

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

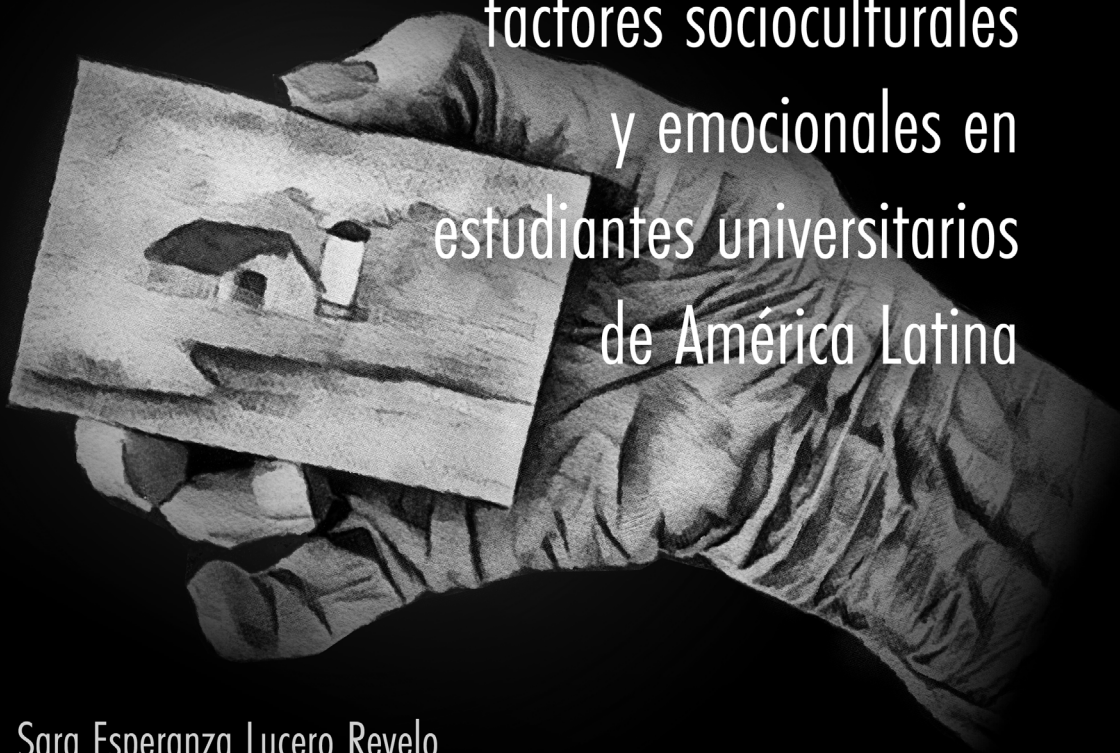
Juan Flores Preciado

(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 3

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

Data de submissão: 23/02/2026

Data de aceite: 12/03/2026

Orieta Iveth Flores Ahumada

Profesora

Universidad Autónoma de Chihuahua

México

<https://orcid.org/0000-0001-7498-4792>

Eva Aide Torres Ortega

Profesora

Universidad Autónoma de Chihuahua

México

<https://orcid.org/0000-0002-0170-446X>

Carlos Cristian De la Rosa Flores

Profesor

Universidad Autónoma de Chihuahua

México

<https://orcid.org/0000-0001-8278-5283>

Jorge Armendáriz Vega

Profesor

Universidad Autónoma de Chihuahua

México

<https://orcid.org/0000-0002-7850-4220>

la Universidad Autónoma de Chihuahua (UACH). Se exploraron aspectos culturales, como valores familiares, creencias y normas sociales. La metodología utilizada fue de naturaleza mixta, no experimental, transversal, comparativa, con una muestra de 303 estudiantes de la Facultad de Contaduría y Administración (FCA) de la UACH. Se aplicó una encuesta con 22 ítems utilizando una escala Likert de cinco puntos para medir dimensiones relacionadas con la educación financiera, la influencia cultural y los patrones emocionales en la toma de decisiones económicas. Los principales resultados y conclusiones fueron que el 68% de los estudiantes asocia la riqueza personal con éxito y estatus social. No obstante, el 51.5% gasta de más debido a la presión social en eventos, lo que revela una tensión cultural que merma el ahorro a largo plazo. Además, el 38% valora más la propiedad que la educación financiera.

PALABRAS CLAVE: emociones; cultura; decisiones financieras.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. CONTEXTO CULTURAL Y SOCIAL

El contexto cultural y social de los jóvenes de México y especialmente del norte del país en Chihuahua, Chih. Tiene una función primordial en la toma de decisiones

RESUMEN: El estudio tuvo el objetivo de analizar la influencia de los antecedentes culturales en las decisiones financieras en estudiantes de educación superior de

financieras. La cultura local, está influenciada por tradiciones, valores familiares y la economía regional, lo cual tiene una influencia directa en la percepción que los jóvenes le dan a su dinero y estatus económico.

El núcleo familiar es clave como una de las principales fuentes de enseñanza sobre finanzas personales. En muchas familias chihuahuenses, se inculcan valores como el ahorro y la prudencia financiera desde una edad temprana. Según Martínez, et al. (2021) las enseñanzas que se inculcan a edades tempranas desde la familia van a influir en las decisiones financieras de los jóvenes a lo largo de su vida. Esto sugiere que las experiencias y valores transmitidos por las familias son fundamentales para formar actitudes hacia el dinero.

Además, el entorno social también tiene un impacto considerable. Las comunidades más cercanas a la frontera con Estados Unidos suelen tener acceso a información financiera más diversa y oportunidades económicas diferentes. Esto puede llevar a una mayor conciencia sobre opciones de inversión y ahorro. La exposición a diferentes modelos económicos y financieros debido a la proximidad geográfica con Estados Unidos puede influir en la toma de decisiones financieras y en las oportunidades para los jóvenes en Chihuahua (González, 2020). Este tipo de exposición crea un contraste entre las prácticas financieras tradicionales y modernas.

2. MARCO LEGAL Y POLÍTICO

Las políticas educativas y las regulaciones financieras tienen una influencia determinante en la formación de comportamientos y actitudes hacia el dinero.

La Ley de Educación para el Estado de Chihuahua establece la importancia de incluir la educación financiera dentro del currículo escolar. Como menciona Venegas (2021), la inclusión de la educación financiera en los programas educativos es fundamental para preparar a los jóvenes ante los retos económicos actuales. Esta ley busca equipar a los estudiantes con conocimientos necesarios para tomar decisiones informadas sobre sus finanzas personales, promoviendo una cultura de ahorro y responsabilidad económica.

3. FACTORES ECONÓMICOS

La situación económica de los jóvenes chihuahuenses está influenciada por varios factores relacionados con el empleo, acceso financiero, ingreso y educación. El nivel de ingresos y la estabilidad laboral son determinantes clave para la capacidad de ahorro e inversión, dado que muchos jóvenes enfrentan empleos informales o temporales con bajos salarios (INEGI, 2023).

Además, la falta de educación en el área financiera limita el conocimiento y uso de herramientas para ahorro e inversión (Banco de México, 2022). El acceso restringido a servicios financieros formales también representa una barrera significativa para que los jóvenes puedan invertir o ahorrar adecuadamente (CONDUSEF, 2021).

Finalmente, es importante mencionar que factores macroeconómicos como la inflación y el costo de vida impactan directamente en su poder adquisitivo.

4. EDUCACIÓN FINANCIERA Y LA REGULACIÓN EMOCIONAL

Un factor fundamental, sobre todo al estar hablando de inversión, es la educación financiera, esto para llevar a cabo la toma de decisiones de una manera informada. En Chihuahua, como en otras regiones de México, se ha observado que muchos jóvenes carecen de formación adecuada en temas financieros, lo que limita su capacidad para planificar y administrar recursos económicos (Banco de México, 2022). Esta clase de falta de conocimientos financieros se puede traducir en decisiones financieras impulsivas o poco eficientes.

Por otra parte, la regulación emocional juega un papel crucial en el comportamiento financiero. La capacidad de controlar emociones como la ansiedad o el estrés relacionado con el dinero influye directamente en la manera en que los jóvenes manejan sus finanzas personales. Estudios señalan que quienes tienen mejor regulación emocional tienden a ser más constantes en sus hábitos de ahorro e inversión, evitando decisiones precipitadas que pueden perjudicar su bienestar económico

5. IMPACTO SOCIAL

Las decisiones financieras que toman los jóvenes especialmente cuando se habla de invertir y realizar compras, tienen un impacto significativo en su desarrollo económico y social. Según Mungaray, et al. (2021), la forma en que los jóvenes gestionan sus recursos influye directamente en sus capacidades para alcanzar autonomía financiera y mejorar su calidad de vida. Además, Pérez (2020) destaca que las decisiones de consumo responsable fomentan hábitos que no solo benefician a nivel individual, sino que también contribuyen al bienestar comunitario al promover un uso consciente de los recursos y evitar el endeudamiento excesivo.

6. INNOVACIONES Y BUENAS PRÁCTICAS

Los jóvenes están adoptando estrategias innovadoras para gestionar las finanzas personales; al hablar sobre compras, por ejemplo, existen todas estas plataformas

digitales disponibles desde cualquier dispositivo móvil, las cuales son equitativas a tener no solo una, sino varias tiendas departamentales y de otros giros siempre a la mano.

Por otra parte, está en tendencia la buena práctica en comprar productos locales y sostenibles, así como la planificación anticipada de gastos para evitar endeudamientos innecesarios. Hernández (2021), señala que esta generación valora el impacto social y ambiental de sus consumos, lo cual fomenta un mercado más consciente y responsable.

Con relación a las inversiones, Ramírez y Torres (2022) mencionan que estos jóvenes utilizan plataformas digitales y aplicaciones financieras que les permiten monitorear sus gastos e invertir de manera inteligente, lo que refleja un cambio significativo hacia la inclusión financiera y el emprendimiento económico. Estas herramientas tecnológicas facilitan decisiones informadas y promueven hábitos financieros saludables desde edades tempranas.

7. MATERIALES Y MÉTODOS

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

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

Instrumento: Se utilizó un cuestionario estructurado de 22 ítems en escala Likert de 5 puntos distribuidos en tres dimensiones: educación financiera, influencia cultural y patrones emocionales. Validación de contenido mediante juicio de expertos, diseño y validación del cuestionario. Aplicación online en México en la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Chihuahua. Para el análisis de esta investigación, se trabajaron solo con ciertas preguntas del instrumento aplicado, las cuales se derivan de las variables de estudio que se describen en el siguiente apartado.

8. VARIABLES E INDICADORES

8.1. VARIABLES

1. Valores culturales sobre el dinero.
2. Normas sociales y presión cultural

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).

Procedimiento para calcular porcentajes:

Suma los puntajes obtenidos en los ítems de cada dimensión, división entre el puntaje máximo posible (número de ítems × valor máximo de la escala), multiplicación por 100 para obtener el porcentaje.

Matriz de Variables para Análisis Comparativo por niveles

La matriz se desarrolló de la siguiente manera:

Paso 1: Calcula el promedio de los ítems por dimensión.

Paso 2: Clasifica el resultado en uno de los tres niveles.

Paso 3: Compara para identificar patrones culturales y emocionales.

9. RESULTADOS

Tabla 2. En mi cultura, se valora más la seguridad financiera a largo plazo que el disfrute de la vida presente.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente en desacuerdo	26	8.6
En desacuerdo	42	13.9
Neutral	119	39.3
De acuerdo	81	26.7
Totalmente de acuerdo	21	6.9
TOTAL	303	100

La categoría más frecuente fue Neutral con 119 personas (39,3%), lo que sugiere que una parte importante de la muestra no percibe una preferencia clara hacia ninguno de los extremos.

Acuerdo moderado (“de acuerdo”): 81 participantes (26,7%), lo que indica una inclinación relevante hacia la seguridad financiera futura.

Desacuerdo moderado: 42 personas (13,9%), que priorizan más el disfrute del presente.

Extremos:

Totalmente de acuerdo: 21 personas (6,9%).

Totalmente en desacuerdo: 26 personas (8,6%).

La tendencia central muestra que, aunque hay un bloque considerable que sí valora más la seguridad financiera, también existe una fracción relevante que se mantiene indiferente o no lo percibe como un rasgo dominante.

En conjunto, los resultados muestran una ligera inclinación cultural hacia la seguridad financiera a largo plazo, aunque la alta proporción de respuestas neutras sugiere diversidad de percepciones dentro de la muestra. Esto podría deberse a diferencias generacionales, socioeconómicas o contextuales en las experiencias financieras.

Tabla 3. La cultura de mi país valora el compartir el dinero con la familia extendida (por ejemplo abuelos, tías, tíos) más que ahorrar para uno mismo.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente en desacuerdo	18	5.9
En desacuerdo	74	24.4
Neutral	109	36
De acuerdo	76	25.1
Totalmente de acuerdo	12	4
TOTAL	303	100

Acuerdo: Un 25,1% está de acuerdo y un 4,0% totalmente de acuerdo, sumando 29,1% que percibe que en su país se valora más compartir dinero con la familia extendida que ahorrar para uno mismo.

Desacuerdo: Un 24,4% en desacuerdo y un 5,9% totalmente en desacuerdo, acumulando 30,3% que opina lo contrario.

Neutralidad: La respuesta más frecuente fue Neutral, con 36%, lo que indica que más de un tercio no observa una tendencia cultural clara.

Los resultados muestran un equilibrio casi perfecto entre quienes están de acuerdo y en desacuerdo, con una mayoría relativa de indecisos.

No hay una percepción cultural predominante sobre priorizar el apoyo financiero a la familia extendida frente al ahorro personal. La división casi equitativa entre acuerdo y desacuerdo, junto con la alta neutralidad, sugiere que esta práctica puede variar ampliamente según el contexto familiar, la región y la situación económica de cada persona.

Tabla 4. La riqueza en mi cultura es vista como un símbolo de éxito y estatus social.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente en desacuerdo	8	2.6
En desacuerdo	13	4.3
Neutral	62	20.5
De acuerdo	103	34
Totalmente de acuerdo	103	34
TOTAL	303	100

Acuerdo: El 34% está de acuerdo y otro 34% totalmente de acuerdo, sumando un 68% que percibe la riqueza personal como símbolo de éxito y estatus social en su cultura.

Neutralidad: Un 20.5% se mantiene neutral, sin posicionarse sobre esta valoración cultural.

Desacuerdo: Solo un 4.3% en desacuerdo y un 2.6% totalmente en desacuerdo (6,9% en conjunto), lo que indica una oposición mínima.

Estos datos muestran una percepción cultural fuerte y mayoritaria que asocia la riqueza con el reconocimiento social.

Existe un consenso cultural marcado que vincula la riqueza personal con éxito y estatus. Esta percepción podría influir en las motivaciones financieras, incentivando comportamientos orientados a la acumulación de bienes y la visibilidad económica como medios para alcanzar prestigio social.

Tabla 5. La acumulación de riqueza es considerada más importante que la acumulación de conocimientos o experiencias en mi cultura.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente en desacuerdo	15	5
En desacuerdo	65	21.5
Neutral	108	35.6
De acuerdo	81	26.7
Totalmente de acuerdo	20	6.6
TOTAL	303	100

Acuerdo: Un 26.7% está de acuerdo y un 6.6% totalmente de acuerdo, sumando 33,3% que considera que en su cultura la acumulación de riqueza es más importante que la de conocimientos o experiencias.

Desacuerdo: Un 21.5% en desacuerdo y un 5% totalmente en desacuerdo, acumulando 26.5% que rechaza esta afirmación.

Neutralidad: Un 35.6% se mantiene neutral, lo que indica que más de un tercio no observa una tendencia cultural clara en esta prioridad.

Los resultados muestran que no hay un consenso cultural fuerte, aunque hay una ligera inclinación hacia priorizar la riqueza.

Las percepciones están distribuidas de forma relativamente equilibrada, con ligera inclinación hacia la importancia de la riqueza por encima del conocimiento o las experiencias. La alta neutralidad sugiere que esta no es una creencia cultural homogénea, sino que varía según la educación, el entorno social y las aspiraciones individuales.

Tabla 6. La forma en que se gasta el dinero se considera un tema muy privado en mi cultura.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente en desacuerdo	10	3.3
En desacuerdo	56	21.8
Neutral	136	44.9
De acuerdo	69	22.8
Totalmente de acuerdo	18	5.9
TOTAL	303	100

Predominio de la neutralidad: El 44.9% de los encuestados se posiciona como “Neutral”, lo que sugiere que no hay una percepción clara o consensuada sobre si el gasto de dinero es un tema privado.

Acuerdo moderado: Un 28.7% (sumando “De acuerdo” y “Totalmente de acuerdo”) sí considera que el manejo del dinero es un asunto reservado, lo que podría reflejar normas culturales de discreción o tabú.

Desacuerdo menor: Un 21.8% está en desacuerdo o totalmente en desacuerdo, lo que indica que una parte significativa no ve el gasto como algo que deba mantenerse en privado.

Este resultado sugiere una ambigüedad cultural: aunque hay quienes valoran la privacidad financiera, muchos no lo consideran un tema especialmente reservado. Esto podría estar influido por factores como:

- La visibilidad del consumo en redes sociales (donde mostrar gastos se ha normalizado).
- La presión social en eventos familiares o comunitarios, donde el gasto se vuelve público.
- La falta de educación financiera, que puede llevar a que el dinero se discuta abiertamente o se evite por completo.

Tabla 7. Mi cultura valora más el ahorro para el futuro que la satisfacción inmediata a través del gasto.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente en desacuerdo	11	3.6
En desacuerdo	44	14.5
Neutral	127	41.9
De acuerdo	82	27.1
Totalmente de acuerdo	25	8.3
TOTAL	303	100

Acuerdo moderado: Solo un 35.4% está de acuerdo o totalmente de acuerdo con que el ahorro es más valorado que el gasto inmediato.

Neutralidad dominante: Un 41.9% se mantiene neutral, lo que sugiere una ambivalencia cultural entre el ahorro y el disfrute presente.

Desacuerdo relevante: Un 18.1% está en desacuerdo o totalmente en desacuerdo, lo que indica que el gasto inmediato también tiene peso cultural.

Este resultado revela una tensión cultural entre el ahorro y el disfrute, que puede estar influida por factores como:

Tradiciones de celebración: Culturas con fuerte énfasis en fiestas, regalos y momentos compartidos tienden a valorar el gasto como expresión emocional.

Contexto económico: En economías con incertidumbre o ingresos variables, el ahorro puede parecer menos accesible o incluso innecesario si se percibe que “el futuro es incierto”.

Educación financiera: La neutralidad alta podría reflejar una falta de consenso o formación clara sobre el valor del ahorro.

Tabla 8. En mi cultura, es más importante tener una propiedad (como una casa) que tener una buena educación Financiera.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente en desacuerdo	7	2.3
En desacuerdo	48	15.8
Neutral	119	39.3
De acuerdo	79	26.1
Totalmente de acuerdo	36	11.9
TOTAL	303	100

Acuerdo moderado: Un 38% está de acuerdo o totalmente de acuerdo con que tener una propiedad es más importante que tener educación financiera.

Neutralidad dominante: Un 39.3% se mantiene neutral, lo que sugiere una ambivalencia cultural entre el valor del patrimonio y el conocimiento financiero.

Desacuerdo relevante: Un 18.1% está en desacuerdo o totalmente en desacuerdo, lo que indica que una parte significativa sí valora la educación financiera como prioridad.

Este resultado revela una cultura donde el valor simbólico y emocional de la propiedad sigue siendo fuerte, aunque no absoluto. Algunas ideas clave:

La casa como símbolo de logro: Tener una propiedad puede representar estabilidad, éxito, legado familiar y seguridad emocional, lo que explica su alta valoración.

Educación financiera como herramienta, no como fin: Para muchos, la educación financiera es vista como un medio para alcanzar metas como la propiedad, no como un valor en sí mismo.

Neutralidad como espacio de transición: El alto porcentaje neutral sugiere que la cultura está en proceso de reevaluar qué significa “estar bien” financieramente: tener, saber, o ambos.

Tabla 9. En mi cultura, se espera que uno provee económicamente no solo para la propia Familia, sino también para los familiares extendidos (por ejemplo, primos, tíos, abuelos).

Categoría	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente en desacuerdo	53	17.5
En desacuerdo	88	29.0
Neutral	94	31
De acuerdo	39	12.9
Totalmente de acuerdo	15	5.0
TOTAL	303	100

Desacuerdo predominante: Un 46.5% está en desacuerdo o totalmente en desacuerdo con que se espera proveer económicamente para familiares extendidos.

Neutralidad significativa: Un 31% se mantiene neutral, lo que sugiere una diversidad de experiencias y contextos familiares.

Acuerdo minoritario: Solo un 17.9% está de acuerdo o totalmente de acuerdo, lo que indica que la expectativa de apoyo económico más allá del núcleo familiar no es ampliamente compartida.

Este resultado revela una cultura que prioriza el núcleo familiar en términos de responsabilidad económica, y donde el apoyo a familiares extendidos no es una obligación moral ni una expectativa dominante. Algunas ideas clave:

El núcleo como centro de responsabilidad: La mayoría parece considerar que la obligación económica se limita a la familia directa (pareja, hijos, padres).

Familia extendida como vínculo afectivo, no financiero: Aunque los lazos emocionales pueden existir, no necesariamente se traducen en deberes económicos.

Neutralidad como reflejo de casos específicos: El alto porcentaje neutral sugiere que el apoyo a familiares extendidos puede depender de circunstancias particulares, como necesidad, cercanía o reciprocidad.

Tabla 10. La presión social en mi cultura hace que muchas personas gasten más de lo que pueden permitirse, especialmente durante las festividades o eventos importantes.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje (%)
Totalmente en desacuerdo	18	5.9
En desacuerdo	33	10.9
Neutral	82	27.1
De acuerdo	83	27.4
Totalmente de acuerdo	73	24.1
TOTAL	303	100

Acuerdo fuerte: Un 51.5% está de acuerdo o totalmente de acuerdo con que la presión social lleva a gastar más de lo que se puede, especialmente en celebraciones.

Neutralidad significativa: Un 27.1% se mantiene neutral, lo que sugiere que muchos reconocen el fenómeno, pero no lo viven como una regla universal.

Desacuerdo minoritario: Sólo un 16.8% está en desacuerdo o totalmente en desacuerdo, lo que indica que la mayoría sí percibe esta presión como real y frecuente.

Este resultado revela una cultura donde el gasto emocional y simbólico está profundamente entrelazado con la pertenencia social. Algunas ideas clave:

Celebrar como acto de validación: Las festividades y eventos importantes parecen funcionar como escenarios donde el gasto se convierte en símbolo de afecto, estatus o compromiso.

Presión social como detonante financiero: El acuerdo mayoritario sugiere que el deseo de no quedar fuera, de cumplir expectativas o de “quedar bien” puede llevar a decisiones económicas poco sostenibles.

Neutralidad como espacio de resistencia o resignación: Quienes se mantienen neutrales podrían estar negociando entre el deseo de participar y la necesidad de cuidar sus finanzas.

10. DISCUSIÓN

Los hallazgos de esta investigación ofrecen una visión sobre la compleja interacción entre las emociones, los valores culturales y las normas sociales en la

toma de decisiones financieras de los estudiantes de la Universidad Autónoma de Chihuahua. Lejos de ser un proceso puramente racional, como a menudo se asume en modelos económicos tradicionales, las decisiones financieras de esta población están profundamente influenciadas por un entramado emocional y contextual.

La investigación revela una inclinación cultural fuerte y mayoritaria que asocia la riqueza personal con el éxito y el estatus social. Un 68% de los encuestados percibe esta riqueza como un símbolo de reconocimiento social, lo que sugiere un consenso cultural marcado que puede incentivar comportamientos orientados a la acumulación de bienes y la visibilidad económica como medios para alcanzar prestigio.

En cuanto a las prioridades a largo plazo, existe una ligera inclinación cultural hacia la seguridad financiera a largo plazo en lugar del disfrute presente, marcando una neutralidad emocional predominante. No obstante, una alta proporción de respuestas neutras (39.3%) sugiere una diversidad en estas percepciones. Esta neutralidad no debe interpretarse como apatía, sino más bien como un reflejo de una tensión emocional interna entre la prudencia y la gratificación. De manera similar, se observa una tensión cultural entre la acumulación de riqueza contra la acumulación de conocimientos o experiencias, donde la riqueza tiene una ligera inclinación de prioridad (33.3% de acuerdo), pero la alta neutralidad (35.6%) indica que esta no es una creencia cultural homogénea.

Otro valor cultural significativo es la importancia simbólica del patrimonio. Un 38% considera más importante tener una propiedad (como una casa) que tener una buena educación financiera. La propiedad es vista como un símbolo de estabilidad, éxito y seguridad emocional.

Respecto a las dinámicas de apoyo familiar, los datos no muestran una percepción cultural predominante sobre la priorización de compartir dinero con la familia extendida frente al ahorro personal. De hecho, hay un equilibrio casi perfecto entre quienes están de acuerdo y en desacuerdo. Se encontró un desacuerdo predominante (46.5%) con la expectativa de proveer económicamente para familiares extendidos (primos, tíos, abuelos), lo que sugiere que la cultura prioriza el núcleo familiar en términos de responsabilidad económica.

Las normas sociales y la presión cultural ejercen una influencia directa sobre el comportamiento financiero, especialmente en situaciones de consumo. Las decisiones de gestión de recursos tienen un impacto directo en la capacidad de los jóvenes para alcanzar la autonomía financiera y mejorar su calidad de vida, tal como señalan Mungaray et al. (2021). Existe un fuerte acuerdo (51.5%) en que la presión social provoca que muchas personas gastan más de lo que pueden permitirse, en particular durante las festividades

o eventos importantes. Este hallazgo subraya que el gasto emocional y simbólico está profundamente entrelazado con la pertenencia social. El deseo de cumplir expectativas o de “quedar bien” puede llevar a decisiones económicas poco sostenibles.

A pesar de que el núcleo familiar es clave en la enseñanza de valores como el ahorro y la prudencia financiera desde la edad temprana, lo cual, según Martínez et al. (2021), influye en las decisiones financieras a lo largo de la vida, la presión del entorno social parece contrarrestar o complicar la aplicación de estas enseñanzas primarias, generando una tensión constante entre los valores familiares inculcados y las expectativas de consumo público.

Esta dinámica de gasto se complementa con una ambigüedad cultural respecto a la privacidad del dinero. La neutralidad predominó (44.9%) cuando se preguntó si la forma en que se gasta el dinero es un tema privado. Aunque hay una parte que valora la discreción financiera (28.7% de acuerdo), la falta de consenso podría estar influida por factores modernos, como la visibilidad del consumo en redes sociales o la presión en eventos comunitarios, donde el gasto se vuelve público.

Los resultados obtenidos de la población de estudiantes universitarios en Chihuahua dibujan un panorama cultural complejo: si bien existen valores inculcados sobre el ahorro y la prudencia financiera desde el núcleo familiar, la práctica financiera está marcada por una fuerte validación social ligada a la riqueza y una vulnerabilidad significativa a la presión social que incentiva el sobregasto en celebraciones. También se revela una tensión cultural entre el ahorro para el futuro y la satisfacción inmediata.

11. CONCLUSIONES

El presente estudio sobre el impacto cultural en las decisiones financieras de los estudiantes de la FCA de la UACH en Chihuahua, confirma que las percepciones de los jóvenes sobre el dinero y su economía se ven afectadas por el contexto cultural local y emocional que circunscribe sus tradiciones y la economía regional.

Los hallazgos aquí presentados revelan que existen consensos culturales sólidos que incentivan sus decisiones. La riqueza personal es vista como un símbolo dominante de éxito y estatus social, esta percepción es respaldada por un 68% de los encuestados que están de acuerdo o totalmente de acuerdo. Esta filosofía del dinero genera comportamientos inclinados a acumular bienes para alcanzar reconocimiento social. Paralelamente, se identifica que la presión social está vinculada con el comportamiento financiero, dado que el 51.5% de los estudiantes reconocen que esta misma presión los compromete a gastar por arriba de lo prudentemente equilibrado a sus ingresos, sobre

todo para festividades sociales y culturales. Lo anterior subraya que, en esta sociedad, el gasto funge un vínculo ligado a la pertenencia social.

Sin embargo, la influencia cultural no es monolítica, sino que se encuentra en un estado de tensión y ambivalencia respecto a las prioridades. Existe una valoración considerable del 38% de ver la propiedad de una casa como símbolo de estabilidad y seguridad emocional. No obstante, cuando se comparan prioridades como la seguridad financiera a largo plazo frente al disfrute presente, o la riqueza frente al conocimiento, la alta proporción de respuestas neutrales (39.3% y 35.6%, respectivamente) indica una diversidad de percepciones y una falta de consenso cultural claro en estos dilemas.

En la esfera de las dinámicas familiares, se observa una clara delimitación de la responsabilidad económica: el núcleo familiar es la principal fuente de enseñanza financiera, y la expectativa de provisión económica se limita a este núcleo. Un 46.5% de los participantes está en desacuerdo con la expectativa de proveer económicamente a familiares extendidos (primos, tíos, abuelos), lo que sugiere una cultura que prioriza la obligación financiera directa por encima de la responsabilidad hacia la familia extendida.

En síntesis, efectivamente la cultura colectiva y familiar motiva los valores financieros, pero se ve desafiada por las normas de la sociedad respecto al consumo y al sentido de pertenencia que priorizan el estatus económico y el gasto como valores para el reconocimiento del éxito, esto merma el ahorro en el largo plazo y el potencial de crecimiento financiero que puede tener cada joven en su vida.

12. RECOMENDACIÓN

A partir de los hallazgos obtenidos, se recomienda fortalecer los programas de educación financiera en el ámbito universitario incorporando el componente cultural y emocional en la toma de decisiones económicas. Dado que las decisiones financieras de los estudiantes no responden únicamente a criterios racionales, sino también a valores culturales, presión social y emociones asociadas al estatus y la pertenencia social, es necesario que las estrategias educativas aborden estos factores de manera integral.

En este sentido, las instituciones educativas pueden desarrollar talleres y programas formativos que promuevan una reflexión crítica sobre la relación entre consumo, reconocimiento social y bienestar financiero, con el objetivo de reducir la influencia de la presión social en el gasto excesivo, especialmente en contextos de celebraciones y eventos sociales. Asimismo, es conveniente fomentar una cultura financiera que priorice la planificación a largo plazo, el uso responsable de los recursos y el equilibrio entre metas económicas, bienestar personal y estabilidad futura.

Finalmente, se recomienda promover espacios de diálogo intergeneracional sobre prácticas financieras, ya que la familia continúa siendo un agente clave en la transmisión de valores económicos. Integrar la educación financiera formal con el aprendizaje cultural y familiar puede contribuir a que los jóvenes desarrollen decisiones financieras más conscientes, sostenibles y alineadas con sus objetivos de vida.

Si quieres, también puedo generarte 2 o 3 recomendaciones adicionales (académicas y más cortas) para que tu sección de recomendaciones se vea más completa en el capítulo.

BIBLIOGRAFÍA

Banco de México (2022). *Educación financiera: Diagnóstico y retos para México*. <https://www.banxico.org.mx/>

Censos Económicos. (2023). Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Retrieved July 2, 2025, from <https://www.inegi.org.mx/app/saich/v2/>

Comisión Nacional para la protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). (2021). <https://www.condusef.gob.mx/>

González, M. (2020). Educación financiera de jóvenes universitarios de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. *Ciencia Latina*, 4(2), 45. Retrieved mayo 20, 2025, from <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/163>

Hernandez, A., & Flores Lara, S. A. (2022). El comportamiento financiero de los jóvenes universitarios en seis entidades federativas de México: un análisis desde la perspectiva financiera-conductual. *Diálogos sobre educación*, 13(2).

Martínez, J., Peláez, O. A., Gallegos, A. M., & Arroyave Taborda, e. M. (2021). Migración como fenómeno social que afecta la educación, la economía y el bienestar integral. *Revista de estudios fronterizos*, 4(1), 149. Retrieved mayo 20, 2025, from <https://www.redalyc.org/journal/280/28069360011/html/>

Mungaray, A., Gonzalez, N., & Osório, G. (2021). La educación financiera y su efecto en el ingreso en México. *Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas*, 58(2), 45-60.

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>

Pérez, A. (2020). Consumo responsable y bienestar comunitario: Un estudio en jóvenes universitarios. *Revista latinoamericana de Estudios Sociales*, 10(1), 120-135.

Venega, W. J. (2021). Educación financiera, un enfoque al crecimiento y desarrollo social. *ADGNOSIS*, p.43-55. Retrieved May 20, 2025, from <file:///Users/orietaflores/Downloads/Dialnet-EducacionFinancieraUnEnfoqueAlCrecimientoYDesarrol-8703302.pdf>

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.

