

Sara Esperanza Lucero Revelo
Juan Flores Preciado
Marleny Cecilia Farinango Vivanco
Ana Isabel Ordoñez Parada
(Organizadores)

FINANZAS CON ROSTRO HUMANO:

Emociones y Cultura
en la Toma de Decisiones
en Estudiantes Universitarios
de América Latina

 EDITORA
ARTEMIS
2026

Sara Esperanza Lucero Revelo
Juan Flores Preciado
Marleny Cecilia Farinango Vivanco
Ana Isabel Ordoñez Parada
(Organizadores)

FINANZAS CON ROSTRO HUMANO:

Emociones y Cultura
en la Toma de Decisiones
en Estudiantes Universitarios
de América Latina

 EDITORA
ARTEMIS
2026

2026 by Editora Artemis
Copyright © Editora Artemis
Copyright do Texto © 2026 Os autores
Copyright da Edição © 2026 Editora Artemis



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
Juan Flores Preciado
Marleny Cecilia Farinango Vivanco
Ana Isabel Ordoñez Parada
bloomingsally/123RF
Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422
Instituto Superior Tecnológico Ibarra de Ecuador
Universidad CESMAG de Colombia
Universidad Autónoma de Chihuahua de México
Universidad de Colima de México
Universidad de las Américas y del Caribe de México
Universidad Mariana de San Juan Pasto Nariño México

Imagem da Capa

Bibliotecário

Instituições participantes

Corpo Arbitral do Livro

Dr. Miguel Angel Oropeza Tagle
Dr. Roberto González Acólt
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 Diaz, 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)

F491 Finanzas con rostro humano [livro eletrônico] : emociones y cultura en la toma de decisiones en estudiantes universitarios de América Latina / organizado por Sara Esperanza Lucero Revelo... [et al.]. – 1. ed. – Curitiba, 2026. il. color.

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide WebInclui bibliografia.

ISBN 978-65-82858-00-0

DOI 10.37572/EdArt_160626000

1. Finanças - América Latina. 2. Emoções – Tomada de decisão. 3. Cultura e economia – Estudantes universitários. I. Revelo, Sara Esperanza Lucero. II. Preciado, Juan Flores. III. Vivanco, Marleny Cecilia Farinango. IV. Parada, Ana Isabel Ordoñez.

CDD 332.01

Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422



PRÓLOGO

Hablar de finanzas suele remitirnos, casi de manera inmediata, al lenguaje de los números: ingresos, gastos, ahorro, inversión, crédito, deuda, rentabilidad, riesgo. Durante mucho tiempo, la toma de decisiones financieras fue interpretada principalmente desde una perspectiva racional, como si las personas actuaran siempre a partir de cálculos objetivos, información suficiente y elecciones cuidadosamente planificadas. Sin embargo, la experiencia cotidiana demuestra que el vínculo con el dinero es mucho más complejo. Cada decisión económica está atravesada por emociones, memorias, expectativas, temores, presiones sociales y referencias culturales que influyen profundamente en la manera en que las personas administran sus recursos y proyectan su futuro.

El presente libro, *Finanzas con Rostro Humano: Emociones y Cultura en la Toma de Decisiones en Estudiantes Universitarios de América Latina*, parte precisamente de esa premisa: las finanzas no son únicamente un campo técnico, sino también una experiencia humana. En sus páginas, el lector encontrará un conjunto de investigaciones que analizan cómo los jóvenes universitarios de distintos contextos latinoamericanos experimentan emocionalmente decisiones como ahorrar, invertir, realizar compras importantes o solicitar préstamos. Estas prácticas, aunque parecen comunes, adquieren significados distintos cuando se observan desde las realidades sociales, culturales y económicas de Ecuador, Colombia y México.

Uno de los principales méritos de esta obra es desplazar la mirada tradicional sobre la educación financiera. No basta con enseñar conceptos, fórmulas o instrumentos de gestión económica si no se atiende también a la dimensión emocional que acompaña cada decisión. La ansiedad frente al endeudamiento, el optimismo asociado al ahorro, la satisfacción vinculada al consumo, el miedo al fracaso financiero o la presión por responder a expectativas familiares y sociales son elementos que condicionan la conducta económica de los estudiantes. Comprender estas emociones permite ampliar el horizonte de la educación financiera y diseñar estrategias formativas más integrales, sensibles y efectivas.

Los capítulos que integran este volumen muestran que la relación entre emociones y dinero no puede separarse del contexto. En Ecuador, los estudios evidencian cómo la presión social, la desigualdad, la memoria de crisis económicas y la baja alfabetización emocional pueden intensificar sentimientos de ansiedad, frustración o inseguridad frente a decisiones financieras. En Colombia, las investigaciones permiten observar la influencia del entorno familiar, regional y cultural en la construcción de actitudes conservadoras o prudentes frente al riesgo, así como la importancia de fortalecer la autonomía financiera

juvenil. En México, los distintos trabajos reunidos muestran la coexistencia de emociones positivas ante el ahorro, la inversión o ciertas decisiones de consumo, junto con emociones negativas asociadas al endeudamiento y a la incertidumbre económica.

Esta diversidad de escenarios no fragmenta la obra; por el contrario, le otorga riqueza. Los estudios aquí reunidos permiten reconocer patrones comunes en América Latina, pero también matices propios de cada territorio. En todos los casos, las emociones aparecen como una clave interpretativa fundamental para comprender por qué los jóvenes toman determinadas decisiones, cómo perciben el riesgo, qué lugar ocupa el dinero en sus proyectos de vida y de qué manera enfrentan las tensiones entre deseo, necesidad, responsabilidad y pertenencia social.

Asimismo, el libro invita a reflexionar sobre el papel de las instituciones educativas. Si los estudiantes universitarios se enfrentan cada vez más temprano a decisiones económicas relevantes, la universidad no puede limitarse a formar profesionales técnicamente competentes; también debe contribuir a formar sujetos capaces de tomar decisiones conscientes, responsables y emocionalmente reguladas. La educación financiera, entendida desde esta perspectiva, no se reduce a saber ahorrar o invertir, sino que implica aprender a reconocer emociones, evaluar presiones externas, gestionar impulsos, planificar con criterio y construir una relación más saludable con el dinero.

Otro aspecto relevante de esta obra es su aporte a la discusión sobre juventud y vulnerabilidad financiera. Los jóvenes universitarios viven en un escenario marcado por cambios acelerados: expansión de tecnologías financieras, acceso inmediato a créditos y formas digitales de consumo, incertidumbre laboral, desigualdad social y modelos de éxito frecuentemente asociados a la posesión de bienes o a la exhibición de determinados estilos de vida. En este contexto, las emociones pueden convertirse tanto en factores de riesgo como en recursos de protección. La ansiedad, el miedo o la frustración pueden conducir a decisiones impulsivas o evitativas; pero el optimismo, la confianza y la autorregulación pueden favorecer prácticas financieras más sostenibles.

Por ello, este libro resulta oportuno y necesario. Su contribución no se limita a describir emociones predominantes, sino que propone una lectura más profunda de la conducta financiera juvenil. Al integrar enfoques de la psicología, la educación financiera, la cultura y las ciencias sociales, la obra ofrece una mirada interdisciplinaria que enriquece el debate académico y abre caminos para futuras investigaciones comparativas en la región.

Finanzas con Rostro Humano nos recuerda que detrás de cada decisión económica hay una historia, una expectativa, una preocupación, una aspiración y una forma particular de habitar el mundo. Comprender las finanzas desde esta perspectiva

no significa abandonar el rigor técnico, sino complementarlo con una visión más amplia, capaz de reconocer que las personas no deciden únicamente con la razón, sino también desde sus emociones, sus vínculos y sus contextos.

En tiempos en que la educación financiera se vuelve cada vez más urgente, esta obra ofrece una contribución valiosa para docentes, investigadores, estudiantes, instituciones educativas y responsables de políticas públicas. Su lectura permite comprender que formar financieramente a los jóvenes implica también acompañarlos en el desarrollo de habilidades emocionales y críticas que les permitan enfrentar con mayor seguridad los desafíos económicos de su vida presente y futura.

Este libro, en definitiva, invita a mirar las finanzas con mayor humanidad. Y esa es, quizá, una de sus mayores fortalezas: recordarnos que el dinero no es solo una herramienta de intercambio, sino también un espacio donde se expresan emociones, culturas, desigualdades, aprendizajes y posibilidades de transformación.

Editora Artemis

INTRODUCCIÓN

La relación entre las emociones y la toma de decisiones financieras ha sido objeto de creciente interés en la investigación académica contemporánea. Tradicionalmente, la economía clásica y las finanzas conductuales han priorizado la racionalidad como fundamento de las elecciones económicas; sin embargo, en la práctica, los procesos financieros de individuos y colectivos están profundamente influenciados por factores emocionales, culturales y sociales. El reconocimiento de este fenómeno ha permitido abrir un campo interdisciplinario que integra aportaciones de la psicología de las emociones, la economía conductual y las ciencias sociales, generando un panorama más completo para comprender cómo las personas enfrentan decisiones de ahorro, inversión, endeudamiento y consumo.

Este libro presenta siete estudios que exploran la influencia de las emociones en la toma de decisiones financieras en contextos latinoamericanos específicos: uno en Ecuador, dos en Colombia y cuatro en México. En conjunto, estas investigaciones ofrecen un mosaico de evidencias que permiten analizar similitudes y diferencias entre países, regiones y culturas, aportando a la discusión académica sobre la necesidad de considerar los determinantes emocionales en la educación financiera, la política pública y el diseño de servicios financieros.

En el caso de Ecuador, los resultados evidencian un predominio de emociones negativas como depresión, frustración y ansiedad en estudiantes universitarios, especialmente al enfrentar decisiones de préstamos, ahorro e inversión. Este hallazgo se relaciona con un contexto caracterizado por presiones sociales, miedo al fracaso y baja alfabetización emocional, lo que limita la posibilidad de decisiones racionales y sostenibles. La investigación concluye que es fundamental integrar programas de educación financiera con formación en autorregulación emocional, a fin de generar prácticas económicas más saludables en escenarios de desigualdad y vulnerabilidad.

Por su parte, los estudios realizados en Colombia muestran una doble vertiente. En la Universidad CESMAG, se identificó que las decisiones de ahorro despiertan emociones mayoritariamente positivas como entusiasmo y optimismo, mientras que el endeudamiento se asocia a ansiedad y frustración, revelando un patrón emocional que demanda la incorporación de la regulación afectiva en los programas de educación financiera. A su vez, en la Universidad Mariana, se evidenció cómo el contexto cultural y social moldea la relación de los estudiantes con el dinero, reflejándose en las emociones experimentadas al invertir, ahorrar o adquirir préstamos. Estos resultados refuerzan la idea de que las actitudes conservadoras hacia el riesgo financiero, propias de ciertos contextos culturales, inciden en la autonomía financiera de los jóvenes y en la configuración de sus decisiones.

En México, las cuatro investigaciones incluidas en este volumen presentan coincidencias y matices relevantes. En la Universidad Autónoma de Chihuahua, dos estudios independientes concluyen que el ahorro suele estar asociado con emociones positivas como optimismo y alegría, mientras que los préstamos generan ansiedad y nerviosismo. Además, se observó que al invertir y realizar compras importantes predomina un fuerte componente emocional positivo (optimismo y felicidad), lo que confirma que las emociones desempeñan un papel determinante en las decisiones financieras cotidianas de los estudiantes.

En la Universidad de las Américas y del Caribe, los resultados muestran que los jóvenes experimentan mayor seguridad emocional al gastar o invertir, mientras que frente al endeudamiento predominan emociones negativas como tristeza y abatimiento. Este hallazgo enfatiza la vulnerabilidad emocional frente a las deudas, lo que refuerza la necesidad de integrar la gestión emocional a los programas de educación financiera en contextos de desigualdad y presión social. Finalmente, en la Universidad de Colima, se identificó un predominio de emociones positivas (optimismo, felicidad, orgullo, entusiasmo) en decisiones de ahorro, inversión y consumo, coexistiendo con niveles moderados de ansiedad y tensión. Asimismo, se destaca la importancia de considerar el papel de las tecnologías financieras (fintech), tanto como oportunidad de inclusión como riesgo de sobreendeudamiento e impulsividad.

La riqueza de estos estudios radica en que, aunque cada investigación se enmarca en contextos particulares, todas coinciden en reconocer que las emociones son un componente indispensable en el análisis de las decisiones financieras. El miedo, la ansiedad, el optimismo o el entusiasmo no solo reflejan estados psicológicos individuales, sino que están mediados por factores estructurales como la cultura, la desigualdad socioeconómica y las dinámicas familiares y comunitarias. Además, los hallazgos coinciden en que el endeudamiento es la práctica que genera mayor carga emocional negativa, mientras que el ahorro y la inversión se asocian con emociones positivas que fortalecen la percepción de bienestar y logro.

En suma, los siete estudios aquí reunidos aportan evidencia empírica que confirma la necesidad de ampliar la perspectiva tradicional de las finanzas para incorporar la dimensión emocional. Su análisis comparativo permite identificar patrones comunes en la región latinoamericana y al mismo tiempo subrayar diferencias culturales y socioeconómicas que influyen en las prácticas financieras juveniles. Este volumen busca así contribuir al debate académico y práctico sobre cómo diseñar estrategias de educación financiera, políticas públicas y herramientas tecnológicas que consideren la gestión emocional como un componente clave para promover decisiones financieras más conscientes, responsables y sostenibles.

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1..... 1

EMOCIONES PREDOMINANTES EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS, DE ESTUDIANTES DEL INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR IBARRA, ECUADOR

Sara Esperanza Lucero Revelo

Mario Montenegro

Lorena Dávila

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1606260001

CAPÍTULO 2..... 15

EMOCIONES PREDOMINANTES EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS EN COLOMBIA

Ana Lucia Casanova Guerrero

Marleny Cecilia Farinango Vivanco

José Daniel Duran Zambrano

Sebastián Felipe Guerra Mideros

Lina María Rosero Maya

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1606260002

CAPÍTULO 3.....32

EMOCIONES Y TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS PREDOMINANTES EN ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD MARIANA COLOMBIA

Nubia del Rosario González Martínez

Carlos Gerardo Enríquez Ordoñez

Álvaro Hugo Gómez Rosero

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1606260003

CAPÍTULO 4.....55

EMOCIONES PREDOMINANTES EN ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA EN LA TOMA DE DECISIONES DE AHORRAR O PEDIR UN PRÉSTAMO

Carmen Romelia Flores Morales

Ana Isabel Ordoñez Parada

Jesús Saenz Olivas

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1606260004

CAPÍTULO 5..... 68

EMOCIONES PREDOMINANTES AL MOMENTO DE INVERTIR Y HACER UNA COMPRA IMPORTANTE EN ESTUDIANTES DE LA FCA DE LA UACH EN CHIHUAHUA, MÉXICO

Eva Aide Torres Ortega

Orieta Iveth Flores Ahumada

Jorge Armendáriz Vega

Carlos Cristian de la Rosa Flores

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1606260005

CAPÍTULO 6.....82

INFLUENCIA DE LAS EMOCIONES EN EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS DE LA UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS Y DEL CARIBE DE MÉXICO

Rodolfo Antonio Mejía Villaseñor

Juan Carlos Flores Carrillo

Ivannia Lilet Mayag Chud

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1606260006

CAPÍTULO 7102

EMOCIONES PREDOMINANTES EN ESTUDIANTES DE INSTITUCIONES DE LA UNIVERSIDAD DE COLIMA DE MÉXICO EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS

Juan Flores-Preciado

Teodoro Reyes-Fong

Yolanda Hernández-Molinar

 https://doi.org/10.37572/EdArt_1606260007

SOBRE LOS ORGANIZADORES 119

ÍNDICE REMISSIVO 121

CAPÍTULO 6

INFLUENCIA DE LAS EMOCIONES EN EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS DE LA UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS Y DEL CARIBE DE MÉXICO

Data de submissão: 15/05/2026

Data de aceite: 03/06/2026

Rodolfo Antonio Mejía Villaseñor

Docente de la Universidad de las Américas y del Caribe

Juan Carlos Flores Carrillo

Docente de la Universidad de las Américas y del Caribe

<https://orcid.org/0000-0003-1185-3503>

Ivannia Lilet Mayag Chud

Contador Público por la Universidad Mariana
Magister en tributación y política fiscal por la Universidad de Medellín

<https://orcid.org/0000-0002-7601-0622>

RESUMEN: La forma en que los jóvenes universitarios toman decisiones financieras en México no se entiende solo con números o desde un enfoque económico y social, sino también por las emociones y la cultura que influyen de manera significativa en las percepciones y conductas con relación al dinero. En el caso de los estudiantes de la Universidad de las Américas y del Caribe de México, estas emociones se manifiestan en decisiones de inversión,

ahorro, compras importantes y préstamos, lo cual adquiere especial relevancia en contextos de vulnerabilidad financiera y desigualdad social. Esta investigación tiene un enfoque **cuantitativo, no experimental y descriptivo**, con base en Hernández, Fernández y Baptista (2014). Se aplicó un **muestreo no probabilístico por conveniencia** a 100 estudiantes de la Universidad de las Américas y del Caribe de México, quienes respondieron un cuestionario en línea basado en la escala **PANAS (Positive and Negative Affect Schedule)** de Watson, Clark y Tellegen (1988), complementado con ítems sociodemográficos y financieros. El análisis se realizó mediante estadística descriptiva, lo que permitió identificar patrones emocionales en diferentes escenarios de decisiones financieras. Los **resultados** muestran que, al momento de **invertir y realizar compras importantes**, predominan emociones positivas como optimismo, entusiasmo y alegría, con medias ponderadas cercanas a valores intermedios ($\approx 2.73-2.86$). En el caso del **ahorro**, se observó una ligera disminución en las emociones positivas (media 2.71), coexistiendo con nerviosismo. Sin embargo, al **tomar un préstamo**, las respuestas reflejaron principalmente emociones negativas como tristeza, abatimiento e irritabilidad, con un promedio más bajo (2.35). Estos hallazgos sugieren que los estudiantes se sienten más seguros al gastar o invertir, pero más vulnerabilidad emocional frente a las deudas,

lo que refuerza la necesidad de integrar la gestión emocional en los programas de educación financiera.

PALABRAS CLAVE: emociones; toma de decisiones; cultura financiera.

INFLUENCE OF EMOTIONS ON THE FINANCIAL DECISION-MAKING PROCESS OF UNIVERSITY STUDENTS AT UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS Y DEL CARIBE, MEXICO

ABSTRACT: The way young university students make financial decisions in Mexico cannot be understood solely in terms of numbers or from an economic and social perspective, but also through the emotions and culture that significantly influence perceptions and behaviors related to money. In the case of students at the Universidad de las Américas y del Caribe de México, these emotions manifest themselves in decisions about investment, savings, major purchases, and loans, which are particularly relevant in contexts of financial vulnerability and social inequality. This research takes a quantitative, non-experimental, and descriptive approach, based on Hernández, Fernández, and Baptista (2014). A non-probabilistic convenience sample was applied to 100 students at the Universidad de las Américas y del Caribe, Mexico, who responded to an online questionnaire based on the PANAS (Positive and Negative Affect Schedule) scale by Watson, Clark, and Tellegen (1988), supplemented with sociodemographic and financial items. The analysis was performed using descriptive statistics, which allowed us to identify The results show that, when investing and making major purchases, positive emotions such as optimism, enthusiasm, and joy predominate, with weighted averages close to intermediate values (≈ 2.73 – 2.86). In the case of saving, a slight decrease in positive emotions was observed (mean 2.71), coexisting with nervousness. However, when taking out a loan, the responses mainly reflected negative emotions such as sadness, despondency, and irritability, with a lower average (2.35). These findings suggest that students feel more secure when spending or investing, but more emotionally vulnerable when facing debt, which reinforces the need to integrate emotional management into financial education programs. emotional patterns in different financial decision-making scenarios.

KEYWORDS: emotions; decision-making; financial culture.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. CONTEXTO CULTURAL Y SOCIAL

Estudios recientes demuestran que el análisis de las decisiones financieras en el contexto mexicano requiere un marco teórico que trascienda los modelos económicos tradicionales. Variables socioculturales y emocionales emergen como determinantes estructurales. (FinTech México, 2024)

El miedo, la vergüenza y el orgullo en relación con el dinero son emociones comunes en México. El miedo a la inestabilidad económica y la pérdida de patrimonio es una preocupación recurrente, influenciada por las crisis financieras históricas y la

percepción de un entorno volátil. La vergüenza a menudo se asocia con la pobreza o con el fracaso financiero, lo que puede llevar a la gente a ocultar su situación económica real. Por otro lado, el orgullo se vincula con la capacidad de mantener a la familia y con el éxito material, lo que puede incentivar el consumismo y la ostentación. Estos sentimientos son parte de un complejo entramado de valores culturales donde la familia, el estatus social y la percepción de éxito son centrales. (Scharfstein & Stein, 1990) y (Fuentes-Aguilar & Reyes-López, 2019)

En México, el dinero se concibe no solo como recurso económico, sino como símbolo de estatus, logro personal y pertenencia social. Las normas culturales asociadas al orgullo, miedo y vergüenza configuran prácticas financieras cotidianas (Hofstede Insights, 2021; Hernández, 2019). El orgullo se relaciona con la capacidad de proveer a la familia y sostener una imagen de éxito; la vergüenza surge al no cumplir con compromisos económicos o mostrar deudas; mientras que el miedo refleja la inseguridad económica ante crisis recurrentes o la falta de ahorro para el retiro (García-Santillán et al., 2025; Breitmayer, Hasso & Pelster, 2019).

Las crisis bancarias o las recesiones severas destruyen la confianza en las instituciones financieras y en el gobierno. La pérdida de confianza en el sistema lleva a una preferencia por el ahorro informal y a una desconfianza generalizada hacia la inversión formal. Este fenómeno ha sido observado en países que han sufrido quiebras bancarias, donde los ciudadanos prefieren mantener el dinero “bajo el colchón” a pesar de los riesgos de robo o devaluación. (Guillén, 2012)

En cuanto a los valores culturales y la riqueza, en México la riqueza a menudo se percibe de manera ambivalente: por un lado, se aspira a ella como símbolo de éxito, pero por otro, puede ser vista con desconfianza o resentimiento, especialmente si se percibe que fue adquirida de manera ilegítima. Esta dualidad influye en las actitudes hacia la inversión y el ahorro. La cultura del ahorro formal es limitada, a menudo se prefiere el ahorro informal (tandas) por la confianza interpersonal que genera, aunque sea menos seguro. Además, la familia juega un papel central en la toma de decisiones financieras, ya que a menudo las decisiones se toman en función del bienestar colectivo más que del individual. (Sánchez-Álvarez, 2021)

Las actitudes hacia el riesgo financiero suelen ser conservadoras en la población general. El miedo a perder el capital es un factor dominante, lo que lleva a la gente a preferir instrumentos de inversión de bajo riesgo o evitar la inversión por completo. La falta de educación financiera formal contribuye a esta aversión al riesgo. La información financiera a menudo se percibe como compleja y poco accesible. Existe una barrera cultural que

dificulta la búsqueda de información y la consulta con expertos, prefiriendo basarse en consejos de amigos o familiares. Esta falta de acceso y comprensión de la información financiera limita la capacidad de tomar decisiones informadas. (Gómez-Meza, 2018).

La influencia emocional es un proceso para el cual se requiere preparación, ya que influye en las percepciones y la forma de evaluar y seleccionar entre diferentes opciones financieras.

Las emociones como el miedo, la esperanza, la aversión al riesgo y la confianza pueden influir en las elecciones financieras de los individuos.

El miedo refleja la inseguridad económica ante crisis recurrentes o la falta de ahorro para el retiro.

1.2. DESIGUALDAD ECONÓMICA Y TOMA DE DECISIONES

La inestabilidad económica exagera ciertos sesgos de comportamiento. Por ejemplo, el sesgo de anclaje, donde las personas se aferran a precios o valores pasados, puede llevar a decisiones financieras deficientes durante la hiperinflación. La gente se sorprende por la velocidad a la que los precios aumentan y tarda en ajustar sus expectativas de gasto. Además, el sesgo de aversión a la pérdida se amplifica, haciendo que las personas se vuelvan irracionalmente cautelosas para evitar cualquier tipo de pérdida, incluso a costa de no obtener ganancias. (Kahneman & Tversky, 1979).

La desigualdad económica no solo afecta la distribución de la riqueza, sino que también influye en las emociones y decisiones financieras de los individuos.

Las personas en situación de desigualdad económica experimentan altos niveles de estrés, lo que afecta su capacidad para tomar decisiones financieras a largo plazo. La escasez, ya sea de ingresos o de tiempo, genera una mentalidad de escasez que lleva a decisiones impulsivas y orientadas al corto plazo, como endeudarse con préstamos de alto interés para cubrir necesidades inmediatas. (Mullainathan & Shafir, 2013).

La desigualdad económica a menudo se correlaciona con la falta de educación financiera y el acceso limitado a servicios bancarios formales. Las personas con bajos ingresos pueden no tener el conocimiento para invertir de manera segura, y la falta de acceso a productos financieros formales, como cuentas de ahorro con intereses o créditos de bajo costo, los empuja hacia opciones más riesgosas e informales, lo que perpetúa su situación de vulnerabilidad. (García-Herrero & LAS, 2016).

La desigualdad socioeconómica persiste como uno de los principales retos estructurales de México, factores como la informalidad laboral, los salarios bajos y el acceso limitado a la seguridad social restringen la movilidad social y perpetúan ciclos

de pobreza intergeneracional, esta fragilidad económica reduce la capacidad de tomar decisiones informadas, acentúa la exclusión y limita la participación en servicios financieros formales, la desigualdad no solo se refleja en el ingreso, sino también en brechas regionales, educativas y de género.

1.3. EDUCACIÓN FINANCIERA Y LA REGULACIÓN EMOCIONAL

La alfabetización financiera no solo se trata de adquirir conocimientos técnicos sobre finanzas, sino que también es una herramienta crucial para la gestión emocional en la toma de decisiones. El conocimiento financiero dota a las personas de la capacidad para interpretar situaciones complejas y tomar decisiones más racionales, reduciendo la influencia de sesgos como el miedo a la pérdida y la aversión al riesgo. (García, Pérez, & Soto, 2021). Cuando una persona entiende los principios de la diversificación o el interés compuesto, es menos probable que caiga en pánico durante una caída del mercado, ya que su conocimiento le permite contextualizar el evento y no actuar impulsivamente.

La alfabetización financiera es clave en el contexto de desigualdad, la falta de conocimientos en conceptos fundamentales como hábitos financieros, préstamos, compra de productos, manejo de créditos, tasas de interés y presupuestos de gastos, incide en la toma de decisiones emocionales sin mayor información.

Para el progreso del país, es esencial abordar el papel de las emociones en el ámbito económico para empoderar a los jóvenes y fomentar prácticas financieras más saludables y conscientes.

Los programas de educación financiera y emocional integrada son esenciales para fortalecer la autonomía económica de los jóvenes y promover una relación equilibrada y consciente con el dinero.

1.4. IMPACTO SOCIAL

Las decisiones financieras de un individuo no ocurren en un vacío; están profundamente influenciadas por su entorno social.

La presión social ejerce una influencia significativa en las decisiones de gasto y ahorro. El deseo de mantener un estatus social o de “mantenerse a la altura” de los pares puede llevar a un consumo excesivo y a la adquisición de deudas. Este fenómeno, a menudo impulsado por la envidia o el orgullo, hace que las personas tomen decisiones que no son financieramente prudentes con el fin de proyectar una imagen de éxito. (Sánchez & Ramírez, 2022). La ostentación y el gasto en bienes de lujo, por ejemplo, pueden ser una manifestación de esta presión social.

Los grupos de referencia, como la familia y los amigos, son una fuente clave de información y validación en las decisiones financieras. Los consejos de un familiar, aunque no sean técnicamente correctos, pueden tener más peso que la recomendación de un asesor financiero debido a la confianza y el vínculo emocional. Este fenómeno se observa en la preferencia por mecanismos de ahorro informales como las tandas, que se basan enteramente en la confianza interpersonal y la presión del grupo, a pesar de sus riesgos. (Ruiz, 2020)

Estas emociones se expresan en conductas visibles como el consumo aspiracional, el ahorro informal o la desconfianza hacia las instituciones financieras.

1.5. INNOVACIONES Y BUENAS PRÁCTICAS

La tecnología y la psicología han surgido para desarrollar herramientas que ayudan a mitigar los efectos negativos de las emociones en la toma de decisiones financieras.

Las aplicaciones de Fintech están diseñadas para influir en el comportamiento del usuario de manera positiva. Por ejemplo, las aplicaciones de presupuestación automatizada reducen la ansiedad asociada con el manejo de las finanzas personales al ofrecer una visión clara y en tiempo real de los gastos. Las aplicaciones de microinversión, que permiten invertir pequeñas cantidades de dinero de forma automática, utilizan el principio de la economía del comportamiento para superar la aversión a la inversión y el miedo a los mercados. Al simplificar el proceso y hacerlo menos intimidante, estas tecnologías promueven la participación y la toma de decisiones más consistentes. (Castañeda, 2023).

El auge de las fintech ha ampliado la inclusión financiera en México al ofrecer créditos digitales, pagos electrónicos y plataformas de inversión. Sin embargo, esta expansión también conlleva riesgos de sobreendeudamiento y consumo impulsivo, a menudo influenciados por factores emocionales como la ansiedad o el entusiasmo generados por las notificaciones constantes. (FinTech México, 2024).

Para que estas innovaciones sean efectivas, es crucial contar con marcos regulatorios sólidos y programas de alfabetización digital que ayuden a reducir barreras culturales, como la desconfianza.

Las fintech ofrecen oportunidades para integrar datos objetivos en intervenciones de salud financiera y mental, proponiendo modelos que detectan señales de ansiedad o depresión a través de patrones de gasto.

Programas de Apoyo Psicológico: El reconocimiento de que las finanzas son un asunto emocional ha llevado a la aparición de programas de terapia financiera. Estos

programas combinan la asesoría financiera tradicional con el apoyo psicológico para ayudar a las personas a identificar y abordar los traumas financieros, el miedo al dinero, la vergüenza por la deuda o la compulsión por el gasto . Al tratar la raíz emocional del problema, estos programas buscan fomentar cambios de comportamiento sostenibles y sanos.. (López & Mendoza, 2021).

A nivel general, en México, las normas culturales sobre el dinero, el riesgo y la información financiera están profundamente entrelazadas con valores históricos y sociales.

1.6. CONTEXTO LOCAL

A nivel local, especialmente en Colima, predomina una dimensión familiar-comunitaria, donde la reputación financiera y el papel de proveedor son elementos tan valorados como la solvencia económica misma.

El miedo a la inestabilidad se exagera por la dependencia de la economía local de sectores específicos, como la agricultura y el puerto de Manzanillo. La vulnerabilidad ante las fluctuaciones de estos sectores genera una preocupación constante por la seguridad económica. El orgullo a menudo está ligado al esfuerzo y la perseverancia, elementos centrales de la cultura de trabajo de la región. La vergüenza asociada a la deuda o la pobreza es un factor que puede influir en la reticencia a buscar ayuda financiera o a discutir problemas económicos. (Fuentes-Aguilar & Reyes-López, 2019).

En Colima, las dinámicas de desigualdad se intensifican por el carácter localista y comunitario de la economía.

En términos de valores culturales y riqueza, en Colima existe una fuerte identidad comunitaria que influye en las decisiones financieras. El apoyo familiar y entre vecinos es un pilar importante, lo que se traduce en una mayor propensión a los préstamos informales y las tandas. La riqueza se valora como un medio para mejorar el bienestar familiar y comunitario, y no solo como un fin individual. La aversión al riesgo financiero es palpable en la región. La gente de Colima, al igual que en otras partes de México, prefiere inversiones seguras, como el ahorro en bancos tradicionales, y evita los mercados de valores o los fondos de inversión de mayor riesgo. La falta de información financiera es un desafío importante; la población general tiene un acceso limitado a la educación financiera y a la asesoría profesional, lo que refuerza la preferencia por la cautela y la toma de decisiones basadas en la confianza personal más que en el análisis de mercado. (Ramírez-Osorio, 2021).

La dinámica social se intensifica por el carácter localista y comunitario de la economía. La buena reputación financiera y el cumplimiento de compromisos sociales son tan importantes como la solvencia monetaria. Este entorno refuerza la presión cultural.

La cohesión familiar y comunitaria en Colima ofrece un terreno fértil para diseñar programas de educación financiera que integren la dimensión emocional.

1.7. INFLUENCIAS DE LOS GRUPOS SOCIALES

El comportamiento de los alumnos de educación superior da forma a las impresiones de la sociedad sobre el compromiso y la responsabilidad de los futuros líderes con el dinero.

Estos estudiantes están expuestos a una gran carga de estereotipos que afectan directamente su conducta financiera, haciendo que su comportamiento varíe acorde a las tendencias o a sus determinantes contextuales.

El uso de becas y apoyos a través de apps fintech fomenta la inclusión, pero también expone a los jóvenes al riesgo de endeudamiento. Los jóvenes universitarios son un grupo particularmente vulnerable y estratégico.

1.8. MARCO LEGAL Y POLÍTICO

El marco legal mexicano busca equilibrar la libre competencia y la innovación en el sector financiero con la protección del consumidor, reconociendo el papel que la asimetría de información y los sesgos cognitivos tienen en las decisiones financieras. La legislación establece principios de transparencia, equidad y seguridad jurídica para las relaciones entre proveedores de servicios financieros y sus usuarios.

El sistema financiero mexicano opera bajo un marco normativo robusto que asegura confianza y estabilidad. La Constitución Política establece los principios rectores, mientras que la Ley del Banco de México define las facultades en materia de emisión y control monetario. Asimismo, la SHCP, la CNBV y la CONSAR supervisan y regulan la operación del sector, con el objetivo de fortalecer la solidez del sistema financiero y proteger los intereses de los usuarios. (UNAM, 2023; CESF, 2025).

Leyes relacionadas con el sistema financiero mexicano:

- Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros: Esta ley es fundamental para la protección del consumidor financiero en México. Su objetivo es promover, proteger y defender los derechos e intereses de los usuarios, además de procurar la equidad y seguridad jurídica (Ley de protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros, 2024).

- Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros: Esta normativa se enfoca en que las instituciones financieras proporcionen información clara y comparable sobre sus productos y servicios. Esto es crucial para contrarrestar la aversión a la información del consumidor, un sesgo que lo lleva a evitar la búsqueda de detalles complejos, y fomentar una toma de decisiones más racional. (Ley de transparencia y ordenamiento de los servicios financieros, 2025).
- Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (Ley Fintech): Esta ley establece un marco para las empresas de tecnología financiera, obligándolas a informar a los usuarios de manera sencilla sobre los riesgos asociados a sus inversiones, buscando así mitigar la sobreconfianza que algunos usuarios podrían tener en la tecnología o la novedad. (Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera, 2024).

1.9. PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR

La protección del consumidor en México se articula a través de diversas instituciones y leyes que buscan salvaguardar sus derechos, especialmente en un contexto de escasa educación financiera.

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF): Este organismo público descentralizado es la principal entidad de protección del consumidor financiero en el país. Sus funciones incluyen:

Promoción de la cultura financiera entre la población a través de diversas iniciativas. Vigila que las instituciones financieras cumplan con las leyes y regulaciones, y puede imponer sanciones en caso de incumplimiento. Atiende quejas y controversias entre usuarios e instituciones financieras. Cuenta con una base de datos de historial crediticio de usuarios y evalúa el desempeño de las instituciones financieras en cuanto a sus productos, comisiones y quejas. Esto ayuda a combatir la falta de confianza en el sistema financiero, un factor cultural relevante en México.

2. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuáles son las emociones más comunes que experimentan los estudiantes de la Universidad de las Américas y del Caribe de México al invertir, realizar compras significativas, ahorrar y solicitar préstamos en sus decisiones financieras durante el año 2025?

3. OBJETIVO

Especificar las emociones más prevalentes que influyen en las decisiones financieras de los estudiantes de la Universidad de las Américas y del Caribe de México al invertir, realizar compras significativas, ahorrar y solicitar préstamos en sus decisiones financieras durante el periodo 2025.

4. MATERIALES Y MÉTODOS

Este estudio se clasifica como cuantitativo, no experimental y descriptivo, siguiendo las directrices establecidas por (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014), Con el propósito de identificar tanto las emociones positivas como negativas que afectan a los estudiantes de la Universidad de las Américas y del Caribe de México, se llevó a cabo un muestreo no probabilístico por conveniencia con 100 estudiantes que eligieron voluntariamente participar al responder un cuestionario en línea dentro de un plazo específico. Este enfoque permitió recopilar datos en un momento determinado, siendo adecuado para detectar patrones emocionales y percepciones específicas respecto a decisiones financieras. Se estima que el tamaño de la muestra es suficiente para ofrecer una representación del comportamiento similar al del grupo objeto de estudio.

El instrumento utilizado fue la escala PANAS (Positive and Negative Affect Schedule), creada por Watson, D. Clark y Tellegen (1988), que contiene 20 ítems diseñados para medir afectos positivos y negativos.

El cuestionario abarcó información sociodemográfica (edad, semestre e institución) así como aspectos relacionados con emociones financieras: invertir, realizar compras significativas, ahorrar y tomar préstamos. Se utilizó una escala Likert con cinco opciones (1 = nada; 5 = mucho).

La aplicación del instrumento se realizó en línea garantizando el anonimato mediante el consentimiento informado de todos los participantes.

El análisis de datos incluyó técnicas estadísticas como análisis descriptivo para caracterizar las variables mediante promedios, frecuencias y distribuciones.

5. RESULTADOS

A continuación se exponen los resultados derivados del análisis de las percepciones de los estudiantes de la Universidad de las Américas y del Caribe México, mediante los cuales se identifican y categorizan las emociones asociadas a los procesos de toma de decisiones.

Grafico 1. Edad de los estudiantes.



La edad de los estudiantes que atendieron las respuestas se obtuvo que el 79% oscila entre los 18 y 20 años y de los que solo fueron uno o dos entrevistados tenían más de 23 años.

Gráfica 2. Grado de estudios.



Mayoritariamente respondieron un 82 % de los grados: segundo y cuarto, en el segundo atendieron un 56%, de tercero y sexto fueron un 2 % respectivamente.

Gráfica 3. Emociones al invertir.

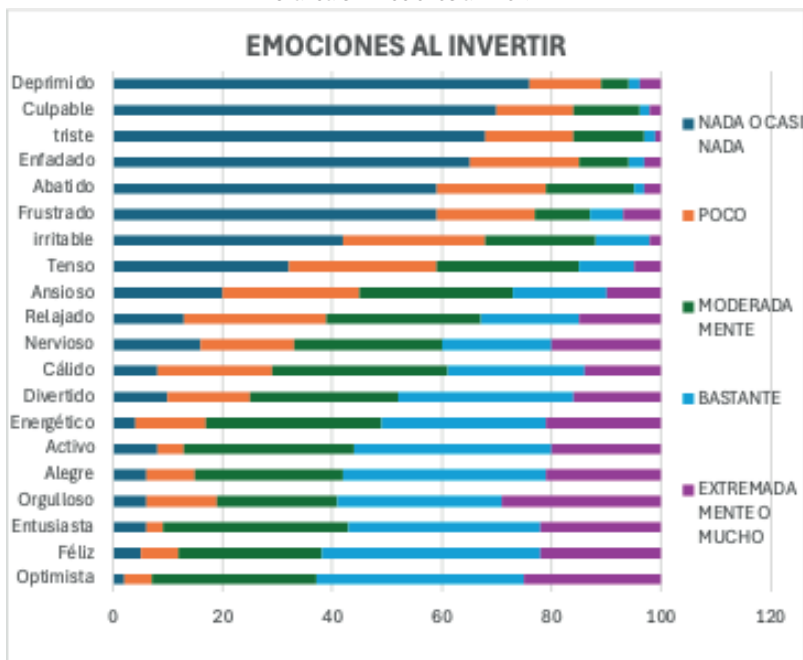


Tabla 1.- Ponderación de las emociones invertir.

Efecto	variable	media ponderada
Emociones al invertir con mayor efecto positivo	Optimista	3.79
	Feliz	3.67
	Entusiasta	3.64
	Orgullosa	3.63
	Alegre	3.58
	Activo	3.55
	Energético	3.51
	Divertido	3.29
	Cálido	3.16
	Nervioso	3.11
Emociones al invertir con mediano efecto	Relajado	2.96
	Ansioso	2.72
	Tenso	2.29
	irritable	2.04
Emociones al invertir con efecto negativo	Frustrado	1.84
	Abatido	1.70
	Enfadado	1.59
	triste	1.52
	Culpable	1.52
	Deprimido	1.45
promedio de media ponderada		2.73

Se observa que en las respuestas: un 50% de las coinciden en tener un efecto positivo al invertir con una ponderación mayor a 3 y en termino intermedio se ubican a 4

variables y 6 variables tienen un efecto negativo al momento de ahorrar con una ponderación menor a 2 y en el promedio de las medias ponderadas al invertir se obtiene un 2.73.

Gráfica 4. Emociones al hacer una compra importante.

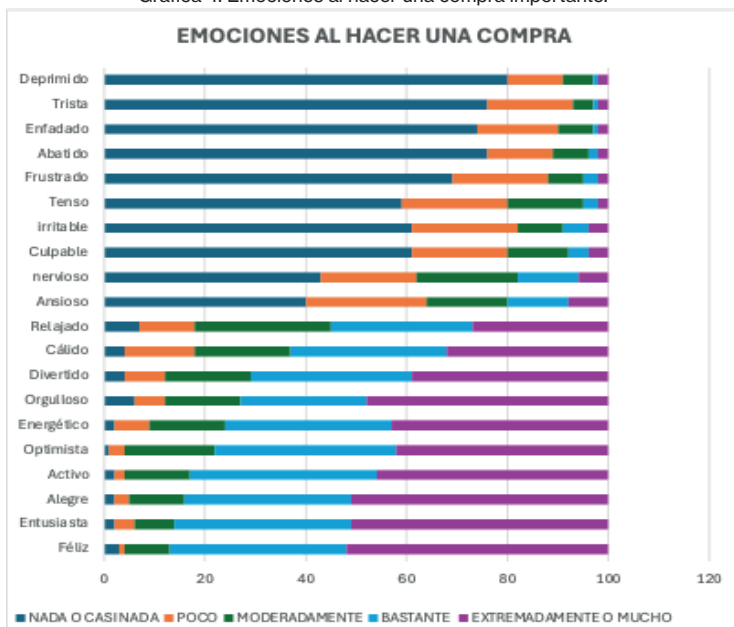


Tabla 2.- Ponderación de las emociones al hacer una compra importante.

Efecto	variable	media ponderada
Emociones al hacer una compra importante con efecto positivo	Feliz	4.32
	Entusiasta	4.29
	Alegre	4.28
	Activo	4.23
	Optimista	4.15
	Energético	4.08
	Orgullosa	4.03
	Divertido	3.94
	Cálido	3.73
Relajado	3.57	
Emociones al hacer una compra importante con mediano efecto	Ansioso	2.24
	nervioso	2.19
Emociones al hacer una compra importante con efecto negativo	Culpable	1.71
	irritable	1.70
	Tenso	1.68
	Frustrado	1.50
	Abatido	1.41
	Enfadado	1.41
	Trista	1.36
	Deprimido	1.34
promedio de media ponderada	2.86	

El resultado obtenido de las emociones al momento de hacer una compra importante es muy similar a las de invertir, el efecto positivo, lo integran 10 variables, la emoción de tenso e irritable lo consideran con un efecto negativo aumentando en 2 con relación al momento de invertir, subiendo un poco el promedio de la media ponderada en 13 puntos de esa variable.

Gráfica 5. Emociones al momento de ahorrar.

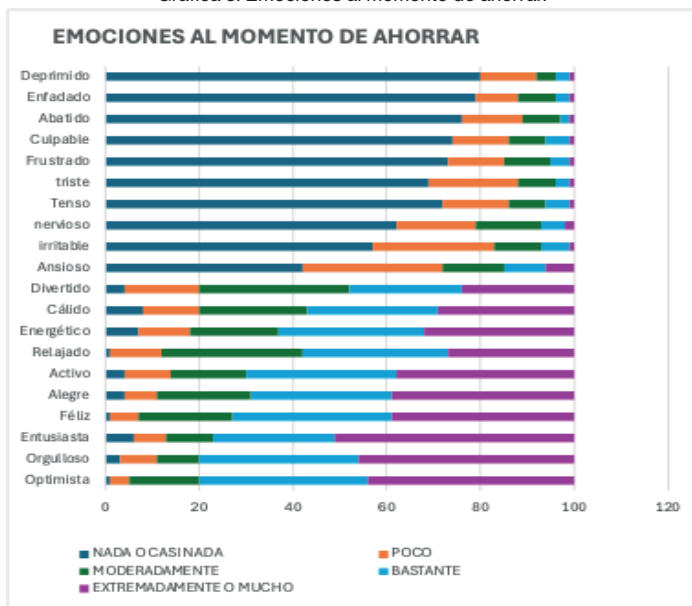


Tabla 3.- Ponderación al momento de ahorrar.

Efecto	variable	media ponderada
Emociones al momento de ahorrar con efecto positivo	Optimista	4.18
	Orgullosa	4.12
	Entusiasta	4.09
	Feliz	4.04
	Alegre	3.93
	Activo	3.90
	Relajado	3.72
	Energético	3.70
	Cálido	3.58
	Divertido	3.48
Emociones al momento de ahorrar con mediano efecto	Ansioso	2.07
Emociones al momento de ahorrar con efecto negativo	irritable	1.68
	nervioso	1.68
	Tenso	1.49
	triste	1.48
	Frustrado	1.48
	Culpable	1.47
	Abatido	1.39
	Enfadado	1.38
	Deprimido	1.33
promedio de media ponderada	2.71	

Las emociones de los estudiantes al momento de ahorrar solo se refleja una de ellas (ansioso) y el nervioso baja al efecto negativo con relación al hacer una compra importante, en esta ocasión el promedio de la media ponderada es de 2.71.

Gráfica 5. Emociones al tomar un préstamo importante.

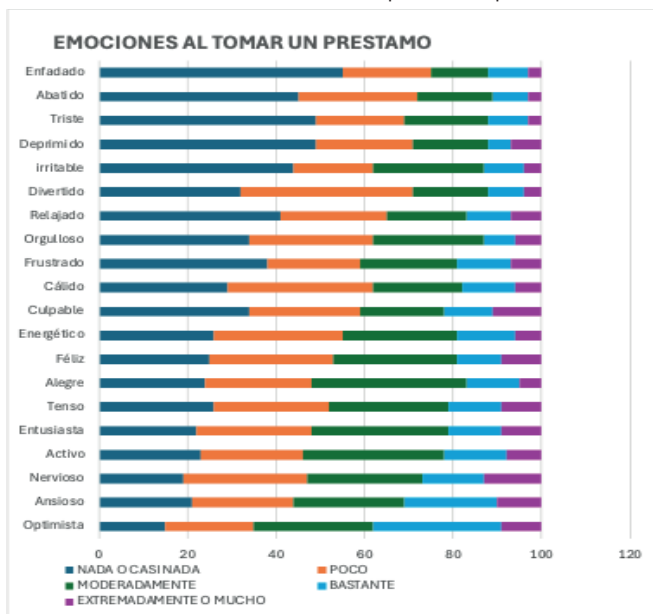


Tabla 4.- Ponderación al momento de tomar un préstamo.

Efecto	variable	media ponderada
Emociones al momento de tomar un préstamo con mediano efecto	Optimista	2.97
	Ansioso	2.76
	Nervioso	2.74
	Activo	2.61
	Entusiasta	2.60
	Tenso	2.52
	Alegre	2.50
	Feliz	2.50
	Energético	2.44
	Culpable	2.40
	Cálido	2.33
	Frustrado	2.29
	Orguloso	2.23
	Relajado	2.18
Divertido	2.13	
irritable	2.11	
Emociones al tomar un préstamo con efecto negativo	Deprimido	1.99
	Triste	1.97
	Abatido	1.97
	Enfadado	1.85
promedio de media ponderada		2.35

Las emociones al momento de tomar un préstamo se observa que los estudiantes lo consideran de mediano y negativo efecto, no hubo ninguna calificación positiva, predominando con 16 variables de efecto negativo y 4 de manera positiva, con un promedio de media ponderada de 2.35.

6. DISCUSIÓN

La toma de decisiones en el aspecto financiero no solo influye económico, diversos factores participan de manera importante sobre las emociones que generan al invertir, ahorrar, los resultados coinciden en la investigación que se presenta con Fintech (2024) en la manera de como se comportan los estudiantes al momento de tomar una decisión que afecta de manera positiva o negativa.

Uno de los aspectos que sale a la luz en esta investigación es la toma de decisiones al tomar un préstamo en que ninguno de los entrevistados se califica de manera positiva, coincide con los estudios realizados de Hernández (2019) y Hofstede Insights (2021).

El orgullo es relacionado por (Breitmayer, Hasso & Pelster, 2019) y (García-Santillán et al., (2025), en la investigación el 80 % de las variables son consideradas con un mediano efecto y el 20 % de manera negativa, estos autores consideran que al no cumplir compromisos económicos o mostrar deudas, reflejan miedo e inseguridad económica ante crisis recurrentes.

Las Fintech proponen fomentar hábitos impulsivos así como ofrecer herramientas para mejorar el bienestar financiero y emocional, la cohesión familiar permite diseñar programas de educación financiera que integren la dimensión emocional.

El promedio de la media ponderada en la emoción al invertir se ubica un poco por debajo del mediano efecto, aunque las emociones predominantes de manera positiva son las optimista, feliz, entusiasta, orgulloso y alegre, sin embargo: triste, deprimido y culpable fueron emociones con efecto negativo.

La media ponderada de 2.73, no es un resultado favorable, se ubica en la mediana, quizá puede inferirse por la desigualdad económica que persiste como uno de los retos estructurales en México, factores como la informalidad laboral, salarios bajos y acceso limitado a la seguridad social restringen la movilidad social y perpetúan los ciclos de pobreza intergeneracional.

En la ponderación de invertir sube un poco la media ponderada a 2.85 y es precisamente es este grupo donde se obtiene la mas alta evaluación, debido a que los sentimientos como feliz, entusiasta, alegre, activo, optimista, energético y orgulloso tuvo una ponderación mayor a 4, solo dos variable como ansioso y nervioso fueron identificados

como un valor mayor a 2, y 8 variables fueron calificadas con menos de 2 puntos en un rango muy parecido menos a 2.

Las emociones al momento de ahorrar baja la ponderación promedio de todo el grupo a 2.71, con relación a los anteriores grupos de ahorrar y hacer una compra importante, solo 4 variables fueron mencionadas con un valor mayor a 4 y la emoción de ansioso fue la única con que ubica con mediano efecto, las emociones más bajas con efecto negativo fueron el enfado y deprimido.

Dentro del grupo de las emociones “al tomar un préstamo” no eligieron ninguna variable de manera positiva, el 80 %, estima que tienen un mediano efecto, el optimista fue quien tuvo un mayor valor con un 2.97 e irritable fue el menor de este grupo con un 2.11, solo cuatro variables fueron consideradas con efectivo negativo como: deprimido, triste, abatido y enfadado.

7. CONCLUSIONES

Uno de los principales hallazgos en la investigación en el comportamiento de las emociones al invertir, clasificándolas en tres grupos según su efecto: positivo, mediano y negativo. Las emociones con mayor efecto positivo, como optimista, feliz y entusiasta, tienen una media ponderada alta (alrededor de 3.79 a 3.11), indicando que favorecen decisiones de inversión más beneficiosas. En contraste, emociones con efecto negativo como frustrado, abatido y deprimido tienen medias ponderadas bajas (entre 1,45 y 1,84), sugiriendo un impacto perjudicial en la inversión. Las emociones con efecto mediano, como relajado y ansioso, tienen valores intermedios (2.04 a 2.96). Las emociones positivas impulsan mejores resultados en las inversiones mientras que las negativas dificultan un buen desempeño; la media ponderada global es 2.73, que indica un equilibrio general hacia emociones neutras o ligeramente positivas

Las distintas emociones influyen al hacer una compra importante, las de mayor efecto positivo fueron: feliz, entusiasta y alegre, tienen medias ponderadas altas (más de 3.5 hasta 4.32), lo que indica que estas emociones favorecen decisiones de compra más favorables. Por otro lado, las emociones con efecto negativo, como deprimido, triste y abatido, tienen medias ponderadas muy bajas (entre 1.34 y 1.71), sugiriendo un impacto desfavorable en la toma de decisiones de compra importante. Las emociones con efecto mediano, como ansioso y nervioso, se sitúan en valores intermedios (alrededor de 2.2).

Se destaca la fuerte influencia positiva de emociones como: alegre y activa en las compras importantes, mientras que las emociones negativas dificultan la toma de decisiones acertadas; el promedio general de la media ponderada es 2.86, indicando un balance ligeramente hacia lo positivo.

La influencia de distintas emociones en el momento de ahorrar, predominan con efecto positivo como optimista, orgulloso y entusiasta tienen media ponderada alta (entre 3.48 y 4.18), indicando que estas emociones promueven un mejor comportamiento de ahorro. En contraste, emociones con efecto negativo como deprimido, enfadado y abatido presentan medias ponderadas bajas (entre 1.33 y 1.68), reflejando una influencia desfavorable en el ahorro. La emoción con efecto mediano identificada es ansiosa con un valor intermedio de 2.07. Las emociones positivas facilitan un ahorro más efectivo, mientras que las negativas dificultan este proceso; el promedio general de la media ponderada es 2.71, mostrando una tendencia ligera hacia emociones positivas en el ahorro.

Referente a las emociones al tomar un préstamo, las más altas fueron Optimista (2.97), Ansioso (2.76), Nervioso (2.74). Esto sugiere que aunque hay cierta ansiedad, predomina una actitud de mediano efecto. En el grupo negativo, las emociones más bajas son Enfadado (1.85), Triste y Abatido (1.97), y Deprimido (1.99). Estos valores son inferiores al promedio general, indicando menor intensidad pero en dirección negativa.

Se resalta que las emociones son las más relevantes en cada categoría. En el mediano efecto, Optimista es la más alta, lo cual es interesante porque contrasta con emociones como ansioso o nervioso. En el efecto negativo, aunque los valores son más bajos, emociones como enfadado y deprimido son significativas por su naturaleza negativa.

También se nota que el promedio ponderado general es 2.35, que está entre ambos grupos. Esto indica que, en general, las emociones son mixtas pero tienden ligeramente hacia el lado mediano o negativo. Es importante mencionar que incluso en el grupo de mediano efecto hay emociones negativas como Culpable (2.40) y Frustrado (2.29), lo que muestra que no todo es positivo.

De tal manera que en cada uno de los grupos se identifican las emociones predominantes en los estudiantes de la Universidad de las Américas y del Caribe de México, durante el periodo de 2025, periodo en el que se realiza esta investigación.

8. FUTURAS INVESTIGACIONES

Abordar el papel fundamental de las emociones en el ámbito económico constituye un elemento esencial para empoderar a los jóvenes y fomentar prácticas financieras más saludables y conscientes, lo que a su vez favorece el desarrollo de una economía sólida y sostenible para el progreso del país, por lo que se sugiere contar con información sobre su conformación familiar, situación económica y social etc.

Implementar estudios longitudinales destinados a evaluar el impacto de las emociones sobre el comportamiento de ahorro, así como el diseño de intervenciones

integradas de educación financiera y emocional. Dichas intervenciones deberían ayudar a los estudiantes a reconocer la influencia de sus emociones en las decisiones de consumo y a desarrollar prácticas de autorregulación, como el mindfulness, la reestructuración cognitiva o el journaling, que fortalezcan el control de impulsos y la toma de decisiones racionales.

Resulta indispensable la incorporación de programas de educación emocional dentro de la formación financiera, que permitan a los estudiantes reconocer, regular y gestionar sus emociones antes de asumir decisiones críticas, como la contratación de un préstamo. Las intervenciones preventivas basadas en enfoques cognitivo-conductuales y psicoeducativos pueden contribuir significativamente al fortalecimiento de la autorregulación emocional y el autocontrol financiero.

Promover el bienestar emocional como un componente esencial de la salud financiera, mediante actividades de reflexión, acompañamiento psicológico y orientación vocacional-financiera, constituye una estrategia integral para favorecer una relación equilibrada y consciente con el dinero.

Se resalta la necesidad de no solo enseñar conceptos financieros, sino también cómo reconocer y manejar las emociones relacionadas con el dinero, especialmente en decisiones delicadas como el endeudamiento.

Este enfoque integral puede ayudar a los jóvenes a tener una mejor relación con sus finanzas, fomentando decisiones más conscientes y un mayor bienestar económico y emocional.

REFERENCIAS

Castañeda, A. (2023). El rol de las Fintech en la psicología financiera: un estudio sobre el comportamiento del consumidor. *Tecnología y Finanzas*, 10 (4), 201-215.

Breitmayer, B., Hasso, T., & Pelster, M. (2019). Culture and the disposition effect. arXiv. <https://arxiv.org/abs/1908.11492>.

García-Santillán, A., Zamora-Lobato, M. T., Tejada-Peña, E., & Valencia-Márquez, L. (2025). Exploring the relationship between financial education, financial attitude, financial advice, and financial knowledge: Insights through financial capabilities and financial well-being. *Journal of Risk and Financial Management*, 18(3), 151. <https://doi.org/10.3390/jrfm18030151>

Ley de protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros. (24 de enero de 2024). *diputados.gob.mx*. Obtenido de [diputados.gob.mx](https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LPDUUSF.pdf): <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LPDUUSF.pdf>

Ley de transparencia y ordenamiento de los servicios financieros. (20 de marzo de 2025). *diputados.gob.mx*. Obtenido de [diputados.gob.mx](https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LGTAIP.pdf): <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LGTAIP.pdf>

Ley para regular las Instituciones de Tecnología Financiera. (24 de enero de 2024). *diputados.gob.mx*. Obtenido de [diputados.gob.mx](https://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Ley%20para%20Regular%20las%20Instituciones%20de%20Tecnolog%C3%ADa%20Financiera.pdf): <https://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Ley%20para%20Regular%20las%20Instituciones%20de%20Tecnolog%C3%ADa%20Financiera.pdf>

- López, S., & Mendoza, P. (2021). Terapia financiera: Una aproximación psicológica a la salud económica. *Revista de Psicología Económica*, 2 (1), 30-45.
- FinTech México. (2024). *Reporte FinTech México 2025: evolución y regulación del ecosistema en México*. Obtenido de Reporte FinTech México 2025: evolución y regulación del ecosistema en México: <https://www.fintechmexico.org/blog/reportes-fintech-mexico-2025-evolucion-y-regulacion-del-ecosistema-en-mexico>
- Fuentes-Aguilar, B., & Reyes-López, J. (2019). *Factores psicológicos y sociales en la toma de decisiones financieras en México*. México: Porrúa.
- García, J., Pérez, M., & Soto, R. (2021). Alfabetización financiera y sesgos emocionales en la toma de decisiones de inversión. *Revista de educación financiera*, 8 (2) 45-60.
- García-Herrero, A., & LAS. (2016). Alfabetización financiera y desigualdad. *Journal of Financial Economics*, 120 (1), 1-19.
- Guillén, M. (2012). *Los límites de la reforma institucional en finanzas: La banca global en España y Argentina, siglos XIX y XX*. Madrid España: Princeton University Press.
- Gómez-Meza, H. (2018). Análisis de la cultura financiera en México: El papel de la educación y la información. *Revista de Administración, Finanzas y Contabilidad*, 4 (2), 1-20.
- Hernández, R. (2019). Cultura, consumo y aspiraciones sociales en México. *Revista Mexicana de Ciencias Sociales*, 25(2), 45-60.
- Hofstede Insights. (2021). Country comparison: Mexico. <https://www.hofstede-insights.com>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Teoría prospectiva: un análisis de la decisión bajo riesgo. *Econometría: Revista de la sociedad econometría*, 47 (2) 263-292.
- Mullainathan, S., & Shafir, E. (2013). *Escasez: ¿Por qué tener un poco significa tanto*. Nueva York: Timex Books.
- Pérez-López, J. (2020). Cultura financiera y desarrollo regional: el caso de Colima, México. *Estudios Regionales*, 15 (1), 45-60.
- Ramírez-Osorio, L. (2021). La cultura del ahorro informal en las comunidades de Colima. *Anuario de Investigación Económica*, 12(3), 112-130.
- Ruiz, C. (2020). La cultura del ahorro informal en México. El papel de las redes sociales y la confianza. *Cuadernos de Investigación en Finanzas Sociales*, 7 (3), 112-128.
- Scharfstein, D., & Stein, J. (1990). El efecto de la remuneración ejecutiva en la inversión corporativa. *The American Economic Review*, 80(4), 844-858.
- Sánchez, L., & Ramírez, F. (2022). Consumo conspicuo y presión de grupo: Un análisis de las decisiones financieras en la sociedad mexicana. *Estudios Sociales y Financieros*, 15 (1), 89-104.
- Sánchez-Álvarez, D. (2021). Cultura financiera en México: Una aproximación desde la economía del comportamiento. *Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE)*.

SOBRE LOS ORGANIZADORES



Dra. Sara Esperanza Lucero Revelo PhD. Psicóloga, Dra. en psicorrehabilitación, Universidad Central del Ecuador, Dra. en Educación PhD, Universidad de Baja California Mexico. 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 universidades de México. Docente de investigación Universidad Juan de Castellanos Tunja Colombia. Docente investigadora

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.



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.



Mgtr. Marleny Cecilia Farinango Vivanco. Contadora Pública, Magister en Gestión de la Tecnología Educativa, Especialista en: Revisoría Fiscal, Gerencia de Proyectos, Administración de la Informática Educativa; Estudios de Maestría Ejecutiva en Dirección de Empresas, Universidad Regional Autónoma de los Andes – Ecuador Certificada por la ASSOCIATION OF CHARTERED CERTIFIED ACCOUNTANTS - ACCA, (Asociación de Contadores Públicos Colegiados) **en NIIF para Pymes.** Docente investigadora de pregrado posgrado en áreas contables, financieras, de Alta Gerencia y en Revisoría Fiscal en diversas universidades de Pasto,

Vicerrectora Administrativa y Financiera, asesora administrativa, revisora fiscal y asesora en implementación de NIIF para PYMES en empresas de la ciudad de Pasto. Investigadora Asociada de Colciencias.



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.

ÍNDICE REMISSIVO

A

Afecto negativo 1, 7, 8, 9, 10, 43, 44, 48, 50, 51, 52, 53

Afecto positivo 1, 7, 8, 9, 10, 22, 40, 45, 50, 51, 52, 108

Ahorro 1, 3, 4, 5, 6, 9, 10, 11, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 22, 28, 29, 30, 32, 33, 34, 36, 37, 39, 40, 46, 47, 53, 55, 56, 57, 62, 63, 64, 65, 68, 69, 70, 71, 82, 84, 85, 86, 87, 88, 99, 101, 102, 103, 105, 113, 114, 115, 116

C

Compra 8, 15, 16, 29, 30, 32, 41, 44, 45, 47, 50, 52, 53, 68, 73, 75, 76, 77, 86, 94, 95, 96, 98, 107, 108, 110, 111

Cultura 1, 2, 5, 13, 14, 15, 17, 20, 31, 34, 55, 56, 67, 69, 70, 82, 83, 84, 88, 90, 101, 103, 107, 117

Cultura ecuatoriana 1, 2

D

Decisiones financieras 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 27, 28, 30, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 75, 77, 78, 79, 80, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 101, 102, 103, 104, 107, 108, 113, 114, 115, 116

E

Educación financiera 1, 4, 6, 7, 8, 11, 13, 15, 16, 18, 19, 20, 21, 29, 31, 33, 34, 35, 37, 38, 55, 58, 67, 71, 80, 81, 83, 84, 85, 86, 88, 89, 90, 97, 100, 101, 103, 106, 107, 116

Emociones 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 81, 82, 83, 85, 86, 87, 90, 91, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 102, 103, 104, 105, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116

Estudiantes 1, 2, 5, 6, 9, 10, 11, 15, 16, 19, 20, 21, 22, 23, 28, 31, 32, 33, 34, 36, 37, 39, 40, 42, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 53, 55, 56, 58, 65, 67, 68, 72, 74, 75, 77, 78, 82, 89, 90, 91, 92, 96, 97, 99, 100, 102, 104, 107, 108, 109, 113, 114, 115, 116

I

Inversión 1, 3, 4, 5, 6, 10, 15, 16, 18, 19, 20, 22, 28, 29, 30, 31, 32, 34, 36, 37, 39, 40, 41, 44, 51, 53, 65, 68, 69, 70, 71, 74, 76, 77, 78, 82, 84, 87, 88, 98, 101, 102, 103, 106, 113, 115

Inversión y ahorro 68

P

PANAS 1, 2, 6, 7, 22, 32, 33, 34, 38, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 47, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 73, 81, 82, 83, 91, 102, 103, 104, 108

Préstamo 9, 10, 11, 15, 30, 32, 41, 48, 49, 50, 52, 53, 55, 60, 61, 63, 64, 65, 66, 73, 77, 82, 96, 97, 98, 99, 100, 107, 108, 112, 113

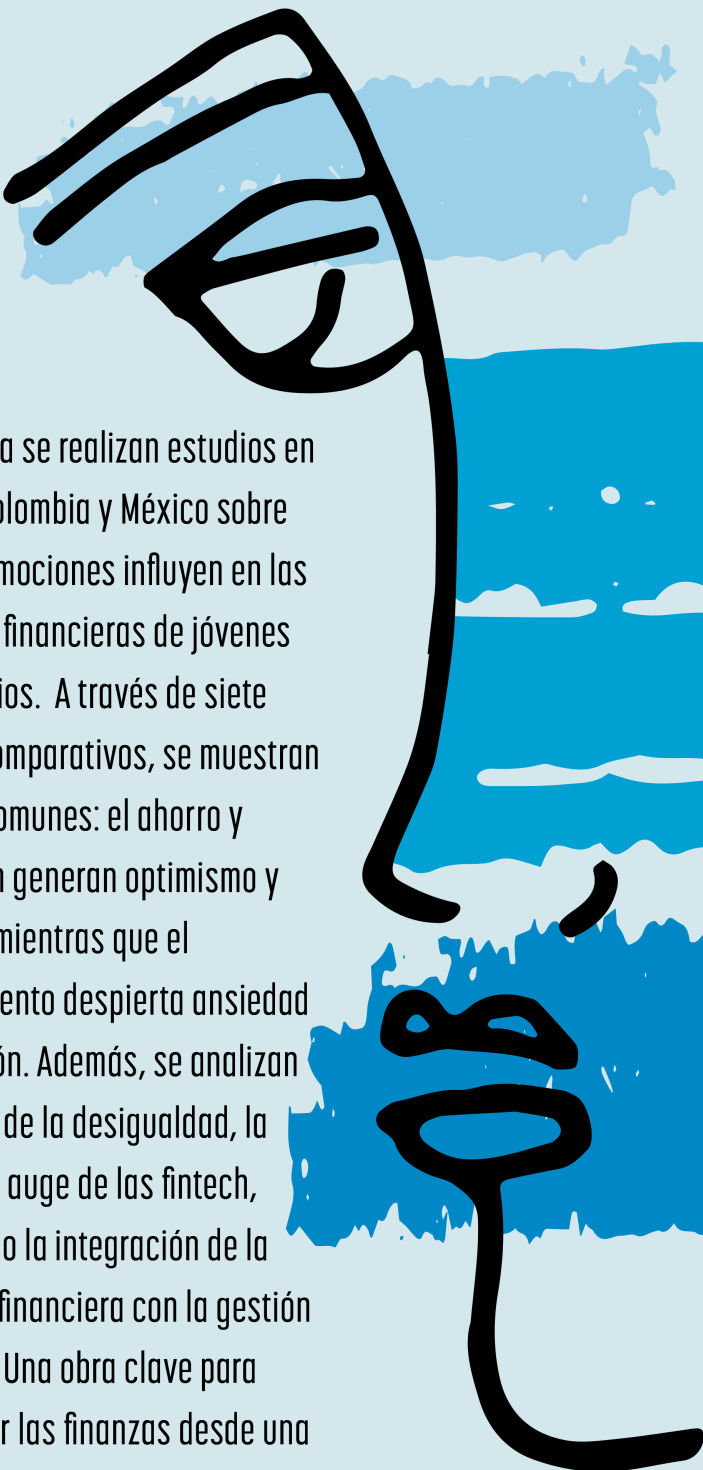
T

Toma de decisiones 1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 18, 19, 20, 21, 22, 28, 29, 30, 32, 36, 37, 38, 39, 41, 43, 44, 46, 47, 48, 50, 51, 53, 55, 56, 57, 58, 59, 67, 68, 70, 71, 72, 75, 78, 80, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 90, 91, 97, 98, 100, 101, 102, 103, 104, 107, 114, 115, 116

Toma de decisiones financieras 1, 2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 18, 20, 21, 22, 28, 30, 32, 36, 38, 39, 41, 44, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 55, 56, 57, 58, 59, 67, 68, 70, 72, 75, 78, 80, 82, 84, 87, 101, 102, 103, 104, 107, 115, 116

U

Universitarios 1, 15, 16, 20, 21, 22, 28, 30, 31, 35, 36, 37, 39, 40, 58, 67, 68, 71, 72, 77, 78, 79, 82, 89, 107, 113



En esta obra se realizan estudios en Ecuador, Colombia y México sobre cómo las emociones influyen en las decisiones financieras de jóvenes universitarios. A través de siete estudios comparativos, se muestran patrones comunes: el ahorro y la inversión generan optimismo y bienestar, mientras que el endeudamiento despierta ansiedad y frustración. Además, se analizan los efectos de la desigualdad, la cultura y el auge de las fintech, proponiendo la integración de la educación financiera con la gestión emocional. Una obra clave para comprender las finanzas desde una perspectiva humana y contextualizada.



**EDITORIA
ARTEMIS**
2026