

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

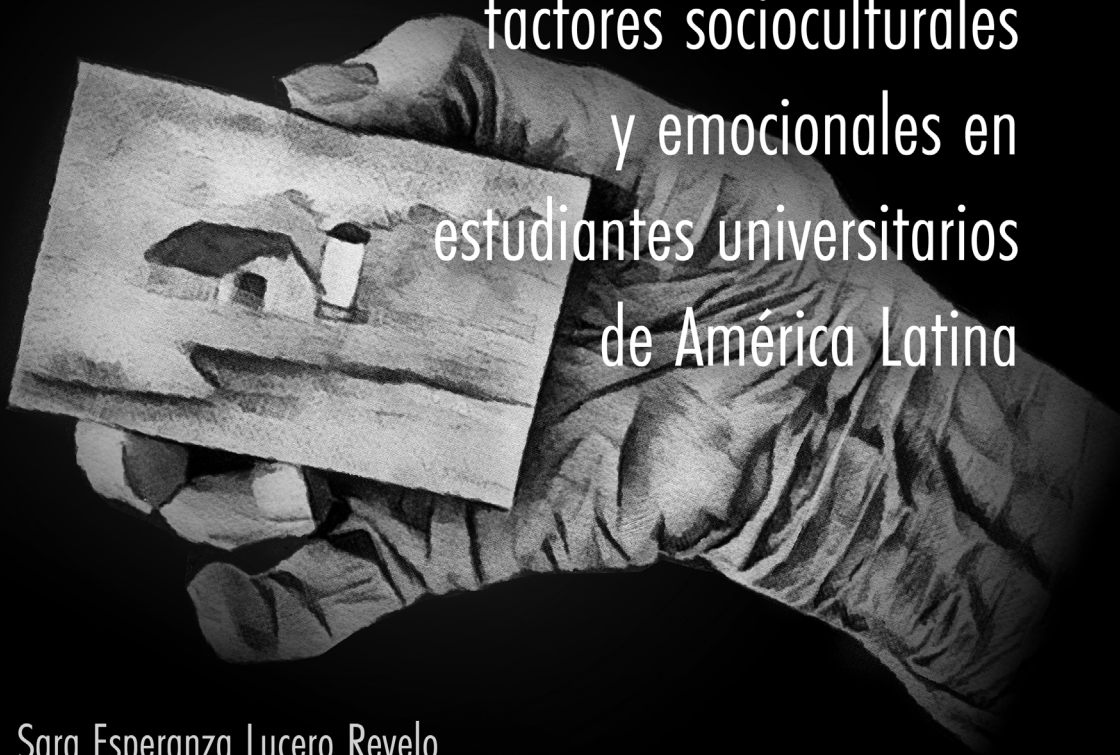
Juan Flores Preciado

(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

Prof^a Dr^a 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 MªGraça 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 2

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

Data de submissão: 23/02/2026

Data de aceite: 12/03/2026

Ana Isabel Ordóñez Parada

Profesora de Tiempo Completo
Universidad Autónoma de Chihuahua
México

<https://orcid.org/0000-0002-6751-7018>

Carmen Romelia Flores Morales

Profesora de Tiempo Completo
Universidad Autónoma de Chihuahua
México

<https://orcid.org/0000-0002-7220-2504>

Jesús Sáenz Olivas

Maestro en Administración de
Recursos Humanos y Profesor
Universidad Autónoma de Chihuahua
México

<https://orcid.org/0009-0009-4873-383X>

RESUMEN: El objetivo del presente estudio fue analizar la influencia de los valores culturales en la dinámica familiar de las decisiones financieras, en las actitudes hacia el crédito y la deuda, y en la autonomía e independencia financiera de estudiantes de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Chihuahua. La metodología fue de enfoque mixto, con diseño no experimental,

transversal y comparativo. La población estuvo conformada por 303 estudiantes universitarios de entre 18 y 30 años. Los resultados muestran que la dinámica familiar ocupa un lugar relevante en la toma de decisiones financieras, ya que estas suelen construirse de manera compartida dentro del entorno familiar o en pareja. Asimismo, se identifica una percepción mayoritariamente cautelosa hacia el crédito y la deuda. Finalmente, la autonomía e independencia financiera destaca como un valor altamente reconocido entre los jóvenes. En conjunto, los hallazgos evidencian una tensión entre la influencia de los valores familiares tradicionales y la búsqueda de independencia económica.

PALABRAS CLAVE: educación financiera; influencia cultural; dinámica familiar; toma de decisiones financieras; estudiantes universitarios.

1. INTRODUCCIÓN

La toma de decisiones financieras en contextos sociales y culturales específicos constituye un fenómeno complejo, influido por factores estructurales, emocionales y contextuales. En el caso de México, este proceso no depende únicamente de elementos económicos objetivos, sino también de valores culturales, emociones socialmente construidas y marcos regulatorios que

median el comportamiento financiero individual y colectivo (Villarreal, 2014; AFI Global, 2024). Comprender esta interacción resulta esencial para explicar las actitudes hacia el crédito, la deuda, el ahorro y la autonomía financiera, especialmente en la población estudiantil, donde las prácticas económicas se desarrollan en una etapa de transición hacia la adultez.

2. CONTEXTO CULTURAL Y SOCIAL

Las normas culturales sobre el dinero en México reflejan una visión ambivalente. Por un lado, el dinero se asocia con estatus, éxito y bienestar; por otro, se vincula con emociones como vergüenza, culpa o temor al fracaso. Estas emociones responden al contexto cultural y social. Brown (1970) señala que emociones como el orgullo y la vergüenza están ligadas a la necesidad de mantener una imagen positiva ante los demás. En contextos donde el colectivismo y la valoración de la imagen social ocupan un lugar importante, dichas emociones influyen en los hábitos financieros.

De igual forma, los valores culturales asociados con el éxito y la riqueza refuerzan una narrativa de movilidad social ascendente, donde el logro económico se presenta como un ideal deseable. Esta visión puede generar tensiones que se expresan en decisiones financieras impulsivas, endeudamiento excesivo o prácticas de consumo orientadas más por la presión social que por necesidades reales (Amezcuza, Arroyo Grant y Espinosa Mejía, 2014; Hernández Rivera, 2022).

3. MARCO LEGAL Y POLÍTICO

El sistema financiero mexicano ha experimentado transformaciones relevantes desde la década de 1990. La crisis de 1994 evidenció la necesidad de fortalecer los marcos regulatorios e impulsó la consolidación de instituciones como la CNBV y la CONDUSEF, orientadas a la protección del consumidor y a la promoción de la educación financiera (CONDUSEF, s.f.; BBVA, 2024).

Sin embargo, la existencia de regulaciones no asegura por sí misma la comprensión ni el uso efectivo de los productos financieros. Persisten la desconfianza hacia las instituciones, el desconocimiento de los derechos financieros y una capacidad limitada para evaluar riesgos, factores que reducen la efectividad de las políticas de inclusión y salud financiera (Principal Financial Group, 2024; Deloitte, 2024).

4. FACTORES ECONÓMICOS

Las crisis económicas recurrentes han influido de manera decisiva en la percepción social del dinero. La crisis financiera de 1994 generó una sensación de inseguridad que aún permanece en la memoria colectiva. Además, la desigualdad económica intensifica decisiones marcadas por la urgencia, la frustración o la incertidumbre (FES México, s.f.; Hernández Rivera, 2022).

5. EDUCACIÓN FINANCIERA Y REGULACIÓN EMOCIONAL

La educación financiera en México sigue siendo un reto. A pesar de los esfuerzos institucionales, los niveles de alfabetización financiera entre la población joven permanecen bajos. De acuerdo con la ENIF, aunque ha crecido la tenencia de productos financieros formales, todavía una proporción reducida de la población elabora presupuestos o separa sus gastos (INEGI, 2025; Conecta Tec, 2022).

Este déficit también afecta la capacidad para regular emociones en la toma de decisiones financieras. El manejo del dinero no constituye un proceso estrictamente racional, sino que está mediado por ansiedad, estrés, euforia y frustración, entre otros factores (Better Money Habits, 2024; Mungaray, 2021).

6. IMPACTO SOCIAL

La presión social ejerce una influencia directa en las decisiones económicas. En contextos donde la pertenencia y la validación social se relacionan con patrones de consumo, las personas pueden tomar decisiones financieras orientadas a satisfacer expectativas externas, incluso cuando ello compromete su estabilidad económica (Hernández Rivera, 2022; Amezcua et al., 2014).

7. INNOVACIONES Y BUENAS PRÁCTICAS

En años recientes, las tecnologías financieras han ampliado las posibilidades para gestionar el dinero de manera más racional y accesible. La Ley Fintech ha facilitado la expansión de estos servicios, mientras que la ENIF 2024 señala que estas plataformas han contribuido a cerrar brechas de acceso y uso de servicios financieros, sobre todo entre jóvenes y mujeres (Fintech México, 2025).

Además, surgen enfoques complementarios como la terapia financiera, que busca integrar la psicología y la asesoría económica para abordar de forma más integral los conflictos relacionados con el dinero (Psicoguias, s.f.).

8. MATERIALES Y MÉTODOS

La metodología fue de naturaleza mixta, no experimental, transversal, comparativa.

Población: La población estuvo conformada por 303 estudiantes universitarios de entre 18 y 30 años de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Chihuahua, en Chihuahua, México.

Instrumento: Se utilizó un cuestionario estructurado de 22 ítems con escala Likert de cinco puntos, distribuido en tres dimensiones: educación financiera, influencia cultural y patrones emocionales. El contenido del instrumento se validó mediante juicio de expertos. La aplicación se realizó en línea a estudiantes de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Chihuahua. Para este análisis solo se consideraron algunos ítems, seleccionados en función de las variables de estudio.

8.1. VARIABLES

1. La dinámica familiar en las decisiones financieras.
2. Las actitudes hacia el crédito y deuda.
3. Autonomía e independencia financiera en jóvenes.

8.2. INDICADORES

Niveles de respuesta (alto, medio, bajo) en las dimensiones evaluadas.

Tabla 1. Clasificación de Niveles por Porcentaje.

Nivel	Rango de Porcentaje (%)	Interpretación
Alto	67% – 100%	Alta presencia o acuerdo con la dimensión evaluada
Medio	34% – 66%	Presencia moderada o acuerdo parcial
Bajo	0% – 33%	Baja presencia o desacuerdo con la dimensión

Adaptación propia con información de: Peñarreta-Quezada, M. Á. y otros. (2024).

9. RESULTADOS

Para este capítulo, el análisis se centró exclusivamente en los ítems vinculados con tres variables: dinámica familiar en decisiones financieras, actitudes hacia el crédito y la deuda, y autonomía e independencia financiera. Se procedió a realizar un análisis inicial de cada una de las variables estudiadas, considerando cada una de sus dimensiones.

A continuación, se presentan los principales hallazgos:

Tabla 2. Matriz de Variables para Análisis Comparativo con Niveles.

Variable Principal	Subcategoría / Dimensión	Ítems del Cuestionario	Nivel (Alto / Medio / Bajo)
Dinámica familiar en decisiones financieras	Decisiones colectivas (familia/ pareja)	5, 14	Medio (52.24%)
	Apoyo intergeneracional	8, 13, 21	Alto (75.4%)
	Obligación moral de compartir recursos	6, 17, 18	Alto (72.66%)
	Aprendizaje por observación	19	Medio (47.05%)
Actitudes hacia el crédito y deuda	Rechazo cultural al endeudamiento	3	Medio (49.48%)
Autonomía e independencia financiera	Independencia como valor	4	Alto (69.2%)

Fuente Elaboración Propia.

Con base en la Tabla 2, se observa que la dinámica familiar mantiene una presencia importante en las decisiones financieras de los estudiantes, aunque no en todos los casos con la misma intensidad. La dimensión de decisiones colectivas alcanza un nivel medio, lo que indica una participación moderada del entorno familiar o de la pareja en las decisiones económicas.

En apoyo intergeneracional y obligación moral de compartir recursos, los porcentajes predominantes se ubican en nivel alto. Esto sugiere que, dentro de la muestra analizada, persisten valores asociados con la reciprocidad familiar y la responsabilidad compartida. No obstante, estos resultados deben interpretarse con cautela, ya que en varios ítems individuales también aparecen niveles importantes de neutralidad.

En aprendizaje por observación, el nivel predominante es medio. Este hallazgo indica que una parte importante de los jóvenes reconoce la influencia de los adultos mayores en su formación financiera, aunque dicha influencia no se presenta de forma uniforme.

En cuanto a las actitudes hacia el crédito y la deuda, el rechazo cultural al endeudamiento se ubica en nivel medio, lo que refleja cautela frente al uso del crédito, pero sin llegar a constituir un consenso absoluto.

Finalmente, la autonomía e independencia financiera alcanza un nivel alto, lo que evidencia una valoración considerable de la independencia económica entre los estudiantes.

9.1. RESULTADOS POR FRECUENCIA

Tabla 3. Mi familia me ha enseñado que el ahorro es más importante que el gasto en experiencias o bienes materiales.

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	12	4.0%
En desacuerdo	38	12.5%
Neutral	87	28.7%
De acuerdo	104	34.3%
Totalmente de acuerdo	48	15.8%
TOTAL	303	100%

La tabla 3 muestra que la mayoría de los encuestados está de acuerdo con la afirmación (34.3%) o totalmente de acuerdo (15.8%), sumando un 50.1% que coincide en que el ahorro es prioritario frente al gasto en experiencias o bienes materiales.

Respuestas neutrales: 87 personas (28.7%), lo que muestra que casi una tercera parte no tiene una postura definida sobre esta enseñanza familiar.

Desacuerdo: 38 participantes (12.5%) y totalmente en desacuerdo: 12 participantes (4%), sumando un 16.5% que no comparte la idea.

Porcentaje acumulado confirma que la mayoría se posiciona hacia el acuerdo, con un bloque minoritario en desacuerdo y una proporción intermedia sin opinión clara.

La tendencia general indica que las familias de la mayoría de los encuestados transmiten la importancia del ahorro sobre el gasto. Sin embargo, la presencia significativa de respuestas neutrales y en desacuerdo sugiere que no todos han recibido este mensaje de forma uniforme, lo que podría estar relacionado con diferencias en prácticas económicas, contexto cultural o generación.

Tabla 4. En mi cultura, el crédito y las deudas son vistos negativamente y deben evitarse siempre que sea posible.

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	15	5.0%
En desacuerdo	52	17.2%
Neutral	91	30.0%
De acuerdo	81	26.7%
Totalmente de acuerdo	50	16.5%
TOTAL	303	100%

La tabla 4 muestra cómo el 26.7% está de acuerdo y el 16.5% totalmente de acuerdo, sumando un 43.2% que percibe el crédito y las deudas de forma negativa y considera que deben evitarse.

Neutralidad: 91 participantes (30%) no tienen una postura clara, lo que refleja un nivel significativo de ambivalencia cultural frente al crédito.

Desacuerdo: El 17.2% está en desacuerdo y el 5% totalmente en desacuerdo, totalizando un 22.2% que no considera negativa la deuda ni cree que deba evitarse siempre.

El porcentaje acumulado muestra que la posición negativa hacia la deuda no es un consenso, sino una tendencia moderada.

Existe una tendencia cultural moderada a considerar la deuda y el crédito como algo negativo, aunque no es una postura dominante. La proporción relevante de respuestas neutrales y en desacuerdo sugiere que hay percepciones más flexibles, posiblemente influenciadas por el acceso a productos financieros, la educación financiera o la necesidad de recurrir al crédito.

Tabla 5. La independencia financiera es un valor importante en mi cultura.

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	7	2.3%
En desacuerdo	16	5.3%
Neutral	66	21.8%
De acuerdo	118	38.9%
Totalmente de acuerdo	82	27.1%
TOTAL	303	100%

En la tabla 5 existe un alto nivel de acuerdo con la afirmación: De acuerdo: 38.9%.

Totalmente de acuerdo: 27.1%. En conjunto, un 66% de los encuestados reconoce la independencia financiera como un valor importante en su cultura.

Neutralidad: 21.8% no tiene una postura clara. Desacuerdo: Solo un 5.3% está en desacuerdo y un 2.3% totalmente en desacuerdo, sumando apenas un 7.6% que no considera relevante este valor. El porcentaje acumulado evidencia que, a diferencia de otras variables culturales que presentaron más dispersión, aquí hay un consenso cultural más marcado.

Los resultados muestran que la independencia financiera es ampliamente reconocida como un valor cultural importante. La baja proporción de desacuerdo sugiere que es una creencia compartida por la mayoría, lo que puede influir positivamente en las actitudes hacia el ahorro, la inversión y la educación financiera.

Tabla 6. En mi cultura, las decisiones financieras suelen ser tomadas por la familia y no de manera individual.

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	17	5.6%
En desacuerdo	69	22.8%

Neutral	126	41.6%
De acuerdo	64	21.1%
Totalmente de acuerdo	13	4.3%
TOTAL	303	100%

Según la tabla 6, el 21.1 % de los estudiantes encuestados está de acuerdo y el 4.3 % totalmente de acuerdo, lo que suma un 25.4 % que reconoce que, en su cultura, las decisiones financieras suelen tomarse en familia.

Desacuerdo: Un 22.8% en desacuerdo y un 5.6% totalmente en desacuerdo, totalizando 28.4% que percibe las decisiones financieras como un acto más individual.

Neutralidad: La categoría más frecuente es Neutral, con 41.6%, lo que refleja que una gran parte de los encuestados no identifica una tendencia cultural clara hacia la toma de decisiones financieras colectivas o individuales.

Los porcentajes muestran una distribución equilibrada entre quienes están de acuerdo, en desacuerdo y neutrales, aunque con ligera mayoría en la neutralidad.

En este caso, no existe un consenso cultural claro respecto a si las decisiones financieras se toman en familia o de forma individual. La alta proporción de respuestas neutrales podría indicar que la experiencia varía considerablemente entre los encuestados, quizá por factores como el nivel de independencia económica, la edad o el contexto socioeconómico.

Tabla 7. 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.

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	28	9.2%
En desacuerdo	66	21.8%
Neutral	106	35.0%
De acuerdo	72	23.8%
Totalmente de acuerdo	17	5.6%
TOTAL	303	100%

La tabla 7 indica cómo un 23.8% de los alumnos encuestados está de acuerdo y un 5.6% totalmente de acuerdo, sumando 29.4% que percibe como norma cultural que los padres o mayores sigan proveyendo económicamente a los hijos adultos.

Desacuerdo: Un 21.8% en desacuerdo y un 9.2% totalmente en desacuerdo, acumulando 31% que no comparte esta expectativa cultural.

Neutralidad: Un 35% se mantiene neutral, lo que indica que más de un tercio no identifica esta práctica como un rasgo cultural fuerte.

Los porcentajes muestran que existe ambivalencia o falta de consenso.

No existe un consenso cultural claro respecto a la provisión económica de padres a hijos adultos. Las percepciones están divididas casi a partes iguales, y la alta neutralidad sugiere que esta expectativa depende de factores como nivel socioeconómico, entorno familiar y cambios generacionales en la independencia económica.

Tabla 8. En mi cultura, se asume que las decisiones financieras deben ser tomadas con mucha prudencia y planificación a largo plazo.

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	8	2.6%
En desacuerdo	25	8.3%
Neutral	88	29.0%
De acuerdo	114	37.6%
Totalmente de acuerdo	54	17.8%
TOTAL	303	100%

La tabla 8 indica que el 37.6% de los encuestados está de acuerdo y el 17.8% totalmente de acuerdo, sumando un 55.4% que percibe la prudencia y la planificación a largo plazo como un valor cultural en la toma de decisiones financieras.

Neutralidad: Un 29% no tiene una postura definida, lo que indica que para casi un tercio no es un rasgo cultural particularmente marcado.

Desacuerdo: Un 8.3% en desacuerdo y un 2.6% totalmente en desacuerdo (10.9% en conjunto), que no considera que esta sea una norma cultural.

Los datos muestran un consenso mayoritario moderado hacia la importancia cultural de las decisiones financieras tomadas con prudencia y planificación a largo plazo.

En general, se percibe que la cultura valora la toma de decisiones financieras con prudencia y una visión de largo plazo, aunque no es una creencia universal. La proporción de neutralidad indica que este valor puede estar más presente en algunos grupos sociales que en otros.

Tabla 9. Las celebraciones o eventos familiares suelen involucrar grandes gastos en mi cultura, incluso si esto significa endeudarse.

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	20	6.6%
En desacuerdo	147	48.5%
Neutral	34	11.2%

De acuerdo	61	20.1%
Totalmente de acuerdo	41	13.6%
TOTAL	303	100%

La tabla 9 muestra un predominio del desacuerdo. El 55.1 % de los encuestados se ubica en desacuerdo o total desacuerdo, mientras que el 11.2 % mantiene una postura neutral. Esto sugiere que el gasto excesivo en celebraciones no se percibe como una norma cultural dominante entre los participantes.

Aproximadamente un tercio está de acuerdo: Un 33.7% (sumando “De acuerdo” y “Totalmente de acuerdo”) sí percibe que las celebraciones implican grandes gastos, incluso si hay que endeudarse.

Minoría en desacuerdo total: Solo un 6.6% está “Totalmente en desacuerdo”, lo que indica que aunque no todos lo practiquen, pocos lo rechazan tajantemente.

Este tipo de resultados puede reflejar tensiones entre tradición y modernidad. En muchas culturas, las celebraciones familiares son símbolos de estatus, unión y respeto, pero también pueden generar presión económica. El hecho de que una parte significativa se mantenga neutral podría indicar que las personas reconocen esta práctica, pero no necesariamente la aprueban o la siguen.

Tabla 10. El respeto hacia los mayores influye en mis decisiones financieras, especialmente cuando se trata de apoyar a mis padres o familiares mayores.

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	13	4.3%
En desacuerdo	24	7.9%
Neutral	104	34.3%
De acuerdo	94	31.0%
Totalmente de acuerdo	54	17.8%
TOTAL	303	100%

La tabla 10 indica un amplio acuerdo: Un 48.8% (sumando “De acuerdo” y “Totalmente de acuerdo”) reconoce que el respeto hacia los mayores sí influye en sus decisiones financieras, especialmente en el apoyo familiar.

Neutralidad significativa: Un 34.3% se mantiene “Neutral”, lo que podría reflejar una tensión entre el deber cultural y las limitaciones económicas personales.

Desacuerdo minoritario: Solo un 12.2% está en desacuerdo o totalmente en desacuerdo, lo que indica que la mayoría no rechaza esta influencia cultural.

Este resultado revela una fuerte presencia de valores tradicionales como el respeto y la responsabilidad intergeneracional. En muchas culturas, apoyar económicamente a los padres o adultos mayores no solo es un acto de amor, sino también una expectativa social. Algunas posibles implicaciones:

Decisiones financieras condicionadas por el deber familiar, incluso si afectan los propios planes o ahorros.

Presión emocional o moral que puede generar conflictos internos, especialmente en generaciones más jóvenes que buscan independencia.

Solidaridad como valor central, donde el bienestar colectivo se prioriza sobre el individual.

Tabla 11. En mi cultura, las decisiones financieras son tomadas en conjunto con la pareja (si se tiene), como un equipo, antes de actuar de forma individual.

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	13	4.3%
En desacuerdo	26	8.6%
Neutral	105	34.7%
De acuerdo	103	34.0%
Totalmente de acuerdo	42	13.9%
TOTAL	303	100%

La tabla 11 muestra que la mayoría de los alumnos se ubica entre el acuerdo y la neutralidad. El 47.8 % afirma que las decisiones financieras se toman en pareja como un equipo (de acuerdo o totalmente de acuerdo), mientras que el 34.7 % mantiene una postura neutral.

Desacuerdo minoritario: Solo un 12.9% está en desacuerdo o totalmente en desacuerdo, lo que indica que la idea de tomar decisiones financieras en conjunto es comúnmente aceptada o al menos no rechazada.

Este resultado sugiere que en la muestra analizada existe una tendencia hacia la colaboración financiera en pareja, aunque no es una norma absoluta. Algunas interpretaciones posibles:

- La neutralidad alta (34.7%) podría reflejar que muchas personas no tienen pareja, o que la práctica varía según el tipo de relación (formal, informal, tradicional, moderna).
- El acuerdo mayoritario indica que la toma de decisiones compartida es vista como una señal de respeto, confianza y compromiso.

- El desacuerdo bajo sugiere que la autonomía financiera individual no está completamente excluida, pero se da en menor medida.

Tabla 12. La estabilidad financiera es vista como una forma de demostrar responsabilidad personal en mi cultura.

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	11	3.6%
En desacuerdo	14	4.6%
Neutral	85	28.1%
De acuerdo	125	41.3%
Totalmente de acuerdo	54	17.8%
TOTAL	303	100%

La tabla 12 muestra una tendencia clara hacia el acuerdo. El 59.1 % de los alumnos afirma que la estabilidad financiera refleja responsabilidad personal, al elegir las opciones de acuerdo o totalmente de acuerdo.

Un 28.1 % mantiene una postura neutral, lo que sugiere que no todos establecen una relación directa entre el manejo del dinero y la responsabilidad personal.

El desacuerdo resulta mínimo: solo el 8.2 % indica desacuerdo o total desacuerdo, lo que evidencia que la idea de que la estabilidad económica refleja madurez personal se encuentra ampliamente aceptada.

Este resultado indica que, dentro de la cultura analizada, la estabilidad económica no solo se percibe como un objetivo deseable, sino también como un indicador de responsabilidad personal. Algunas ideas clave se desprenden de este hallazgo:

Responsabilidad como virtud: Tener finanzas ordenadas se asocia con ser una persona seria, confiable y madura.

Individualismo financiero: A diferencia de la afirmación anterior sobre decisiones en pareja, aquí se destaca la responsabilidad personal, lo que sugiere que, aunque se decide en conjunto, cada uno debe rendir cuentas de su estabilidad.

Neutralidad como espacio de transición: El alto porcentaje neutral podría reflejar personas jóvenes, estudiantes o quienes aún no han alcanzado estabilidad, pero no rechazan la idea.

Tabla 13. En mi cultura, los regalos o ayudas financieras son una forma importante de mantener los lazos familiares y comunitarios.

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	14	4.6%
En desacuerdo	60	19.8%
Neutral	122	40.3%

De acuerdo	72	23.8%
Totalmente de acuerdo	21	6.9%
TOTAL	303	100%

La tabla 13 muestra una tendencia marcada hacia la neutralidad. Solo el 30.7 % de los alumnos indica acuerdo o total acuerdo con la afirmación de que los regalos o ayudas financieras fortalecen los lazos familiares y comunitarios.

La neutralidad domina las respuestas: el 40.3 % adopta una postura neutral, lo que sugiere cierta ambivalencia sobre el papel del dinero dentro de las relaciones afectivas.

Además, el 24.4 % expresa desacuerdo o total desacuerdo, lo que revela que una proporción importante de los participantes no considera el apoyo económico como un elemento esencial para mantener los vínculos familiares o comunitarios.

Este resultado revela una cultura que no se define exclusivamente por el intercambio económico como forma de conexión, aunque tampoco lo rechaza por completo. Algunas ideas clave:

Relaciones más simbólicas que materiales: El alto porcentaje neutral sugiere que los vínculos familiares y comunitarios pueden sostenerse por afecto, respeto o tradición más que por dinero.

El regalo como gesto, no como obligación: El acuerdo moderado indica que dar puede ser visto como una muestra de cariño, pero no necesariamente como un deber cultural.

Tensión entre reciprocidad y autonomía: El desacuerdo puede reflejar una resistencia a que el dinero condicione las relaciones, especialmente en contextos donde se busca independencia emocional o financiera.

Tabla 14. El hecho de compartir los recursos financieros con la familia es visto como una obligación moral en mi cultura.

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	14	4.6%
En desacuerdo	67	22.1%
Neutral	125	41.3%
De acuerdo	68	22.4%
Totalmente de acuerdo	15	5.0%
TOTAL	303	100%

La tabla 14 muestra un nivel de acuerdo moderado. Solo el 27.4 % de los alumnos señala acuerdo o total acuerdo con la idea de que compartir recursos financieros con la familia constituye una obligación moral.

La neutralidad predomina en las respuestas: el 41.3 % mantiene una postura neutral, lo que refleja la ausencia de un consenso claro sobre si esta práctica corresponde a un deber ético o a una decisión personal.

Por otra parte, el 26.7 % expresa desacuerdo o total desacuerdo, lo que indica que una proporción considerable de los participantes no considera el apoyo financiero a la familia como una obligación moral.

Este resultado revela una cultura en transición, donde el deber familiar financiero no es una norma rígida, sino una práctica negociada. Algunas ideas clave:

La familia como red, no como deuda: El desacuerdo y la neutralidad sugieren que el apoyo económico puede depender de circunstancias, afectos o acuerdos, más que de mandatos morales.

Autonomía vs. deber: La tensión entre quienes ven el apoyo como obligación y quienes no, refleja una lucha entre valores tradicionales (solidaridad familiar) y modernos (independencia personal).

Moralidad flexible: El hecho de que la mayoría no se incline fuertemente hacia ningún extremo indica que la moral financiera familiar está sujeta a interpretación, contexto y experiencia personal.

Tabla 15. En mi cultura, los miembros más jóvenes suelen aprender sobre finanzas observando las decisiones económicas de los adultos mayores en la familia.

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	13	4.3%
En desacuerdo	35	11.6%
Neutral	105	34.7%
De acuerdo	105	34.7%
Totalmente de acuerdo	31	10.2%
TOTAL	303	100%

La tabla 15 muestra un nivel de acuerdo significativo. El 44.9 % de los alumnos indica acuerdo o total acuerdo con la afirmación de que los jóvenes aprenden sobre finanzas al observar a los adultos mayores.

Sin embargo, el 34.7 % adopta una postura neutral, lo que sugiere que la transmisión de conocimientos financieros entre generaciones no siempre se percibe como un proceso claro o constante.

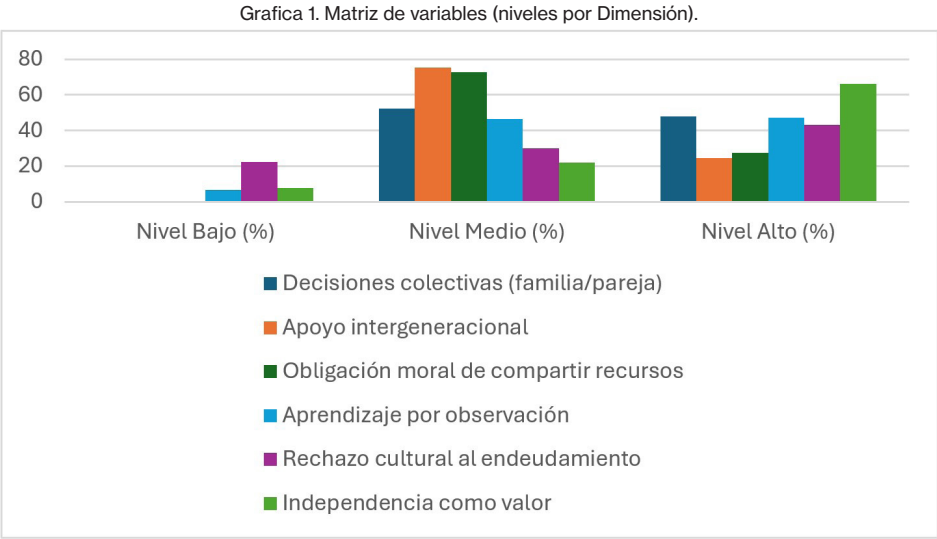
Por otro lado, el 15.9 % manifiesta desacuerdo o total desacuerdo, lo que indica que algunos jóvenes no consideran a los adultos mayores como referentes en el aprendizaje financiero.

Este resultado sugiere que, en la muestra analizada, existe una tendencia hacia el aprendizaje financiero por observación familiar, aunque no constituye una norma absoluta.

Aprendizaje implícito: El acuerdo indica que los jóvenes absorben prácticas financieras sin instrucción formal, simplemente observando.

Adultos mayores como referentes: Aunque no todos los adultos mayores son vistos como modelos, su rol sigue siendo influyente en la formación financiera de los jóvenes.

Neutralidad como señal de cambio: El alto porcentaje neutral podría reflejar una transición hacia fuentes externas de aprendizaje (escuela, redes sociales, influencers financieros).



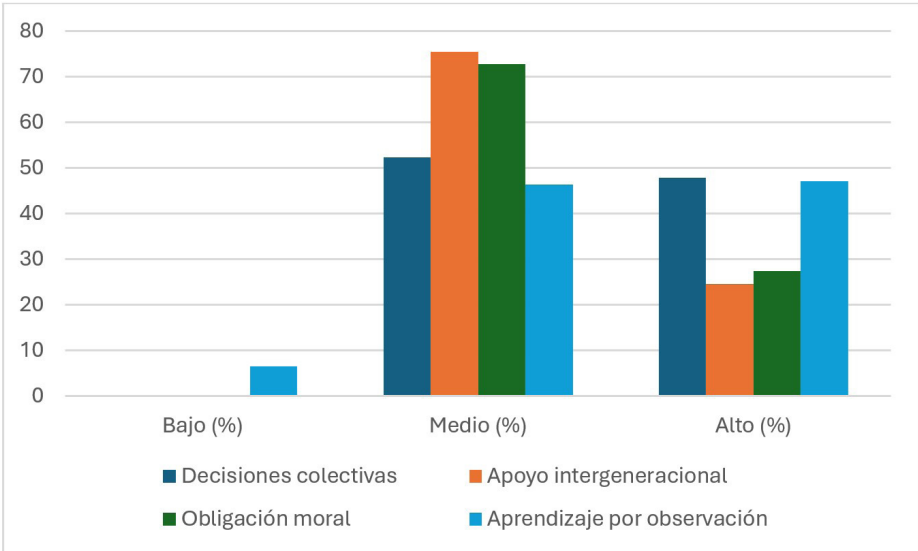
La gráfica 1 muestra que la mayoría de las dimensiones se concentra en niveles medios y altos, lo que indica una presencia moderada a fuerte de valores culturales relacionados con las finanzas. En decisiones colectivas, el 52.24 % de los estudiantes se ubica en nivel medio y el 47.76 % en nivel alto, lo que sugiere que las decisiones financieras compartidas son frecuentes. El apoyo intergeneracional y la obligación moral de compartir recursos se concentran principalmente en nivel alto (75.4 % y 72.66 %), lo que refleja una presencia importante de estas prácticas. El aprendizaje por observación muestra una distribución equilibrada entre nivel medio (46.36 %) y nivel alto (47.05 %), lo que indica que muchos jóvenes reconocen el ejemplo de los adultos como fuente de aprendizaje financiero. Por su parte, el rechazo cultural al endeudamiento presenta una

tendencia moderada, mientras que la independencia como valor destaca con el nivel alto más elevado (66 %), lo que evidencia una fuerte valoración de la autonomía financiera.

Tabla 16. Dinámica familiar en las decisiones financieras.

Categoría	Bajo (%)	Medio (%)	Alto (%)
Decisiones colectivas	0	52.24	47.76
Apoyo intergeneracional	0	75.4	24.6
Obligación moral	0	72.66	27.34
Aprendizaje por observación	6.59	46.36	47.05

Gráfica 2. Dinámica Familiar en Decisiones Financieras.



La Tabla 16 y la Gráfica 2 muestran la distribución de la variable dinámica familiar en las decisiones financieras. En general, las dimensiones se concentran principalmente en niveles medios, lo que indica que la influencia familiar en las decisiones económicas de los estudiantes es moderada.

Las decisiones colectivas presentan una distribución equilibrada entre nivel medio (52.24 %) y alto (47.76 %), lo que sugiere que las decisiones financieras suelen tomarse de forma compartida, aunque también existe cierto grado de autonomía individual.

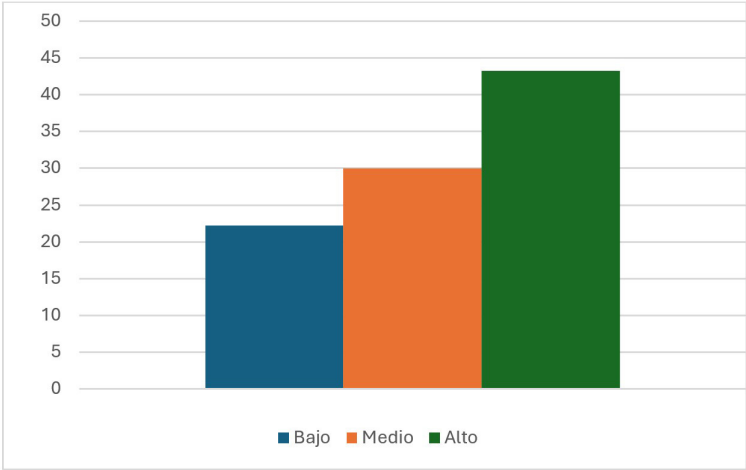
Por su parte, el apoyo intergeneracional y la obligación moral de compartir recursos se ubican mayormente en nivel medio (75.4 % y 72.66 % respectivamente), lo que refleja que estas prácticas familiares están presentes, pero no se perciben como normas completamente dominantes.

Finalmente, el aprendizaje por observación muestra una distribución similar entre nivel medio (46.36 %) y alto (47.05 %), lo que indica que muchos jóvenes reconocen la influencia de los adultos en su aprendizaje financiero. En conjunto, los resultados evidencian que la familia sigue siendo un referente importante en la formación financiera, aunque los estudiantes también muestran cierta independencia en sus decisiones económicas.

Tabla 17. Actitudes hacia el crédito y la deuda.

Nivel	Porcentaje (%)
Bajo	22.2
Medio	30
Alto	43.2

Gráfica 3. Actitudes hacia el crédito y deuda.

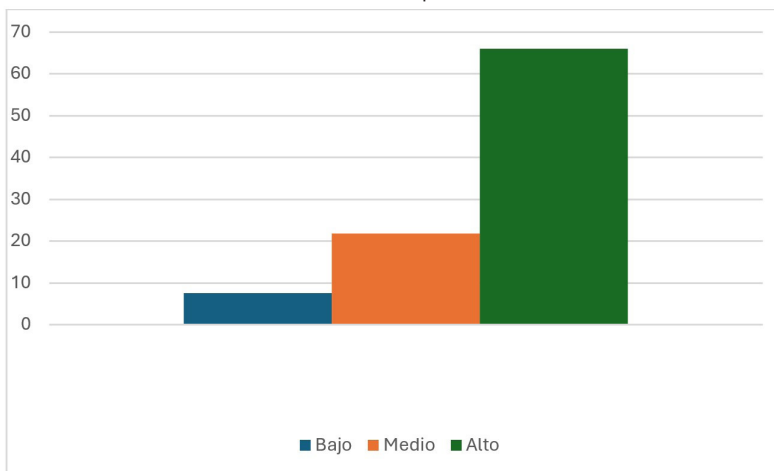


La variable Actitudes hacia el crédito y la deuda, representada únicamente por la dimensión Rechazo cultural al endeudamiento, se ubica en su mayoría en el nivel alto (43.2%) y medio (30%). Estos porcentajes reflejan una visión cultural generalmente negativa hacia el uso del crédito, donde endeudarse es percibido como una señal de mala administración o un riesgo que debe evitarse. Esta actitud puede estar fundamentada en experiencias colectivas de crisis económicas, devaluaciones o prácticas abusivas por parte de instituciones crediticias, que han dejado huella en la memoria colectiva. La preferencia por evitar la deuda puede tener efectos positivos, como fomentar el ahorro y el gasto responsable; sin embargo, también podría limitar el acceso a instrumentos financieros útiles cuando se usan de forma adecuada, como créditos educativos o inversiones productivas.

Tabla 18. Autonomía e independencia financiera.

Nivel	Porcentaje (%)
Bajo	7.6
Medio	21.8
Alto	66

Gráfica 4. Autonomía e Independencia Financiera.

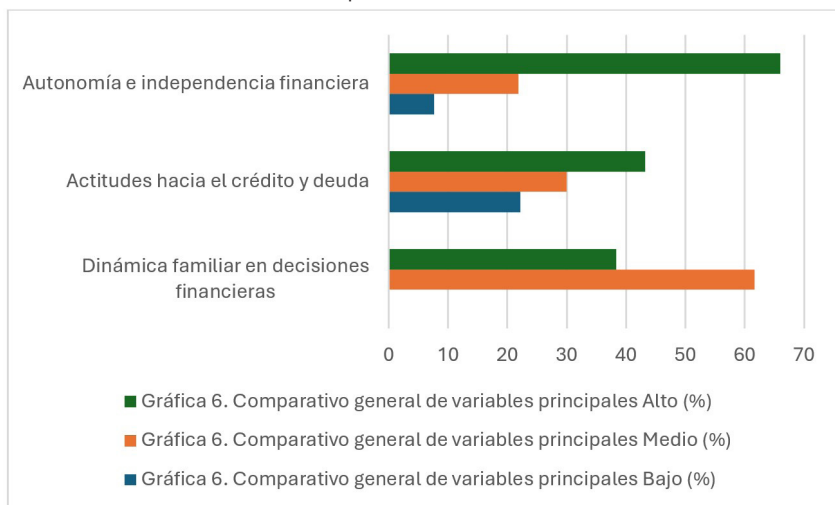


Finalmente, la variable Autonomía e independencia financiera también muestra un nivel alto (66 %), lo que indica que los jóvenes valoran la capacidad de generar sus propios ingresos y tomar decisiones económicas de forma autónoma. Este resultado es especialmente relevante en el contexto actual, donde el empoderamiento económico de los jóvenes es clave para su desarrollo personal y profesional. La valoración de la independencia financiera puede estar relacionada con el deseo de superación, el acceso a oportunidades laborales y la búsqueda de libertad frente a estructuras tradicionales. No obstante, esta aspiración puede entrar en tensión con las expectativas familiares de apoyo mutuo, especialmente cuando se espera que los jóvenes continúen contribuyendo económicamente al hogar o a la familia extendida.

Tabla 19. Comparativo General de las Variables.

Variable	Bajo (%)	Medio (%)	Alto (%)
Dinámica familiar en decisiones financieras	0	61.64	38.36
Actitudes hacia el crédito y deuda	22.2	30	43.2
Autonomía e independencia financiera	7.6	21.8	66

Gráfica 5. Comparativo General entre Variables.



La tabla 19 muestra que la dinámica familiar en decisiones financieras se concentra principalmente en un nivel medio (61.64 %), seguido del nivel alto (38.36 %), lo que indica una participación moderada de la familia en las decisiones económicas.

En actitudes hacia el crédito y la deuda, el nivel alto predomina (43.2 %), aunque también existe presencia de niveles medio (30 %) y bajo (22.2 %), lo que refleja percepciones diversas frente al endeudamiento.

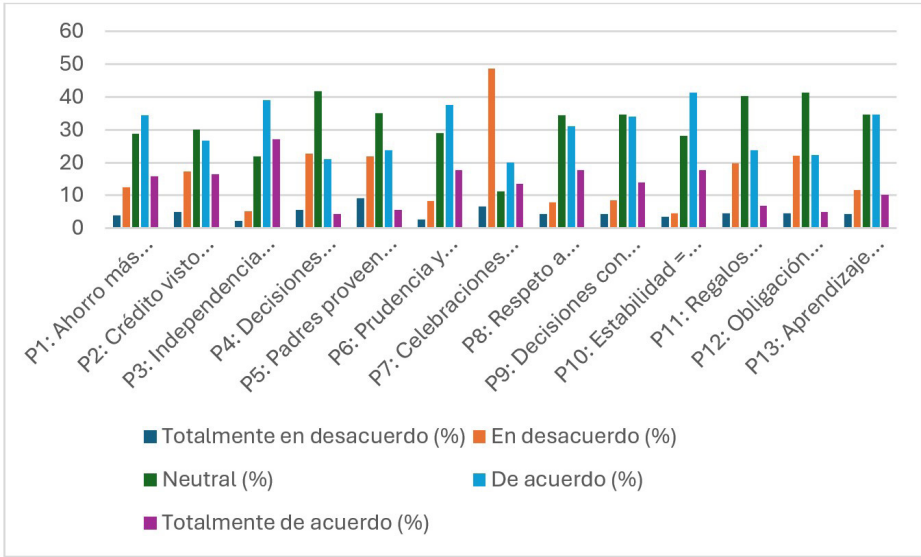
Finalmente, la autonomía e independencia financiera presenta el mayor nivel alto (66 %), lo que evidencia una fuerte valoración de la independencia económica entre los estudiantes.

Tabla 20. Distribución consolidada de respuestas por pregunta del cuestionario.

Pregunta	Totalmente en desacuerdo (%)	En desacuerdo (%)	Neutral (%)	De acuerdo (%)	Totalmente de acuerdo (%)
P1: Ahorro más importante	4	12.5	28.7	34.3	15.8
P2: Crédito visto negativamente	5	17.2	30	26.7	16.5
P3: Independencia financiera	2.3	5.3	21.8	38.9	27.1
P4: Decisiones familiares	5.6	22.8	41.6	21.1	4.3
P5: Padres proveen a adultos	9.2	21.8	35	23.8	5.6
P6: Prudencia y planificación	2.6	8.3	29	37.6	17.8
P7: Celebraciones grandes gastos	6.6	48.5	11.2	20.1	13.6
P8: Respeto a mayores	4.3	7.9	34.3	31	17.8
P9: Decisiones con pareja	4.3	8.6	34.7	34	13.9

P10: Estabilidad = responsabilidad	3.6	4.6	28.1	41.3	17.8
P11: Regalos mantienen lazos	4.6	19.8	40.3	23.8	6.9
P12: Obligación compartir recursos	4.6	22.1	41.3	22.4	5
P13: Aprendizaje por observación	4.3	11.6	34.7	34.7	10.2

Gráfica 6. Distribución consolidada de respuestas por pregunta del cuestionario.



La tabla 20 muestra las respuestas de los estudiantes ante diversas afirmaciones relacionadas con valores y comportamientos financieros. En general, se observa una tendencia hacia el acuerdo en temas como el ahorro, la independencia financiera y la planificación económica, lo que indica que estos valores son ampliamente aceptados.

También destaca el acuerdo moderado en la idea de que la estabilidad financiera refleja responsabilidad personal y en la importancia de tomar decisiones financieras en pareja. En contraste, varias preguntas presentan altos niveles de neutralidad, especialmente en temas como las decisiones familiares, la obligación de compartir recursos y el papel del dinero en los lazos familiares, lo que sugiere falta de consenso claro.

Por otro lado, existe desacuerdo considerable respecto a la idea de realizar grandes gastos en celebraciones, lo que refleja una tendencia hacia la prudencia económica. En conjunto, los resultados muestran una cultura financiera que valora la independencia, el ahorro y la planificación, pero que mantiene posturas diversas sobre el papel del dinero en las relaciones familiares y sociales.

10. DISCUSIÓN

El presente análisis, basado en los resultados obtenidos de estudiantes de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Chihuahua, ofrece un panorama significativo sobre las creencias, valores y comportamientos asociados a las finanzas personales en contextos familiares y culturales. Cada una de las variables estudiadas revela aspectos fundamentales sobre la manera en que los jóvenes universitarios perciben y actúan frente a sus decisiones económicas, influenciados principalmente por factores socioculturales.

11. CONCLUSIONES

En conjunto, los resultados obtenidos permiten concluir que las decisiones financieras de los jóvenes universitarios están fuertemente influenciadas por la cultura familiar y los valores colectivos. Existe una clara tendencia hacia el involucramiento del entorno familiar en los procesos económicos individuales, ya sea por medio del apoyo intergeneracional, la obligación moral de compartir recursos o el aprendizaje por observación. Al mismo tiempo, los jóvenes manifiestan una valoración importante por la independencia financiera, lo que refleja una dualidad entre la tradición y la modernidad.

Las actitudes hacia el endeudamiento muestran una resistencia cultural, que si bien protege de riesgos financieros, también podría limitar el aprovechamiento de herramientas financieras legítimas. En general, estos hallazgos invitan a reflexionar sobre la importancia de integrar la educación financiera formal con el conocimiento cultural y familiar existente, para fomentar decisiones económicas más informadas, equilibradas y sostenibles.

12. RECOMENDACIONES

1. Fortalecer la educación financiera en el ámbito universitario
Las instituciones de educación superior deben integrar programas de educación financiera que aborden temas como ahorro, uso responsable del crédito, planificación financiera y toma de decisiones económicas informadas. Estos contenidos deben complementar los conocimientos adquiridos en el entorno familiar.
2. Promover el uso responsable del crédito
Resulta conveniente desarrollar estrategias educativas que expliquen el funcionamiento del crédito y la deuda, con el objetivo de reducir percepciones

negativas y fomentar un uso responsable de estas herramientas financieras.

3. Incorporar el contexto familiar en la educación financiera
Los programas de formación financiera pueden considerar la influencia del entorno familiar y cultural en las decisiones económicas. La inclusión de actividades o talleres que involucren valores familiares puede fortalecer la comprensión y aplicación de estos conocimientos.
4. Fomentar la autonomía financiera en los jóvenes
Se recomienda impulsar iniciativas que promuevan la independencia económica, como talleres sobre administración del dinero, elaboración de presupuestos personales y planificación de metas financieras a corto y largo plazo.
5. Desarrollar estrategias de aprendizaje intergeneracional
Dado que muchos jóvenes aprenden sobre finanzas mediante la observación de los adultos, es útil promover espacios de diálogo entre generaciones que permitan compartir experiencias y buenas prácticas en la gestión de recursos.
6. Impulsar investigaciones futuras sobre cultura financiera
Se sugiere ampliar estudios en diferentes contextos universitarios y sociales para comprender mejor cómo influyen los factores culturales en las decisiones financieras, lo que permitirá diseñar políticas educativas y estrategias de intervención más efectivas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AFI Global. (2024). A case study of Mexico: The role regulators play in closing the financial inclusion gender gap. https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/2024/10/Mexico_The-Role-Regulators-Play-in-Closing-the-Financial-Inclusion-Gender-Gap.pdf

Amezcu, E. L., Arroyo Grant, M. G., & Espinosa Mejía, F. (2014). Contexto de la educación financiera en México. *Ciencias Administrativas*, (1), 21–30. <https://revistainclusiones.org/index.php/inclu/article/download/3411/3361>

BBVA. (2024). ¿Qué es el estrés financiero y cómo afecta a la salud? <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-estres-financiero-y-como-afecta-a-la-salud>

Better Money Habits. (2024). Financial stress and how to manage it. <https://bettermoneyhabits.bankofamerica.com>

CONDUSEF. (s.f.). Educación financiera. Gobierno de México. <https://www.condusef.gob.mx/?idc=228&idcat=4&p=contenido>

Deloitte. (2024, noviembre 14). Inclusión financiera en México: Retos y oportunidades. <https://www.deloitte.com/latam/es/industries/financial-services/analysis/inclusion-financiera-en-mexico.html>

Esparza Vázquez, I. G. (2021). La influencia FinTech en el sistema bancario mexicano. Universidad Autónoma Metropolitana. <https://repositorio.xoc.uam.mx/jspui/bitstream/123456789/24770/1/cdt020222103505ijou.pdf>

Fintech México. (2025, marzo 13). ENIF 2024: Claves del impacto de las FinTech en la inclusión financiera de México. <https://www.fintechmexico.org/blog/enif-2024-claves-del-impacto-de-las-fintech-en-la-inclusion-financiera-de-mexico>

Financial Times. (2025, abril 25). Mexico's fintech stars start to shine at last. <https://www.ft.com/content/fd968e55-e6e6-42f9-808d-261c04f4c43a>

Hernández Rivera, A. (2022). El comportamiento financiero de los jóvenes universitarios: Elementos económicos y conductuales. *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, 20(2). <https://www.redalyc.org/journal/5534/553474095016/>

Inter-American Development Bank (IDB). (2024, junio 20). LatAm fintechs quadruple in past 6 years. Reuters. <https://www.reuters.com/technology/latam-fintechs-quadruple-past-6-years-with-more-room-grow-2024-06-20/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2025). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/enif/ENIF2024_RR.pdf

Mungaray, A., González, N., & Osorio, G. (2021). Educación financiera y su efecto en el ingreso en México. *Investigación Económica*, 80(316), 45–60. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0301-70362021000200055&script=sci_arttext

Peñarreta-Quezada, M.-Á., Salas-Tenesaca, E.-E., Álvarez-García, J., & del Río-Rama, M. de la C. (2024). Variables sociodemográficas y niveles de educación financiera en jóvenes universitarios de Ecuador. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 19(1), e920. <https://doi.org/10.21919/remef.v19i1.920>

Principal Financial Group. (2024). Cultura financiera en México: Mitos y realidades. <https://principal.com.mx/herramientas/articulos/los-mexicanos-tenemos-cultura-financiera>

Psicoguias. (s.f.). Dinero y emociones: Claves para la terapia financiera. <https://psicoguias.com/dinero-y-emociones>

Villarreal, M. (2014). Regimes of value in Mexican household financial practices. *Journal of Political Economy*, 122(2), 211–250. <https://doi.org/10.1086/676665>

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.

