

CULTURA FINANCIERA Y TOMA DE DECISIONES:

responsabilidad,
factores socioculturales
y emocionales en
estudiantes universitarios
de América Latina



Sara Esperanza Lucero Revelo

Ana Isabel Ordoñez Parada

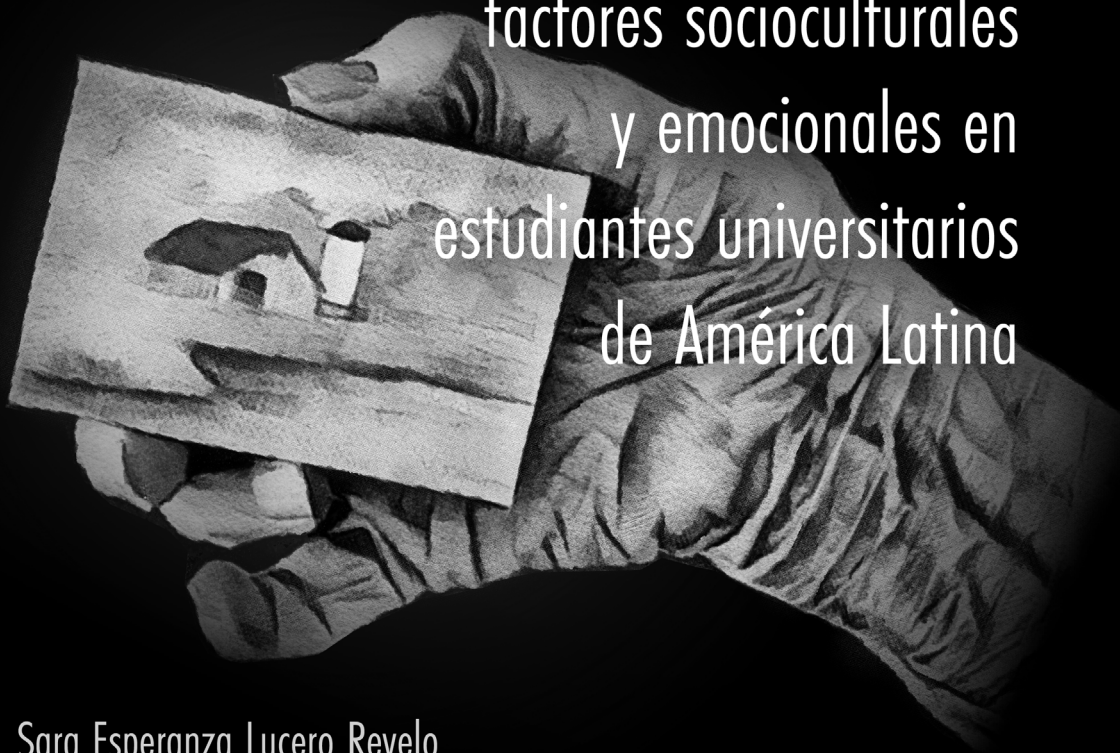
Juan Flores Preciado

(Organizadores)

 EDITORA
ARTEMIS
2026

CULTURA FINANCIERA Y TOMA DE DECISIONES:

responsabilidad,
factores socioculturales
y emocionales en
estudiantes universitarios
de América Latina



Sara Esperanza Lucero Revelo

Ana Isabel Ordoñez Parada

Juan Flores Preciado

(Organizadores)

 EDITORA
ARTEMIS
2026



O conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição Creative Commons Atribuição-Não-Comercial NãoDerivativos 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0). Direitos para esta edição cedidos à Editora Artemis pelos autores.

Este livro está protegido por leis internacionais de propriedade intelectual. O uso não autorizado de seu conteúdo constitui infração aos direitos dos autores e será sancionado conforme a legislação vigente. É permitido o download da obra e o compartilhamento, desde que sejam atribuídos créditos aos autores, e sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

A responsabilidade pelo conteúdo dos artigos e seus dados, em sua forma, correção e confiabilidade é exclusiva dos autores. A Editora Artemis, em seu compromisso de manter e aperfeiçoar a qualidade e confiabilidade dos trabalhos que publica, **conduz a avaliação cega pelos pares de todos manuscritos publicados, com base em critérios de neutralidade e imparcialidade acadêmica.**

Editora Chefe

Editora Executiva

Direção de Arte

Diagramação

Organizadores

Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

M.ª Viviane Carvalho Mocellin

M.ª Bruna Bejarano

Elisangela Abreu

Sara Esperanza Lucero Revelo

Ana Isabel Ordoñez Parada

Juan Flores Preciado

robertindiana/123RF

Imagem da Capa

Bibliotecário

Instituições participantes

Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422

Instituto Superior Tecnológico Ibarra de Ecuador

Universidad Autónoma de Chihuahua de México

Universidad de Colima de México

Corpo Arbitral do Livro

Dr. Miguel Angel Oropeza Tagle

Dr. Roberto González Acolt

Dra. Virginia Guadalupe López Torres

Dr. Manuel Diaz Flores

Dra. Jesús Esperanza López Cortés

Dra. María Eugenia Estrada Álvarez

Mtra. María Angelica Zuñiga Vazquez

Dra. Leticia María González Velásquez

Dra. Beatriz Llamas Aréchiga

Dr. Modesto Barrón Wilson

Dr. Francisco Espinoza Morales

Dr. Juan José García Ochoa

Universidad Autónoma de Aguascalientes

Universidad Autónoma de Aguascalientes

Universidad Autónoma de Aguascalientes

Universidad Autónoma de Aguascalientes

Universidad Autónoma de Chiapas

Universidad Autónoma de Chiapas

Universidad Autónoma de Chiapas

Universidad de Sonora

Universidad de Sonora

Universidad de Sonora

Universidad de Sonora

Universidad de Sonora



Comitê Editorial do Livro

Dra. SARA ESPERANZA LUCERO REVELO PhD, Instituto Superior Tecnológico Ibarra Ecuador
DR. RODOLFO ANTONIO MEJÍA VILLASEÑOR, Universidad de las Américas y del Caribe, México
MGTR. MARLENY CECILIA FARINANGO VIVANCO, Universidad CESMAG
DRA. ANA ISABEL ORDOÑEZ PARADA, Universidad Autónoma de Chihuahua
DR. VICTOR VILLASUSO PINO, Universidad Autónoma de Yucatán, México
DR. HUGO FERNANDO CEBALLOS GÓMEZ, Universidad Mariana de San Juan Pasto Colombia
DRA. IVANNIA LILET MAYAG CHUD, Universidad Mariana de San Juan Pasto, Colombia
DRA. MARÍA INÉS ÁLVAREZ BURGOS, Universidad Santo Tomás, Colombia
DR. ALEX DARÍO ESTRADA GARCÍA, Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador
DRA. MÓNICA DORALIS ORTEGA URBANO, Universidad Santiago de Cali USC, COLOMBIA
DR. GALO CHRISTIAN NUMPAQUE ACOSTA, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia
DRA. GLORIA ESPERANZA ARAGÓN CUAMACÁS, Universidad Técnica del Norte Ecuador

Conselho Editorial – Editora Artemis

Prof.^a Dr.^a Ada Esther Portero Ricol, *Universidad Tecnológica de La Habana “José Antonio Echeverría”*, Cuba
Prof. Dr. Adalberto de Paula Paranhos, Universidade Federal de Uberlândia, Brasil
Prof. Dr. Agustín Olmos Cruz, *Universidad Autónoma del Estado de México*, México
Prof.^a Dr.^a Amanda Ramalho de Freitas Brito, Universidade Federal da Paraíba, Brasil
Prof.^a Dr.^a Ana Clara Monteverde, *Universidad de Buenos Aires*, Argentina
Prof.^a Dr.^a Ana Júlia Viamonte, Instituto Superior de Engenharia do Porto (ISEP), Portugal
Prof. Dr. Ángel Mujica Sánchez, *Universidad Nacional del Altiplano*, Peru
Prof.^a Dr.^a Angela Ester Mallmann Centenaro, Universidade do Estado de Mato Grosso, Brasil
Prof.^a Dr.^a Begoña Blandón González, *Universidad de Sevilla*, Espanha
Prof.^a Dr.^a Carmen Pimentel, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Brasil
Prof.^a Dr.^a Catarina Castro, Universidade Nova de Lisboa, Portugal
Prof.^a Dr.^a Cirila Cervera Delgado, *Universidad de Guanajuato*, México
Prof.^a Dr.^a Cláudia Neves, Universidade Aberta de Portugal
Prof.^a Dr.^a Cláudia Padovesi Fonseca, Universidade de Brasília-DF, Brasil
Prof. Dr. Cleberton Correia Santos, Universidade Federal da Grande Dourados, Brasil
Dr. Cristo Ernesto Yáñez León – New Jersey Institute of Technology, Newark, NJ, Estados Unidos
Prof. Dr. David García-Martul, *Universidad Rey Juan Carlos de Madrid*, Espanha
Prof.^a Dr.^a Deuzimar Costa Serra, Universidade Estadual do Maranhão, Brasil
Prof.^a Dr.^a Dina Maria Martins Ferreira, Universidade Estadual do Ceará, Brasil
Prof.^a Dr.^a Edith Luévano-Hipólito, *Universidad Autónoma de Nuevo León*, México
Prof.^a Dr.^a Eduarda Maria Rocha Teles de Castro Coelho, Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, Portugal



Prof. Dr. Eduardo Eugênio Spers, Universidade de São Paulo (USP), Brasil

Prof. Dr. Eloi Martins Senhoras, Universidade Federal de Roraima, Brasil

Prof.^a Dr.^a Elvira Laura Hernández Carballido, *Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo*, México

Prof.^a Dr.^a Emilas Darlene Carmen Lebus, *Universidad Nacional del Nordeste*, Argentina

Prof.^a Dr.^a Erla Mariela Morales Morgado, *Universidad de Salamanca*, Espanha

Prof. Dr. Ernesto Cristina, *Universidad de la República*, Uruguay

Prof. Dr. Ernesto Ramírez-Briones, *Universidad de Guadalajara*, México

Prof. Dr. Fernando Hitt, *Université du Québec à Montréal*, Canadá

Prof. Dr. Gabriel Díaz Cobos, *Universitat de Barcelona*, Espanha

Prof.^a Dr.^a Gabriela Gonçalves, Instituto Superior de Engenharia do Porto (ISEP), Portugal

Prof.^a Dr.^a Galina Gumovskaya – Higher School of Economics, Moscow, Russia

Prof. Dr. Geoffroy Roger Pointer Malpass, Universidade Federal do Triângulo Mineiro, Brasil

Prof.^a Dr.^a Gladys Esther Leoz, *Universidad Nacional de San Luis*, Argentina

Prof.^a Dr.^a Glória Beatriz Álvarez, *Universidad de Buenos Aires*, Argentina

Prof. Dr. Gonçalo Poeta Fernandes, Instituto Politécnico da Guarda, Portugal

Prof. Dr. Gustavo Adolfo Juarez, *Universidad Nacional de Catamarca*, Argentina

Prof. Dr. Guillermo Julián González-Pérez, *Universidad de Guadalajara*, México

Prof. Dr. Håkan Karlsson, *University of Gothenburg*, Suécia

Prof.^a Dr.^a Iara Lúcia Tescarollo Dias, Universidade São Francisco, Brasil

Prof.^a Dr.^a Isabel del Rosario Chiyon Carrasco, *Universidad de Piura*, Peru

Prof.^a Dr.^a Isabel Yohena, *Universidad de Buenos Aires*, Argentina

Prof. Dr. Ivan Amaro, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Brasil

Prof. Dr. Iván Ramon Sánchez Soto, *Universidad del Bío-Bío*, Chile

Prof.^a Dr.^a Ivânia Maria Carneiro Vieira, Universidade Federal do Amazonas, Brasil

Prof. Me. Javier Antonio Albornoz, *University of Miami and Miami Dade College*, Estados Unidos

Prof. Dr. Jesús Montero Martínez, *Universidad de Castilla - La Mancha*, Espanha

Prof. Dr. João Manuel Pereira Ramalho Serrano, Universidade de Évora, Portugal

Prof. Dr. Joaquim Júlio Almeida Júnior, UniFIMES - Centro Universitário de Mineiros, Brasil

Prof. Dr. Jorge Ernesto Bartolucci, *Universidad Nacional Autónoma de México*, México

Prof. Dr. José Cortez Godinez, Universidad Autónoma de Baja California, México

Prof. Dr. Juan Carlos Cancino Díaz, Instituto Politécnico Nacional, México

Prof. Dr. Juan Carlos Mosquera Feijoo, *Universidad Politécnica de Madrid*, Espanha

Prof. Dr. Juan Diego Parra Valencia, *Instituto Tecnológico Metropolitano de Medellín*, Colômbia

Prof. Dr. Juan Manuel Sánchez-Yáñez, *Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo*, México

Prof. Dr. Juan Porras Pulido, *Universidad Nacional Autónoma de México*, México

Prof. Dr. Júlio César Ribeiro, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Brasil

Prof. Dr. Leinig Antonio Perazolli, Universidade Estadual Paulista (UNESP), Brasil

Prof.^a Dr.^a Livia do Carmo, Universidade Federal de Goiás, Brasil

Prof.^a Dr.^a Luciane Spanhol Bordignon, Universidade de Passo Fundo, Brasil

Prof. Dr. Luis Fernando González Beltrán, *Universidad Nacional Autónoma de México*, México

Prof. Dr. Luis Vicente Amador Muñoz, *Universidad Pablo de Olavide*, Espanha

Prof.^a Dr.^a Macarena Esteban Ibáñez, *Universidad Pablo de Olavide*, Espanha

Prof. Dr. Manuel Ramiro Rodriguez, *Universidad Santiago de Compostela*, Espanha

Prof. Dr. Manuel Simões, Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, Portugal

Prof.^a Dr.^a Márcia de Souza Luz Freitas, Universidade Federal de Itajubá, Brasil

Prof. Dr. Marcos Augusto de Lima Nobre, Universidade Estadual Paulista (UNESP), Brasil

Prof. Dr. Marcos Vinicius Meiado, Universidade Federal de Sergipe, Brasil

Prof.^a Dr.^a Mar Garrido Román, *Universidad de Granada*, Espanha

Prof.^a Dr.^a Margarida Márcia Fernandes Lima, Universidade Federal de Ouro Preto, Brasil

Prof.^a Dr.^a María Alejandra Arecco, *Universidad de Buenos Aires*, Argentina

Prof.^a Dr.^a Maria Aparecida José de Oliveira, Universidade Federal da Bahia, Brasil

Prof.^a Dr.^a Maria Carmen Pastor, *Universitat Jaume I*, Espanha

Prof.^a Dr.^a Maria da Luz Vale Dias – Universidade de Coimbra, Portugal

Prof.^a Dr.^a Maria do Céu Caetano, Universidade Nova de Lisboa, Portugal

Prof.^a Dr.^a Maria do Socorro Saraiva Pinheiro, Universidade Federal do Maranhão, Brasil

Prof.^a Dr.^a M^aGraça Pereira, Universidade do Minho, Portugal

Prof.^a Dr.^a Maria Gracinda Carvalho Teixeira, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Brasil

Prof.^a Dr.^a María Guadalupe Vega-López, *Universidad de Guadalajara*, México

Prof.^a Dr.^a Maria Lúcia Pato, Instituto Politécnico de Viseu, Portugal

Prof.^a Dr.^a Maritza González Moreno, *Universidad Tecnológica de La Habana*, Cuba

Prof.^a Dr.^a Mauriceia Silva de Paula Vieira, Universidade Federal de Lavras, Brasil

Prof. Dr. Melchor Gómez Pérez, Universidad del Pais Vasco, Espanha

Prof.^a Dr.^a Ninfa María Rosas-García, Centro de Biotecnología Genómica-Instituto Politécnico Nacional, México

Prof.^a Dr.^a Odara Horta Boscolo, Universidade Federal Fluminense, Brasil

Prof. Dr. Osbaldo Turpo-Gebera, *Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa*, Peru

Prof.^a Dr.^a Patrícia Vasconcelos Almeida, Universidade Federal de Lavras, Brasil

Prof.^a Dr.^a Paula Arcoverde Cavalcanti, Universidade do Estado da Bahia, Brasil

Prof. Dr. Rodrigo Marques de Almeida Guerra, Universidade Federal do Pará, Brasil

Prof. Dr. Saulo Cerqueira de Aguiar Soares, Universidade Federal do Piauí, Brasil

Prof. Dr. Sergio Bitencourt Araújo Barros, Universidade Federal do Piauí, Brasil

Prof. Dr. Sérgio Luiz do Amaral Moretti, Universidade Federal de Uberlândia, Brasil

Prof.^a Dr.^a Silvia Inés del Valle Navarro, *Universidad Nacional de Catamarca*, Argentina

Prof.^a Dr.^a Solange Kazumi Sakata, Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares (IPEN)- USP, Brasil
Prof.^a Dr.^a Stanislava Kashtanova, *Saint Petersburg State University*, Russia
Prof.^a Dr.^a Susana Álvarez Otero – Universidad de Oviedo, Espanha
Prof.^a Dr.^a Teresa Cardoso, Universidade Aberta de Portugal
Prof.^a Dr.^a Teresa Monteiro Seixas, Universidade do Porto, Portugal
Prof. Dr. Valter Machado da Fonseca, Universidade Federal de Viçosa, Brasil
Prof.^a Dr.^a Vanessa Bordin Viera, Universidade Federal de Campina Grande, Brasil
Prof.^a Dr.^a Vera Lúcia Vasilévski dos Santos Araújo, Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Brasil
Prof. Dr. Wilson Noé Garcés Aguilar, *Corporación Universitaria Autónoma del Cauca*, Colômbia
Prof. Dr. Xosé Somoza Medina, *Universidad de León*, Espanha

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(eDOC BRASIL, Belo Horizonte/MG)

C968 Cultura financiera y toma de decisiones: responsabilidad, factores socioculturales y emocionales en estudiantes universitarios de América Latina / organização de Sara Esperanza Lucero Revelo, Ana Isabel Ordoñez Parada, Juan Flores Preciado. – 1. ed. – Curitiba, PR: Editora Artemis, 2026.

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-65-81701-87-1

DOI 10.37572/EdArt_230326871

1. Cultura financeira – América Latina. 2. Educação financeira.
3. Tomada de decisão. 4. Autonomia financeira. I. Revelo, Sara Esperanza Lucero. II. Parada, Ana Isabel Ordoñez. III. Preciado, Juan Flores.

CDD 332.024

Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422



PRÓLOGO

Esta obra es el producto del trabajo de un equipo de investigadores de Ecuador y México, con la misión de discutir un alcance más amplio de la cultura financiera de los estudiantes universitarios de esos países, mediante un análisis de sus factores financieros, socioculturales y emocionales en relación con la toma de decisiones financieras. A lo largo de sus capítulos, se examinan las valoraciones familiares, los valores sociales que informan los hábitos de ahorro y consumo, la aceptación de la deuda y el crédito, el papel de la gestión emocional y cómo esta apoya el desarrollo de la autonomía financiera como resultado de influencias sociales, reconociendo que la gestión del dinero representa identidad y aprendizaje generacional.

El proyecto en cuestión consta de capítulos independientes pero interrelacionados. Cada uno comienza con una exploración del objetivo, la metodología, luego procede a desarrollar un marco teórico que valida teóricamente las variables bajo estudio, posteriormente se presenta un análisis en profundidad de los resultados, incluida la interpretación y proyección futura, y finalmente, una discusión y conclusiones que alinean los hallazgos con la literatura científica actual.

El Capítulo 1 busca que los lectores comprendan cómo los estudiantes del Instituto Tecnológico Superior Ibarra de Ecuador cuidan sus recursos financieros y una descripción de la cultura financiera familiar a través de valores, costumbres y contextos sociales con una visión de cómo el ahorro se transmite de generación en generación, cómo las presiones culturales influyen en la experiencia de consumo y el vínculo entre la gestión emocional y la estabilidad financiera. Los hallazgos, sin embargo, subrayan cuán ambivalente puede ser una cultura: mientras que ahorrar dinero para gastar es muy valorado, con una cantidad considerable de neutralidad que indica susceptibilidad al consumo rápido y al acceso fácil al crédito, existe una fricción profundamente arraigada con la presión social, que los empuja a comprar rápidamente cuando las cosas suceden en sus funciones familiares.

En los Capítulos 2 y 3, se explican las emociones más relevantes de los estudiantes universitarios de la Universidad Autónoma de Chihuahua, México, en cuanto a cómo los aspectos culturales, familiares y emocionales contribuyen al sentido del crédito, la independencia y la planificación a largo plazo. En paralelo a los capítulos anteriores, la racionalidad financiera no está aislada, sino mediada por patrones emocionales que son capaces de producir estabilidad económica y amenazarla. Sale a la luz una presión social inquietante, donde los estudiantes indican que gastarán más de lo que pueden permitirse, para cumplir con alguna expectativa festiva o cultural.

Finalmente, en los Capítulos 4 y 5, se examina la toma de decisiones como una práctica colectivista con una gran aversión cultural a endeudarse y una fuerte transferencia de comportamientos financieros por parte de los mayores que nos informan a través de la observación. En una nota transversal, estas investigaciones indican que existen valores ampliamente reconocidos como la seguridad financiera, el ahorro y la independencia económica en las culturas estudiadas, pero estos principios coexisten con tensiones entre el consumo inmediato, la presión social y la indecisión colectiva.

En general, los hallazgos subrayan una ambivalencia estructural en la cultura financiera predominante: los valores tradicionales perduran pero no se cristalizan completamente frente a los cambios modernos, la familia es el eje principal de la educación financiera, y los jóvenes aprenden más a través de la observación de sus padres o abuelos que por la formación académica formal. El papel clave del texto es demostrar que la educación financiera no se trata solo de adquirir conocimientos técnicos, sino que debe integrar la dimensión emocional y sociocultural como la dimensión estratégica para estimular la toma de decisiones responsables.

El desafío identificado es traducir la neutralidad en convicción y hacer del ahorro, la prudencia y la regulación emocional los pilares del bienestar para los años venideros. Sin embargo, no hace falta decir que la información técnica (presupuesto, tasas) sigue siendo inadecuada, a menos que también se tenga regulación emocional y una comprensión de las presiones sociales para mitigar la ansiedad o la euforia que dominan la toma de decisiones financieras. Esta obra anima al lector a considerar la intrincada interrelación de la cultura, la familia y las emociones en el ámbito financiero para ofrecer una investigación y un análisis empírico relevante y orientado al futuro que puedan atraer a los lectores; responsables de políticas, incluidos académicos y profesionales, que buscan fomentar una cultura financiera rigurosa, sostenible y resiliente.

Sara Esperanza Lucero Revelo

Ana Isabel Ordoñez Parada

Juan Flores Preciado

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1..... 1

PRÁCTICAS Y VALORES DE LA CULTURA FINANCIERA FAMILIAR:
RESPONSABILIDAD, TRADICIÓN Y DESAFÍOS SOCIALES DE LOS ESTUDIANTES
DEL ITSI ECUADOR

Sara Esperanza Lucero Revelo

Lorena Marivel Dávila Pullas

María del Carmen Tobar González

Nancy Verónica Villamarín

 https://doi.org/10.37572/EdArt_2303268711

CAPÍTULO 2..... 21

VALORES CULTURALES Y DINÁMICA FAMILIAR EN LA TOMA DE DECISIONES
FINANCIERAS DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE
CHIHUAHUA

Ana Isabel Ordóñez Parada

Carmen Romelia Flores Morales

Jesús Sáenz Olivas

 https://doi.org/10.37572/EdArt_2303268712

CAPÍTULO 3..... 44

IMPACTO DE LOS ANTECEDENTES CULTURALES EN LAS DECISIONES
FINANCIERAS EN ESTUDIANTES DE LA FCA DE LA UACH EN CHIHUAHUA, MÉXICO

Orieta Iveth Flores Ahumada

Eva Aide Torres Ortega

Carlos Cristian De la Rosa Flores

Jorge Armendáriz Vega

 https://doi.org/10.37572/EdArt_2303268713

CAPÍTULO 4..... 59

LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS EN ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS DE
LA UNIVERSIDAD DE COLIMA, MÉXICO: EN EL CONTEXTO SOCIAL, EDUCACIÓN
FINANCIERA Y REGULACIÓN EMOCIONAL

Juan Flores-Preciado

Teodoro Reyes-Fong

 https://doi.org/10.37572/EdArt_2303268714

CAPÍTULO 5.....77

LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS DE LOS ESTUDIANTES DE LA
UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS Y DEL CARIBE, MÉXICO, EN EL CONTEXTO
SOCIAL Y CULTURAL, LA EDUCACIÓN, LA REGULACIÓN EMOCIONAL, LAS
INNOVACIONES Y LAS BUENAS PRÁCTICAS FINANCIERAS

Rodolfo Antonio Mejía Villaseñor

Juan Carlos Flores Carrillo

 https://doi.org/10.37572/EdArt_2303268715

SOBRE LOS ORGANIZADORES..... 96

ÍNDICE REMISSIVO 98

CAPÍTULO 1

PRÁCTICAS Y VALORES DE LA CULTURA FINANCIERA FAMILIAR: RESPONSABILIDAD, TRADICIÓN Y DESAFÍOS SOCIALES DE LOS ESTUDIANTES DEL ITSI ECUADOR

Data de submissão: 23/02/2026

Data de aceite: 12/03/2026

Sara Esperanza Lucero Revelo

Consultora del Departamento de
Investigación
Instituto Tecnológico Superior Ibarra
Ecuador
<https://orcid.org/0009-0003-1228-1284>

Lorena Marivel Dávila Pullas

Directora de Investigación
Instituto Superior Tecnológico Ibarra
Ecuador
<https://orcid.org/0000-0001-8813-1037>

María del Carmen Tobar González

Profesora
Instituto Superior Tecnológico Ibarra
Ecuador
<https://orcid.org/0009-0002-4258-9274>

Nancy Verónica Villamarín

Ing. Contabilidad y Auditoría, MSc.
Dirección y Gestión de
Recursos Humanos
Instituto Superior Tecnológico Ibarra
Ecuador
<https://orcid.org/0009-0009-4583-3704>

RESUMEN: La cultura financiera constituye un eje fundamental en la organización de la vida familiar y comunitaria, pues refleja valores, prácticas y creencias que trascienden lo meramente económico para convertirse en expresiones de identidad cultural. En distintos contextos, las decisiones financieras no se toman de manera aislada, sino en conjunto con la pareja o la familia, lo que evidencia un carácter colectivo en la gestión de los recursos. Este enfoque compartido se complementa con la valoración del ahorro como símbolo de responsabilidad y estabilidad, aunque enfrenta tensiones derivadas de la presión social y del consumo inmediato, especialmente en celebraciones y eventos familiares. Al mismo tiempo, la transmisión intergeneracional de hábitos financieros –donde los jóvenes aprenden observando las decisiones de los adultos mayores– refuerza la continuidad de patrones culturales que privilegian la propiedad como signo de seguridad, incluso por encima de la educación financiera formal. Sin embargo, los datos evidencian una cultura ambivalente: mientras un sector respalda el ahorro, otro prioriza el disfrute presente y una mayoría se mantiene en neutralidad, lo que revela vulnerabilidad frente a las condiciones externas. En este escenario, la gestión emocional también emerge como un factor clave, pues influye en la manera en que las familias enfrentan la incertidumbre económica y las presiones sociales. La aceptación parcial de los patrones emocionales muestra que

aún no se consolidan como un valor esencial, lo que plantea el desafío de transformar la indecisión en convicción. De este modo, el presente artículo busca analizar las dimensiones socioculturales de la cultura financiera familiar y su relación con la gestión emocional, identificando los valores predominantes, las tensiones existentes y los retos para consolidar el ahorro y la estabilidad como pilares de bienestar futuro.

PALABRAS CLAVE: valores culturales; dinámica familiar; normas sociales; presión cultural; actitudes hacia el crédito.

1. INTRODUCCIÓN

El dinero y las decisiones financieras no dependen solo de cálculos económicos: están atravesados por la cultura, las normas sociales y la influencia de la familia. En muchos casos, el ahorro, la independencia financiera y la cautela frente al crédito se convierten en valores que guían cómo las personas administran sus recursos.

Este estudio es relevante porque vivimos en un contexto de endeudamiento creciente y presión social hacia el consumo, donde entender cómo influyen los valores culturales y familiares en las decisiones financieras ayuda a explicar los hábitos económicos actuales. Por tanto, se parte del objetivo de analizar cómo los valores culturales, las normas sociales, la dinámica familiar y las actitudes hacia el crédito y la independencia financiera influyen en las decisiones económicas.

A la vez se plantea la hipótesis, donde se espera encontrar que la cultura estudiada valora más la seguridad y el ahorro, transmite estos principios desde la familia, percibe el crédito con cautela y reconoce la independencia financiera como un valor fundamental.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. VALORES CULTURALES SOBRE EL DINERO

Los valores culturales y sociales condicionan la forma de percibir los dineros en los individuos y su forma de utilizarlos, ante lo cual. López Torres & Valenzuela Montoya (2024) enfatizan que la educación financiera ejerce una influencia directa en el endeudamiento de jóvenes universitarios, dichos valores moldean la relación con el dinero.

Por otra parte, Jurić (2025) hace referencia en relación al bienestar psicológico el cual es resultado de las actitudes culturales diferenciadas entre culturas colectivistas e individualistas, hacia la gestión del dinero.

2.2. NORMAS SOCIALES Y PRESIÓN CULTURAL

Los lineamientos referenciales en la toma de decisiones financieras, los marcan las normas sociales y muchas veces la autonomía individual es limitada por la presión cultural. Esto lo ratifica Zapata-Antón & Castellanos-Alvarenga (2024), después de un estudio analítico sobre modelos en la toma de decisiones y vinculación con políticas públicas de educación financiera, afirma cómo la racionalidad económica está influenciada por la presión cultural. Además, Raya & Orozco (2024) indican que la toma de decisiones financieras está guiada conductualmente por las emociones y normas sociales.

2.3. DINÁMICA FAMILIAR EN DECISIONES FINANCIERAS

La familia tiene un rol decisivo en la administración de recursos y en la transmisión de valores financieros. Lo cual refirman, Sánchez Pantaleón et al. (2023–2024) sobre cómo la dinámica familiar influye en la gestión financiera a través de un estudio sistemático sobre la toma de decisiones en empresas familiares latinoamericanas. Así mismo, Sánchez (2023) destaca cómo la planificación, los hijos y la seguridad económica son determinantes en las decisiones financieras familiares, donde es decisivo el entorno doméstico.

2.4. ACTITUDES HACIA EL CRÉDITO Y LA DEUDA

Las actitudes hacia el crédito reflejan percepciones de riesgo, confianza y expectativas de futuro. De acuerdo a López Torres & Valenzuela Montoya (2024) la tendencia al endeudamiento, es consecuencia del concepto de materialismo que se tenga y de la baja educación financiera que tenga cada persona. A esto complementa, Jurić (2025) sobre la relación de las actitudes hacia la deuda y la salud mental, cuando hay ansiedad financiera cuando hay una percepción negativa del crédito.

2.5. AUTONOMÍA E INDEPENDENCIA FINANCIERA

Según Zapata-Antón & Castellanos-Alvarenga (2024) acentúan en la educación financiera para fortalecer la autonomía en la toma de decisiones, esto significa tomar decisiones económicas sin depender de presiones externas, en cambio, la independencia manifiesta sostenibilidad a largo plazo. Tal como lo confirma Jurić (2025), esta independencia financiera se asocia con bienestar psicológico y resiliencia frente a crisis económicas.

3. METODOLOGÍA

En el diseño metodológico, se empleó un enfoque cuantitativo-descriptivo y prospectivo, orientado a identificar percepciones culturales y sociales sobre el dinero y las finanzas personales. Para este capítulo se tomó el análisis realizado en 10 dimensiones clave (seguridad financiera, ahorro, endeudamiento, independencia, dinámica familiar, redistribución, estatus social, apoyo intergeneracional, capital cognitivo y planificación).

Se aplicó un cuestionario estructurado con preguntas cerradas en escala Likert (acuerdo, desacuerdo, neutralidad, en desacuerdo y totalmente en desacuerdo). Se realizó un análisis prospectivo comparativo, entre las 10 dimensiones, identificando: tendencias dominantes. Zonas de oportunidad. Riesgos y proyecciones positivas, escenarios futuros deseables con apoyo de políticas públicas y educación financiera. Desde esta perspectiva se evidencian los siguientes resultados:

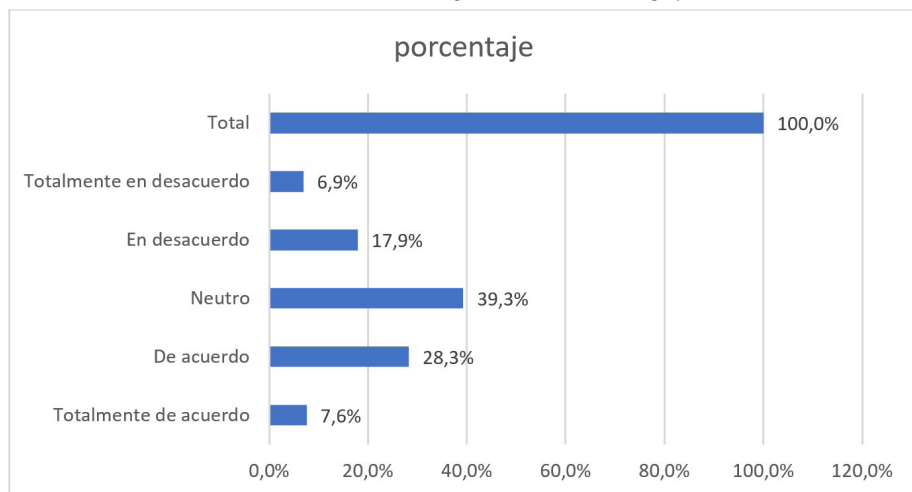
1. En mi cultura, se valora más la seguridad financiera a largo plazo que el disfrute de la vida presente

Tabla 1. Valoración de la seguridad financiera a largo plazo.

Escala	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	11	7,6	7,6
De acuerdo	41	28,3	35,9
Neutro	57	39,3	75,2
En desacuerdo	26	17,9	93,1
Totalmente en desacuerdo	10	6,9	100,0
Total	145	100,0	

La valoración de la seguridad financiera a largo plazo muestra la distribución de respuestas de 145 participantes frente a una afirmación relacionada con la seguridad financiera futura. Los resultados se presentan en frecuencias absolutas, porcentajes y porcentajes acumulados: Totalmente de acuerdo: 11 personas (7,6%). De acuerdo: 41 personas (28,3%). Neutro: 57 personas (39,3%). En desacuerdo: 26 personas (17,9%)- Totalmente en desacuerdo: 10 personas (6,9%).

Gráfica 1. Valoración de la seguridad financiera a largo plazo.



La categoría “Neutro” concentra la mayor proporción (39,3%), lo que indica una tendencia significativa hacia la indecisión o falta de certeza respecto a la seguridad financiera a largo plazo. Sumando “De acuerdo” y “Totalmente de acuerdo”, se obtiene un 35,9% de respuestas positivas, lo que refleja un nivel moderado de confianza en la seguridad financiera futura.

En contraste, las respuestas negativas (“En desacuerdo” + “Totalmente en desacuerdo”) alcanzan el 24,8%, mostrando que casi una cuarta parte de los participantes perciben inseguridad financiera.

El gráfico 1, correspondiente mostraría una distribución con un pico en la neutralidad, seguido por un bloque importante de acuerdo y un grupo menor en desacuerdo. Por lo tanto, la mayoría de los encuestados no tiene una postura firme, lo que sugiere incertidumbre generalizada. Sin embargo, existe una ligera inclinación hacia la confianza más que hacia la desconfianza.

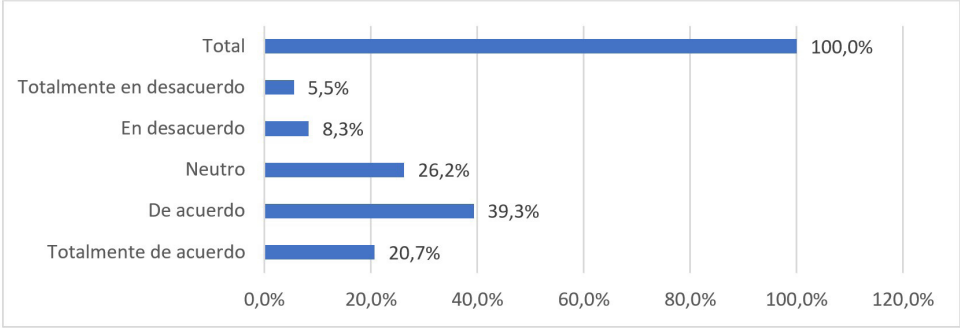
2. Mi familia me ha enseñado que el ahorro es más importante que el gasto en experiencias o bienes materiales.

Tabla 2. Priorización del ahorro sobre el consumo material.

Escala	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	30	20,7	20,7
De acuerdo	57	39,3	60,0
Neutro	38	26,2	86,2
En desacuerdo	12	8,3	94,5
Totalmente en desacuerdo	8	5,5	100,0
Total	145	100,0	

La priorización del ahorro sobre el consumo material, en la tabla se observan distribuidos de la siguiente manera, Totalmente de acuerdo: 30 personas (20,7%). De acuerdo: 57 personas (39,3%). Neutro: 38 personas (26,2%). En desacuerdo: 12 personas (8,3%). Totalmente en desacuerdo: 8 personas (5,5%)

Gráfica 2. Priorización del ahorro sobre el consumo material.



La mayoría de los encuestados (60%) está de acuerdo o totalmente de acuerdo con priorizar el ahorro sobre el consumo material, lo que refleja una tendencia positiva hacia la planificación financiera. El grupo neutral representa un 26,2%, indicando que más de una cuarta parte de los participantes no tiene una postura definida, posiblemente por falta de hábitos financieros claros o por incertidumbre económica. Las respuestas negativas (13,8%) son minoritarias, lo que sugiere que solo una pequeña proporción prefiere el consumo inmediato por encima del ahorro.

El gráfico 2, muestra un predominio de las barras en las opciones positivas, seguido por un bloque considerable en la neutralidad y un grupo reducido en el desacuerdo. Donde se observa, una clara inclinación hacia el ahorro, lo que refleja una percepción de que la estabilidad futura es más valiosa que el consumo presente. Sin embargo, la neutralidad indica que aún hay espacio para fortalecer la cultura del ahorro.

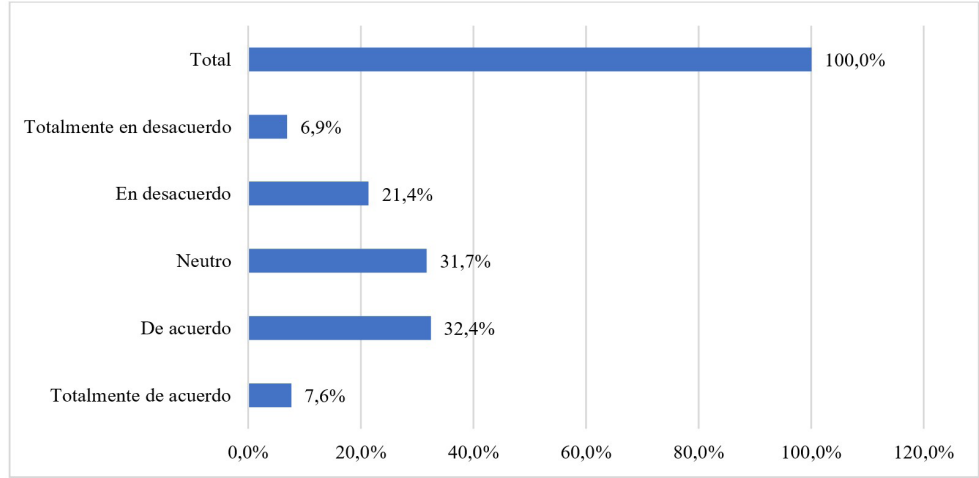
3. En mi cultura, el crédito y las deudas son vistos negativamente y deben evitarse siempre que sea posible.

Tabla 3. Percepción cultural negativa hacia el endeudamiento.

Escala	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	11	7,6	7,6
De acuerdo	47	32,4	40,0
Neutro	46	31,7	71,7
En desacuerdo	31	21,4	93,1
Totalmente en desacuerdo	10	6,9	100,0
Total	145	100,0	

La percepción cultural negativa de los participantes sobre la visión cultural respecto al endeudamiento. La tabla visualiza los siguientes resultados: Totalmente de acuerdo: 11 personas (7,6%). De acuerdo: 47 personas (32,4%). Neutro: 46 personas (31,7%). En desacuerdo: 31 personas (21,4%). Totalmente en desacuerdo: 10 personas (6,9%).

Gráfico 3. Percepción cultural negativa hacia el endeudamiento.



La suma de respuestas positivas (40%) indica que una parte considerable de los encuestados percibe el endeudamiento como algo culturalmente negativo. El grupo neutral (31,7%) es muy relevante, lo que sugiere que existe una gran proporción de personas sin una postura clara, posiblemente porque reconocen tanto ventajas como riesgos del endeudamiento. Las respuestas negativas (28,3%) muestran que casi un tercio de los participantes no comparte la idea de que el endeudamiento sea culturalmente negativo, lo que refleja una visión más flexible o pragmática hacia el crédito.

El gráfico 3 indica, un equilibrio entre las posturas positivas y negativas, con un bloque central de neutralidad que domina la distribución. Aunque existe una tendencia hacia considerar el endeudamiento como algo culturalmente negativo, la presencia significativa de neutrales y desacuerdos evidencia una división cultural: el crédito es visto por algunos como riesgo, pero por otros como herramienta financiera válida.

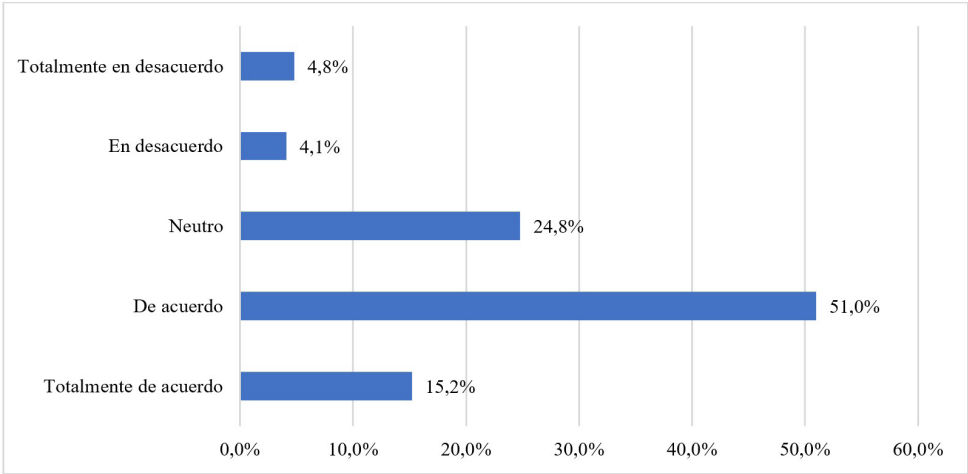
4. La independencia financiera es un valor importante en mi cultura.

Tabla 4. Relevancia de la independencia financiera como valor.

Escala	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	22	15,2	15,2
De acuerdo	74	51,0	66,2
Neutro	36	24,8	91,0
En desacuerdo	6	4,1	95,2
Totalmente en desacuerdo	7	4,8	100,0
Total	145	100,0	

Con respecto a la relevancia de la independencia financiera como valor muestra las siguientes respuestas: Totalmente de acuerdo: 22 personas (15,2%). De acuerdo: 74 personas (51,0%). Neutro: 36 personas (24,8%). En desacuerdo: 6 personas (4,1%). Totalmente en desacuerdo: 7 personas (4,8%).

Gráfico 4. Relevancia de la independencia financiera como valor.



La mayoría de los encuestados (66,2%) está de acuerdo o totalmente de acuerdo en que la independencia financiera es un valor importante en su cultura. Esto evidencia una fuerte valoración positiva hacia la autonomía económica.El grupo neutral (24,8%) representa una cuarta parte de los participantes, lo que indica que algunos no tienen una postura definida, quizás por falta de experiencia o por considerar que la independencia financiera depende de factores externos. Las respuestas negativas (8,9%) son minoritarias, lo que sugiere que muy pocas personas restan importancia a este valor cultural.

El gráfico 4, indica un predominio claro en las opciones positivas, seguido por un bloque intermedio de neutralidad y un grupo pequeño en desacuerdo. Por lo tanto, existe una tendencia cultural marcada hacia la valoración de la independencia financiera, lo que refleja que la autonomía económica es vista como un ideal socialmente aceptado y deseable.

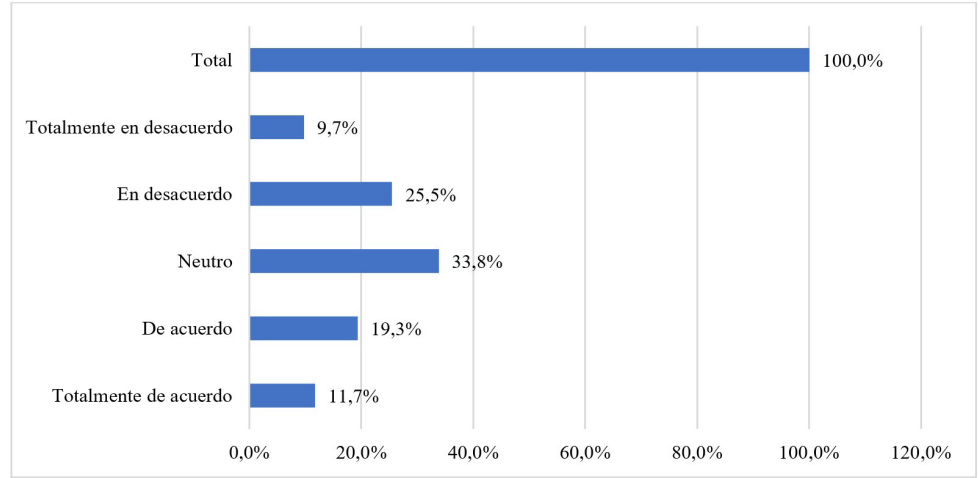
5. En mi cultura, las decisiones financieras suelen ser tomadas por la familia y no de manera individual.

Tabla 5. Centralización familiar en la toma de decisiones económicas.

Escala	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	17	11,7	11,7
De acuerdo	28	19,3	31,0
Neutro	49	33,8	64,8
En desacuerdo	37	25,5	90,3
Totalmente en desacuerdo	14	9,7	100,0
Total	145	100,0	

En la centralización familiar en la toma de decisiones económicas, se encontró los siguientes resultados: Totalmente de acuerdo: 17 personas (11,7%).De acuerdo: 28 personas (19,3%).Neutro: 49 personas (33,8%). En desacuerdo: 37 personas (25,5%). Totalmente en desacuerdo: 14 personas (9,7%)

Gráfico 5. Centralización familiar en la toma de decisiones económicas.



El grupo neutral (33,8%) es el más numeroso, lo que refleja una falta de consenso claro sobre si las decisiones financieras se toman en familia o de manera individual. Las respuestas positivas (31%) muestran que casi un tercio de los encuestados percibe una

tendencia cultural hacia la centralización familiar en las decisiones económicas. Las respuestas negativas (35,2%) superan ligeramente a las positivas, lo que indica que una proporción similar considera que las decisiones financieras se toman de manera más individual.

En el gráfico 5, se observa, una distribución bastante equilibrada, con un bloque central de neutralidad y porcentajes similares en las posturas positivas y negativas. Lo cual indica que no existe una tendencia dominante; la percepción cultural sobre la toma de decisiones financieras está fragmentada entre quienes valoran la participación familiar, quienes defienden la autonomía individual y quienes no tienen una postura definida.

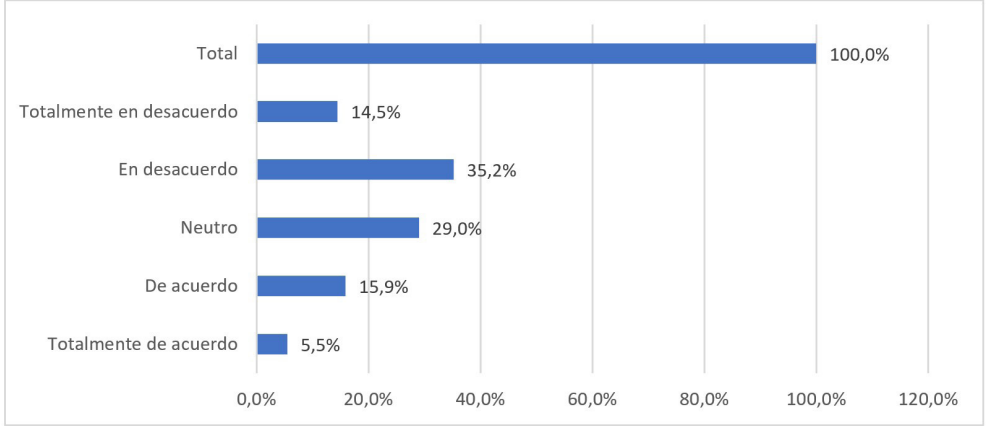
6. La cultura de mi país valora el compartir el dinero con la familia extendida (por ejemplo, abuelos, tías, tíos) que ahorrar para uno mismo.

Tabla 6. Preferencia por la redistribución de riqueza en la familia extendida.

Escala	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	8	5,5	5,5
De acuerdo	23	15,9	21,4
Neutro	42	29,0	50,3
En desacuerdo	51	35,2	85,5
Totalmente en desacuerdo	21	14,5	100,0
Total	145	100,0	

Con respecto a la preferencia por la redistribución de riqueza en la familia extendida. Los resultados se distribuyen de la siguiente manera: Totalmente de acuerdo: 8 personas (5,5%). De acuerdo: 23 personas (15,9%). Neutro: 42 personas (29,0%). En desacuerdo: 51 personas (35,2%). Totalmente en desacuerdo: 21 personas (14,5%).

Gráfico 6. Preferencia por la redistribución de riqueza en la familia extendida.



La mayoría de los encuestados (49,7%) está en desacuerdo o totalmente en desacuerdo con la redistribución de riqueza en la familia extendida, lo que refleja una tendencia cultural hacia la autonomía económica individual más que hacia la solidaridad familiar ampliada. El grupo neutral (29%) es significativo, lo que indica que una parte importante de los participantes no tiene una postura definida, posiblemente porque reconocen tanto ventajas como desventajas de redistribuir recursos en la familia extendida. Las respuestas positivas (21,4%) son minoritarias, lo que sugiere que solo una quinta parte de los encuestados valora la redistribución como práctica cultural importante.

El gráfico 6, presenta un predominio claro de las barras en el desacuerdo, seguido por un bloque intermedio de neutralidad y un grupo reducido en el acuerdo, lo cual indica una tendencia cultural marcada hacia la independencia financiera y la gestión individual de los recursos, con menor aceptación de prácticas de redistribución en la familia extendida.

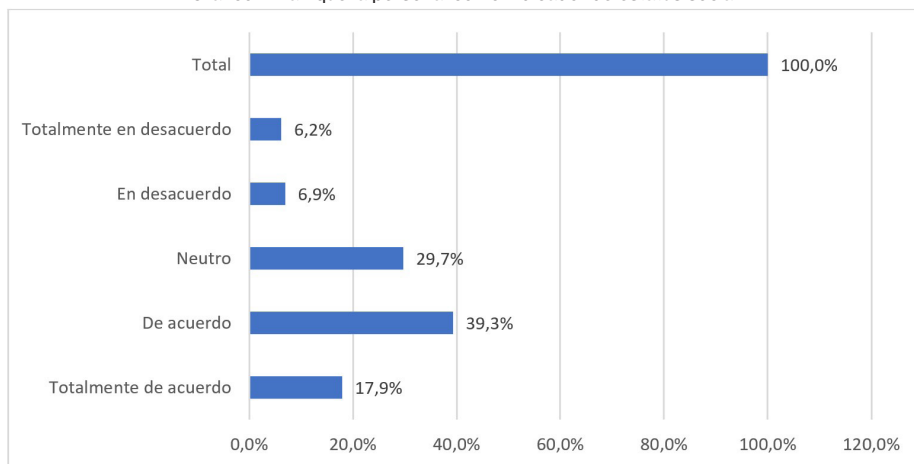
7. La riqueza personal en mi cultura es vista como un símbolo de éxito y estatus social.

Tabla 7. La riqueza personal como indicador de estatus social.

Escala	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	26	17,9	17,9
De acuerdo	57	39,3	57,2
Neutro	43	29,7	86,9
En desacuerdo	10	6,9	93,8
Totalmente en desacuerdo	9	6,2	100,0
Total	145	100,0	

En relación a la riqueza personal como indicador de estatus social, los resultados que se encontraron fueron: Totalmente de acuerdo: 26 personas (17,9%). De acuerdo: 57 personas (39,3%). Neutro: 43 personas (29,7%). En desacuerdo: 10 personas (6,9%). Totalmente en desacuerdo: 9 personas (6,2%).

Gráfico 7. La riqueza personal como indicador de estatus social.



La mayoría de los encuestados (57,2%) está de acuerdo o totalmente de acuerdo con que la riqueza personal es un indicador de estatus social, lo que refleja una fuerte asociación cultural entre dinero y prestigio. El grupo neutral (29,7%) es considerable, lo que indica que casi un tercio de los participantes no tiene una postura definida, posiblemente porque reconocen que el estatus puede depender también de otros factores (educación, profesión, valores). Las respuestas negativas (13,1%) son minoritarias, lo que sugiere que solo una pequeña parte de los encuestados rechaza la idea de que la riqueza determine el estatus social.

El gráfico 7, indica un predominio claro en las opciones positivas, seguido por un bloque intermedio de neutralidad y un grupo reducido en el desacuerdo. Esto significa, una tendencia cultural marcada hacia la valoración de la riqueza como símbolo de estatus, aunque con un sector significativo que se mantiene indeciso o que considera otros factores relevantes.

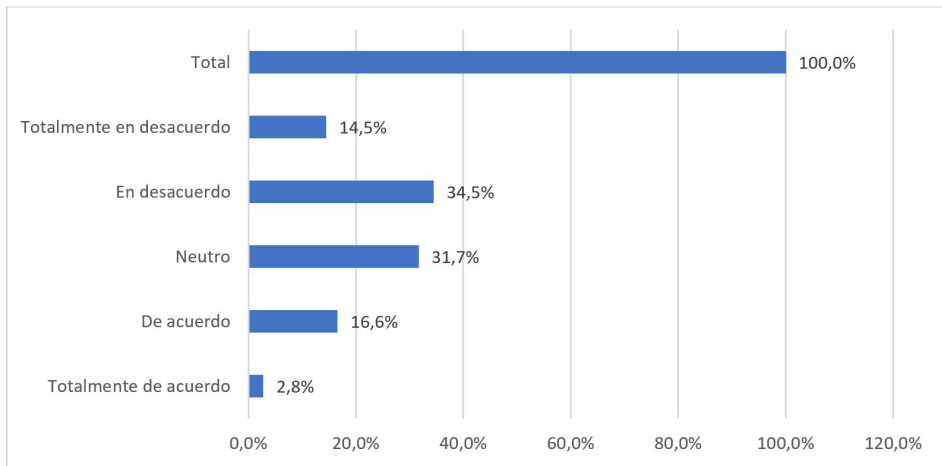
8. En mi cultura, se espera que los padres o los mayores provean económicamente a los más jóvenes, incluso después de que estos lleguen a la adultez.

Tabla 8. Expectativa de provisión económica hacia descendientes adultos.

Escala	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	4	2,8	2,8
De acuerdo	24	16,6	19,3
Neutro	46	31,7	51,0
En desacuerdo	50	34,5	85,5
Totalmente en desacuerdo	21	14,5	100,0
Total	145	100,0	

Frente a la expectativa de provisión económica hacia descendientes adultos, los resultados muestran lo siguiente: Totalmente de acuerdo: 4 personas (2,8%). De acuerdo: 24 personas (16,6%). Neutro: 46 personas (31,7%). En desacuerdo: 50 personas (34,5%). Totalmente en desacuerdo: 21 personas (14,5%).

Gráfico 8. Expectativa de provisión económica hacia descendientes adultos.



La mayoría de los encuestados (49%) está en desacuerdo o totalmente en desacuerdo con la idea de que exista una expectativa cultural de proveer económicamente a los descendientes adultos. Esto refleja una tendencia hacia la autonomía financiera de los hijos una vez alcanzada la adultez. El grupo neutral (31,7%) es significativo, lo que indica que una parte importante de los participantes no tiene una postura definida, posiblemente porque reconocen que en algunos contextos puede ser necesario seguir apoyando económicamente a los hijos adultos. Las respuestas positivas (19,4%) son minoritarias, lo que sugiere que solo una quinta parte de los encuestados considera que la provisión económica hacia descendientes adultos es un valor cultural vigente.

El gráfico 8, evidencia un predominio claro en las opciones de desacuerdo, seguido por un bloque intermedio de neutralidad y un grupo reducido en el acuerdo. Determinando una tendencia cultural hacia la independencia financiera de los descendientes adultos, aunque con un sector considerable que se mantiene indeciso y un grupo minoritario que aún valora la provisión económica prolongada.

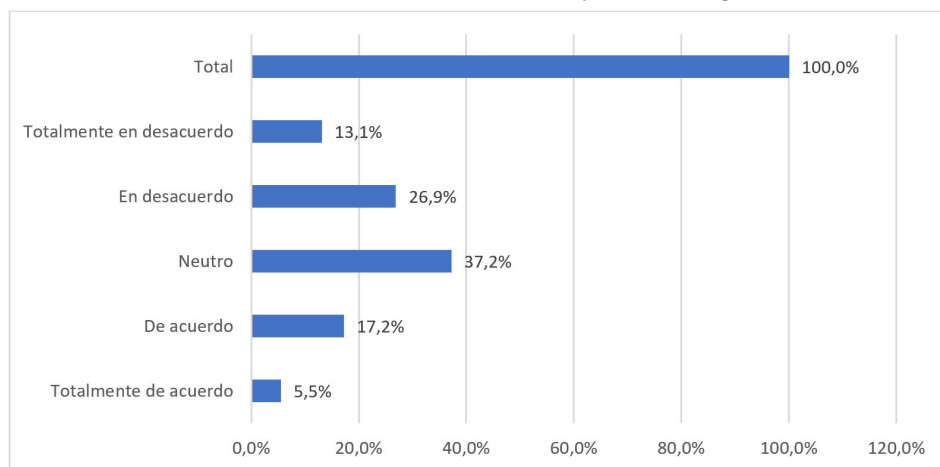
9. La acumulación de riqueza es considerada más importante que la acumulación de conocimientos o experiencias en mi cultura.

Tabla 9. Prevalencia de la acumulación de capital sobre el cognitivo.

Escala	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	8	5,5	5,5
De acuerdo	25	17,2	22,8
Neutro	54	37,2	60,0
En desacuerdo	39	26,9	86,9
Totalmente en desacuerdo	19	13,1	100,0
Total	145	100,0	

A propósito de la prevalencia de la acumulación de capital sobre el cognitivo, es decir el conocimiento, educación, habilidades. Los resultados indican que: Totalmente de acuerdo: 8 personas (5,5%). De acuerdo: 25 personas (17,2%). Neutro: 54 personas (37,2%). En desacuerdo: 39 personas (26,9%). Totalmente en desacuerdo: 19 personas (13,1%).

Gráfico 9. Prevalencia de la acumulación de capital sobre el cognitivo.



La mayoría de los encuestados (40%) está en desacuerdo o totalmente en desacuerdo con la idea de que la acumulación de capital económico prevalezca sobre el cognitivo, lo que refleja una tendencia cultural hacia valorar el conocimiento y las capacidades intelectuales. El grupo neutral (37,2%) es el más numeroso, lo que indica una alta indecisión o reconocimiento de que ambos tipos de capital pueden tener relevancia según el contexto. Las respuestas positivas (22,7%) son minoritarias, lo que sugiere que solo una quinta parte de los encuestados considera que el capital económico tiene mayor peso cultural que el cognitivo.

El gráfico 9, muestra un predominio en las opciones de desacuerdo, seguido muy de cerca por la neutralidad, y un grupo reducido en el acuerdo. Por lo cual, hay una

tendencia cultural hacia la valoración del capital cognitivo sobre el económico, aunque la fuerte presencia de neutrales evidencia que aún no hay un consenso firme y que la percepción puede variar según las circunstancias sociales y económicas.

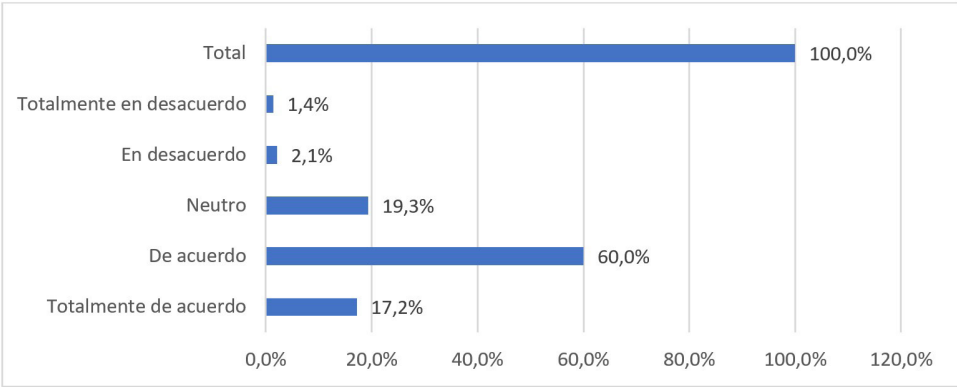
10. En mi cultura, se asume que las decisiones financieras deben ser tomadas con mucha prudencia y planificación a largo plazo.

Tabla 10. Grado de prudencia y planificación financiera extensiva.

Escala	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	25	17,2	17,2
De acuerdo	87	60,0	77,2
Neutro	28	19,3	96,6
En desacuerdo	3	2,1	98,6
Totalmente en desacuerdo	2	1,4	100,0
Total	145	100,0	

Con respecto al grado de prudencia y planificación financiera extensiva, los resultados muestran: Totalmente de acuerdo: 25 personas (17,2%). De acuerdo: 87 personas (60,0%). Neutro: 28 personas (19,3%). En desacuerdo: 3 personas (2,1%). Totalmente en desacuerdo: 2 personas (1,4%).

Gráfico 10. Grado de prudencia y planificación financiera extensiva.



La gran mayoría de los encuestados (77,2%) está de acuerdo o totalmente de acuerdo con la relevancia de la prudencia y la planificación financiera extensiva, lo que refleja una cultura fuertemente orientada hacia la previsión económica. El grupo neutral (19,3%) es minoritario pero relevante, lo que indica que algunos participantes no tienen una postura definida, quizás porque consideran que la planificación depende de las circunstancias económicas o personales. Las respuestas negativas (3,5%) son muy reducidas, lo que sugiere que casi nadie rechaza la importancia de la prudencia financiera.

El gráfico 10, presenta un predominio muy marcado en las opciones positivas, seguido por un bloque pequeño de neutralidad y un grupo mínimo en el desacuerdo. Reflejando una tendencia cultural clara y dominante hacia la valoración de la planificación financiera, lo que refleja una percepción social de que la prudencia económica es esencial para la estabilidad y el bienestar.

4. ANÁLISIS PROSPECTIVO

Al hacer un análisis prospectivo comparativo entre las diez preguntas estudiadas y organizado en torno a tendencias, oportunidades, riesgos y proyecciones. Posibilitó ver cómo se relacionan entre sí y qué patrones culturales y económicos emergen:

4.1. TENDENCIAS DOMINANTES

Seguridad financiera y planificación (gráficos 1, 4, 10): Existe una inclinación hacia la prudencia, la independencia y la planificación financiera como valores centrales.

Ahorro vs. consumo (gráficos 2, 5): El ahorro se mantiene fuerte culturalmente, aunque la toma de decisiones familiares introduce tensiones entre tradición y autonomía individual.

Endeudamiento y redistribución (gráficos 3, 6, 8): Predomina la cautela frente al crédito y la resistencia a la redistribución familiar, reforzando la autonomía económica.

Estatus y capital (gráficos 7, 9): La riqueza sigue siendo símbolo de prestigio, pero hay señales de transición hacia valorar más el conocimiento y el capital cognitivo.

4.2. OPORTUNIDADES DE INTERVENCIÓN

Educación financiera: Es el factor transversal que puede transformar la neutralidad en confianza (gráficos 1, 2, 4, 10).

Políticas públicas inclusivas: Incentivos al ahorro, acceso a crédito responsable y apoyo al empleo juvenil pueden fortalecer la autonomía (gráficos 3, 8).

Cambio cultural: Promover valores alternativos al dinero como estatus (educación, innovación, solidaridad) puede equilibrar percepciones (gráficos 7, 9).

4.3. RIESGOS

Crisis económicas: Inflación, desempleo o pérdida de poder adquisitivo pueden revertir tendencias positivas hacia el ahorro y la planificación (gráficos 1, 2, 10).

Desigualdad social: Si la riqueza se consolida como único indicador de estatus, se profundizan tensiones culturales y económicas (gráfico 7).

Dependencia familiar: En contextos de crisis, la falta de predisposición a redistribuir recursos puede generar conflictos internos (gráficos 6, 8).

4.4. PROYECCIONES POSITIVAS

Consolidación de la autonomía financiera: La mayoría de las figuras apuntan a un futuro donde cada individuo o núcleo familiar gestiona sus propios recursos (gráficos 4, 6, 8).

Fortalecimiento del ahorro y la planificación: Se espera que estos valores se mantengan como pilares culturales y sociales (gráficos 2, 10).

Transición hacia el capital cognitivo: La economía del conocimiento y la digitalización favorecen que el prestigio se vincule más al saber que a la acumulación material (gráfico 9).

De este, análisis comparativo de las diez preguntas analizadas se puede concluir que, el patrón cultural emergente es una sociedad que valora la autonomía financiera, el ahorro y la planificación, pero que enfrenta riesgos de desigualdad y dependencia en contextos de crisis. La clave para un futuro más equilibrado está en educación financiera, inclusión económica y revalorización del capital cognitivo.

5. DISCUSIÓN

En los valores culturales sobre el dinero, los resultados muestran que la prudencia, el ahorro y la independencia financiera (gráficos 2, 4, 10) son valores dominantes en la percepción social. Esto coincide con López Torres & Valenzuela Montoya (2024), quienes señalan que la educación financiera moldea la relación con el dinero y reduce la tendencia al endeudamiento. En este sentido, la neutralidad observada en varias preguntas (gráficos 1, 2, 3) representa un espacio de intervención educativa que puede transformar la indecisión en confianza.

Con respecto a normas sociales y presión cultural, se encuentra que, la influencia de las normas sociales se refleja en la centralización familiar en decisiones económicas (gráfico 5) y en la expectativa de apoyo hacia descendientes adultos (gráfico 8). Tal como plantean Zapata-Antón & Castellanos-Alvarenga (2024), la racionalidad económica está

condicionada por la presión cultural y las emociones (Raya & Orozco, 2024). Esto explica la tensión entre autonomía individual y tradición familiar, donde la educación financiera y las políticas públicas pueden equilibrar la balanza hacia decisiones más racionales.

En lo referente a dinámica familiar en decisiones financieras, la redistribución de riqueza en la familia extendida (gráfico 6) y la expectativa de apoyo intergeneracional (gráfico 8) muestran que, aunque predomina la autonomía, las crisis económicas podrían reactivar prácticas de solidaridad familiar. Sánchez Pantaleón et al. (2023–2024) destacan que la familia es un agente clave en la transmisión de valores financieros, lo que se refleja en la ambivalencia cultural entre independencia y cooperación.

En relación a actitudes hacia el crédito y la deuda, la percepción negativa hacia el endeudamiento (Figura 3) confirma lo señalado por López Torres & Valenzuela Montoya (2024): la baja educación financiera y el materialismo incrementan el riesgo de endeudamiento. Además, Jurić (2025) vincula estas actitudes con la ansiedad financiera, lo que explica la resistencia cultural al crédito. Sin embargo, la zona neutral abre la posibilidad de que, con créditos responsables y educación, el endeudamiento sea visto como herramienta de inversión.

Así también en Autonomía e independencia financiera, la independencia financiera (gráfico 4) y la planificación extensiva (gráfico 10) se consolidan como pilares culturales, en línea con Zapata-Antón & Castellanos-Alvarenga (2024), quienes destacan que la educación financiera fortalece la autonomía. Jurić (2025) complementa que esta independencia se asocia al bienestar psicológico, lo que refuerza la idea de que la autonomía económica no solo es un valor cultural, sino también un factor de resiliencia.

Finalmente, en el estatus social y capital, se encuentra que la riqueza como indicador de estatus (gráfico 7) contrasta con la tendencia a valorar más el conocimiento y las habilidades cognitivas (gráfico 9). Este hallazgo refleja una transición cultural: mientras persiste la presión por el consumo ostentoso, emergen valores alternativos como la educación y la innovación. Esto se conecta con Jurić (2025), quien señala que las actitudes culturales hacia el dinero impactan directamente en el bienestar psicológico, y con la idea de que el capital cognitivo puede convertirse en un nuevo símbolo de prestigio.

6. CONCLUSIONES

La educación financiera es el eje transversal que puede transformar la indecisión en confianza y equilibrar la influencia de normas sociales y familiares.

La autonomía financiera se consolida como valor cultural dominante, asociado tanto a estabilidad económica como a bienestar psicológico.

La familia sigue siendo un agente decisivo en la transmisión de valores financieros, aunque la tendencia apunta hacia mayor independencia individual.

El endeudamiento mantiene una percepción negativa, pero puede resignificarse con políticas de crédito responsable.

El estatus social basado en riqueza enfrenta una transición hacia la valoración del conocimiento y la innovación, lo que podría reducir desigualdades culturales y económicas.

En consecuencia, el análisis prospectivo y el marco teórico convergen en que el futuro cultural de las finanzas estará marcado por la educación financiera, la autonomía económica y la revalorización del capital cognitivo, aunque los riesgos de crisis y presión cultural siguen siendo factores que pueden alterar estas tendencias.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, J. M., & Rodríguez, P. (2022). Educación financiera y bienestar económico en hogares latinoamericanos. *Revista de Ciencias Económicas*, 40(2), 55–72.

Andrade, F., & Morales, C. (2023). Inclusión financiera y hábitos de ahorro en jóvenes universitarios. *Revista de Estudios Financieros*, 19(1), 101–118.

Arias, L., & Cordero, M. (2024). Impacto de la alfabetización financiera en la planificación del gasto familiar. *Economía y Desarrollo*, 22(3), 67–84.

Barrios, A., & Molina, R. (2022). Finanzas personales y resiliencia económica en contextos de crisis. *Revista Latinoamericana de Economía*, 15(2), 33–49.

Benítez, G., & Torres, H. (2023). Educación financiera y endeudamiento responsable en estudiantes de posgrado. *Revista de Investigación Económica*, 12(4), 211–229.

Cabrera, J., & Salazar, P. (2024). Cultura financiera y toma de decisiones en microempresas familiares. *Revista de Administración y Finanzas*, 18(2), 45–63.

Castillo, M., & Vargas, D. (2021). La educación financiera como herramienta de inclusión social. *Revista Iberoamericana de Estudios Sociales*, 9(1), 77–95.

Chávez, R., & López, A. (2022). Ahorro y planificación financiera en hogares rurales. *Revista de Economía Regional*, 14(3), 120–138.

Delgado, F., & Ramírez, J. (2023). Educación financiera y su relación con el consumo responsable. *Revista de Ciencias Sociales Aplicadas*, 11(2), 89–106.

Díaz, M., & Vázquez, N. (2021). Perspectivas sobre la educación financiera en niveles educativos. *Panorama Económico*, 29(2), 102–116.

García, P., & Herrera, S. (2024). Finanzas conductuales y sesgos cognitivos en decisiones de ahorro. *Revista de Psicología Económica*, 7(1), 55–74.

González, R., & Medina, J. (2022). Educación financiera y sostenibilidad económica en familias urbanas. *Revista de Estudios Sociales*, 28(4), 144–162.

Hernández, L., & Bravo, C. (2023). Alfabetización financiera y resiliencia económica en tiempos de pandemia. *Revista de Ciencias Económicas y Sociales*, 21(3), 33–52.

Jiménez, A., & Torres, V. (2024). Cultura financiera y endeudamiento en jóvenes profesionales. *Revista de Economía Aplicada*, 16(2), 77–94.

León, C., & Paredes, J. (2022). Educación financiera y ahorro en mujeres emprendedoras. *Revista de Estudios de Género y Economía*, 10(1), 65–82.

Martínez, D., & Suárez, F. (2023). Impacto de la educación financiera en la estabilidad económica de hogares vulnerables. *Revista de Ciencias Humanas y Sociales*, 19(2), 201–220.

Murcia Hidalgo, G. M., Ramírez Montoya, S. P., & Burgos Zamudio, S. (2023). Importancia de la educación financiera en la economía familiar. *Fundación Universitaria del Área Andina*.

Ortega, J., & Salinas, P. (2024). Finanzas personales y cultura de ahorro en estudiantes universitarios. *Revista de Educación Económica*, 13(1), 55–72.

Pérez, A., & Ríos, L. (2022). Educación financiera y planificación de la jubilación. *Revista de Economía y Finanzas*, 20(3), 88–105.

Ramírez, C., & Vargas, M. (2023). Cultura financiera y resiliencia económica en comunidades rurales. *Revista de Estudios Regionales*, 15(2), 99–117.

SOBRE LOS ORGANIZADORES



Dra. Sara Esperanza Lucero Revelo PhD. Psicóloga, Dra. en psico rehabilitación, Universidad Central del Ecuador, Dra. en Educación PhD, Universidad de Baja California, México. Magíster en Educación de Adultos, Universidad San Buenaventura. Esp. En Pedagogía para el Desarrollo Autónomo. Universidad Abierta y a Distancia (UNAD). Licenciada en Educación, Universidad Mariana. Dr. Honoris Causa Perú. Escritora miembro de la Sociedad Ecuatoriana de Escritores.

Investigadora nacional e internacional. Investigadora Asociada de Colciencias. Presidente de tesis doctoral de universidades de México. Docente de investigación, Universidad Juan de Castellanos, Tunja, Colombia. Docente investigadora de la Universidad Mariana, Colombia. Asesora el departamento de investigación del ITSI Ecuador. Líder del Proyecto de Capacitación en prevención de violencia de género en el Cantón Aguarico, Ecuador.



Dra. Ana Isabel Ordóñez Parada. Profesora Investigador de tiempo completo, Licenciado en Informática, Maestro en Administración en la Facultad de Contabilidad y Administración de la Universidad Autónoma de Chihuahua. Investigadora en el SIN Nivel I, Integrante del Cuerpo Académico Consolidado UACH-Ca-53 “Administración, Estrategia y Sociedad”. Certificado en Informática ante ANFECA. Arbitro de revista Arbitrada Tecnociencia, consejera Nacional Revista Excelencia Administrativa, Diplomado en administración de la información asistida por computadora, Diplomado procesos de intervención para una docencia centrada en el aprendizaje, Diplomado

en formación docente en modalidades no convencionales, diplomado en responsabilidad social, Empresarial, diplomado derechos humanos e igualdad de género, Docente desde 1995 en el nivel de Licenciatura, Maestría y Doctorado. Líneas de investigación son: estrategia, educación y sociedad.



Dr. Juan Flores Preciado. Profesor Investigador de tiempo completo, Licenciado en Administración, Contador Público, Maestro en Administración en la Facultad de Contabilidad y Administración de la Universidad de Colima, Doctor en Administración por la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, México. Diplomados en: Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión organizado por la OEA-NAFIN y la Facultad de Economía de la Universidad de Colima, Opinión Pública en la Facultad de Letras y Comunicación de la

Misma Institución, Finanzas en el ITESM (Campus Colima) y Administration, Droit et Marketing en Université Du Québec À Montreal. Es docente desde 1981 en el nivel de Licenciatura, Maestría y Doctorado. Sus líneas de investigación son: pymes, empresas familiares, finanzas y metodología de la investigación.

ÍNDICE REMISSIVO

A

Actitudes hacia el crédito 2, 3, 18, 21, 22, 24, 25, 37, 38 39, 66, 69, 84, 87, 88

C

Cultura 1, 2, 4, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 19, 20, 26, 27, 28, 29, 31, 32, 33, 34, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 57, 60, 68, 69, 73, 74, 77, 78, 91, 92, 93

D

Decisiones financieras 1, 2, 3, 9, 10, 15, 18, 21, 22, 23, 24, 25, 27, 28, 29, 30, 31, 35, 36, 38, 39, 40, 41, 42, 44, 45, 46, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 68, 73, 74, 75, 77, 80, 81, 83, 84, 87, 90, 91, 92, 93, 94, 95

Dinámica familiar 2, 3, 4, 18, 21, 24, 25, 36, 39, 60, 66, 68, 70, 73, 74, 77, 84, 86, 87, 92, 93, 94

E

Educación financiera 1, 2, 3, 4, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 27, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 51, 52, 53, 55, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 73, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 82, 83, 84, 91, 92, 93, 94, 95

Emociones 3, 18, 21, 22, 23, 43, 44, 46, 54, 57, 59, 60, 62, 80, 81

Estudiantes universitarios 20, 21, 24, 47, 56, 59, 60, 62, 63, 64, 65, 74, 75, 77, 78, 93

I

Influencia cultural 21, 24, 30, 44, 47, 57, 59, 66, 84

N

Normas sociales 2, 3, 17, 18, 44, 47, 54, 55, 66, 71, 72, 77, 84, 90, 92, 93, 94

P

Presión cultural 2, 3, 17, 18, 19, 47, 55, 66, 71, 72, 84, 90, 93, 94

T

Toma de decisiones 3, 9, 10, 16, 19, 21, 23, 28, 29, 31, 41, 44, 45, 46, 55, 57, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 74, 75, 77, 78, 80, 81, 82, 83, 87, 91, 92, 93, 94

Toma de decisiones financieras 3, 10, 21, 23, 28, 29, 44, 45, 55, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 74, 75, 77, 81, 83, 91, 92, 95

V

Valores culturales 2, 17, 21, 22, 35, 54, 57, 60, 66, 70, 71, 77, 78, 84, 89, 92, 93

Esta obra, realizada por un equipo de investigadores de Ecuador y México, analiza la cultura financiera en jóvenes universitarios de esos países, integrando dimensiones familiares, sociales y emocionales. Evidencia una marcada ambivalencia entre el ahorro y el consumo, destacando el papel central de la familia y la gestión emocional. Su lectura completa permite comprender los desafíos actuales y la toma decisiones financieras responsables y sostenibles.

