Kim & Moen, 2001). Un hallazgo consistente ha sido que la salud y los ingresos están asociados con el retiro, satisfacción de jubilación y bienestar (Richardson & Kilty, 1991).

Hi5: Las fuerzas sociales internas impactan en la planificación para el retiro.

Factores Sociales Externos

Cuando se hace referencia a factores sociales externos, generalmente nos referimos a la decisión de confiar en los conocimientos, las competencias y fiabilidad del proveedor de servicios. En el contexto del retiro y la preparación financiera, Van Dalen et al. (2010) encontró que la confianza en la pensión del proveedor de servicios, los fondos y la confianza en instituciones financieras privadas (bancos y compañías de seguros) se asocian positivamente con la suficiencia financiera percibida.

A pesar de que las variables relevantes para el trabajo son tratadas como influencias importantes dentro de algunos modelos de la decisión de retiro, estos factores no se incluyen en algunos estudios del comportamiento de retiro (Palmore, Burchett, Fillenbaum, George & Wallman, 1985; Talaga & Beehr, 1989). Las investigaciones sobre el impacto de estos factores laborales y organizacionales sugieren que las opiniones negativas del trabajo pueden servir para empujar a los empleados hacia la jubilación, aunque los hallazgos son algo mixtos (Beehr, 1986). Algunos investigadores encuentran una relación positiva entre la actitud positiva hacia el trabajo y la edad de jubilación (Barfield, 1970).

Los factores ambientales de nivel macro también se han examinado en la literatura de toma de decisiones. Estos factores pueden incluir políticas de nivel organizacional y normas laborales con respecto a la jubilación, así como sesgos percibidos y estereotipos negativos con respecto a los trabajadores de más edad en el lugar de trabajo o en la sociedad de manera más amplia.

Hi6: Las fuerzas sociales externas impactan en la planificación para el retiro.

Planificación para el Retiro

Para planificar para el retiro se requiere información y conocimiento (Morgan & Eckert, 2004). Estudios previos han demostrado consistentemente que el conocimiento financiero y la educación financiera están positivamente relacionados con las actividades de ahorro y preparación (Hershey, Jacobs-Lawson, McArdle y Hamagami, 2007; Hershey & Mowen, 2000) mientras que la falta de conocimientos financieros suficientes y conocimientos financieros se consideran limitaciones para planificación financiera adecuada (Lusardi & Mitchell, 2007).

Los problemas asociados con un aumento en la esperanza de vida y una disminución en la edad media de jubilación se agravan por el hecho de que la mayoría de la gente espera demasiado tiempo antes de establecer un programa de ahorro personal. Keating y Marshall (1980) encontraron que, en promedio, las personas no se interesan en las finanzas de retiro hasta que tienen 48 años de edad. Con demasiada frecuencia, esta tardía participación en la planificación financiera se traduce en muy pocos ahorros demasiado tarde y en el inicio de la angustia psicológica (Ferraro & Su, 1999).

La falta de ahorro para la jubilación puede resultar en dificultades no sólo para el individuo, sino también para la sociedad. En Puerto Rico actualmente, el 40% de los puertorriqueños de 65 años o más viven en la pobreza, el doble de Estado Unidos (EFEUSA, San Juan, 19 de marzo de 2015, p. 3).

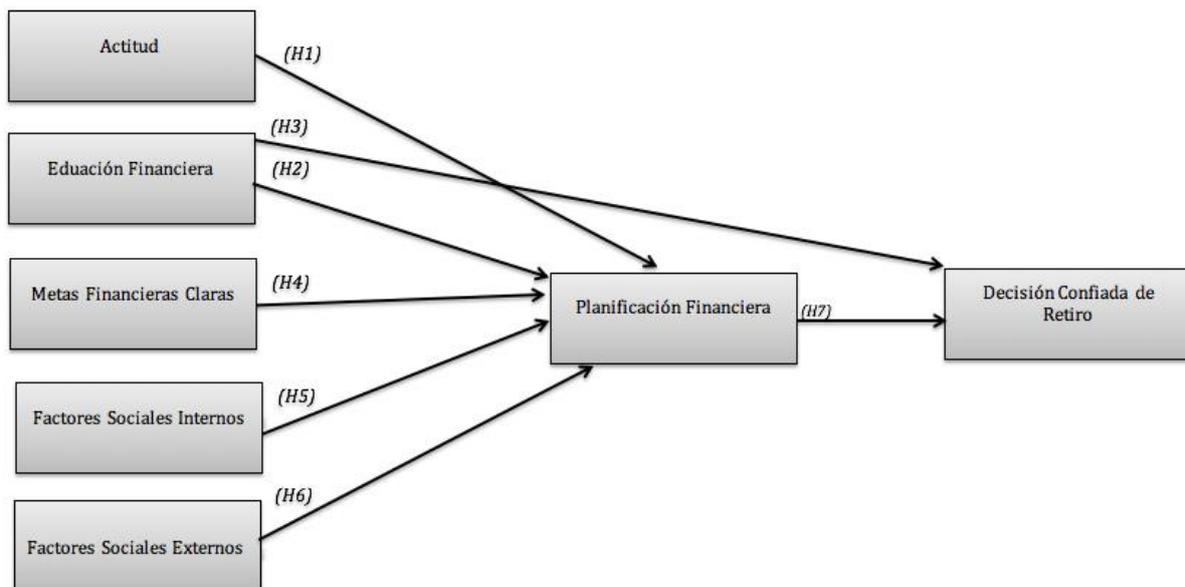
Hi7: La planificación para el retiro tiene un impacto positivo en la confianza para tomar la decisión de retirarse.

Confianza Para Tomar la Decisión del Retiro

Según Jinhee, Jasook y Anderson, (2016) la confianza en la jubilación incluye las actitudes de las personas con respecto a la jubilación, sus preparativos para la jubilación, su confianza con respecto a diversos aspectos de la jubilación y asuntos relacionados. Muchos de los trabajadores "muy confiados" tienen, o tienen un cónyuge que tiene, un plan de contribución definida, una IRA o un plan de beneficios definidos de un empleador actual o anterior.

De los numerosos estudios que se han llevado a cabo sobre la toma de decisiones de retiro, la mayoría se han centrado en aspectos no financieros de la planificación de retiro. Algunos investigadores han examinado el momento de la jubilación de los individuos y las razones dadas para abandonar la fuerza de trabajo (Burtless, 1986; Campione, 1987). Mientras que otros se han centrado en los cambios en los papeles y las actitudes durante el período post-empleo (Atchley, 1988; Blau, 1973). Sólo un pequeño número de estudios psicológicos han examinado la prejubilación y las decisiones de planificación financiera. De los estudios que han abordado este tema, la mayoría han sido investigaciones de procesamiento de información destinadas a determinar cómo los modelos mentales de los individuos influyen en la naturaleza y calidad de sus esfuerzos de toma de decisiones (Gentner & Stevens, 1983).

En una extensa serie de investigaciones, varios autores han examinado las habilidades de los individuos para tomar decisiones complejas de planificación de retiro y de inversiones (Hershey, 1995; Hershey, Jacobs & Walsh, 2000). A través de múltiples investigaciones, los investigadores encontraron que la mayoría de las personas "se satisficen" (Simon 1955) al resolver los problemas; es decir, si sólo consideran un pequeño subconjunto de información contenida en el espacio del problema. La revisión de literatura permite presentar el siguiente modelo gráfico:



METODOLOGÍA

El estudio explicativo se realizó con una muestra a conveniencia de 875 participantes a través de todo Puerto Rico. Se realizó con un nivel de confianza de 95% y un intervalo de confianza de 5%, lo que dio como resultado un tamaño mínimo de muestra de 384, pero se excedió la muestra. El cuestionario se distribuyó a los participantes electrónicamente, utilizando la plataforma QuestionPro ©. Los candidatos se invitaron a participar en la investigación por medio de las redes sociales o del correo electrónico. Se le hizo llegar una carta informativa que le proveía información relacionada a la investigación, medidas de seguridad para manejar la confidencialidad de los datos y sus derechos como participante. Para la recopilación de los datos se desarrolló un cuestionario, el cual fue diseñando por el investigador basado en la literatura. El instrumento, está alineado a los constructos planteados en el modelo de investigación sugerido y sus hipótesis. Para representar la medición de los datos ordinales en las partes correspondientes, se utilizó una escala Likert de cinco puntos. Además, el instrumento recogió datos sociodemográficos. Se utilizó el PLS para probar las hipótesis y llegar a conclusiones.

RESULTADOS

Datos Sociodemográficos

Las variables sociodemográficas que se recopilaron de los participantes en esta investigación fueron: género, edad y nivel de educación. A continuación, se discuten los resultados de cada una de las variables sociodemográficas. Género - De la muestra de 875 participantes (n=875), 526 fueron del género femenino y 349 fueron del género masculino, representando el 60.13% y 39.87% respectivamente. Estos resultados reflejan que la mayoría de los participantes fueron del género femenino.

Las edades de los participantes fluctuaron entre 21 y 70 años. Los resultados indicaron que la mayoría de los encuestados, el 27.81% (n= 243) tenían entre 40 a 49 años, el 27.81% (n= 243) tenían entre 50 a 59 años, las personas que más cerca están de su retiro, el 23.84% (n=209) tenían entre 30 a 39 años, el 10.69% (n=94) tenían entre 60 a 70 años, el 9.84% (n=86) tenían entre 21 a 29 años. En resumen, el 90.15% (n=789) de los participantes fluctuaron entre 21 y 59 años.

El nivel de educación de los participantes fluctuó entre menos de escuela superior y doctorado. Los resultados indicaron que el nivel más alto de educación de la mayoría de los encuestados fueron personas que completaron el grado de maestría, con un 44.58% (n=390) de los participantes. El 26.33% (n=230) tenían nivel de bachillerato, el 18.92% (n=166) tenían doctorado, el 6.84% (n=60) tenían grado asociado o técnico, el 2.28% (n=20) tenían cuarto año de escuela superior y el 1.05% (n=9) tenían menos de un cuarto año de escuela superior. En resumen, los resultados reflejaron que el 89.83% de los encuestados tenían un nivel de educación alto (maestría 44.58%, bachillerato 26.33% y doctorado 18.92%).

Mínimos Cuadrados Parciales – Modelo de Ecuaciones Estructurales (PLS -SEM)

Para validar el modelo de investigación sugerido presentado en el Capítulo 1, se utilizó un modelo de ecuaciones estructurales (*Structural Equation Modeling – SEM*). Se empleó la técnica de mínimos cuadrados parciales (*Partial Least Squares – PLS*) utilizando el programa Smart PLS, versión 3.2.7. el modelo de ecuaciones estructurales de mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM) se compone de dos elementos: el modelo estructural (modelo interno) y el modelo de las medidas (modelo externo). El modelo estructural, representa los constructos o variables latentes y sus relaciones; mientras que el modelo de las medidas muestra las relaciones entre el constructo y sus ítems o también llamados indicadores (Hair et al., 2013). Los resultados del modelo estructural permitieron evaluar las relaciones entre los constructos del modelo de investigación sugerido, con el fin de apoyar o no las hipótesis planteadas en esta investigación.

Se utilizó el algoritmo PLS, con el fin de valorar todas las relaciones del análisis del modelo de rutas en el modelo de investigación propuesto. Al utilizar este algoritmo de PLS

se logró obtener las relaciones entre los constructos, la carga de los indicadores y el poder explicativo de las variables latentes del modelo basado en R^2 . La Figura 2 muestra los resultados obtenidos en el programa SmartPLS, utilizando el algoritmo de mínimos cuadrados parciales para generar el análisis del modelo de rutas (Path Analysis).

La Figura 2, muestra los valores de las relaciones entre constructos o coeficiente de la ruta (valor beta = β). De acuerdo con Leyva & Olague (2014) este valor debe ser mayor de 0.2. Se puede observar una relación de impacto significativo entre la planificación financiera y la confianza para el retiro de 0.296. También, la influencia de educación financiera impacta de forma significativa a la planificación financiera con .206 y a su vez impacta la confianza hacia el retiro con un valor de 0.371.

también podemos observar que el constructo confianza para el retiro, obtuvo un poder explicativo del 30.2 % de la varianza ($R^2 = .302$), conforme a la composición de sus variables predictoras: planificación financiera y educación financiera. Al ser la confianza para el retiro el constructo de interés de esta investigación se puede inferir que el modelo tiene un buen nivel de precisión para medir el comportamiento de las personas a prepararse para su retiro y cuando llegue ese momento poder tomar una decisión confiada. Asimismo, el constructo planificación financiera obtuvo un poder explicativo en su varianza de 19.1% ($R^2 = .191$) por las variables predictoras: actitud, metas financieras claras, factores sociales internos, factores sociales externos y educación financiera.

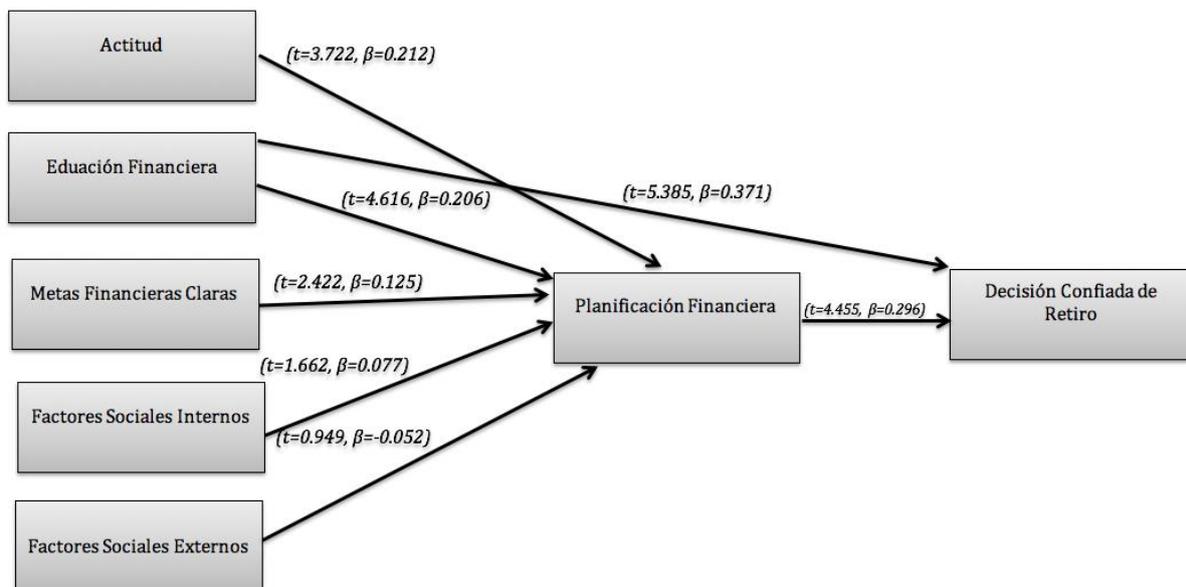


Figura 2. Resultados del PLS-SEM (Path Analysis) y Resultados del PLS-SEM (Bootstrapping)

Discusión de Resultados Bootstrapping

En la Figura 2, se presentan los resultados obtenidos en el programa SmartPLS, utilizando la técnica de bootstrapping. Esta técnica crea sub-muestras de observaciones al azar extraídas del conjunto original de datos que se utiliza para asegurar la estabilidad de los resultados con un número de sub-muestras igual a 500.

Para determinar la existencia de evidencia para apoyar o no cada una de las hipótesis, se examinó el estadístico valor de t. Estos valores fueron calculados bajo la técnica de bootstrapping con el programa SmartPLS (Figura 2). Según Hair et al. (2015), el valor de t está calculado por la división entre el coeficiente de ruta de la muestra original y el valor estándar según el bootstrapping. Utilizando una prueba con un nivel de confianza de un 90% y con una hipótesis de una sola dirección, el coeficiente de la ruta será significativo si el valor t teórico es igual o mayor de 1.28 (Hair et al. 2015).

Los datos revelaron que las hipótesis H1: *Las actitudes hacia el retiro tienen un impacto positivo en la planificación para el retiro.* ($t=3.722$), H2: *La educación financiera tiene un impacto positivo en planificación para el retiro* ($t=4.616$), H3: *La educación*

financiera tiene un impacto positivo en la confianza para tomar la decisión de retiro (t=5.385), H4: Las metas financieras claras tienen un impacto positivo en la planificación financiera (t=9.611), H5: Los factores sociales internos tienen un impacto en la planificación para el retiro (t=1.662) y H7: La planificación financiera tiene un impacto positivo en la confianza para tomar la decisión de retiro (t=4.455) fueron apoyadas ya que su valor t estaba por encima de 1.28. Sin embargo, la H6 Los factores sociales externos tienen un impacto en la planificación para el retiro (t=0.949) no fue apoyada.

CONCLUSIONES

Esta investigación propone una forma de explicar el proceso de la planificación financiera y la toma de decisión confiada de retiro. Además, muestra que la Teoría de la Conducta Planificada también puede explicar los antecedentes y las consecuencias asociadas con la actitud, norma subjetiva y el control percibido. Basado en el marco conceptual desarrollado a partir de la revisión de la literatura y los resultados obtenidos, esta investigación ha intentado integrar un modelo para examinar los factores más relevantes que influyen en la decisión de los individuos a prepararse para su retiro. Se proporciona evidencia empírica de los factores que inciden en la planificación financiera para eventualmente tomar una decisión confiada de retiro. Los hallazgos indican que la construcción de relaciones, educación financiera, planificación financiera y decisión confiada de retiro son elementos influenciados directamente por la actitud, las metas financieras claras y los factores sociales internos para prepararse para el retiro.

Esta investigación también tiene una particularidad y es que es el primer estudio, según conocimiento y función de la literatura revisada, que midió la variable educación financiera en una escala Likert. Siempre esa variable ha sido medida a través de ejercicios matemáticos o preguntas de selección múltiple.

Esta investigación contribuye a que se ponga en práctica alguna política pública acerca de la importancia de la educación financiera y la planificación financiera a través de toda nuestra vida productiva. Puerto Rico está viviendo un momento histórico donde la migración, la mortalidad y la natalidad se han combinado, creando un país de gente cuyo promedio de edad fluctúa en sobre 40 años, el país número 32, en el mundo, con una población de 60 años o más creando un importante asunto público que apremia atender con celeridad en nuestra sociedad. Cada vez más el individuo tiene que hacerse cargo de su retiro. Uno de los resultados de esta investigación sugiere que un 42% de la población que está en el mercado laboral no tiene un plan de retiro o pensión.

Los resultados de este estudio, especialmente los constructos que desaniman o alientan a las personas a prepararse, son importantes y útiles para las instituciones educativas que buscan proporcionar un servicio de educación financiera. Además, los resultados son relevantes no solo para investigadores académicos, sino también para expertos de la industria financiera, para establecer estrategias de cómo llegar a los clientes y hablarle de los instrumentos financieros disponibles.

Es importante destacar que, a pesar de lo importante que pueden ser los constructos incluidos en esta investigación, existen otros factores que no fueron incluidos, y pueden también ayudar en la explicación de este fenómeno. Esta investigación incluye varios constructos como las actitudes hacia el retiro, metas financieras claras, educación financiera y factores sociales internos y externos. Sin embargo, los constructos seleccionados, posiblemente no cubren todos los factores que podrían incidir en la toma de decisión confiada de retiro.

Una vez identificadas las limitaciones del estudio, podemos proporcionar sugerencias para futuras investigaciones. Por ejemplo, la unidad de análisis de esta investigación fue solo para personas que trabajan. Futuros investigadores podría incluir personas ya retiradas o a punto de retirarse, de forma tal que se puedan comparar como los individuos que trabajan se están preparando y como los retirados les ha ido con su preparación si se prepararon. También, puede ser de gran utilidad realizar una investigación enfocada en el género, edad, preparación, tipo de empleo y regiones geográficas.

Finalmente, se recomienda que en estudios futuros se utilice un marco teórico diferente al construir el modelo de investigación, como por ejemplo si las personas ya retiradas se preocuparon por prepararse para su retiro, tomando en cuenta estas variables y otras variables a probar. Además, se recomienda que se incorporen otras variables latentes y moderadoras, con el fin de explicar mejor el fenómeno de educación financiera y planificación financiera.

REFERENCIAS

- Ajzen, I. (2006). Brief Description of the Theory of Planned Behavior, Constructing a TpB Questionnaire: Conceptual and Methodological Considerations.
- Ajzen, I., Fishbein, M., (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Reading, MA: Addison-Wesley
- Araque, P. (2012). Las mujeres tienden a crear empresas pequeñas y al "Liderazgo invisible", *Pulso Social*, p. 5
- Atchley, R.C. (1991). Continuity theory and the evolution of activity in later adulthood. In J. Kelly (Ed.), *Activity and aging* (pp. 5-16). Newbury Park, CA: Sage.
- Austin, J. T., & Vancouver, J. B. (1996). Goal constructs in psychology: Structure, process, and content. *Psychological Bulletin*, 120, 338-375.
- Barfield, R. E. (1970). *The automobile worker and retirement: A second look*. Ann Arbor: University of Michigan, Institute for Social Research.
- Beehr, R. A. (1986). The process of retirement: A review and recommendations future investigation. *Personnel Psychology*, 39, 31-55.
- Braunstein, S., Welch, C. (2002). Financial Literacy: An Overview of Practice, Research and Policy, *Federal Reserve Bulletin*, vol 88, p. 72-141.
- Bucher-Koenen, T., „Financial Literacy and Retirement Planning in Germany“, National Bureau of Economic Research Working Paper 17110, June 2011.
- Dorfman, L. (1989). Retirement Preparation and Retirement Satisfaction in the Rural Ederly. *Journal of the applied Gerontology*, vol 8, 4.
- EFEUSA, (2015). El 40 por ciento de los mayores de 65 años en Puerto Rico vive en pobreza extrema, p. 7.
- Hair Jr., J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2013). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. Sage Publications.
- Hair Jr, J. F., Wolfinbarger, M., Money, A. H., Samouel, P., & Page, M. J. (2015). *Essentials of business research methods*. Routledge.
- Hagger, M., & Chatzisarantis, N. (2005). First- and higher- order models of attitudes, normative influence, and perceived behavioural control in the theory of planned behaviour. *British Journal of Social Psychology*, 44, 513-535
- Helman, R., Copeland, C., & VanDerhee, J. (2010). The 2010 retirement confidence survey: Confidence stabilizing, but preparations continue to erode [Electronic Version]. EBRI.org Issue Brief, March 2010. Retrieved July 14, 2010, from http://www.ebri.org/pdf/briefspdf/EBRI_IB_03-2010_No340_RCS.pdf.
- Ho, J., & Raymo, J. M. (2009). Expectations and realization of joint retirement among dual-worker couples. *Research on Aging*, 31(2): 153–179.
- Jinhee, K, Jasook, K., & Anderson, E. (2016). Factors Related to Retirement Confidence: Retirement Preparation and Workplace Financial Education,
- Joo, S., & Grable, J. E. (2000). Improving employee productivity: The role of financial counseling and education. *Journal of Employment Counseling*, 37, 2-15.
- Leyva Cordero, O., & Olague de la Cruz, J. T. (2014). Modelo de ecuaciones estructurales por el método de mínimos cuadrados parciales (Partial Least Squares-PLS).
- Lusardi, A. and Mitchell, O. (2011). Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing, National Bureau of Economic Research Working Paper 17078, May 2011 (a).
- Lusardi, A. and Mitchell, O. (2006). Financial Literacy and Retirement Preparedness: Education and Implications for Financial Education Programs“, Michigan Retirement Research Center and the Pension Research Council at the Wharton School Working Paper, November 2006.
- Lusardi, A. (2004). Liquidity Constraints and entrepreneurship. Households Wealth, Parental Wealth, and the Transition in and Out of Entrepreneurship, Dartmouth College and NBER.
- Miles, D., Timmerman, A, (1999). Risk sharing and transition costs in the reform of pension systems in Europe: *Economic Policy*. Oct, p. 278 - 280 3 p

- Morgan L. A., Eckert J. K. (2004). Two lives in transition: Agency and context for assisted living residents. *Journal of Aging Studies*, 20, 123–132 <http://dx.doi.org/10.1016/j.jaging.2005.07.004>
- Quinn, J. F., & Burkhauser, R. V. (1990). Work and retirement. In R. H. Binstock & L. K. George (Eds.), *Handbook of aging and the social sciences* (pp. 308-327). New York: Academic Press.
- Reitzes, D. C., & Mutran, E. J. (2004). The transition to retirement: Stages and factors that influence retirement adjustment. *The International Journal of Aging and Human Development*, 59(1): 63–84.
- Rivis, A., & Sheeran, P. (2003). Descriptive Norms as an Additional Predictor in the Theory of Planned Behavior A Meta-Analysis. *Current Psychology Developmental, Learning, Personality, Social*, 22, 218-233.
- Schreiner, Mark Clancy Margaret, and Michael Sherraden (2002), "Saving Performance in the American Dream Demonstration: A National Demonstration of Individual Retirement Accounts," Final Report, Center for Social Development, University of Washington, St. Louis.
- Szinovacz, M. E., DeViney, S., & Davey, A. 2001. Influences of family obligations and relationships on retirement: Variations by gender, race, and marital status. *Journals of Gerontology: Social Sciences*, 56B: S20-
- Van Dalen, P. H., Henkens, K., & Hershey, D. A. (2010). Perceptions and expectations of pension savings adequacy: A comparative study of Dutch and American workers. *Ageing and Society*, 30(5): 731–754.
- Van Dam, K., Van der Vorst and B. Van der Heijden (2009), 'Employees' intentions to retire early', *Journal of Career Development*, p 35.
- Warburton, J., & Terry, D. J. (2000). Volunteer decision making by older people: A test of a revised theory of planned behavior. *Basic and Applied Social Psychology*, 22, 245-257.