

LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS EN LOS JÓVENES MEXICANOS: UN ANÁLISIS DESDE LA NEUROECONOMÍA (2018 - 2022)

Jenny Jaquelina Fuentes Herrera *
Rita Ávila Romero **
Bernardo Gerardo Juárez Olascoaga***

(Recibido: febrero 2025 / Aceptado: junio 2025)

Resumen

En el presente artículo, se expone de qué manera, la neuroeconomía combina la neurociencia, la economía y la psicología para brindar algunas explicaciones, sobre la manera en que el cerebro procesa información financiera y toma decisiones económicas. Los resultados que se presentan en este artículo, derivado de un proyecto de investigación sobre jóvenes universitarios mexicanos (2018-2022), analiza cómo factores emocionales, cognitivos y educativos influyen en sus decisiones financieras. A partir de una amplia revisión bibliográfica y del análisis de datos secundarios (principalmente de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera), se identifican patrones en la propensión a asumir riesgos financieros, la baja alfabetización financiera y la influencia de sesgos cognitivos y presiones sociales.

Los hallazgos sugieren que la educación financiera, apoyada en principios de la neuroeconomía, puede mejorar los hábitos de ahorro, inversión y planificación financiera, fomentando decisiones más racionales y efectivas entre los jóvenes.

Palabras clave: educación financiera, neuroeconomía, neurociencia, ahorro e inversión.

Clasificación JEL: I22, D14, G41

* Instituto Politécnico Nacional, correo: Jfuentesh1901@alumno.ipn.mx

** Instituto Politécnico Nacional, correo: riavilar@ipn.mx

*** Instituto Politécnico Nacional, correo: bjuarezol@ipn.mx

FINANCIAL DECISION - MAKING IN YOUNG MEXICANS: AN ANALYSIS FROM NEUROECONOMICS (2018 - 2022)

Abstract

This article presents how neuroeconomics combines neuroscience, economics, and psychology to provide insights into how the brain processes financial information and makes economic decisions. The results presented in this article, derived from a research project on young Mexican university students (2018-2022), analyze how emotional, cognitive, and educational factors influence their financial decisions. Based on an extensive literature review and analysis of secondary data (primarily from the National Financial Inclusion Survey), patterns are identified in the propensity to take financial risks, low financial literacy, and the influence of cognitive biases and social pressures.

The findings suggest that financial education, supported by neuroeconomic principles, can improve saving, investment, and financial planning habits, fostering more rational and effective decisions among young people.

Keywords: Financial education, neuroeconomics, neuroscience, saving, and investing.
JEL Classification: I22, D14, G41.

1. Introducción

El presente artículo deriva del proyecto de investigación, intitulado “Toma de decisiones financieras entre los jóvenes mexicanos de 2018 a 2022: un análisis desde la neuroeconomía”, cuyo objetivo principal es explorar cómo los jóvenes mexicanos toman decisiones financieras, considerando la influencia de factores emocionales, cognitivos y educativos.

En un contexto de sobreinformación, consumo digital e incertidumbre económica, los jóvenes enfrentan desafíos crecientes al decidir cómo usar, ahorrar o invertir sus recursos. Estas decisiones no dependen solo del conocimiento técnico, sino también de la forma en que el cerebro procesa emociones, recompensas, riesgos y sesgos cognitivos.

La neuroeconomía, disciplina que integra economía, psicología y neurociencia, ofrece un marco para comprender mejor estos procesos y su impacto en la racionalidad de los agentes económicos. Este estudio se centra en jóvenes universitarios mexicanos entre 2018 y 2022, analizando variables como impulsividad, percepción del riesgo, inteligencia y educación financieras formal e informal.

El propósito es identificar patrones de comportamiento financiero, explicar la raíz de decisiones aparentemente irracionales y proponer, desde la neuroeconomía, mecanismos que promuevan hábitos financieros más conscientes y sostenibles. Además, se reflexiona sobre cómo la educación financiera puede empoderar a los jóvenes, mejorar su seguridad económica y fortalecer su resiliencia ante escenarios de incertidumbre.

La metodología utilizada en este trabajo de investigación, se basa en una combinación de revisión bibliográfica y análisis de datos secundarios. Se consultaron estudios académicos relevantes en neuroeconomía, psicología del comportamiento y educación financiera, así como fuentes estadísticas nacionales, particularmente los resultados de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2021, publicada por el INEGI y la CNBV.

La revisión documental incluyó investigaciones publicadas entre 2005 y 2023, con énfasis en estudios aplicados a jóvenes universitarios. Además, se examinaron indicadores sobre ahorro, inversión y toma de decisiones en jóvenes mexicanos entre 18 y 29 años, con el fin de identificar patrones de comportamiento financiero y su posible vínculo con factores emocionales y cognitivos.

Este enfoque permitió contextualizar los hallazgos dentro del marco de la neuroeconomía, considerando tanto el entorno nacional como los referentes internacionales en educación financiera.

2. Marco teórico conceptual.

El propósito de este apartado es abordar algunos fundamentos conceptuales que sustentan el análisis de la toma de decisiones financieras entre jóvenes mexicanos, a partir del enfoque Neuro económico. Los elementos que se abordan permiten articular un marco conceptual, que conecta la neuroeconomía con la educación financiera y el comportamiento juvenil.

Las emociones desempeñan un papel fundamental en la toma de decisiones económicas. Estudios han demostrado que respuestas afectivas como la ansiedad, la euforia o el miedo pueden alterar la percepción del riesgo y la recompensa, condicionando el juicio económico (Loewenstein et al., 2001).

Entre los jóvenes, estas emociones pueden intensificarse por la presión social o la necesidad de aceptación, lo que favorece decisiones impulsivas como el gasto compulsivo o la sobreutilización del crédito.

2.1. La educación financiera como herramienta clave.

La educación financiera representa una estrategia fundamental para fomentar la toma de decisiones informadas. La literatura coincide en que el desarrollo de habilidades financieras desde edades tempranas mejora los hábitos de ahorro, inversión y

planificación (Lusardi & Mitchell, 2014). Sin embargo, la educación financiera tradicional muchas veces omite los factores emocionales y cognitivos implicados en las decisiones, por lo que una integración con la neuroeconomía podría fortalecer significativamente su impacto (Berns, Laibson & Loewenstein, 2007).

2.2. Tendencias de toma de riesgos y sesgos cognitivos.

Los jóvenes tienden a mostrar mayor tolerancia al riesgo financiero, especialmente en contextos de incertidumbre, lo que puede generar decisiones subóptimas. Este fenómeno puede explicarse por sesgos cognitivos como el exceso de confianza, el sesgo del presente o la aversión a las pérdidas (Kahneman & Tversky, 1979; Odean, 1998). Estos patrones afectan la evaluación objetiva de alternativas y pueden provocar resultados negativos, como el sobreendeudamiento o la falta de ahorro.

2.3. Influencias sociales y culturales.

La conducta financiera juvenil está influida por normas sociales, grupos de pares, entornos digitales y publicidad. Estas influencias externas pueden amplificar conductas como el consumo visible o el gasto aspiracional, muchas veces desconectadas de la capacidad económica real del individuo (Banerjee & Duflo, 2011). Analizar estas presiones desde la neuroeconomía permite comprender mejor la interacción entre estímulos sociales y respuesta cerebral.

2.4. Algunos hallazgos de proceso previo de investigación.

Neuroeconomía y comportamiento financiero: el proyecto combina conocimientos de la neurociencia, la psicología y la economía para analizar cómo el cerebro influye en la toma de decisiones financieras de los jóvenes.

Factores emocionales: Las emociones influyen significativamente en las decisiones financieras y los jóvenes a menudo sucumben a decisiones impulsivas influenciadas por las presiones sociales.

La educación financiera como herramienta: El estudio subraya la necesidad de

la educación financiera para cultivar la toma de decisiones informada y hábitos financieros responsables entre los jóvenes.

Tendencias de toma de riesgos: Los jóvenes universitarios mexicanos tienden a mostrar una mayor tolerancia al riesgo durante situaciones financieras inciertas, lo que conduce a posibles dificultades financieras.

Desafíos en la educación financiera: Dentro del estudio se revela que muchos jóvenes carecen de conocimientos financieros básicos, lo que afecta su capacidad para administrar el dinero de manera efectiva.

Contexto Global: Los hallazgos se contextualizan dentro de los estándares internacionales de educación financiera y la situación de México con las prácticas.

Implicaciones futuras: El estudio sugiere que la integración de principios neuroeconómicos en la educación financiera puede conducir a estrategias más efectivas para mejorar el proceso de toma de decisiones financieras entre los jóvenes.

El papel de la educación financiera: El estudio destaca que la educación financiera debe incorporarse en los programas académicos para dotar a los jóvenes de habilidades esenciales para gestionar sus finanzas. Al aprender a presupuestar, ahorrar e invertir desde el principio, los estudiantes pueden desarrollar hábitos financieros más saludables que duren toda la vida.

Sesgos cognitivos en la toma de decisiones: La investigación destaca que los sesgos cognitivos, como el exceso de confianza y la aversión a las pérdidas, afectan la forma en que los jóvenes evalúan los riesgos y las recompensas financieras. Estos sesgos pueden conducir a malas decisiones de inversión y gastos excesivos, lo que pone de relieve la necesidad de una educación que aborde estos factores psicológicos.

Impacto de las influencias sociales: El proyecto señala que las presiones sociales, incluidas la influencia de los pares y la publicidad, influyen en gran medida en las decisiones financieras de los jóvenes mexicanos. Comprender estos factores externos puede ayudar a los educadores y a los responsables de las políticas a diseñar intervenciones que promuevan una mejor toma de decisiones.

Tendencias de ahorro e inversión: El análisis indica una preocupante tenden-

cia entre los jóvenes a preferir la gratificación inmediata a los ahorros y las inversiones a largo plazo. Muchos jóvenes priorizan el gasto a corto plazo por sobre el ahorro para objetivos futuros, lo que puede poner en peligro su seguridad financiera.

Perspectivas neuroeconómicas: los hallazgos sugieren que comprender los mecanismos neuronales detrás de la toma de decisiones financieras puede mejorar los programas educativos. Al incorporar principios neuroeconómicos, los educadores pueden ayudar a los estudiantes a reconocer los desencadenantes emocionales y tomar decisiones financieras más racionales.

Necesidad de cambios en las políticas: el informe menciona a los responsables de las políticas a considerar los programas de educación financiera como un componente clave de las iniciativas nacionales de educación. Un mejor acceso a la educación financiera puede empoderar a los jóvenes, reducir la vulnerabilidad económica y fomentar una cultura de ahorro e inversión.

Implicaciones a largo plazo para la salud financiera: La investigación destaca la importancia fundamental de fomentar una cultura de alfabetización financiera entre los jóvenes, lo que puede conducir a una mejor salud financiera para las familias y la economía en general. Al promover la toma de decisiones financieras acertadas, la sociedad puede combatir problemas como la deuda y la pobreza.

Entre 2018 y 2022, se ha observado un aumento en la propensión de los jóvenes a asumir riesgos financieros, especialmente en situaciones de incertidumbre. Este fenómeno puede ser analizado a través de la neuroeconomía, que combina la neurociencia, la economía y la psicología para entender cómo el cerebro procesa la información financiera y toma de decisiones.

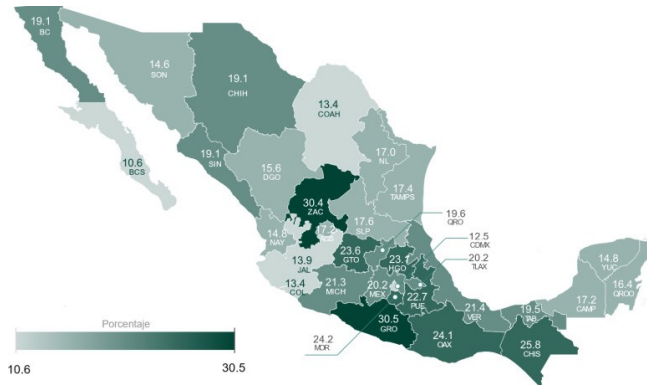
3. Importancia de la educación financiera

La educación financiera es fundamental para evitar deudas innecesarias y para una adecuada planificación a futuro. Sin embargo, en México, muchos jóvenes mexicanos: un análisis desde la neuroeconomía jóvenes carecen de esta educación, lo que se traduce en decisiones impulsivas y un aumento en el endeudamiento. Según la En-

cuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), solo el 30% de los jóvenes posee conocimientos básicos sobre conceptos financieros. Esto es preocupante considerando que el 48.8% de los jóvenes mexicanos trabaja entre 35 y 48 horas a la semana, pero enfrenta una alta tasa de desempleo juvenil del 6.4%.

Figura 1

Publicación de 18 a 70 años que tiene cuenta de ahorro formal (porcentaje)



Nota: INEGI. (2024). Encuesta Nacional sobre Salud Financiera (ENSAFI) 2023.

4. Interpretación de gráficas y resultados actuales

Las gráficas derivadas de la ENIF muestran que, a pesar de una ligera mejora en el acceso a productos financieros, la comprensión de conceptos como ahorro, inversión y crédito sigue siendo baja. La tendencia indica que, aunque el acceso a servicios financieros ha aumentado, la falta de educación financiera adecuada limita la capacidad de los jóvenes para tomar decisiones informadas.

Figura 2

Población de 18 a 70 años que tiene cuenta de ahorro formal (porcentaje)



Nota: INEGI. Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2021, ENIF 2018 y ENIF 2015.

5. La perspectiva de la neuroeconomía

La neuroeconomía aporta un enfoque interesante al analizar cómo las emociones y los sesgos cognitivos influyen en la toma de decisiones financieras. Autores como Daniel Kahneman y Antonio Damasio han demostrado que las decisiones no son siempre racionales, sino que están fuertemente influenciadas por factores emocionales. Esta comprensión puede ser clave para desarrollar programas de educación financiera que incorporen estas variables, ayudando a los jóvenes a tomar decisiones más informadas y racionales.

6. Desafíos en la educación financiera

A pesar de la creciente necesidad de educación financiera. La falta de programas específicos y la escasa cultura del ahorro han llevado a que muchos jóvenes prioricen el consumo inmediato sobre la planificación a largo plazo. Además, la influencia de las redes sociales y la publicidad exacerbaban esta tendencia, impulsando decisiones de gasto impulsivo.

7. Propuestas de mejora y tendencias hacia 2030

Para afrontar estos desafíos, es necesario implementar estrategias que fomenten la educación financiera desde una edad temprana. Se propone que el gobierno y las instituciones educativas desarrollen programas educativos integrales que incluyan:

- **Talleres de Educación Financiera:** Dirigidos a jóvenes en escuelas y universidades, enfocados en conceptos básicos como ahorro, inversión y manejo de deudas.
- **Integración de la Neuroeconomía:** Utilizar enfoques de neuroeconomía para diseñar programas que consideren las emociones y sesgos cognitivos que afectan las decisiones financieras.
- **Uso de Tecnología:** Desarrollar aplicaciones y plataformas en línea que ofrecerán simulaciones de decisiones financieras, permitiendo a los jóvenes practicar sin riesgo.
- **Alianzas con el Sector Privado:** Colaborar con instituciones financieras para ofrecer productos accesibles y adaptados a las necesidades de los jóvenes, fomentando el ahorro y la inversión.
- **Programas de Mentoría:** Implementar programas de mentoría donde jóvenes con mejores habilidades financieras puedan guiar a sus pares, generando un efecto de aprendizaje colaborativo.

Este enfoque no solo busca mejorar la educación financiera, sino también alinearse con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU hacia 2030, que promueven la educación inclusiva y de calidad, así como el acceso universal a servicios financieros. La educación financiera es un pilar fundamental para lograr la reducción de la pobreza y promover el bienestar económico.

8. Conclusiones

El proyecto "Toma de decisiones financieras entre los jóvenes mexicanos de 2018 a 2022" aporta evidencia relevante sobre el valor de la neuroeconomía para comprender los comportamientos financieros de los jóvenes. Al considerar la influencia de factores emocionales y cognitivos, se destaca la importancia de fortalecer la educación financiera como medio para fomentar decisiones económicas más racionales y beneficiosas tanto a nivel individual como social.

Los resultados muestran una diversidad de patrones asociados con variables como la edad, el nivel socioeconómico y la ubicación geográfica. En particular, se observa que los jóvenes independientes tienden a planificar mejor y ahorrar más, mientras que las mujeres, en mayor proporción, llevan un registro de sus finanzas y contemplan el ahorro para el retiro.

Factores que influyen en la toma de decisiones financieras. Los jóvenes mexicanos presentan una tendencia creciente a asumir riesgos financieros, influenciados por factores emocionales, sesgos cognitivos (exceso de confianza, aversión a las pérdidas) y la presión social derivada del entorno digital y publicitario.

Baja alfabetización financiera. Se confirma que gran parte de los jóvenes carecen de conocimientos financieros básicos, lo que limita su capacidad para planificar, ahorrar e invertir de forma adecuada. Esto los hace más vulnerables a decisiones impulsivas y endeudamiento.

Aportes de la neuroeconomía. El enfoque neuroeconómico permite comprender cómo las emociones y procesos cognitivos afectan la racionalidad económica, aportando herramientas útiles para diseñar programas de educación financiera más efectivos.

Relevancia de la educación financiera. Integrar contenidos de neuroeconomía y educación financiera en los programas académicos puede favorecer hábitos financieros más responsables, mejorar la resiliencia económica de los jóvenes y contribuir a un bienestar económico sostenible.

Implicaciones de política pública. Se recomienda que las políticas educativas incluyan programas de educación financiera temprana, apoyados en la evidencia neuroeconómica, con el fin de reducir la vulnerabilidad económica y fomentar una cultura de ahorro e inversión a largo plazo.

9. Referencias

- Augusto, C., & H. Ocampo (2016). Cuando las decisiones financieras no cumplen cuestiones racionales. <https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/21806/1/TesisNeurofinanzas08Octubre2016>.
- Baddeley, A. (2003). Working memory: Looking back and looking forward. *Nature-Reviews Neuroscience*, 4(10), 829-839.
- Banco de México (2018). *Perspectivas económicas para México en 2018*. Banco de México.
- Banerjee, A. V., & E. Duflo (2011). *Poor economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty*. PublicAffairs.
- Basilio Morales, E. (2021). *Compra en el Buen Fin sin vaciar tu cartera*. TV4 Noticias.
- Bermejo, P., & R. Izquierdo (2013). *Tu dinero y tu cerebro*. Random House Mondadori.
- Berns, G. S.; D. Laibson, & G. Loewenstein (2007). Intertemporal choice-toward an integrative framework. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(11), 482-488.
- Bossaerts, P., & C. Murawski (2017). Computational complexity and human decision-making. *Trends in Cognitive Sciences*, 21(12), 917-929.
- Camerer, C. (2007). Neuroeconomics: Using neuroscience to make economic predictions. *The Economic Journal*, 117(519), C26-C42.
- Camerer, C. F.; G. Loewenstein, & D. Prelec (2005). Neuroeconomics: How neuroscience can inform economics. *Journal of Economic Literature*, 43(1), 9-64.

- Carreón, J. (2018). La cultura del ahorro en México: un enfoque histórico. *Revista de Economía y Finanzas*, 5(2), 23–34.
- CEPAL (2018). *Perspectivas económicas de México 2018*. Naciones Unidas.
- Chan López, Y., & G. Hernández Romero (2022). Impacto de las finanzas personales en jóvenes universitarios. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 5, 45-50.
- Damasio, A. R. (1994). *Descartes' error: Emotion, reason, and the human brain*. G.P. Putnam's Sons. El panorama educativo y laboral de los jóvenes en México (2022). El panorama educativo y laboral de los jóvenes en México. <https://imco.org.mx/el-panorama-educativo-y-laboral-de-los-jovenes-en-mexico>.
- Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF). (2021). Resultados de la ENIF 2021. INEGI. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2021>.
- Flores-Torres, M., & R. Flores-Torres (2018). La neuroeconomía y la toma de decisiones financieras en jóvenes universitarios. *Revista Digital Universitaria*, 19(5), 1-16.
- García, D. Y., et al. (2022). Relación entre el riesgo financiero y la actividad cerebral en jóvenes universitarios mexicanos. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 17(1), 1-15.
- Glimcher, P. W., & E. Fehr (Eds.). (2014). *Neuroeconomics: Decision making and the brain*, 2nd ed. Academic Press.
- Gross, J. J. (2015). Emotion regulation: Current status and future prospects. *Psychological Inquiry*, 26(1), 1-26.
- Harvard Kennedy School (2023). Nudge theory pioneer answers his critics. <https://www.hks.harvard.edu/centers/mrcbg/programs/growthpolicy/nudge-theory-pioneer-answers-his-critics>.
- Hofmann, W.; B. J. Schmeichel, & A. D. Baddeley (2012). Executive functions and self-regulation. *Trends in Cognitive Sciences*, 16(3), 174–180.

- INEGI (2018). Producto Interno Bruto Trimestral (PIBT). Año base 2018. INEGI.
- Kahneman, D., & A. Tversky (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443-478.
- Loewenstein, G.; E. U. Weber; C. K. Hsee, & N. Welch (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127(2), 267-286.
- Lusardi, A., & O. S. Mitchell (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
- McClure, S. M.; D. I. Laibson; G. Loewenstein, & J. D. Cohen (2004). Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards. *Science*, 306(5695), 503–507.
- OECD (2017). PISA 2015 Results, vol. IV. Students' Financial Literacy. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264270282-en>.
- OECD (2020). OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy. OECD Publishing.
- Palacios, J., & L. Pescina Ortega (2021). Innovación y educación financiera en América Latina. *Revista de Economía y Finanzas*, 29(3), 150-170. <https://doi.org/10.1234/ref.v29i3.2021>.
- Pérez, J. C., & D. Y. García (2017). Decisiones económicas y cerebro: una revisión de la neuroeconomía. *Revista de Neurología*, 64(7), 309–317.
- Steinberg, L. (2007). Risk taking in adolescence: New perspectives from brain and behavioral science. *Current Directions in Psychological Science*, 16(2), 55–59.
- Trejos-Salazar, R.; J. Pérez-López, & M. Ramírez-González (2021). La neuroeconomía y su impacto en las decisiones financieras. *Revista de Psicología y Economía*, 35(2), 120-135. <https://doi.org/10.1234/rpe.v35i2.2021>.