

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

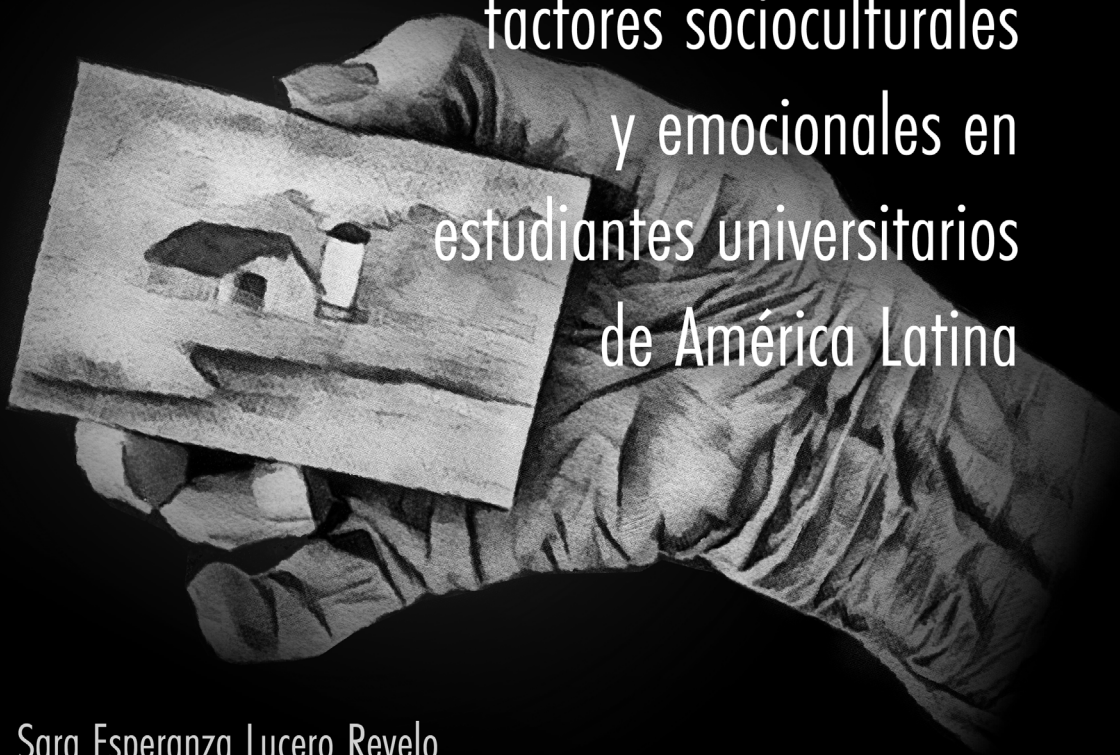
Juan Flores Preciado

(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

Prof^a Dr^a Antonella Carvalho de Oliveira

Editora Executiva

M.^a Viviane Carvalho Mocellin

Direção de Arte

M.^a Bruna Bejarano

Diagramação

Elisangela Abreu

Organizadores

Sara Esperanza Lucero Revelo

Ana Isabel Ordoñez Parada

Juan Flores Preciado

robertindiana/123RF

Imagem da Capa

Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422

Bibliotecário

Instituições participantes

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

Universidad Autónoma de Aguascalientes

Dr. Roberto González Acolt

Universidad Autónoma de Aguascalientes

Dra. Virginia Guadalupe López Torres

Universidad Autónoma de Aguascalientes

Dr. Manuel Diaz Flores

Universidad Autónoma de Aguascalientes

Dra. Jesús Esperanza López Cortés

Universidad Autónoma de Chiapas

Dra. María Eugenia Estrada Álvarez

Universidad Autónoma de Chiapas

Mtra. María Angelica Zuñiga Vazquez

Universidad Autónoma de Chiapas

Dra. Leticia María González Velásquez

Universidad de Sonora

Dra. Beatriz Llamas Aréchiga

Universidad de Sonora

Dr. Modesto Barrón Wilson

Universidad de Sonora

Dr. Francisco Espinoza Morales

Universidad de Sonora

Dr. Juan José García Ochoa

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 1

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

Data de submissão: 23/02/2026

Data de aceite: 12/03/2026

Sara Esperanza Lucero Revelo

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

Lorena Marivel Dávila Pullas

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

María del Carmen Tobar González

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

Nancy Verónica Villamarín

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

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

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

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

1. INTRODUCCIÓN

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

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

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

2. MARCO TEÓRICO

2.1. VALORES CULTURALES SOBRE EL DINERO

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

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

2.2. NORMAS SOCIALES Y PRESIÓN CULTURAL

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

2.3. DINÁMICA FAMILIAR EN DECISIONES FINANCIERAS

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

2.4. ACTITUDES HACIA EL CRÉDITO Y LA DEUDA

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

2.5. AUTONOMÍA E INDEPENDENCIA FINANCIERA

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

3. METODOLOGÍA

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

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

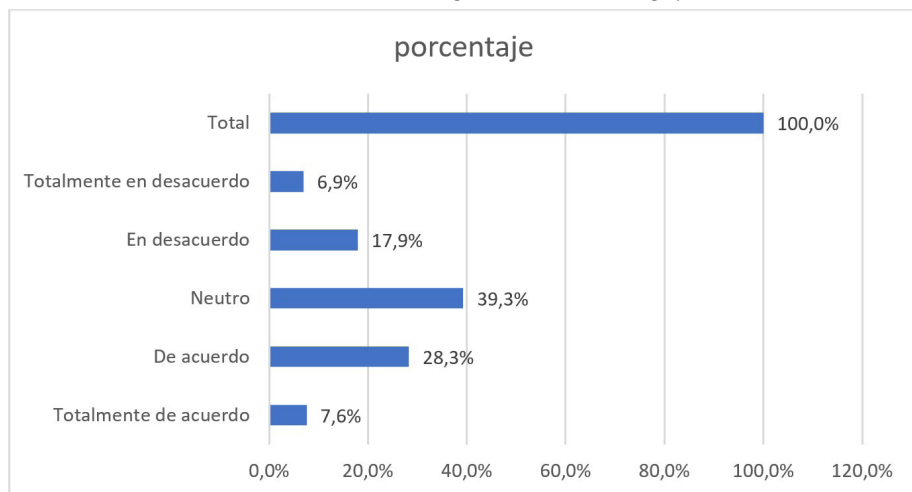
1. En mi cultura, se valora más la seguridad financiera a largo plazo que el disfrute de la vida presente

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

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

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

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



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

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

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

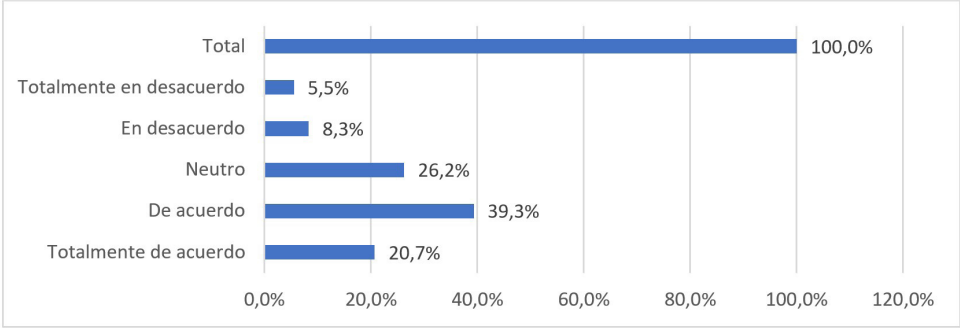
2. Mi familia me ha enseñado que el ahorro es más importante que el gasto en experiencias o bienes materiales.

Tabla 2. Priorización del ahorro sobre el consumo material.

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

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

Gráfica 2. Priorización del ahorro sobre el consumo material.



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

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

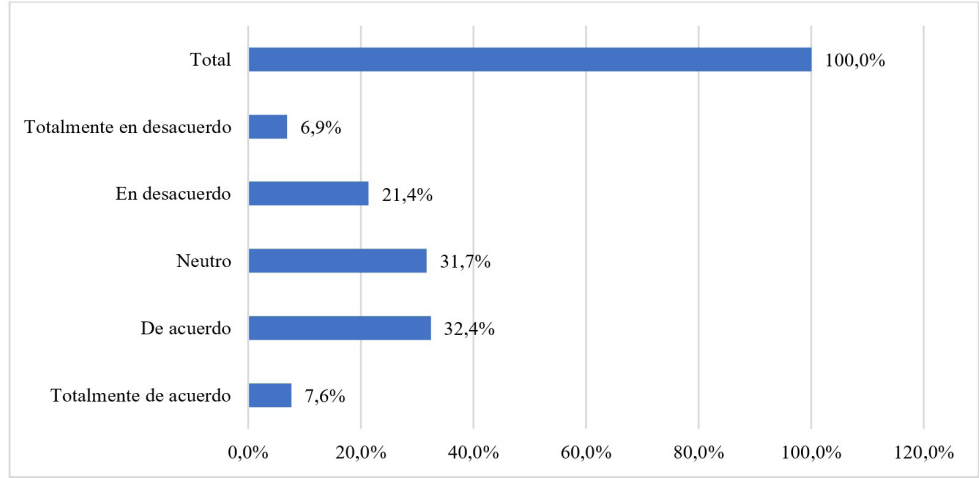
3. En mi cultura, el crédito y las deudas son vistos negativamente y deben evitarse siempre que sea posible.

Tabla 3. Percepción cultural negativa hacia el endeudamiento.

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

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

Gráfico 3. Percepción cultural negativa hacia el endeudamiento.



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

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

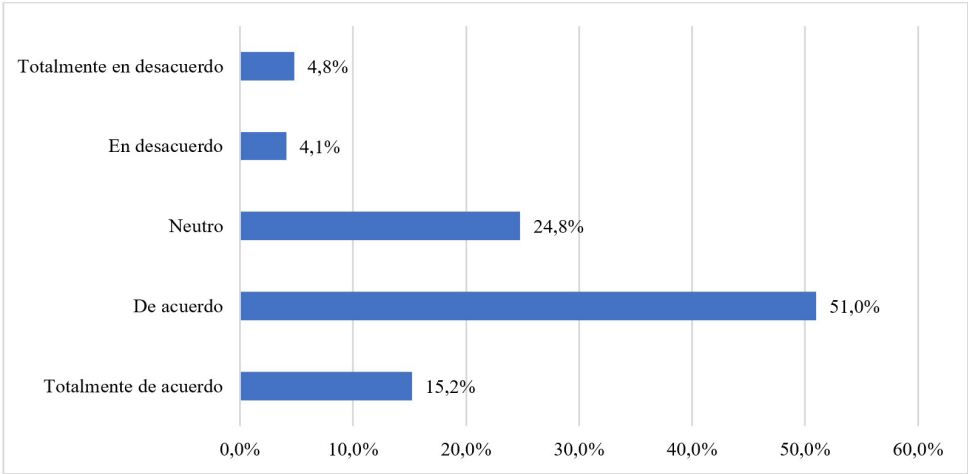
4. La independencia financiera es un valor importante en mi cultura.

Tabla 4. Relevancia de la independencia financiera como valor.

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

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

Gráfico 4. Relevancia de la independencia financiera como valor.



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

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

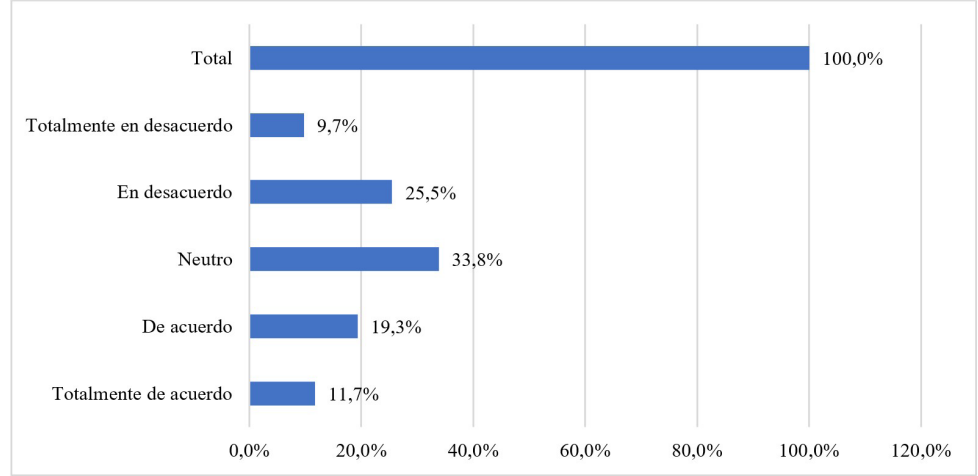
5. En mi cultura, las decisiones financieras suelen ser tomadas por la familia y no de manera individual.

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

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

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

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



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

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

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

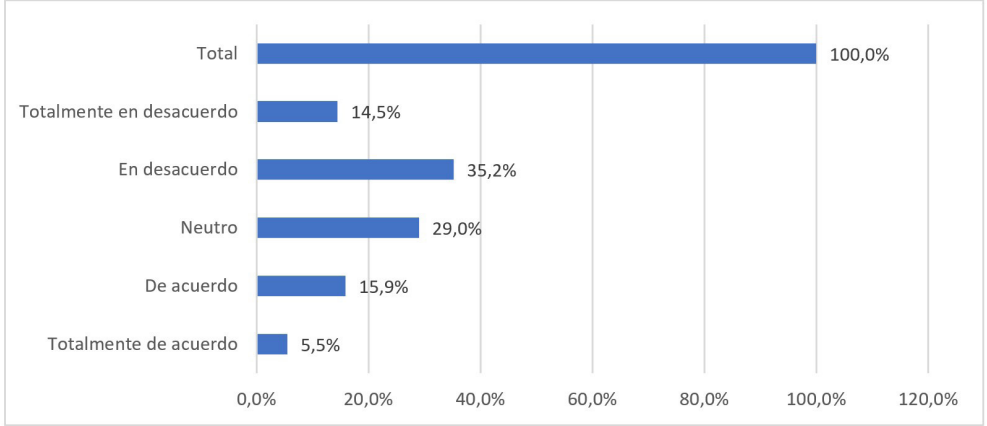
6. La cultura de mi país valora el compartir el dinero con la familia extendida (por ejemplo, abuelos, tías, tíos) que ahorrar para uno mismo.

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

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

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

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



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

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

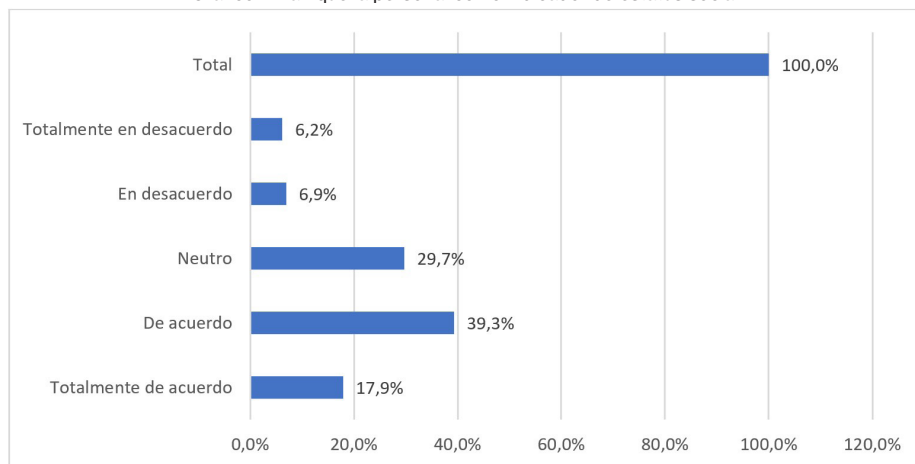
7. La riqueza personal en mi cultura es vista como un símbolo de éxito y estatus social.

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

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

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

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



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

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

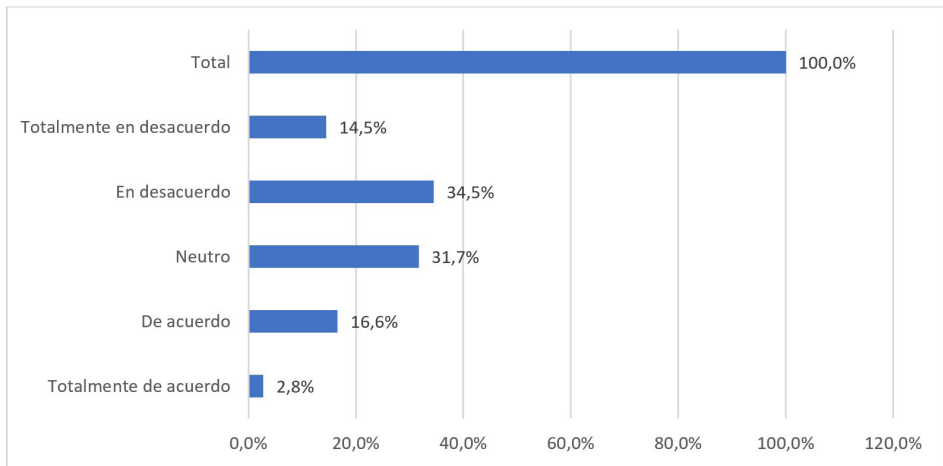
8. En mi cultura, se espera que los padres o los mayores provean económicamente a los más jóvenes, incluso después de que estos lleguen a la adultez.

Tabla 8. Expectativa de provisión económica hacia descendientes adultos.

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

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

Gráfico 8. Expectativa de provisión económica hacia descendientes adultos.



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

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

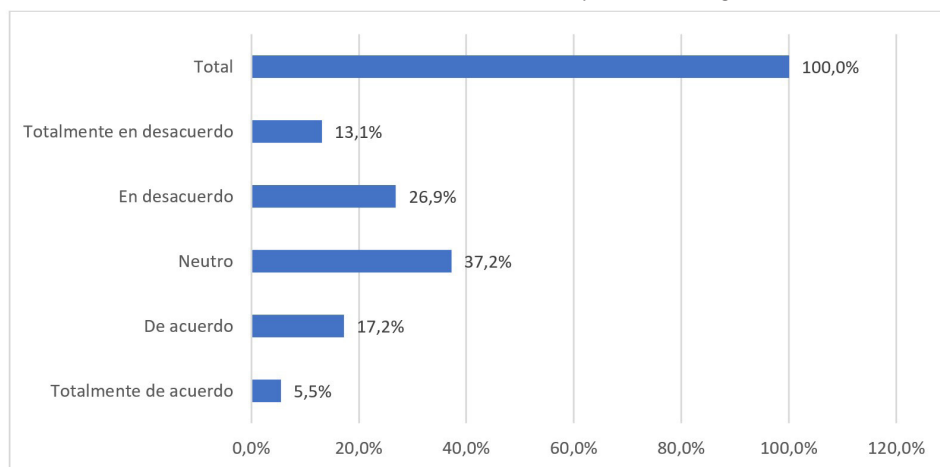
9. La acumulación de riqueza es considerada más importante que la acumulación de conocimientos o experiencias en mi cultura.

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

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

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

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



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

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

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

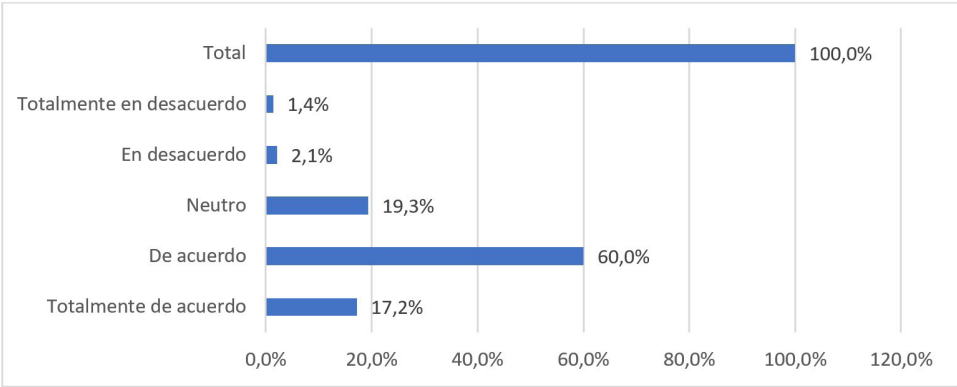
10. En mi cultura, se asume que las decisiones financieras deben ser tomadas con mucha prudencia y planificación a largo plazo.

Tabla 10. Grado de prudencia y planificación financiera extensiva.

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

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

Gráfico 10. Grado de prudencia y planificación financiera extensiva.



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

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

4. ANÁLISIS PROSPECTIVO

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

4.1. TENDENCIAS DOMINANTES

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

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

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

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

4.2. OPORTUNIDADES DE INTERVENCIÓN

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

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

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

4.3. RIESGOS

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

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

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

4.4. PROYECCIONES POSITIVAS

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

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

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

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

5. DISCUSIÓN

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

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

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

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

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

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

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

6. CONCLUSIONES

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

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

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

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

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

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

BIBLIOGRAFÍA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CAPÍTULO 2

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

Data de submissão: 23/02/2026

Data de aceite: 12/03/2026

Ana Isabel Ordóñez Parada

Profesora de Tiempo Completo
Universidad Autónoma de Chihuahua
México

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

Carmen Romelia Flores Morales

Profesora de Tiempo Completo
Universidad Autónoma de Chihuahua
México

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

Jesús Sáenz Olivas

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

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

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

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

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

1. INTRODUCCIÓN

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

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

2. CONTEXTO CULTURAL Y SOCIAL

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

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

3. MARCO LEGAL Y POLÍTICO

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

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

4. FACTORES ECONÓMICOS

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

5. EDUCACIÓN FINANCIERA Y REGULACIÓN EMOCIONAL

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

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

6. IMPACTO SOCIAL

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

7. INNOVACIONES Y BUENAS PRÁCTICAS

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

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

8. MATERIALES Y MÉTODOS

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

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

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

8.1. VARIABLES

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

8.2. INDICADORES

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

Tabla 1. Clasificación de Niveles por Porcentaje.

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

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

9. RESULTADOS

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

A continuación, se presentan los principales hallazgos:

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

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

Fuente Elaboración Propia.

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

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

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

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

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

9.1. RESULTADOS POR FRECUENCIA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tabla 7. En mi cultura, se espera que los padres o los mayores provean económicamente a los más jóvenes, incluso después de que estos lleguen a la adultez.

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

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

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

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

Los porcentajes muestran que existe ambivalencia o falta de consenso.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

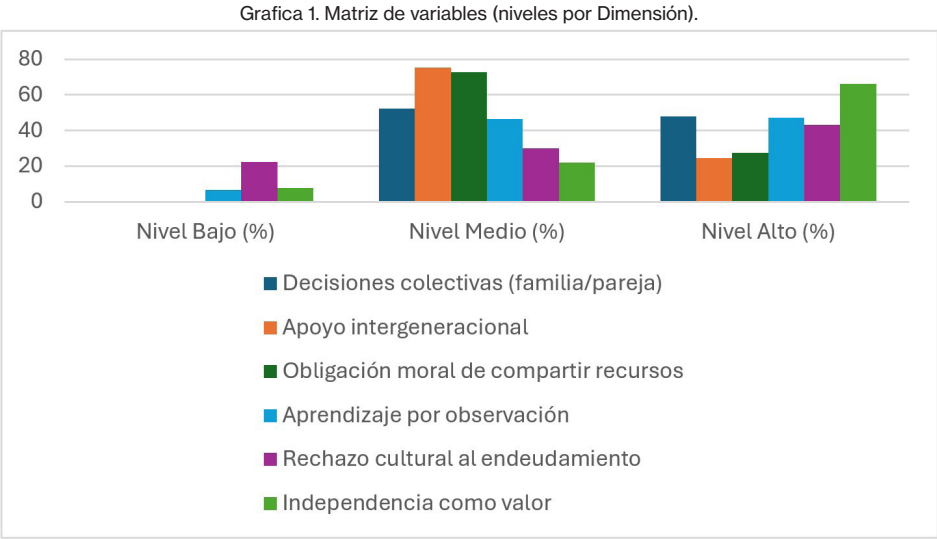
Por otro lado, el 15.9 % manifiesta desacuerdo o total desacuerdo, lo que indica que algunos jóvenes no consideran a los adultos mayores como referentes en el aprendizaje financiero.

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

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

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

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



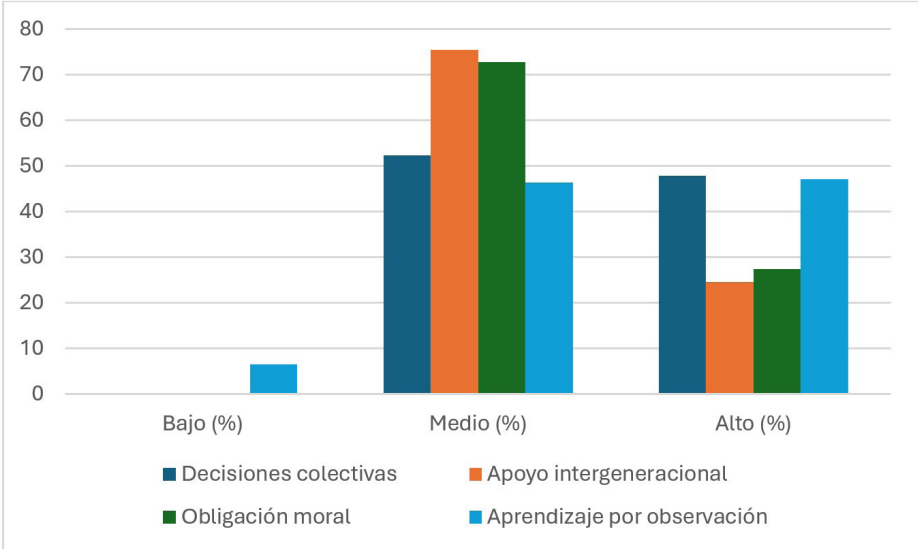
La gráfica 1 muestra que la mayoría de las dimensiones se concentra en niveles medios y altos, lo que indica una presencia moderada a fuerte de valores culturales relacionados con las finanzas. En decisiones colectivas, el 52.24 % de los estudiantes se ubica en nivel medio y el 47.76 % en nivel alto,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

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

Tabla 16. Dinámica familiar en las decisiones financieras.

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

Gráfica 2. Dinámica Familiar en Decisiones Financieras.



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

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

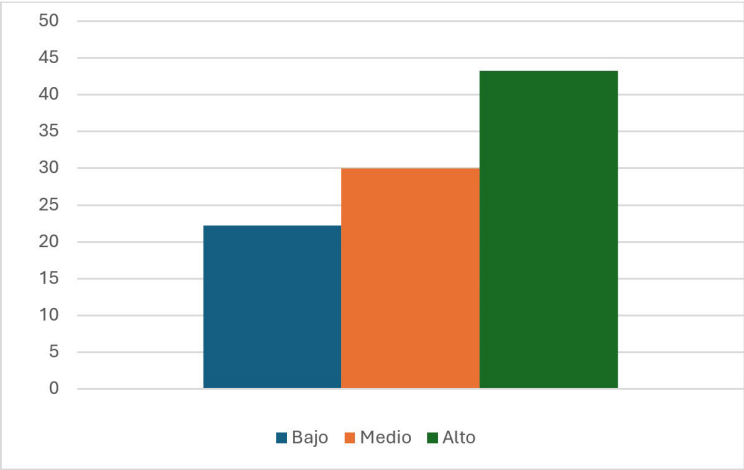
Por su parte, el apoyo intergeneracional y la obligación moral de compartir recursos se ubican mayormente en nivel medio (75.4 % y 72.66 % respectivamente), lo que refleja que estas prácticas familiares están presentes, pero no se perciben como normas completamente dominantes.

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

Tabla 17. Actitudes hacia el crédito y la deuda.

Nivel	Porcentaje (%)
Bajo	22.2
Medio	30
Alto	43.2

Gráfica 3. Actitudes hacia el crédito y deuda.

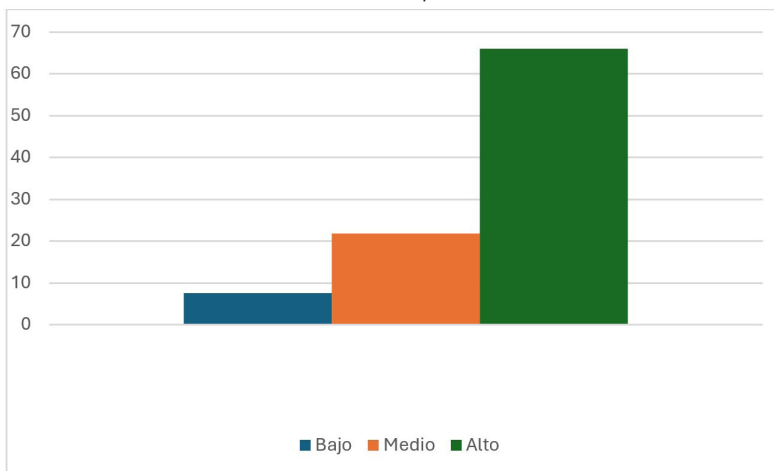


La variable Actitudes hacia el crédito y la deuda, representada únicamente por la dimensión Rechazo cultural al endeudamiento, se ubica en su mayoría en el nivel alto (43.2%) y medio (30%). Estos porcentajes reflejan una visión cultural generalmente negativa hacia el uso del crédito, donde endeudarse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

Tabla 18. Autonomía e independencia financiera.

Nivel	Porcentaje (%)
Bajo	7.6
Medio	21.8
Alto	66

Gráfica 4. Autonomía e Independencia Financiera.

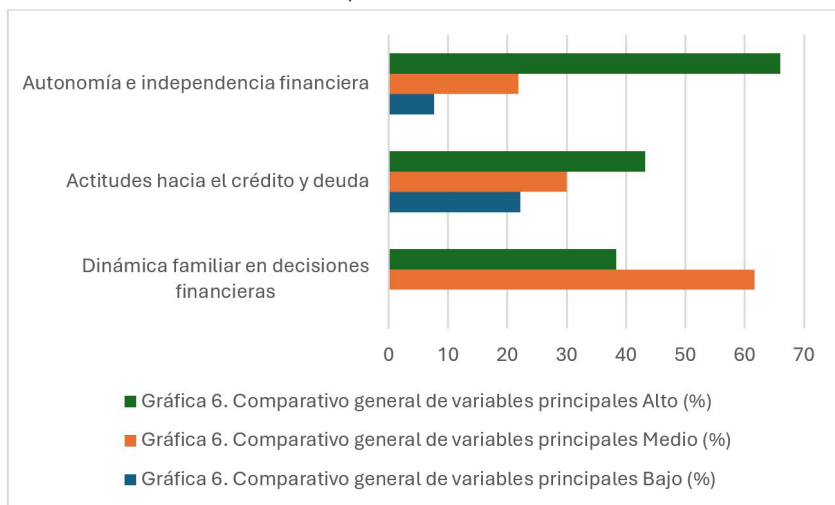


Finalmente, la variable Autonomía e independencia financiera también muestra un nivel alto (66 %), lo que indica que los jóvenes valoran la capacidad de generar sus propios ingresos y tomar decisiones económicas de forma autónoma. Este resultado es especialmente relevante en el contexto actual, donde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

Tabla 19. Comparativo General de las Variables.

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

Gráfica 5. Comparativo General entre Variables.



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

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

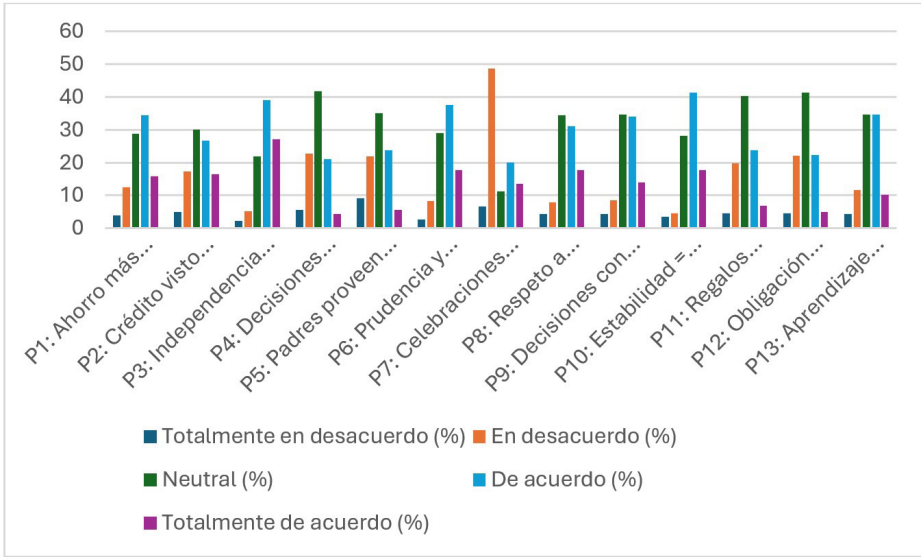
Finalmente, la autonomía e independencia financiera presenta el mayor nivel alto (66 %), lo que evidencia una fuerte valoración de la independencia económica entre los estudiantes.

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

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

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

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



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

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

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

10. DISCUSIÓN

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

11. CONCLUSIONES

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

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

12. RECOMENDACIONES

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

negativas y fomentar un uso responsable de estas herramientas financieras.

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

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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>

CAPÍTULO 4

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

Data de submissão: 23/02/2026

Data de aceite: 12/03/2026

Juan Flores-Preciado

Docente Investigador por varias
Universidades Nacionales
México

<https://orcid.org/0000-0002-6633-421X>

Teodoro Reyes-Fong

Profesor Investigador
Universidad de Colima, México
<https://orcid.org/0000-0001-9542-5615>

RESUMEN: La toma de decisiones financieras contribuye a la vida personal y profesional de los estudiantes universitarios, ya que tienen recursos restringidos para gastar con una mayor autonomía financiera y responsabilidad económica. No obstante, suelen poseer baja alfabetización financiera y están impactados por las emociones y las condiciones sociales, experimentando influencia sobre su comportamiento en la toma de decisiones financieras. Así, en esta investigación, se busca conocer el nivel de percepción y conocimiento del contexto social y cultural, consideraciones económicas, educación financiera, regulación emocional, impacto social, innovaciones y buenas prácticas de

los estudiantes de la Universidad de Colima, México. Se eligió una muestra de conveniencia de 210 alumnos de la Universidad de Colima, de 17 a 32 años; se realizó un muestreo no aleatorio. El instrumento fue un cuestionario estructurado de 22 ítems administrado en una escala Likert de 5 puntos en tres dimensiones (educación financiera, influencia cultural y patrones emocionales). Se validó el instrumento por juicio de expertos. Existe un fuerte predominio de los antecedentes sociales y culturales en su comportamiento de gasto, ahorro y préstamo, percepción del dinero, influenciada en parte por las normas y valores familiares, puede resultar con prácticas de consumo tanto prudentes como arriesgadas. La mayoría de las investigaciones existentes se han concentrado en poblaciones adultas y entornos sociales y educativos específicos, pero hay evidencia limitada del impacto de tales factores en los estudiantes universitarios, especialmente en contextos socioculturales relativamente diversos, lo que ha obstaculizado la formulación de ofertas pedagógicas culturalmente sensibles. El entorno institucional de las políticas públicas, regulaciones y medidas de alfabetización financiera en las universidades puede estar moldeado por el contexto legal y político, pero se aplican de manera desigual y se sabe poco sobre el efecto en la confianza y el comportamiento financiero de los estudiantes. El contexto económico de sus vidas -- su propia situación económica y la de su familia,

incluyendo ingresos, becas, familia y otras cosas-- reduce opciones disponibles y obliga a enfrentar esas decisiones donde le preocupa por el bienestar financiero, el éxito escolar o la salud mental. Los estudiantes a menudo piden dinero prestado para pagar sus estudios, con sus propios compromisos financieros, lo que reduce su inserción laboral y su seguridad financiera a largo plazo. La baja tasa de alfabetización financiera de los jóvenes, que se apoyan más en las redes familiares y sociales que en las instituciones académicas, conduce a sentimientos de inseguridad al manejar productos financieros, evaluar riesgos y hacer presupuestos. Además, es muy importante tener las emociones reguladas emocionalmente, porque emociones como la ansiedad o el estrés pueden llevar a decisiones impulsivas, incluso con cierta conciencia financiera.

PALABRAS CLAVE: educación financiera; dinámica familiar; valores culturales.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La toma de decisiones financieras constituye una competencia central para el desarrollo personal y profesional de los estudiantes universitarios, quienes se encuentran en una etapa de transición hacia la vida adulta, caracterizada por mayores niveles de autonomía y responsabilidad económica. En este periodo, los jóvenes deben gestionar recursos limitados, enfrentar una creciente oferta de productos financieros y tomar decisiones relativas al gasto, el ahorro, el crédito e incluso, la continuidad de sus estudios, muchas veces con niveles insuficientes de alfabetización financiera y bajo una fuerte influencia de factores emocionales y contextuales (Lusardi & Mitchell, 2014).

2. CONTEXTO SOCIAL Y CULTURAL

El comportamiento financiero de los estudiantes se ve profundamente influido por el contexto social y cultural en el que se desarrollan. Normas, valores, creencias, prácticas familiares y dinámicas de grupo moldean la manera en que perciben el dinero, el ahorro, el consumo y la deuda, lo que puede favorecer tanto hábitos prudentes como conductas de riesgo (Hastings, Madrian, & Skimmyhorn, 2013). En entornos donde existe poca orientación financiera en la familia o donde predomina una cultura de consumo inmediato, los jóvenes tienden a reproducir patrones que pueden comprometer su estabilidad económica presente y futura. No obstante, una parte considerable de la literatura se ha centrado en poblaciones adultas o en contextos culturales específicos, dejando un vacío respecto a cómo estos elementos inciden en estudiantes universitarios de diferentes realidades socioculturales (Servon & Kaestner, 2008; Peñarreta-Quezada, y otros, 2024). Esta carencia limita la capacidad para diseñar programas de educación financiera que sean culturalmente pertinentes y efectivos.

3. MARCO LEGAL Y POLÍTICO

El marco legal y político configura, a su vez, el ecosistema institucional en el cual los estudiantes toman decisiones financieras. Las políticas públicas, las estrategias nacionales de educación financiera y las regulaciones que protegen al consumidor definen las condiciones de acceso y uso de productos financieros, así como la disponibilidad de programas formativos específicos (OECD, 2020; OECD, 2024). Sin embargo, la implementación de estas estrategias en el nivel universitario no es homogénea ni siempre evaluada; además, se dispone de poca evidencia sobre cómo la normativa vigente influye en la confianza, percepción y comportamiento financiero de la población estudiantil.

4. FACTORES ECONÓMICOS

Las condiciones económicas de los estudiantes y sus familias –como el nivel de ingresos, el empleo parcial, el acceso a apoyos, becas y productos financieros– delimitan el abanico de opciones posibles e introducen presiones que impactan no solo su bienestar financiero, sino también su rendimiento académico y salud mental (Xiao, Chen, & Chen, 2014). Datos recientes muestran que una proporción importante de jóvenes ha recurrido al endeudamiento para financiar sus estudios y que muchos mantienen obligaciones financieras significativas años después de egresar, con efectos sobre su inserción laboral, la formación de patrimonio y la estabilidad económica de largo plazo (Asset Funders Network, 2023).

5. EDUCACIÓN FINANCIERA

La evidencia internacional coincide en señalar bajos niveles de alfabetización financiera en adolescentes y jóvenes adultos, incluso en contextos con sistemas financieros desarrollados (Annuity.org, 2025; TIAA Institute & GFLEC, 2023). Una alta proporción de jóvenes declara sentirse poco confiada respecto a su conocimiento de finanzas personales y reconoce a la familia y a las redes sociales como principales fuentes de aprendizaje, por encima de la escuela, lo que indica que muchos ingresan a la educación superior sin competencias suficientes para comprender productos financieros, evaluar riesgos o planificar su presupuesto (Annuity.org, 2025; OECD, 2024).

6. REGULACIÓN EMOCIONAL

La toma de decisiones financieras no está determinada únicamente por el conocimiento técnico, sino también por procesos emocionales y de autorregulación.

Emociones como la ansiedad, el miedo, la euforia o la frustración pueden dar lugar a compras impulsivas, sobreendeudamiento o evasión de decisiones relevantes, incluso cuando los estudiantes poseen cierto nivel de información (López-López et al., 2021; López-Rodríguez, 2021; TIAA Institute & GFLEC, 2023). En contextos de alta inflación o incertidumbre económica, la baja alfabetización financiera se asocia con mayor estrés, preocupación por el futuro y conductas financieras reactivas (TIAA Institute & GFLEC, 2023).

7. IMPACTO SOCIAL

Las decisiones financieras inadecuadas tienen repercusiones que trascienden el ámbito individual. Endeudamiento elevado, exclusión financiera y comportamientos de riesgo pueden contribuir al estrés social, a la deserción escolar y a mayores costos para los sistemas de protección social (Shim et al., 2010; Castellanos, 2025). A la inversa, el fortalecimiento de competencias financieras y socioemocionales favorece la autonomía, la estabilidad económica y la movilidad social, impactando positivamente tanto en la trayectoria de los jóvenes como en el desarrollo colectivo (Aflatoun, 2024; Joint SDG Fund, 2025; Centeno, 2025).

8. INNOVACIONES Y BUENAS PRÁCTICAS

En este contexto, han surgido innovaciones y buenas prácticas como programas de educación financiera adaptados, el uso de tecnologías digitales, simuladores, aplicaciones móviles y estrategias de *mindfulness financiero*, que muestran un potencial relevante para mejorar la toma de decisiones y el bienestar económico de los estudiantes (Fernandes, Lynch, & Netemeyer, 2014; Serrano, 2025; Baxin, 2025). Sin embargo, su adopción suele ser incipiente y la evidencia sobre su efectividad a mediano y largo plazo sigue siendo limitada, especialmente en el ámbito universitario latinoamericano (OECD, 2024; Centeno, 2025; Ramírez, 2023).

En suma, la falta de un análisis integral que contemple el contexto social y cultural, marco legal y político, factores económicos, educación financiera, regulación emocional, impacto social e innovaciones, genera una brecha en el conocimiento para entender y mejorar la toma de decisiones financieras en estudiantes universitarios. La ausencia de este conocimiento limita la capacidad de diseñar intervenciones efectivas que promuevan una gestión financiera responsable y un bienestar económico sostenible en este sector vulnerable.

9. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cómo toman decisiones financieras los estudiantes de la Universidad de Colima, México, en la percepción y conocimiento del contexto social y cultural; en los factores económicos, la educación financiera, la regulación emocional, el impacto social y las innovaciones y buenas prácticas?

10. OBJETIVO GENERAL

Describir la toma de decisiones financieras de los estudiantes de la Universidad de Colima, México, de la percepción y conocimiento del contexto social y cultural, de los factores económicos, de la educación financiera, de la regulación emocional, del impacto social y de las innovaciones y buenas prácticas.

11. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Identificar la percepción y conocimiento del contexto social y cultural en la toma de decisiones de los estudiantes de la Universidad de Colima, México.
2. Determinar los factores económicos, como el nivel de ingreso y el acceso al crédito, en la toma de decisiones financieras de los estudiantes de la Universidad de Colima, México.
3. Describir la asociación de la regulación emocional y el impacto social con la toma de decisiones financieras en los estudiantes de la Universidad de Colima, México.
4. Identificar las innovaciones y buenas prácticas en el bienestar social y económico de los estudiantes de la Universidad de Colima, México.

12. JUSTIFICACIÓN

La toma de decisiones financieras en estudiantes universitarios se configura como un problema académico y social de alta prioridad, debido a que este grupo se encuentra en una etapa de transición en la que debe asumir decisiones económicas de alto impacto –como el uso del crédito, el endeudamiento, el ahorro o la eventual interrupción de sus estudios–, a menudo con la baja alfabetización financiera y bajo una fuerte influencia de factores emocionales y contextuales (Aflatoun, 2024; Joint SDG Fund, 2025; OECD, 2024). Diversas evidencias indican que una proporción considerable de jóvenes no comprende adecuadamente conceptos financieros básicos, ni logra aplicarlos a situaciones cotidianas, lo que aumenta su vulnerabilidad frente a crisis

económicas, sobreoferta de crédito y productos financieros complejos (Annuity.org, 2025; OECD, 2024).

La socialización financiera temprana ocurre principalmente en el entorno familiar y entre pares, de modo que muchos estudiantes reproducen patrones de consumo, endeudamiento y manejo del ahorro que observan en su círculo cercano, independientemente de la formación académica formal (Joint SDG Fund, 2025; Peñarreta-Quezada, y otros, 2024). Esta dinámica puede consolidar estilos de decisión que privilegian el consumo inmediato, el uso intensivo de crédito o la falta de planificación de largo plazo, reproduciendo desigualdades y riesgos financieros (Aflatoun, 2024; Joint SDG Fund, 2025). Analizar la toma de decisiones financieras desde la percepción y conocimiento del contexto social y cultural permite comprender por qué jóvenes con acceso similar a información formal desarrollan comportamientos tan distintos y, a la vez, identificar factores socioculturales protectores o de riesgo que inciden en su bienestar económico futuro.

Las condiciones económicas objetivas –ingresos familiares, apoyos, becas, acceso a servicios financieros y experiencia laboral– determinan el margen de acción de los estudiantes y pueden afectar tanto su trayectoria educativa como su salud mental (Asset Funders Network, 2023). El endeudamiento para financiar estudios y la persistencia de saldos pendientes durante varios años después del egreso evidencian que las decisiones económicas tomadas en la etapa universitaria tienen consecuencias prolongadas sobre la inserción laboral, la capacidad de formar patrimonio y la estabilidad económica (Asset Funders Network, 2023; Aflatoun, 2024).

Los informes internacionales muestran que los niveles de alfabetización financiera en adolescentes y jóvenes adultos son bajos o insuficientes, y que esta situación se mantiene incluso en países con sistemas financieros robustos (Annuity.org, 2025; TIAA Institute & GFLEC, 2023). Muchos estudiantes universitarios carecen de competencias básicas para comprender productos financieros, evaluar riesgos, elaborar presupuestos o planificar el uso de sus recursos, lo que convierte la educación financiera en una necesidad formativa estratégica en el nivel superior (OECD, 2024; Ramírez, 2023).

Adicionalmente, la toma de decisiones financieras está mezclada por procesos emocionales que pueden favorecer decisiones impulsivas, evitativas o poco reflexivas. La falta de habilidades de regulación emocional se asocia con mayor estrés financiero, sentimientos de culpa, sobreendeudamiento y deterioro del bienestar psicológico (López-López et al., 2021; Castellanos, 2025; Valenzuela & Pérez, 2023). Integrar la dimensión emocional en el análisis y en las intervenciones educativas permite no solo transmitir

conocimientos técnicos, sino también desarrollar capacidades de autocontrol, tolerancia a la frustración y planificación, que reducen el impacto de reacciones emocionales de corto plazo sobre decisiones de largo plazo (TIAA Institute & GFLEC, 2023; López-Rodríguez, 2021).

Desde una perspectiva académica, estudiar de manera conjunta el contexto social y cultural, los factores económicos, la educación financiera, la regulación emocional, el impacto social y las innovaciones y buenas prácticas aporta evidencia empírica para orientar el diseño de asignaturas, programas y estrategias institucionales en educación superior (OECD, 2024; TIAA Institute & GFLEC, 2023). Asimismo, contribuye a comprender el papel del contexto en la configuración de los hábitos financieros y a evaluar el efecto de intervenciones formativas innovadoras sobre la conducta financiera estudiantil (Centeno, 2025; Serrano, 2025).

Desde el punto de vista social, fortalecer la toma de decisiones financieras de los universitarios contribuye a consolidar una ciudadanía económicamente informada, reduce el riesgo de endeudamiento problemático, favorece la estabilidad financiera y promueve la movilidad económica en el mediano y largo plazo (Aflatoun, 2024; Joint SDG Fund, 2025; Osorno et al., 2022). En consecuencia, la presente investigación se justifica por la necesidad de comprender, con base en evidencia reciente, cómo interactúan la percepción del contexto social y cultural, los factores económicos, la educación financiera, la regulación emocional, el impacto social y las innovaciones y buenas prácticas en la toma de decisiones financieras de los estudiantes universitarios y, a partir de ello, proponer estrategias formativas e institucionales que impulsen prácticas financieras más responsables y equitativas.

13. LIMITACIONES

Esta investigación se circunscribe solo a estudiantes de la Universidad de Colima, México, sobre la toma de decisiones financieras en el contexto social, educación financiera y regulación emocional, durante el periodo de 2024.

14. MATERIALES Y MÉTODOS

La investigación empleada es de tipo cuantitativo, no experimental, descriptivo, tomando los lineamientos de Hernández, Fernández y Baptista (2014), con el fin de identificar la toma de decisiones en el contexto social, educación financiera y regulación emocional, de los estudiantes de la Universidad de Colima, México. Se determinó un muestreo no probabilístico por conveniencia de 210 estudiantes de la Universidad de

Colima, de una edad de 17 a 32 años, que decidieron de manera voluntaria responder un cuestionario en línea en un periodo de determinado, lo que permitió recolectar en un momento temporal, siendo adecuado para identificar patrones emocionales y percepciones específicas frente a decisiones financieras, estimándose el tamaño de muestra suficiente para una visión representativa, se infiere que el comportamiento puede ser similar a la población objeto de estudio.

El instrumento utilizado fue un cuestionario estructurado de 22 ítems en escala Likert de 5 puntos distribuidos en tres dimensiones: educación financiera, influencia cultural y patrones emocionales. La validación de contenido mediante juicio de expertos, diseño y validación del cuestionario. Aplicación online en México en la Facultad de Contabilidad y Administración de la Universidad de Colima.

El análisis de los datos se realizó mediante técnicas estadísticas como: Análisis descriptivo, para describir las características de las variables (promedios, frecuencias, distribuciones, etc.).

15. VARIABLES E INDICADORES

15.1. VARIABLES

1. La dinámica familiar en las decisiones financieras.
2. Las actitudes hacia el crédito y deuda.
3. Autonomía e independencia financiera en jóvenes.
4. Valores culturales sobre el dinero.
5. Normas sociales y presión cultural

15.2. 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, y otros. (2024).

16. RESULTADOS Y SU DISCUSIÓN

A continuación se presentan los resultados sobre las diferentes variables de aspectos culturales de la educación financiera y sus dimensiones, objeto de la

investigación con niveles de bajo, medio y alto de acuerdo a la opinión de los estudiantes de la Universidad de Colima, México:

16.1. DATOS SOCIOECONOMICOS

Tabla 2. Características demográficas de los estudiantes de la Universidad de Colima, México.

ítem	característica	frecuencia	Porcentaje %
Genero	Masculino	104	49%
	Femenino	106	51%
Edad	Menos de 21	160	76%
	21 a 29	44	21%
	Mas de 29 años	6	3%
Grado de estudios	Menos de 4	27	13%
	4 a 6	153	72%
	Mas de 6 semestre	30	15%

Tabla 3. Variables su relación con las dimensiones e ítems del cuestionario.

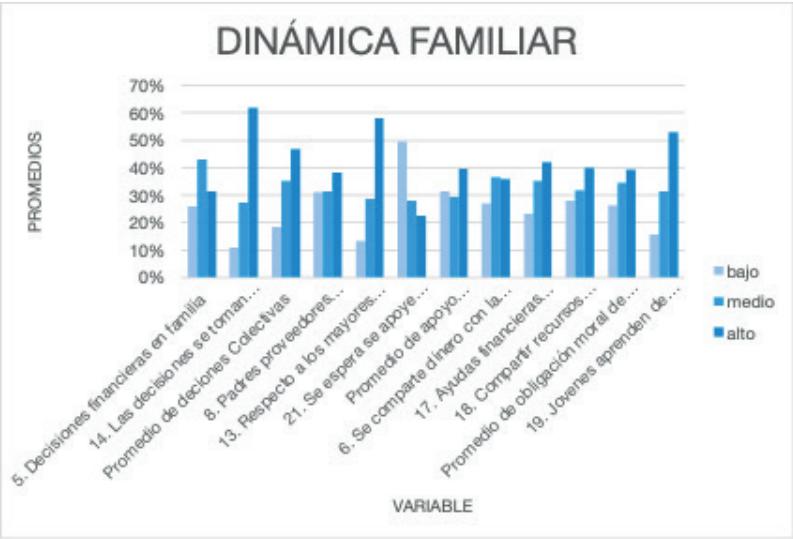
Variable Principal	Subcategoría / Dimensión	Ítems del Cuestionario
Dinámica familiar en decisiones financieras	Decisiones colectivas (familia/pareja)	5, 14
	Apoyo intergeneracional	8, 13, 21
	Obligación moral de compartir recursos	6, 17, 18
	Aprendizaje por observación	19
Actitudes hacia el crédito y deuda	Rechazo cultural al endeudamiento	3
Autonomía e independencia financiera	Independencia como valor	4
Valores culturales sobre el dinero.	Ahorro vs. Gasto	1,2,6
	Prudencia y planificación	10,15
	Riqueza como símbolo de éxito	7,9
	Educación financiera vs propiedad	20
Normas sociales y presión cultural	Presión social y festividades	11, 22
	Privacidad en decisiones financieras	12

16.2. PROMEDIOS DE RESPUESTAS DE LAS VARIABLES Y SUS DIMENSIONES

Tabla 4. La dinámica familiar en las decisiones financieras.

		nivel	bajo	medio	alto
Dinámica familiar en decisiones financieras	Decisiones colectivas (familia/pareja)	5. Decisiones financieras en familia	26%	43%	31%
		14. Las decisiones se toman como un equipo	11%	27%	62%
		Promedio de decesiones Colectivas	18%	35%	47%
	Apoyo intergeneracional	8. Padres proveedores económicos a los jóvenes	31%	31%	38%
		13. Respecto a los mayores influye en decisiones financieras	13%	29%	58%
		21. Se espera se apoye económicamente inclusive familia extendida	50%	28%	22%
		Promedio de apoyo intergeneracional	31%	29%	40%
	Obligacion moral de compartir recursos	6. Se comparte dinero con la familia extendida	27%	37%	36%
		17. Ayudas financieras importante para mantener lazos familiares	23%	35%	42%
		18. Compartir recursos financieros como obligación moral	28%	32%	40%
		Promedio de obligación moral de compartir recursos	26%	35%	39%
	Aprendizaje por observación	19. Jóvenes aprenden de mayores observando sus decisiones	16%	31%	53%
	Promedio de dinamica familiar en decisiones financieras		23%	33%	45%

Gráfica 1. Dinámica familiar en decisiones financieras.



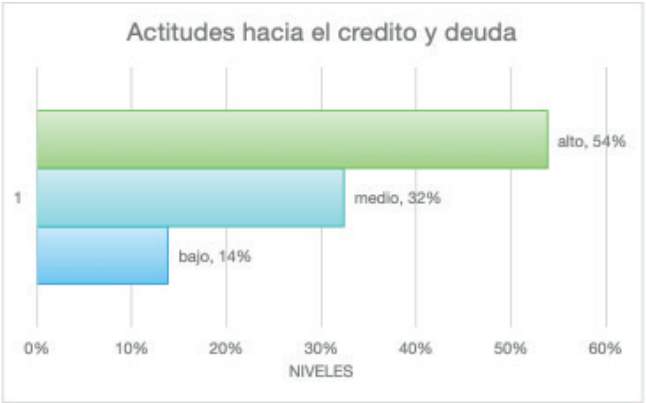
De acuerdo a la tabla 4, se puede observar que la familia muestra una fuerte tendencia en las decisiones financieras donde el 62 %, las toman como equipo e incluye el apoyo intergeneracional con un 58 %, reflejando colectivismo, el aprendizaje por observación en mayores, alcanza un nivel alto del 53 %. Este patrón refleja una cultura

financiera en la que los flujos económicos trascienden al individuo y se inscriben en vínculos de parentesco y reciprocidad. En los niveles bajos se espera que se apoye económicamente, incluyendo la familia extendida en un 50 %. Lo anterior puede funcionar como mecanismo de contención ante riesgo, evitar sobreendeudamiento.

Tabla 5. Las actitudes hacia el crédito y deuda.

	nivel	bajo	medio	alto
Rechazo cultural al endeudamiento	3. Créditos y deudas son negativos	14%	32%	54%
	Promedio de actitudes hacia el crédito y deuda	14%	32%	54%

Gráfica 2. Actitudes hacia el crédito y deuda.

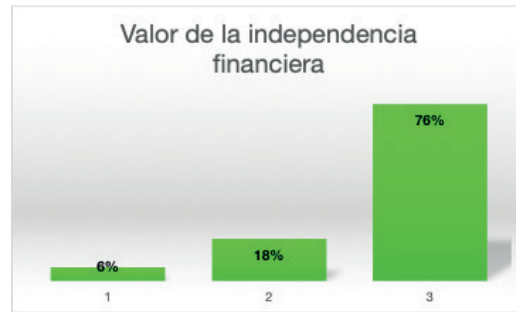


En la tabla 5 se observa las actitudes sobre el endeudamiento, indicando rechazo cultural al endeudamiento. Existe una aversión cultura al endeudamiento con un nivel alto del 54 %, probablemente asociada a experiencias de riesgo percibido y a narrativas familiares precautorias. El crédito se conceptualiza como amenaza más que como instrumento de movilidad de crédito responsable, lo que puede limitar la construcción de historial crediticio y el aprovechamiento de oportunidades.

Tabla 6. Autonomía e independencia financiera en jóvenes.

	nivel	bajo	medio	alto
independencia como valor	4. Valor de la independencia financiera	6%	18%	76%
	Promedio de autonomía e independencia financiera	6%	18%	76%

Gráfica 3. Autonomía e independencia financiera en jóvenes.



Referente a la autonomía e independencia financiera en jóvenes, en la tabla 6, se muestra una alta tendencia a este concepto; se destaca un alto énfasis en autonomía, contrastando con la dinámica familiar colectivista. Es un ideal ampliamente compartido. Se advierte una tensión estructural: la práctica cotidiana es colectiva, pero el horizonte normativo juvenil es de **autonomía**. Esta disonancia puede generar conflictos en la transición a la edad adulta, especialmente en decisiones de empleo, vivienda y manejo de ingresos.

Gráfica 4. Valores culturales sobre el dinero.

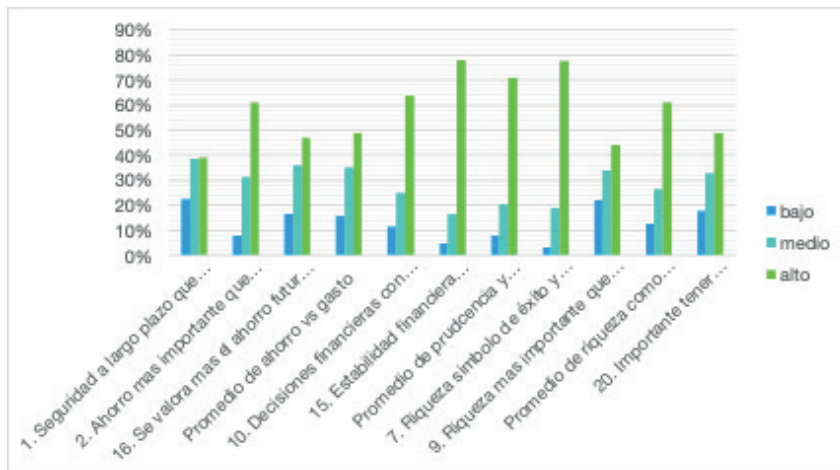


Tabla 7. Valores culturales sobre el dinero.

		nivel	bajo	medio	alto
Valores culturales sobre el dinero	Ahorro vs Gasto	1. Seguridad a largo plazo que en el presente	22%	39%	39%
		2. Ahorro mas importante que gastar en experiencias o bienes	8%	31%	61%
		16. Se valora mas el ahorro futur que el gasto	17%	36%	47%
		Promedio de ahorro vs gasto	16%	35%	49%
	Prudencia y planificación	10. Decisiones financieras con prudencia	11%	25%	64%
		15. Estabilidad financiera demuestra responsabilidad	5%	17%	78%
		Promedio de prudencia y planificación	8%	21%	71%
	Riqueza como símbolo de éxito	7. Riqueza simbolo de éxito y status	3%	19%	78%
		9. Riqueza mas importante que el conocimiento	22%	34%	44%
		Promedio de riqueza como simbolo de éxito	13%	26%	61%
	Educación financiera vs propiedad	20. Importante tener propiedades que una educación financiera	18%	33%	49%
Promedio de valores culturales sobre el dinero			14%	29%	57%

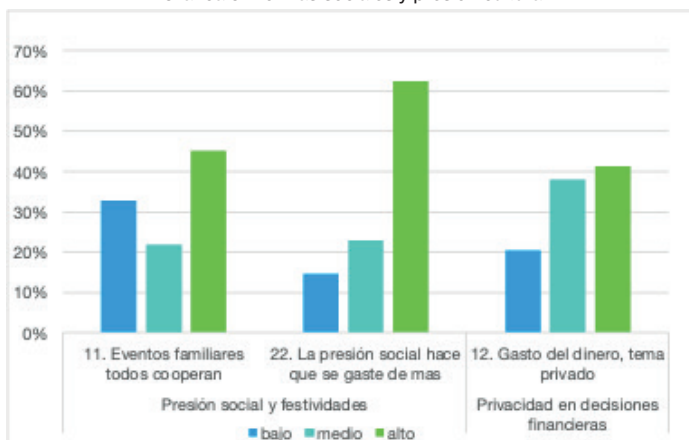
En los valores culturales sobre el dinero, se observa en la tabla 7, que predominan la riqueza como símbolo de éxito y status y la estabilidad con un 78%, prudencia con 64 %, los de ahorro con un 61 %, este marco valórico favorece la orientación de largo plazo, pero puede reforzar visiones materialistas del logro si no se problematiza su dimensión ética.

Tomando en cuenta los valores que se citan en prudencia/planificación y orientación al ahorro. Coherente con el rechazo a la deuda mencionado en la tabla 5. La alta puntuación en riqueza como éxito, se infiere que, culturalmente el logro económico tiene prestigio simbólico, combinado con prudencia, esto puede traducirse en búsqueda de estabilidad más que en toma de riesgo agresiva.

Tabla 8. Normas sociales y presión cultural.

		nivel	bajo	medio	alto
Presión social y festividades	11. Eventos familiares todos cooperan		33%	22%	45%
	22. La presión social hace que se gaste de mas		15%	23%	62%
	Promedio de presión social y festividades		24%	22%	54%
Privacidad en decisiones financieras	12. Gasto del dinero, tema privado		21%	38%	41%
Promedio de normas sociales y presión social			22%	30%	48%

Gráfica 5. Normas sociales y presión cultural.

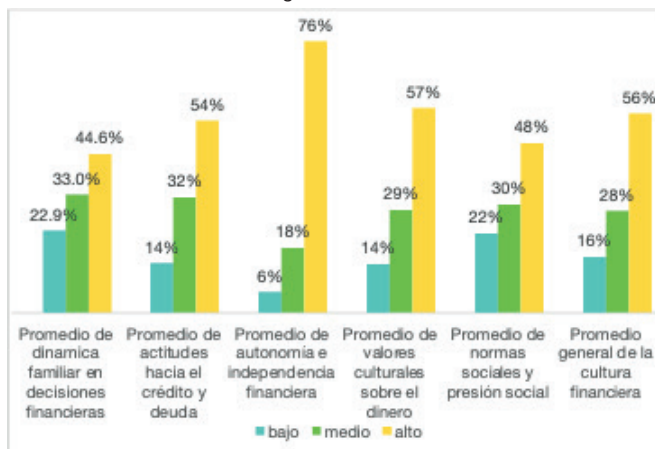


Las festividades y la presión social contribuyen a gastar en eventos familiares, los cuales pueden inducir a desviaciones del presupuesto. La privacidad financiera es relativa, lo que puede conducir a un sobregasto o a la priorización de obligaciones simbólicas sobre objetivos individuales. La alta privacidad sugiere que prefieren resguardar información financiera, lo cual reduce influencias externas, pero puede limitar la búsqueda de asesoría. Ver Tabla 8.

Tabla 9. Promedios generales.

nivel	bajo	medio	alto
Promedio de dinamica familiar en decisiones financieras	23%	33%	45%
Promedio de actitudes hacia el crédito y deuda	14%	32%	54%
Promedio de autonomía e independencia financiera	6%	18%	76%
Promedio de valores culturales sobre el dinero	14%	29%	57%
Promedio de normas sociales y presión social	22%	30%	48%
Promedio general de la cultura financiera	16%	28%	56%

Gráfico 6. Promedios generales de la cultura financiera.



De manera general se puede apreciar en la tabla 9 que la cultura financiera refleja colectivismo familiar fuerte (44.6% alto), rechazo a la deuda (54%), alta autonomía (76%) y prudencia (56% general alto), con tensiones entre apoyo mutuo y independencia.

El perfil de los estudiantes de la Universidad de Colima, México, es el de una cultura financiera prudente, con alto deseo de independencia y fuertes lazos familiares, acompañada con aversión al crédito y sensibilidad a los gastos en festividades, se aprecia que existe una orientación conservadora con afinidad por el ahorro/planificación y gestión familiar de las decisiones financieras.

17. DISCUSIÓN

Los resultados configuran una matriz cultural donde coexisten:

- Colectivismo económico: Dinámica familiar alta y una autonomía ideal: independencia juvenil alta.
- Prudencia/ahorro, como valor dominante y presión normativa hacia el gasto ritual
- Desconfianza hacia el crédito que puede proteger el sobreendeudamiento, pero también limitar la movilidad financiera.

18. CONCLUSIONES

La cultura financiera analizada se caracteriza por una fuerte relación familiar y comunitaria, un ideal juvenil de independencia y un énfasis en la prudencia y el ahorro, con tendencia a presiones sociales y rechazo al endeudamiento. La educación financiera

efectiva, en este contexto, requiere intervenciones multinivel que integren familia, individuo y comunidad, y que reconozcan explícitamente las dimensiones culturales de las decisiones financieras.

Se enfatiza el contexto cultural y social en estudiantes universitarios de Colima, México, alineándose con el enfoque en cultura financiera colectivista. Aunque los datos cubren principalmente aspectos socioculturales, permiten inferir impactos en la toma de decisiones financieras de manera conservadora y familiar.

Los estudiantes de la Universidad de Colima, México, muestran una toma de decisiones financieras influida predominantemente por la percepción cultural colectivista (promedio 44.6% mediano en dinámica familiar), rechazo a deudas (54% alto) y alta valoración de autonomía (76%), con menor énfasis en factores económicos explícitos o innovaciones en los datos disponibles. Esto sugiere efectos moderados de conocimiento contextual social sobre calidad decisoria, priorizando prudencia (71%) sobre riesgo.

El contexto social y cultural afecta positivamente la calidad de decisiones, con 44.6% alto en dinámicas familiares colectivas (por ejemplo: 62% equipo en decisiones, 58% influencia de mayores), revelando transmisión observacional (53%) que fomenta estabilidad pero limita independencia inicial.

Aunque no hay datos directos sobre ingresos o acceso a crédito, el rechazo cultural al endeudamiento (54% alto) y presión social en gastos (54%) indican influencia económica indirecta, donde normas culturales mitigan el uso de crédito pese a posibles accesos universitarios.

La regulación emocional se asocia con obligación moral de compartir (39% alto) e impacto social vía lazos familiares (42% alto en ayudas), promoviendo decisiones colectivas estables pero con presión festiva (62% gasto extra), lo que describe un vínculo emocional-social fuerte en finanzas.

Los datos limitados sugieren que innovaciones y buenas prácticas (prudencia 71%, ahorro 49% alto) actúan positivamente en el bienestar, con la riqueza como éxito (61%) pero priorizando estabilidad; falta evidencia directa de herramientas modernas.

19. RECOMENDACIONES

Derivado de esta investigación se propone:

- **Diseño culturalmente pertinente:** Incluir módulos sobre **negociación intrafamiliar, reciprocidad y obligación moral** como variables financieras reales.

- **Reencuadre del crédito:** Enseñar el crédito como **herramienta condicional** (criterios de costo, riesgo, propósito y sostenibilidad), diferenciando **deuda productiva de deuda de consumo**.
- **Habilidades contra presión social:** Estrategias de **compra planificada**, **presupuestos para eventos**, **topes de gasto** y **comunicación asertiva** para cuidar vínculos sin comprometer estabilidad.
- **Ética y bienestar financiero:** Equilibrar **acumulación** con **conocimiento**, **salud financiera** y **bienestar relacional**; discutir el **estatus** como símbolo y sus efectos.

Se sugiere que los programas de educación financiera deben **intervenir en tres niveles:**

- **Interpersonal/familiar:** Incorporar a padres, parejas y familia extendida en la formación; promover **acuerdos explícitos** sobre apoyo y límites; enseñar **economía del cuidado** y corresponsabilidad.
- **Individual/juvenil:** Desarrollar habilidades para **presupuestar con metas propias**, construir **historial crediticio responsable**.
- **Comunitario/normativo:** Trabajar en competencias de **resiliencia frente a la presión social** (por ejemplo: guiones de negociación para festividades, presupuestos comunitarios transparentes, fondos comunes) y promover **alfabetización crítica** sobre símbolos de éxito.

REFERENCIAS

Aflatoun. (2024). PISA 2022 financial literacy results: Youth and finances. Aflatoun International.

Annuity.org. (2025). Financial literacy statistics in 2023. Annuity.org.

Asset Funders Network. (2023). Data sheet: Young adult financial well-being. Asset Funders Network.

Joint SDG Fund. (2025). A “compounding” problem: Financial illiteracy in youth. Joint SDG Fund.

Baxin, G. O. (2025). Educación Financiera en Jóvenes Universitarios. Revista Latinoamericana, 12(4), 44-65. <https://latam.redilat.org/index.php/lt/article/download/3674/6791>.

OECD. (2024). PISA 2022 results: Financial literacy of students. Organisation for Economic Co-operation and Development.

TIAA Institute, & Global Financial Literacy Excellence Center. (2023). Financial well-being and literacy in a high-inflation environment: 2023 TIAA Institute-GFLEC Personal Finance Index (P-Fin Index). TIAA Institute.

López-Rodríguez, A.P. (2021). Toma de decisiones financieras y factores de personalidad en estudiantes universitarios. De: <https://repository.uniminuto.edu/items/7e76e2d6-4a5b-473a-a5bc-9e93e1ee3b9d>. Colombia: Corporación Universitaria Minuto de Dios.

Peñarreta-Quezada, M. Á. y otros. (2024). Variables sociodemográficas y niveles de educación financiera en jóvenes universitarios de Ecuador. Revista, 1(1), 1-26.http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-53462024000100003

Osorno, S. et al. (2022). El comportamiento financiero de los jóvenes universitarios en seis estados mexicanos. Revista, 2(2), 307-319. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-21712022000200307.

Serrano, M.E.R. (2025). Instituciones financieras apoyando la educación financiera del estudiantado universitario. Revista, 11(3), 133-157. https://iydt.wordpress.com/wp-content/uploads/2024/12/1_10_instituciones-financieras-apoyando-la-educacioin-financiera-del-estudiantado-universitario.-resultados_.pdf

CAPÍTULO 5

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

Data de submissão: 23/02/2026

Data de aceite: 12/03/2026

Rodolfo Antonio Mejía Villaseñor

Docente de la Universidad de las Américas y del Caribe, México

<https://orcid.org/0009-0008-5435-5890>

Juan Carlos Flores Carrillo

Docente de la Universidad de las Américas y del Caribe, México

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

RESUMEN: La toma de decisiones financieras de los estudiantes universitarios representa un fenómeno complejo determinado por factores sociales, culturales, económicos, educativos, normativos y emocionales. En el contexto de la Universidad de las Américas y del Caribe (UNAC), México, se observa que una parte de la población estudiantil realiza decisiones relacionadas con el gasto, el ahorro y el endeudamiento sin contar con una educación financiera suficiente y bajo una marcada influencia del entorno social y económico, lo que incrementa su vulnerabilidad financiera. Ante esta problemática, el objetivo general fue identificar las variables sociales, culturales, legales, económicas, educativas y emocionales, en la toma de decisiones económicas de los

estudiantes de la UNAC, México, así como analizar el papel de las innovaciones y buenas prácticas orientadas al bienestar económico. De manera específica, se examinó el contexto sociocultural, el marco jurídico-político, los factores económicos y la regulación emocional en el comportamiento financiero estudiantil. El estudio se realizó con un enfoque cuantitativo, descriptivo y de corte transversal. La muestra estuvo conformada por 135 estudiantes de la UNAC, México, seleccionados mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia. La recolección de datos se realizó en 2024 a través de un cuestionario en línea compuesto por 22 ítems con escala tipo Likert de cinco puntos, organizado en dimensiones de educación financiera, influencia sociocultural y patrones emocionales. Se validó el instrumento mediante juicio de expertos y el análisis de los datos se llevó a cabo utilizando estadística descriptiva, a partir de frecuencias, porcentajes y promedios. Los resultados evidencian que la cultura financiera global de los estudiantes se ubica en un nivel medio-alto; sin embargo, persiste un grupo significativo con niveles bajos, lo que implica un riesgo financiero. Se confirma que la dinámica familiar, los valores culturales sobre el dinero y las normas sociales influyen de manera relevante en la toma de decisiones financieras. Asimismo, aunque se identifican altos niveles de autonomía financiera y actitudes positivas hacia el crédito, estos no garantizan una competencia financiera sólida.

Finalmente, se concluye que las innovaciones y buenas prácticas financieras representan una oportunidad estratégica para fortalecer el bienestar económico estudiantil, siempre que se integren de forma sistemática y contextualizada en el ámbito universitario.

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

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La decisión sobre cuestiones financieras por parte de los estudiantes de la Universidad de las Américas y del Caribe (UNAC) en México se considera un fenómeno complejo que está determinado por una variedad de factores sociales, culturales, legales, económicos, educativos y emocionales. A pesar de ello, los datos indican que muchos jóvenes realizan decisiones relacionadas con gastos, ahorros, endeudamientos y créditos sin contar con un nivel adecuado de educación financiera y bajo una fuerte presión del entorno social y económico que los rodea, lo cual aumenta su riesgo ante crisis financieras y sobreendeudamiento.

2. CONTEXTO SOCIAL Y CULTURAL

En términos del marco social y cultural, los estudiantes universitarios enfrentan diversas expectativas y modelos que influyen en sus conductas financieras. Los valores culturales junto con las dinámicas familiares pueden tener un papel determinante en sus decisiones (Gutter & Copur, 2011). Sin embargo, se ha notado que gran parte de la investigación realizada en América Latina ha tratado estos temas superficialmente sin realizar análisis profundos que tomen en cuenta las particularidades culturales locales (Lora, 2020). Así mismo, el comportamiento financiero entre universitarios se forma predominantemente a partir de normas familiares así como creencias aprendidas dentro de su círculo social. Investigaciones anteriores sugieren que una socialización financiera temprana puede llevar a adoptar patrones de consumo o ahorro observados en el entorno familiar o entre amigos, más allá del aprendizaje formal educativo (Hastings, Madrian & Skimmyhorn, 2013; Servon & Kaestner, 2008). Sin embargo, la literatura existente ha estado enfocada mayormente en poblaciones adultas o contextos culturales específicos; por lo tanto, poco se conoce acerca de cómo estos elementos afectan a estudiantes universitarios provenientes de diferentes entornos socioculturales. Esto limita el desarrollo de programas educativos financieros adaptados a cada cultura.

3. MARCO LEGAL Y POLÍTICO

Las políticas públicas relacionadas con finanzas dirigidas hacia jóvenes y estudiantes presentan carencias significativas e imprecisiones que generan un vacío en

cuanto a protección efectiva y asesoría financiera para este grupo demográfico (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2019). Esta falta de normativa complica la creación de un ambiente propicio para tomar decisiones informadas. Las estrategias nacionales para promover la educación financiera junto con regulaciones destinadas a proteger al consumidor establecen el marco institucional dentro del cual los jóvenes acceden a productos financieros. Organismos internacionales han promovido directrices para integrar educación financiera dentro del sistema educativo; no obstante, reportes indican que su implementación a nivel superior es desigual e insuficientemente evaluada (OECD, 2020; 2024). Hay una notable escasez de investigaciones que examinan cómo las percepciones sobre normas e instituciones financieras afectan tanto la confianza como el comportamiento estudiantil; esto constituye una brecha importante debido a que sin esta información resulta complicado evaluar adecuadamente la efectividad real de las políticas dirigidas hacia jóvenes universitarios.

4. FACTORES ECONÓMICOS

Los estudiantes generalmente dependen de ingresos inestables provenientes ya sea de becas educativas o apoyo familiar o trabajos temporales; esto añade incertidumbre económica afectando así su estabilidad para planificar financieramente a largo plazo (Lusardi & Mitchell, 2014). A pesar de esto último, hay poca investigación vinculada entre estas condiciones económicas específicas y patrones relacionados al consumo o endeudamiento entre este grupo específico.

Las condiciones económicas objetivas – ingresos familiares disponibles además de acceso al crédito – delimitan las opciones posibles generando presiones adicionales sobre el rendimiento académico así como la salud mental. Estudios recientes muestran que un porcentaje considerable recurre al endeudamiento para financiar sus estudios superiores manteniendo saldos pendientes años después de culminar su formación académica, lo cual impacta negativamente tanto su inserción laboral como su capacidad para generar patrimonio personal más estable (Xiao et al., 2014; Asset Funders Network, 2023). No obstante lo anterior, gran parte del trabajo empírico ha centrado su atención únicamente en factores económicos aislados enfatizando indicadores macroeconómicos sin considerar adecuadamente cómo interactúan estos elementos con dimensiones psicológicas o educativas dentro del contexto universitario.

5. EDUCACIÓN FINANCIERA Y REGULACIÓN EMOCIONAL

La educación financiera es fundamental para mejorar procesos decisionales, pero aún se encuentra limitada e irregularmente integrada dentro de los planes académicos universitarios (Fernandes et al., 2014). Adicionalmente, aspectos relacionados con la regulación emocional frente a situaciones estresantes vinculadas al manejo financiero son raramente explorados aunque tienen repercusiones relevantes sobre decisiones equivocadas (Baumeister, 2002). Existe consenso dentro de la literatura acerca de la importancia educativa financiera, siendo clave fortalecer capacidades juveniles para entender conceptos como presupuesto, ahorro, inversión, endeudamiento aplicándolos cotidianamente durante la toma de decisiones diarias (Atkinson & Messy 2012; Lusardi & Mitchell 2014). Sin embargo, estudios revelan heterogeneidad significativa respecto a contenidos, metodologías, mecanismos, evaluación, programas, causando interrogantes acerca del impacto real especialmente en el nivel superior (OECD 2024, Ramírez 2023). Además, las decisiones financieras no dependen solo del conocimiento técnico sino también de la habilidad para autorregular emociones ante incertidumbres sociales, presiones colectivas, disponibilidad de crédito. Estrés, ansiedad, miedo euforia pueden inducir a compras impulsivas, aumentos indebidos de la deuda u omisiones importantes incluso cuando existe cierto grado de comprensión teórica sobre contenido financiero relevante (López-López et al., 2021; TIAA Institute & GFLEC, 2023; López-Rodríguez, 2021). A pesar de esto, la mayoría de investigaciones han priorizado aspectos cognitivos dejando vacíos respecto a la integración explícita, regulación emocional, modelos explicativos, programas de formación universitaria.

6. IMPACTO SOCIAL

Las decisiones financieras realizadas durante la etapa universitaria tienen consecuencias trascendentales más allá del ámbito individual impactando trayectoria educativa, bienestar psicológico, movilidad social, futura. Altos índices de endeudamiento, exclusión financiera, abandonos escolares resultantes de decisiones mal fundamentadas acarrear costos sociales, económicos tanto para familias como para instituciones educativas, sistemas de protección social (SHIM et al., 2010; Castellanos, 2025). Contrariamente, la adquisición de competencias fundamentales socioemocionales fomenta ciudadanía informada económicamente disminuyendo riesgos de crisis personales fortaleciendo tejido comunitario (Aflatoun, 2024; Joint SDG Fund, 2025; Centeno, 2025). Sin embargo, un análisis integral sobre la realización de decisiones financieras de los

estudiantes de la UNAC, continúa siendo escaso limitando la formulación de políticas públicas orientadas a la prevención de riesgos asociados.

7. INNOVACIONES Y BUENAS PRÁCTICAS

Como respuesta ante desafíos mencionados diversos actores han implementado innovaciones prácticas eficaces tales como aplicaciones móviles, simuladores de plataformas digitales interactivas, programas formativos basados en problemas reales, estrategias *mindfulness financiero*. La evidencia actual indica que estas iniciativas logran incrementar interés, motivación, comprensión estudiantil promoviendo conductas responsables (Fernandes et al., 2014; Serrano, 2025; Baxin, 2025). Por lo tanto, el ámbito académico debe desarrollar evaluaciones sistemáticas permitiendo conocer efectividad, replicabilidad representando otra brecha significativa en la literatura (OECD, 2024; Centeno, 2025). Las consecuencias derivadas de la problemática abarcan altos niveles de riesgo, endeudamiento, baja capacidad de ahorro, dificultades de ejecución de proyectos personales y profesionales planeados a largo plazo generando efectos sociales importantes reflejándose en perpetuación de la pobreza, exclusión económica, juventud universitaria (World Bank, 2018).

En conjunto la revisión evidencia muestra una fragmentación importante en el estudio de toma de decisiones financieras de la UNAC, México. Predominan trabajos que abordan aisladamente contextos culturales, factores macroeconómicos, educación, dejando relegados impactos sociales, evaluación e innovaciones (Peñarreta-Quezada et al., 2024; Osorno et al., 2022). La falta de enfoques integrales impide comprender la interacción real entre diversos factores cotidianos, limitando el diseño de intervenciones formativas institucionales que atiendan la complejidad del fenómeno. Desde una perspectiva práctica, la ausencia de información sólida respecto a las conexiones entre contextos socioculturales, normativos, legales, económicos y educativos, regula emociones, impactos sociales, innovaciones y restringe el potencial de las universidades para tomar decisiones y diseñar programas eficaces. Contar con evidencia empírica integradora permitiría orientar mejor inclusión de contenidos educativos financieros y currículos de desarrollo, estrategias psicoeducativas y adopciones prácticas tecnológicas socioemocionales, contribuyendo a prevenir sobreendeudamientos y reducir deserciones escolares e impulsar trayectorias sostenibles equitativas de la población universitaria.

Por consiguiente resulta urgente investigar integralmente cómo interactúa el contexto social, cultural, normativo, legal, económico, educacional y regulador emocional,

tomando decisiones económicas de los estudiantes de la UNAC, México, identificando estrategias efectivas mitigadoras riesgos potenciadoras bienestar general financiero .

8. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cómo ejercen bajo el contexto sociocultural, marco normativo, político, factores económicos, educación financiera con regulación emocional la toma de decisiones y buenas prácticas los estudiantes de la UNAC, México, para mejorar su bienestar económico general?

9. OBJETIVO GENERAL

Identificar las variables sociales, culturales, legales, económicas, educativas, emocionales que inciden en la toma de decisiones económicas. Estudiantes de la UNAC México, así como analizar las innovaciones, buenas prácticas que fortalecen su bienestar económico.

10. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Examinar el contexto sociocultural en comportamientos financieros de los estudiantes de la UNAC México.
2. Identificar el marco jurídico político vigente que afecta la protección, asesoría financiera a estudiantes de la UNAC México.
3. Analizar relación de factores económicos, fuentes de ingresos, condiciones personales, regulación emocional de las decisiones económicas en estudiantes de la UNAC, México.
4. Identificar las innovaciones de las buenas prácticas de bienestar económico-social de estudiantes de la UNAC, México.

11. JUSTIFICACIÓN

La toma de decisiones económicas realizada por alumnos UNAC constituye área crucial en el desarrollo personal profesional y tiene repercusiones directas en la situación económica presente y futura . Según OECD (2020) apenas un 45% de jóvenes de 18-25 años demuestra competencia adecuada de la gestión de recursos globales, evidenciando brechas significativas en conocimientos y habilidades esenciales para administrar recursos responsablemente. En América Latina el problema se acentúa dado que aproximadamente 55% de jóvenes reporta una falta de acceso a suficiente

orientación relacionada con finanzas responsables (WorldBank 2018). La falta de formación adecuada contribuye a un riesgo excesivo debido a préstamos de tarjetas de crédito. Gutter Copur (2011) informa que el 60% de alumnos enfrentan problemas como la mala gestión, incluyendo atrasos pagos y bajos niveles de ahorro, aunque los datos provienen principalmente de contextos desarrollados. Algunas investigaciones locales demuestran patrones similares pero ofrecen menos alternativas como la guía apoyo institucional (Lora) (20-20).

Adicionalmente, factores emocionales asociados al manejo de dinero suelen ser frecuentemente subestimados. Baumeister (2002) destaca que la impulsividad y estrés pueden llevar a tomar malas decisiones en donde se transforma en un fenómeno notorio en la población joven, enfrentándose a alta incertidumbre y presión colectiva. Estos elementos combinados con deficiente legislación política limitan la inclusión financiera afectando negativamente el bienestar social (INEGI, 2019).

Este escenario la resalta necesidad de una investigación exhaustiva diagnóstique la situación actual, tomando en cuenta múltiples dimensiones involucradas y busque identificar mejores enfoques prácticos que puedan implementarse para fortalecer la educación financiera y la regulatoria emocional evitando exclusión y promoviendo desarrollo equitativo socioeconómico.

12. LIMITACIONES

Esta Investigación se circunscribe únicamente a los estudiantes de la UNAC, México, sobre el contextual educativo, regulatorio, innovaciones, buenas prácticas durante el periodo del año dos mil veinticuatro.

13. MATERIALES MÉTODOS

La investigación es un estudio cuantitativo no experimental, descriptivo, siguiendo lineamientos de Hernández Fernández y Baptista (2014) buscando la identificación de las variables mencionadas anteriormente en estudiantes de la UNAC, México. El muestreo es no probabilístico a conveniencia incluyó 135 participantes edades 26-54 años, que completaron el cuestionario en línea elaborado durante el periodo año dos mil veinticuatro permitiendo la recopilación de datos en un momento específico idóneo de identificación de patrones emocionales, percepciones relacionadas a la toma de decisiones financieras. El tamaño de la muestra se considera suficiente al ofrecer una visión representativa del comportamiento de la población estudiada. El instrumento

está compuesto por 22 ítems, con una escala Likert de cinco puntos, distribuidos en tres dimensiones: educación financiera, influencia cultural, patrones emocionales. La validación del contenido fue a juicio de expertos y su aplicación fue online de la población estudiada.

Para el análisis datos utilizando técnicas estadísticas descriptivas describiendo características de las variables mediante promedios de frecuencias y distribución.

14. VARIABLES E INDICADORES

14.1. VARIABLES

1. La dinámica familiar en las decisiones financieras.
2. Las actitudes hacia el crédito y deuda.
3. Autonomía e independencia financiera en jóvenes.
4. Valores culturales sobre el dinero.
5. Normas sociales y presión cultural.

14.2. 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).

15. RESULTADOS Y SU DISCUSIÓN

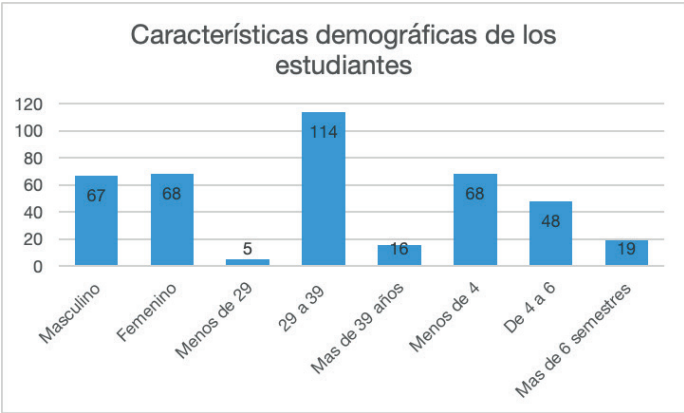
A continuación se presentan resultados derivados sobre las diferentes variables de aspectos culturales de la educación financiera y sus dimensiones, objeto de la investigación con niveles bajo, medio y alto de acuerdo con lo expresado por los estudiantes de la UNAC, México.

15.1. DATOS SOCIOECNOMICOS

Tabla 2. Características demográficas de los estudiantes de la UNAC, México.

ítem	característica	frecuencia	Porcentaje %
Genero	Masculino	67	50%
	Femenino	68	50%
Edad	Menos de 29	5	4%
	29 a 39	114	84%
	Mas de 39 años	16	12%
Grado de estudios	Menos de 4	68	50%
	De 4 a 6	48	36%
	Mas de 6 semestres	19	14%

Gráfica 1. Características demográficas de los estudiantes UNAC.



Como se observa en la tabla 2, los estudiantes se conforman del 50 % de cada uno de los géneros, la edad promedio oscila entre 29 y 39 años en un 84 %, siendo un 50% en los primeros grados y solo un 14 % se ubican en los últimos semestres.

Tabla 3. Variables y su relación con las dimensiones e ítems del cuestionario.

Variable Principal	Subcategoría / Dimensión	Ítems del Cuestionario
Dinámica familiar en decisiones financieras	Decisiones colectivas (familia/pareja)	5, 14
	Apoyo intergeneracional	8, 13, 21
	Obligación moral de compartir recursos	6, 17, 18
	Aprendizaje por observación	19
Actitudes hacia el crédito y deuda	Rechazo cultural al endeudamiento	3
Autonomía e independencia financiera	Independencia como valor	4
Valores culturales sobre el dinero.	Ahorro vs. Gasto	1,2,6
	Prudencia y planificación	10,15
	Riqueza como símbolo de éxito	7,9
	Educación financiera vs propiedad	20
Normas sociales y presión cultural	Presión social y festividades	11, 22
	Privacidad en decisiones financieras	12

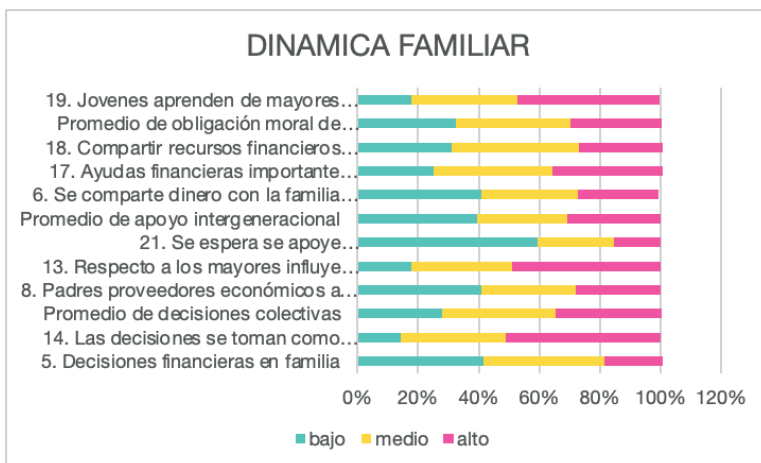
Las variables que se analizaron y sus categorías se presentan en la tabla 3, así como su relación con los ítems del cuestionario que se aplicó a los estudiantes.

15.2. PROMEDIOS DE RESPUESTAS DE LAS VARIABLES Y SUS DIMENSIONES

Tabla 4. La dinámica familiar en las decisiones financieras.

		nivel	Bajo	Medio	Alto
Dinámica familiar en decisiones financieras	Decisiones colectivas (familia/pareja)	5. Decisiones financieras en familia	41%	40%	19%
		14. Las decisiones se toman como un equipo	14%	35%	51%
		Promedio de decisiones colectivas	28%	37%	35%
	Apoyo intergeneracional	8. Padres proveedores económicos a los jóvenes	41%	31%	28%
		13. Respecto a los mayores influye en decisiones financieras	18%	33%	49%
		21. Se espera se apoye económicamente inclusive familia extendida	59%	25%	16%
		Promedio de apoyo intergeneracional	39%	30%	31%
	Obligación moral de compartir recursos	6. Se comparte dinero con la familia extendida	41%	32%	27%
		17. Ayudas financieras importante para mantener lazos familiares	25%	39%	36%
		18. Compartir recursos financieros como obligación moral	31%	42%	27%
		Promedio de obligación moral de compartir recursos	32%	38%	30%
	Aprendizaje por observación	19. Jóvenes aprenden de mayores observando sus decisiones	18%	35%	47%
	Promedio de dinámica Familiar en decisiones financieras		29%	35%	36%

Gráfica 2. Dinámica familiar en decisiones financieras.



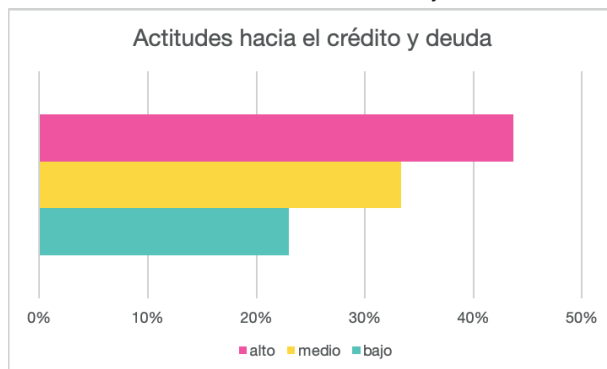
En la variable de dinámica familiar en las decisiones financieras, se presenta en la tabla 4, en donde las decisiones en promedio es bastante equilibrada en las tres dimensiones que se presentan, solo la dimensión aprendizaje por observación predomina con un (47 %), los jóvenes aprenden observando de sus mayores, en la dimensión de decisiones colectivas existe un nivel alto (51 %) en el ítem de decisiones se toman como equipo, así también resalta en la dimensión de apoyo intergeneracional, la influencia del respeto a los mayores con un (49 %), en esta misma dimensión con un nivel bajo del (59 %), se espera que se apoye económicamente inclusive la extensión familiar.

Esto indica que en torno a un tercio de las familias tienen un nivel alto de participación compartida o comunicación en decisiones financieras, fomentando el diálogo, la toma de decisiones compartida y el aprendizaje intergeneracional, mientras que aproximadamente un tercio todavía tiene una dinámica familiar limitada en este aspecto. Hay una oportunidad para fortalecer el diálogo y la toma conjunta de decisiones económicas dentro del núcleo familiar.

Tabla 5. Las actitudes hacia el crédito y deuda.

	nivel	Bajo	Medio	Alto
Actitudes hacia el crédito y deuda	3. Créditos y deudas son negativos	23%	33%	44%
	Promedio de actitudes hacia el crédito y deuda	23%	33%	44%

Gráfica 3. Actitudes hacia el crédito y deuda.

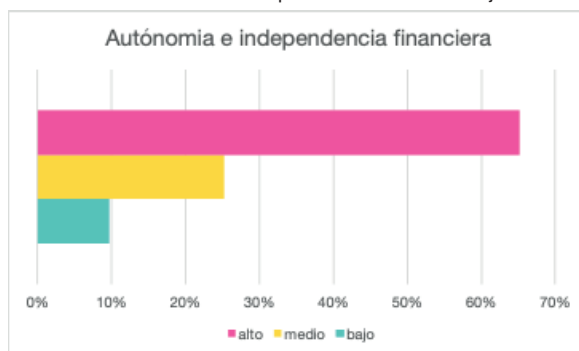


En la Tabla 5, se observa una mayor inclinación hacia niveles altos (44%) en comparación con medios (33%) y bajos (23%). Esto sugiere que casi la mitad de los participantes tienen una actitud positiva o afirmativa hacia el uso del crédito y la deuda, posiblemente considerándolos herramientas financieras útiles. Sin embargo, aún un (23%) mantiene una actitud baja, lo que podría reflejar desconfianza o desconocimiento o aversión al endeudamiento, experiencias negativas previas o desinformación financiera.

Tabla 6. Autonomía e independencia financiera en jóvenes.

	nivel	Bajo	Medio	Alto
Autonomía e independencia financiera	4. Valor de la independencia financiera	10%	25%	65%
	Promedio de autonomía e independencia financiera	10%	25%	65%

Gráfica 4. Autonomía e independencia financiera en jóvenes.



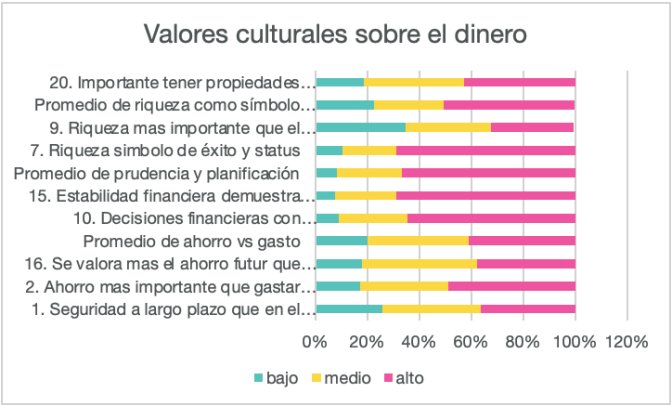
La autonomía e independencia financiera en jóvenes se examina en la tabla 6, la cual refleja el predominio del nivel alto (65%), mientras que los niveles medio y bajo son (25%) y (10%), respectivamente. Esto denota que la mayoría de los jóvenes gozan de una buena autonomía financiera, evidenciando la capacidad para la gestión de ingresos, gastos o decisiones económicas de manera independiente.

El bajo porcentaje en los niveles bajos implica que pocos jóvenes dependen plenamente de sus familias para sus finanzas. Refuerza la idea de una transición temprana hacia la responsabilidad financiera.

Tabla 7. Valores culturales sobre el dinero.

		nivel	Bajo	Medio	Alto
Valores culturales sobre el dinero	Ahorro vs Gasto	1. Seguridad a largo plazo que en el presente	26%	38%	36%
		2. Ahorro mas importante que gastar en experiencias o bienes	17%	34%	49%
		16. Se valora mas el ahorro futur que el gasto	18%	44%	38%
		Promedio de ahorro vs gasto	20%	39%	41%
	Prudencia y planificación	10. Decisiones financieras con prudencia	9%	27%	64%
		15. Estabilidad financiera demuestra responsabilidad	7%	24%	69%
		Promedio de prudencia y planificación	8%	25%	67%
	Riqueza como símbolo de éxito	7. Riqueza simbolo de éxito y status	10%	21%	69%
		9. Riqueza mas importante que el conocimiento	35%	33%	32%
		Promedio de riqueza como símbolo de éxito	23%	27%	50%
	Educación financiera vs propiedad	20. Importante tener propiedades que una educación financiera	19%	39%	43%
	Promedio de valores culturales sobre el dinero		17%	33%	50%

Gráfica 5. Valores culturales sobre el dinero.



Los valores culturales asociados al dinero son evidenciados en la tabla 7 en donde el 50% de los participantes tiene niveles altos en valores culturales relacionados con el dinero, un 33% medio y un 17% bajo. Esto muestra que el nivel cultural en el manejo del dinero es significativo para la mitad de la población, indicando un fuerte arraigo de creencias y normas sobre el uso y significado del dinero.

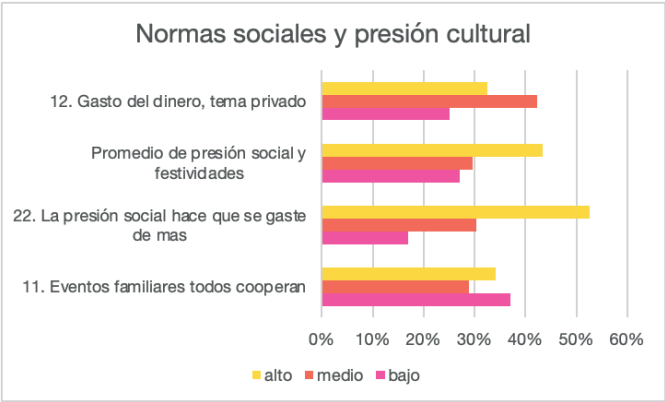
Existe, no obstante, un segmento menor con valores débiles o menos internalizados sobre el aspecto cultural del dinero.

Resalta con un nivel alto (67%) la prudencia y la planificación, indicando responsabilidad para contar con una estabilidad financiera. Parece contradictorio con lo anterior en donde un (69 %) opina que la riqueza es símbolo de éxito y status en donde consideran que el dinero no es visto solo como un medio económico, sino como un símbolo social y cultural, las creencias aprendidas influyen directamente en hábitos de gasto, ahorro y consumo.

Tabla 8. Normas sociales y presión cultural.

		nivel	Bajo	Medio	Alto
Normas sociales y presión cultural	Presión social y festividades	11. Eventos familiares todos cooperan	37%	29%	34%
		22. La presión social hace que se gaste de mas	17%	30%	53%
		Promedio de presión social y festividades	27%	30%	43%
	Privacidad en decisiones financieras	12. Gasto del dinero, tema privado	25%	42%	33%
	Promedio de normas sociales y presión cultural		26%	36%	38%

Gráfica 6. Normas sociales y presión cultural.

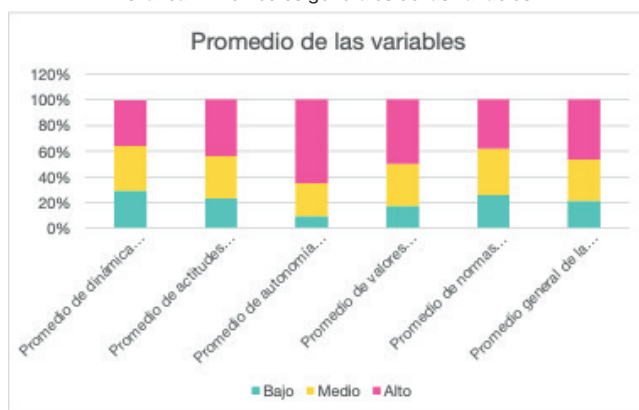


Las normas sociales y presión cultural se presentan en la tabla 8, una distribución equilibrada en niveles medios, lo que apunta a presiones moderadas que podrían condicionar comportamientos financieros colectivos. Estos indicadores impactan de manera moderada a la alta en una mayoría de los participantes, afectando sus decisiones financieras y refleja la existencia de influencias externas que condicionan prácticas económicas y conductas financieras, expectativas de consumo, status o comparación social, además existe un riesgo de decisiones financieras guiadas más por aceptación social que por racionalidad económica.

Tabla 9. Promedios generales de las variables.

nivel	Bajo	Medio	Alto
Promedio de dinámica Familiar en decisiones financieras	29%	35%	36%
Promedio de actitudes hacia el crédito y deuda	23%	33%	44%
Promedio de autonomía e independencia financiera	10%	25%	65%
Promedio de valores culturales sobre el dinero	17%	33%	50%
Promedio de normas sociales y presión cultural	59%	36%	38%
Promedio general de la cultura financiera	21%	32%	47%

Gráfica 7. Promedios generales de las variables.



En la tabla 9, se consolidan los promedios de cultura financiera, presentando un 21% bajo, 32% medio y 47% alto, evidenciando una cultura financiera global en la muestra con predominio medio-alto.

Este perfil sugiere que la cultura financiera en general es aceptablemente buena, aunque todavía existe un grupo significativo con niveles bajos que podría beneficiarse de mayor educación y apoyo financiero. Existen oportunidades para intervenciones educativas que fortalezcan áreas como actitudes hacia la deuda y autonomía, alineadas con marcos de educación financiera en ciencias sociales, pero con una brecha clara que no debe ignorarse.

16. DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos confirman que la toma de decisiones financieras de los estudiantes de la UNAC, México, se explica a partir de la interacción entre procesos de socialización económica y educación financiera, tal como se plantea en el marco teórico

del estudio. La evidencia empírica muestra que la dinámica familiar, los valores culturales y las normas sociales continúan siendo agentes centrales en la formación de actitudes y comportamientos financieros, lo que coincide con la literatura que destaca el aprendizaje por observación, el apoyo intergeneracional y la transmisión de creencias económicas dentro del entorno familiar y social.

La presencia de valores culturales sólidos sobre el dinero y la influencia moderada de la presión social refuerzan la idea de que las decisiones financieras no son únicamente racionales, sino que están socialmente condicionadas. En este sentido, los hallazgos respaldan el enfoque de la socialización económica, que sostiene que las normas culturales y las expectativas colectivas moldean prácticas de consumo, ahorro y endeudamiento desde etapas tempranas.

Por otro lado, los altos niveles de autonomía financiera y las actitudes mayoritariamente positivas hacia el crédito evidencian avances en independencia económica; sin embargo, estos resultados también confirman que la autonomía no necesariamente implica competencia financiera profunda. Tal como señala el marco teórico de educación financiera del estudio, el conocimiento técnico resulta insuficiente si no se integra con habilidades de planeación, pensamiento crítico y regulación emocional frente a la presión social y la incertidumbre económica.

En conjunto, los resultados sustentan la necesidad de enfoques educativos integrales que articulen la formación financiera con los contextos socioculturales y emocionales en los que los estudiantes toman decisiones financieras.

17. CONCLUSIONES

En relación a los resultados, permiten concluir que la toma de decisiones financieras de los estudiantes de la UNAC, México, está determinada por una interacción compleja entre variables sociales, culturales, económicas, educativas y emocionales.

Basado en la evidencia empírica, se observa que el nivel de cultura financiera de la población estudiada es medio-alto. Sin embargo, persisten brechas significativas que aumentan el riesgo financiero en un segmento relevante de los estudiantes, por lo que el documento de investigación argumenta que se debe adoptar un enfoque integral y contextual.

Se concluye que el contexto sociocultural ejerce de manera directa y significativa en los comportamientos financieros. La dinámica familiar, el aprendizaje por observación, los valores culturales asociados al dinero y la presión social continúan siendo factores centrales de socialización económica. Estos elementos moldean actitudes, hábitos y

creencias financieras, confirmando que las decisiones económicas no se construyen únicamente desde la racionalidad individual, sino dentro de un entramado social y cultural compartido.

Los hallazgos evidencian que el marco jurídico y político vigente presenta limitaciones en términos de protección y asesoría financiera efectiva para los estudiantes universitarios. La ausencia de una regulación clara y de programas institucionales acreditados contribuye a un entorno de vulnerabilidad financiera, dificultando la toma de decisiones informadas y responsables.

Se concluye que la autonomía financiera y las actitudes positivas hacia el crédito no garantizan, por sí mismas, una competencia financiera sólida. Las condiciones económicas inestables, junto con deficiencias en educación financiera y regulación emocional, influyen en decisiones impulsivas o poco planificadas, especialmente en contextos de presión social y estrés económico.

Se identifica que las innovaciones y buenas prácticas financieras representan una oportunidad relevante para fortalecer el bienestar económico-social de los estudiantes. No obstante, se requiere su integración sistemática, evaluación y adaptación al contexto universitario para maximizar su impacto formativo y preventivo.

Los resultados evidencian fortalezas importantes como la autonomía financiera juvenil y la influencia positiva de valores culturales, pero también muestran áreas de mejora como la dinámica familiar y la actitud hacia el crédito en una parte de la población.

Las normas sociales y la presión cultural participan de manera significativa en las decisiones financieras, lo cual puede ser tanto facilitador como limitante dependiendo del contexto.

En conjunto, los resultados reflejan una cultura financiera con bases sólidas, especialmente en:

- Autonomía financiera juvenil
- Valores culturales asociados al dinero
- Actitudes relativamente positivas hacia el crédito

La familia sigue siendo un espacio clave de socialización financiera, pero no homogéneo. Esto abre la oportunidad para programas de educación financiera familiar, especialmente orientados a fortalecer la comunicación y el modelaje de conductas financieras saludables.

El reto no es solo promover el uso del crédito, sino formar criterios críticos y éticos sobre endeudamiento responsable, tasas de interés, plazos y riesgos, evitando tanto la sobreconfianza como el rechazo absoluto al crédito.

La autonomía no siempre implica competencia financiera sólida. Puede coexistir independencia operativa con debilidades conceptuales en ahorro, planeación o inversión.

Esto indica que:

- Casi una cuarta parte de la población está en riesgo financiero
- El nivel medio representa un grupo estratégico que puede migrar a niveles altos con intervenciones educativas bien diseñadas

18. RECOMENDACIONES

Es un escenario ideal para fortalecer la educación financiera avanzada, enfocada en la planeación de largo plazo, inversión y prevención del sobreendeudamiento.

Cualquier intervención en educación financiera debe reconocer y trabajar con estos valores, no contra ellos, integrando reflexiones éticas, culturales y sociales del dinero. Se vuelve clave desarrollar competencias de autocontrol financiero, pensamiento crítico y toma de decisiones autónoma, especialmente frente al consumo aspiracional.

No obstante, persisten áreas críticas de oportunidad, particularmente en:

- La dinámica familiar como espacio de aprendizaje financiero
- La influencia de normas sociales y presión cultural
- La necesidad de transformar autonomía en competencia financiera profunda.

Desde la investigación en educación financiera, estos hallazgos respaldan la necesidad de estrategias formativas integrales, que no solo transmitan conocimientos técnicos, sino que atiendan los factores sociales, culturales y familiares que moldean el comportamiento financiero.

REFERENCIAS

Aflatoun. (2024). *PISA 2022 financial literacy results: Youth and finances*. Aflatoun International.

Annuity.org. (2025). *Financial literacy statistics in 2023*. Annuity.org.

Asset Funders Network. (2023). *Data sheet: Young adult financial well-being*. Asset Funders Network.

Atkinson, A., & Messy, F. (2012). Measuring financial literacy: Results of the OECD / INFE pilot study. *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, 15.

Baxin, G. O. (2025). Educación financiera en jóvenes universitarios. *Revista Latinoamericana*, 12(4), 44–65.

Baumeister, R. F. (2002). Ego depletion and self-control failure: An energy model of the self's executive function. **Self and Identity**, 1(2), 129–136. <https://doi.org/10.1080/152988602317319302>

Castellanos, M. E. R. (2025, marzo 17). *Las decisiones financieras pueden afectar seriamente la salud mental*.

Centeno, V. (2025). Educación financiera en la juventud: Impactos, retos y oportunidades. *Zenodo*.

- Fernandes, D., Lynch, J. G., Jr., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861–1883.
- Gutter, M. S., & Copur, Z. (2011). Financial behaviors and financial well-being of college students: Evidence from a national survey. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 699–714. <https://doi.org/10.1007/s10834-011-9275-9>
- Hastings, J. S., Madrian, B. C., & Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial literacy, financial education and economic outcomes. *Annual Review of Economics*, 5, 347–373.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2019). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*. <https://www.inegi.org.mx>
- Joint SDG Fund. (2025). *A “compounding” problem: Financial illiteracy in youth*. Joint SDG Fund.
- López-López, W., et al. (2021). Regulación emocional y comportamiento financiero en jóvenes universitarios.
- López-Rodríguez, A. P. (2021). *Toma de decisiones financieras y factores de personalidad en Estudiantes de la UNAC México*. Corporación Universitaria Minuto de Dios.
- Lora, E. (2020). Educación financiera en América Latina: avances y desafíos. *Revista CEPAL*, 130, 151–167. <https://doi.org/10.18356/0a7195dd-es>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- OECD. (2020). *OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies*. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/fin_lit_score-en
- OECD. (2024). *PISA 2022 results: Financial literacy of students*. OECD Publishing.
- Osorno, S., et al. (2022). El comportamiento financiero de los jóvenes universitarios en seis estados mexicanos. *Revista*, 2(2), 307–319.
- Peñarreta-Quezada, M. Á. y otros. (2024). Variables sociodemográficas y niveles de educación financiera en jóvenes universitarios de Ecuador. *Revista*, 1(1), 1–26.
- Ramírez, J. (2023). La educación financiera de los estudiantes de la UNAC México. *Dialnet*.
- Serrano, M. E. R. (2025). Instituciones financieras apoyando la educación financiera del estudiantado universitario. *Revista*, 11(3), 133–157.
- Shim, S., Barber, B. L., Card, N. A., Xiao, J. J., & Serido, J. (2010). Financial socialization of first-year college students: The roles of parents, work, and education. *Journal of Youth and Adolescence*, 39(12), 1457–1470.
- TIAA Institute, & Global Financial Literacy Excellence Center. (2023). *Financial well-being and literacy in a high-inflation environment: 2023 TIAA Institute-GFLEC Personal Finance Index (P-Fin Index)*. TIAA Institute.
- World Bank. (2018). *Financial inclusion in Latin America and the Caribbean*. World Bank Group. <https://www.worldbank.org/en/region/lac/brief/financial-inclusion>
- Xiao, J. J., Chen, C., & Chen, F. (2014). Consumer financial capability and financial satisfaction. *Social Indicators Research*, 118, 415–432.

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.

