

Perfiles de comportamiento financiero en universitarios de dos países latinoamericanos

Profiles of Financial Behavior Among University Students in Two Latin American Countries

Fecha de recepción:
18 noviembre del 2025

Autores: Raúl Bracamontes del Castillo¹
Alfonso Corte López² y Alejandro Contreras Miranda³

Fecha de aprobación:
03 enero del 2026

- 1 Autor de correspondencia: Doctora en Educación. Maestro de Asignatura, Universidad de Sonora
Correo electrónico: raul.bramontes@unison.mx. ORCID: <http://orcid.org/0000-0009-0006-2630>
- 2 Doctora en Administración Educativa. Maestro de tiempo completo, Universidad de Sonora
Correo electrónico: alfondo.lopez@unison.mx. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3857-7855>
- 3 Maestro en Administración. Maestro de asignatura, Universidad de Sonora
Correo electrónico: alejandro.contreras@unison.mx. ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-0646-2038>

Resumen

Objetivo: identificar cómo se agrupan los universitarios de dos países latinoamericanos, México y Perú, según su relación cotidiana con el dinero, mezclando lo que saben, lo que sienten y lo que finalmente hacen. **Metodología:** enfoque cuantitativo y diseño transversal aplicado a 463 estudiantes, empleando una escala de tres dimensiones: conocimiento, actitud y prácticas financieras para aplicar técnicas de conglomerados que permitieron observar patrones diferenciados; primero con un análisis jerárquico y luego con K-Means para afinar la clasificación. **Resultados:** tres perfiles bien definidos: uno con baja comprensión financiera y hábitos limitados, otro con dominio conceptual y decisiones más racionales, y un tercero que combina actitud positiva con conocimientos aún débiles. **Limitaciones:** los hallazgos sugieren que los jóvenes no forman un grupo homogéneo y que sus perfiles pueden orientar intervenciones educativas, acciones institucionales y políticas públicas más precisas y sensibles a las realidades que enfrentan. **Conclusiones:** las comparaciones estadísticas confirmaron que estas diferencias no son aleatorias, especialmente en las dimensiones cognitivas y actitudinales.

Palabras claves: Comportamiento, Perfiles, Universidad, Conglomerado.

Códigos JEL: A20, D14, I22, C38

Abstract

Objective: to identify how university students from two Latin American countries Mexico and Peru cluster according to their everyday relationship with money, blending what they know, how they feel about financial matters, and the actions they actually take. **Methodology:** quantitative, cross-sectional design was applied to a sample of 463 students using a three-dimension scale covering financial knowledge, attitudes, and behavioral practices. Cluster techniques were carried out, beginning with a hierarchical approach and later refined through K-Means to improve the classification. **Results:** three clearly distinguishable profiles: one marked by limited financial understanding and modest habits, another characterized by stronger conceptual mastery and more rational decision-making, and a third group showing a notably positive attitude despite having weaker knowledge. **Limitations:** Even so, the results suggest that young adults do not form a uniform group and that their profiles can



guide educational efforts, institutional strategies, and public policies that are more finely tuned to the realities they face. Conclusions: statistical comparisons confirmed that these differences are not random, especially within cognitive and attitudinal dimensions

Keywords: Behavior, Profiles, University, Cluster.

JEL Codes: A20, D14, I22, C38

1. Introducción

La relación entre las personas jóvenes y el dinero no es sólo cuestión de números; es una mezcla de costumbres, oportunidades, incertidumbres y aprendizajes (algunos explícitos, otros heredados). En las universidades se respira esa mezcla: estudiantes que aprenden a administrar su primer sueldo, otros que combinan becas y trabajos parciales, y muchos que manejan crédito y ahorro casi por intuición. El interés por entender cómo piensan y actúan estos jóvenes no surge de la nada: la complejidad del sistema financiero contemporáneo exige que incluso decisiones “pequeñas” se lean con cuidado, pues acumulan efectos en el mediano plazo. Esto es especialmente cierto en América Latina, donde la heterogeneidad institucional y la volatilidad económica matizan cualquier promovido “manual” universal de conducta financiera (OECD, 2013).

No es raro encontrar en la literatura dos ideas que vuelven y vuelven: la alfabetización financiera importa, y sin embargo el conocimiento no siempre se traduce en mejores prácticas. Annas Lusardi lo planteó con claridad teórica y evidencia: la educación financiera funciona como un capital humano que facilita la toma de decisiones, pero su impacto real depende de múltiples mediadores que rodean al individuo (Lusardi, 2014). Esa tensión es una de las que motiva mirar, con lupa, a los estudiantes universitarios: no basta con medir cuánto saben; hace falta perfilar cómo actúan, cuándo actúan y por qué renuncian a lo que saben en favor de atajos emocionales o sociales.

A la vez, la región tiene matices propios. Los informes y herramientas internacionales han empezado a recoger la diversidad latinoamericana: desde ejercicios de medición coordinados por redes globales hasta estudios nacionales que señalan niveles variables de bancarización, ahorro y resiliencia financiera (OECD/INFE, 2023). En

algunos países el desafío es la inclusión: permitir que jóvenes accedan a productos formales sin caer en sobreendeudamiento. En otros, el problema principal radica en la baja cultura del ahorro o en la confusión ante instrumentos cada vez más sofisticados (tarjetas con “meses sin intereses”, apps de inversión, microcréditos). Por eso, un acercamiento comparado entre dos naciones latinoamericanas ofrece más que contraste: abre la posibilidad de detectar patrones compartidos y condiciones locales que explican divergencias en comportamiento.

Quiero subrayarlo de este modo: no buscamos un único “perfil ideal” de estudiante financiero; buscamos entender la pluralidad. A partir de esa premisa, la investigación se orienta a identificar agrupamientos que reúnan rasgos comunes en actitudes, hábitos y prejuicios financieros. Algunas agrupaciones son fáciles de imaginar: el ahorrador metódico, el consumidor impulsivo, el usuario digital experto. Otras emergen sólo al mirar los datos: alguien que sabe calcular intereses pero que confía más en la recomendación de familiares que en reseñas en línea; o quien prioriza el consumo hoy por encima de la planificación a futuro, quizá por circunstancias económicas inmediatas. Es precisamente esa mezcla entre saber y hacer la que debe ser registrada con instrumentos bien diseñados y, sobre todo, interpretada con sensibilidad al contexto (Ergün, 2017).

Hay un punto práctico detrás de este interés teórico: las universidades y los diseñadores de políticas necesitan insumos que permitan intervenir con sentido. No se trata de impartir cursos genéricos sobre “ahorro”; se trata de calibrar acciones que respondan a perfiles. Un módulo de educación financiera será distinto si la mayoría del alumnado manifiesta “prudencia conservadora” frente al dinero que si predomina la conducta impulsiva alimentada por promociones y crédito fácil. Además, los mercados financieros están cambiando rápido: las plataformas digitales, la oferta de pago a plazos y la publicidad segmentada alteran las rutas de decisión de los jóvenes. Los datos recientes de medición internacional confirman que, aunque los niveles de conocimiento pueden mejorar con intervenciones, la traducción a práctica requiere estrategias integradas que consideren incentivos, diseño de productos y la pedagogía misma de la educación financiera (OECD/INFE, 2023; AFI, 2024).

Un aspecto que suele subestimarse es la influencia del entorno universitario: la carrera que estudia el alumno, sus expectativas de ingreso futuro, la cultura de gasto entre pares y hasta la estructura de apoyos académicos influyen en sus elecciones económicas. Investigaciones en contextos regionales han mostrado cómo variables como la carrera o la experiencia emprendedora afectan el comportamiento financiero de los estudiantes, matizando la relación simple entre conocimiento y conducta (González-Núñez, 2024). Por ende, cualquier intento de perfilar debe contemplar más que puntuaciones en un test: requiere variables sociodemográficas, hábitos de consumo, uso de servicios financieros y percepciones sobre riesgo y futuro.

Otra nota importante: la clasificación por perfiles no es un ejercicio meramente descriptivo. Cuando los perfiles se traducen a estrategias concretas (campañas de comunicación, módulos prácticos, asesoría personalizada), la probabilidad de impacto aumenta. Pensemos, por ejemplo, en diferencias de canal: un estudiante que muestra alta afinidad con banca digital podrá beneficiarse de intervenciones que operen mediante apps y notificaciones; otro que desconfía de la banca requerirá acercamientos basados en confianza interpersonal y servicios presenciales. La evidencia práctica respalda esta idea: intervenciones que alinean formato, mensaje y audiencia logran mejores resultados que abordajes uniformes (AFI, 2024; Lusardi, 2014).

Finalmente, hay razones éticas y sociales que justifican la investigación: los estudiantes son parte del capital humano futuro y, como tal, su salud financiera repercute en su bienestar académico, emocional y profesional. Las variaciones entre países no sólo enriquecen el análisis académico sino que orientan políticas locales. Conocer perfiles de comportamiento financiero ayuda a diseñar no solo cursos, sino también productos financieros responsables, estrategias de prevención del sobreendeudamiento y programas de apoyo que fomenten autonomía económica. En resumen, entender cómo comprenden, deciden y actúan los jóvenes ante el dinero es un paso imprescindible para formar ciudadanos y profesionales financieramente más resilientes.

2. Revisión de la literatura

Hablar del comportamiento financiero de estudiantes universitarios implica adentrarse en un terreno donde conviven hábitos heredados, creencias económicas casi intuitivas y, en ocasiones, cierto desconcierto frente a un sistema financiero que cambia más rápido de lo que ellos mismos pueden asimilar. En América Latina, esa sensación se intensifica: la región arrastra desigualdades históricas, ciclos de inflación recurrentes y un acceso heterogéneo a productos formales. Por eso, cuando se intenta explicar por qué los jóvenes toman decisiones financieras tan distintas entre sí la literatura suele oscilar entre modelos racionales tradicionales y enfoques más recientes que aceptan la presencia del sesgo, del impulso o de la simple falta de información (Lusardi, 2019). Estudios recientes en revistas indexadas han reforzado esta transición teórica, mostrando que la conducta financiera juvenil se encuentra mediada por restricciones cognitivas y contextuales que desafían la noción de agentes plenamente racionales, especialmente en economías emergentes donde la incertidumbre es estructural y no episódica (Fernandes et al., 2019; Strömbäck et al., 2017).

La alfabetización financiera, aunque a veces presentada como la “solución”, no es tan lineal como se imagina. Numerosos trabajos, quizá el más citado el de Lusardi y Mitchell, han insistido en que el conocimiento financiero básico predice algunos comportamientos, pero no todos (Lusardi & Mitchell, 2014). A medida que se profundiza en la evidencia latinoamericana, se vuelve evidente que el saber no garantiza la acción: muchos jóvenes conocen el concepto de ahorro programado y aun así prefieren el consumo inmediato; otros confían en herramientas digitales sin comprender del todo los riesgos asociados a la sobreoferta crediticia. Y en este punto, distintas investigaciones subrayan elementos culturales y familiares, recordando que el hogar continúa siendo un agente educativo más influyente que cualquier curso formal (OECD/ INFE, 2023).

Estudios empíricos recientes realizados en el contexto latinoamericano muestran claras brechas en el nivel de alfabetización financiera entre estudiantes universitarios, las cuales se reflejan no solo en el dominio conceptual, sino también en prácticas concretas como la elaboración de presupuestos o la planificación financiera personal.

En una investigación cuantitativa aplicada a estudiantes de la Universidad Veracruzana, en México, se identificó que una proporción significativa de jóvenes presenta acceso irregular a información financiera y una alta dependencia económica del núcleo familiar, lo que limita tanto su motivación como su capacidad para adoptar comportamientos financieros responsables, tales como el ahorro sistemático o la planeación de gastos a mediano plazo (Oliveras & Vázquez, 2025). Estos hallazgos sugieren que la alfabetización financiera, por sí sola, resulta insuficiente para promover prácticas efectivas si no se acompaña de estrategias educativas continuas e integradas de manera formal en el currículo universitario.

Una línea de investigación relevante en América Latina se ha centrado en el desarrollo y validación de instrumentos de medición de la alfabetización financiera adaptados a los contextos socioculturales de la región. En este marco, la Escala de Alfabetización Financiera sobre Decisiones Financieras Clave (FLKD) fue evaluada mediante análisis confirmatorios en muestras de jóvenes adultos de diversos países latinoamericanos, entre ellos México, Colombia y Uruguay. Los resultados evidencian que, si bien la escala presenta adecuados niveles de fiabilidad y validez, su aplicación revela diferencias significativas en la forma en que los estudiantes comprenden y aplican conceptos financieros esenciales, lo que pone de manifiesto la influencia del contexto educativo y cultural en la medición del constructo (Décaro et al., 2024). Esta evidencia respalda la necesidad de adaptar los instrumentos de investigación a las particularidades regionales para evitar interpretaciones simplificadas del comportamiento financiero.

En el caso colombiano, investigaciones realizadas con estudiantes universitarios del área de administración han identificado múltiples factores que inciden en el nivel de alfabetización financiera y en su traducción en conductas observables. Además del conocimiento formal, variables socioeconómicas y formativas desempeñan un papel determinante en el comportamiento financiero de los estudiantes (Caballero et al., 2022). Estos resultados contribuyen a explicar por qué estudiantes con niveles similares de conocimiento financiero pueden presentar diferencias sustanciales en su capacidad para convertir dicho conocimiento en prácticas financieras eficaces, al estar mediadas por condiciones contextuales y trayectorias formativas diferenciadas.

Lo interesante es que la literatura no converge en un único modelo explicativo. Algunos autores priorizan factores cognitivos, especialmente la capacidad de planificar en horizontes amplios. Otros insertan variables socioeconómicas, como ingresos del hogar o nivel de bancarización previa. Y últimamente aparecen estudios que introducen componentes emocionales: ansiedad financiera, percepción de control, temor al endeudamiento. Estas capas no se excluyen; se superponen, lo que obliga a considerar que los perfiles financieros son construcciones multidimensionales más que categorías estáticas (González-Núñez, 2024). Los estudios comparativos entre países suelen reforzar esta idea, porque las diferencias estructurales moldean, a un mismo tiempo, lo que el estudiante sabe y lo que finalmente hace. Desde este enfoque, el comportamiento financiero se interpreta como una trayectoria dinámica, influida simultáneamente por recursos objetivos y por marcos subjetivos de interpretación, lo que ha llevado a proponer modelos integradores que combinan alfabetización financiera, variables psicosociales y contexto institucional (Strömbäck et al., 2017; Xiao & O'Neill, 2018).

Otro hilo útil para comprender estos perfiles es la noción de “comportamiento financiero responsable”, un concepto amplio pero recurrente. Algunas investigaciones lo resumen en decisiones previsibles: ahorrar, pagar a tiempo, evitar créditos innecesarios. Sin embargo, otros trabajos señalan que la responsabilidad no siempre coincide con conductas tradicionalmente valoradas; en contextos de incertidumbre económica, por ejemplo, una conducta que podría verse como riesgosa puede responder a la necesidad de compensar ingresos inestables (AFI, 2024). Así, la literatura sugiere que la interpretación del comportamiento debe hacerse con cautela, considerando que los estudiantes toman decisiones dentro de escenarios económicos y culturales muy particulares. Estudios latinoamericanos recientes advierten que aplicar definiciones normativas de responsabilidad financiera sin considerar la informalidad laboral juvenil o la fragilidad de los sistemas de protección social puede conducir a diagnósticos sesgados y a intervenciones poco efectivas (Klapper & Lusardi, 2020).

A medida que se revisan estudios recientes, se observa una tendencia a perfilar grupos. La segmentación por estilos financieros aparece como una herramienta analítica para comprender

la variedad de trayectorias posibles. Estos perfiles ayudan a explicar por qué, aun compartiendo edad y nivel educativo, los estudiantes se comportan de formas tan diferentes. Curiosamente, algunas investigaciones muestran que los universitarios con mayor dominio conceptual no siempre exhiben las prácticas más estables; a veces el estudiante “informado” asume más riesgos precisamente porque cree entenderlos. Esto introduce un nuevo matiz: la sobreconfianza, un fenómeno documentado antes en inversionistas adultos, pero ahora observado también entre jóvenes universitarios (Ergün, 2017). La incorporación de este sesgo ha enriquecido el análisis teórico, al evidenciar que el conocimiento financiero puede, en ciertos contextos, amplificar la propensión al riesgo en lugar de reducirla, especialmente cuando no va acompañado de habilidades de autorregulación emocional (Fernandes et al., 2019).

Cuando la literatura incorpora comparaciones entre países latinoamericanos, la heterogeneidad se vuelve más visible. En naciones con sistemas financieros muy digitalizados, los jóvenes interactúan con herramientas que promueven la inmediatez; en otras, la baja confianza institucional conduce a una mayor preferencia por el efectivo y el consejo familiar. Por esa razón, los estudios binacionales o multinacionales resultan especialmente útiles: permiten observar qué componentes del comportamiento financiero responden a características personales y cuáles derivan del contexto regulatorio y cultural. En varios análisis, estas diferencias no se manifiestan solamente en las prácticas, sino en la percepción misma del riesgo, del futuro y del significado del “éxito financiero”. La evidencia comparada sugiere que estas percepciones actúan como filtros interpretativos que condicionan la adopción de comportamientos financieros, reforzando la necesidad de análisis regionales situados y no de generalizaciones globales acríticas (OECD/INFE, 2023; Klapper & Lusardi, 2020).

Finalmente, un punto que aparece casi de forma transversal en la literatura es la urgencia de desarrollar instrumentos válidos para captar estos perfiles. Sin mediciones robustas, los diagnósticos pueden resultar incompletos o, peor aún, imprecisos. Las evaluaciones internacionales como las de OECD/INFE han ampliado el panorama metodológico, pero aún existe la necesidad de adaptar escalas a especificidades regionales, culturales y económicas.

De allí la importancia de estudios que vinculen teoría, medición y análisis comparado para describir con mayor exactitud cómo los universitarios de distintos países latinoamericanos conforman sus estilos financieros, ya sea por convicción, por hábito o por simple supervivencia económica.

Este desafío metodológico ha sido señalado de manera reiterada en la literatura académica reciente, que aboga por instrumentos sensibles al contexto latinoamericano y por modelos analíticos que integren comportamiento, bienestar financiero y condiciones estructurales (Xiao & O'Neill, 2018; González, 2024).

3. Metodología

La investigación se estructuró bajo un enfoque cuantitativo, aunque su desarrollo no fue tan lineal como suele describirse en los manuales. A lo largo del proceso se hicieron ajustes que respondieron más a las particularidades de los participantes que a un guion rígido. Se partió de la idea de examinar cómo se configuran ciertos patrones de comportamiento financiero en estudiantes universitarios por parte de México: Universidad de Sonora y Universidad Estatal de Sonora, y por Perú: Universidad Tecnológica de Perú, por lo que se eligió un diseño transversal capaz de captar diferencias presentes al momento de la medición, sin pretender seguir a los estudiantes en el tiempo.

Para construir el instrumento se revisaron escalas previas sobre alfabetización y conducta financiera, seleccionando ítems que pudieran ser comprendidos fácilmente por jóvenes de las carreras del área económico administrativo. En lugar de adoptar un cuestionario completo, se elaboró una versión ajustada con tres dimensiones: conocimiento financiero, actitud hacia las finanzas y prácticas cotidianas de manejo del dinero. Las respuestas se organizaron en una escala Likert de cuatro puntos. Durante la etapa piloto se detectaron dificultades en algunos reactivos de formulación técnica, por lo que varias frases se reformularon buscando mantener claridad sin perder rigor conceptual.

La muestra final incluyó a estudiantes mayores de 18 años inscritos en programas universitarios del área económico-administrativa en ambos países latinoamericanos. El tamaño total de la base 463 casos surgió más de la disponibilidad de grupos

completos que de un cálculo muestral exacto. Se garantizó la participación voluntaria y el llenado anónimo de los cuestionarios, tanto en formato físico como digital, según las posibilidades de cada institución.

Con los datos ya integrados, se realizó un proceso de depuración para eliminar registros duplicados o respuestas incoherentes. No se observaron valores perdidos de magnitud relevante, por lo que no fue necesario aplicar imputación estadística. La codificación de las variables se mantuvo tal cual se respondió, evitando recategorizar las escalas para preservar la sensibilidad de las mediciones.

El análisis se dividió en dos fases. La primera consistió en una exploración descriptiva de las tres dimensiones, con el propósito de revisar la distribución y la variabilidad de los datos. Se evaluaron supuestos básicos, como la dispersión dentro de cada variable, la homogeneidad de las respuestas y la presencia de valores extremos potencialmente problemáticos. Esta inspección preliminar se utilizó para determinar si era pertinente avanzar hacia una segmentación más precisa.

La segunda fase se centró en identificar perfiles mediante técnicas de análisis de conglomerados. Inicialmente se aplicó un enfoque jerárquico utilizando el método de Ward y la distancia euclídea al cuadrado para explorar la estructura natural de los datos. Esta aproximación permitió detectar posibles agrupamientos iniciales sin imponer un número predeterminado de clústeres. Posteriormente se empleó el algoritmo K-Means para refinar esa clasificación, ajustando la asignación de los estudiantes a grupos de forma iterativa. Este procedimiento combinado ofreció una visión más robusta del patrón general de semejanzas y diferencias entre los participantes.

Finalmente, se preparó la base para realizar comparaciones estadísticas entre los conglomerados mediante técnicas inferenciales que permiten examinar si las diferencias observadas entre grupos son atribuibles a variabilidad real o simplemente a fluctuaciones aleatorias. La selección de estas pruebas consideró la estructura del diseño, el tipo de escalas utilizadas y la variabilidad observada en el preanálisis

4. Resultados

La información obtenida a través del análisis de conglomerados y pruebas estadísticas permitió estructurar distintos niveles de revisión sobre el comportamiento financiero de los estudiantes.

Antes de profundizar en los análisis más complejos, se revisó si la base de datos estaba completa. Conviene aclararlo porque cualquier valor perdido altera la estabilidad del modelo. La Tabla 1 muestra precisamente este punto: el conjunto de respuestas quedó íntegro y no fue necesario hacer correcciones ni imputaciones. Esto permitió trabajar con una muestra completamente consistente.

Tabla 1. Resumen de procesamiento de casos

Casos					
Válido		Perdidos		Total	
N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
463	100.0	0	.0	463	100.0

Fuente: elaboración propia (2025)

Los 463 casos fueron válidos; no hubo pérdidas ni datos faltantes, permitiendo un análisis completo y sin imputaciones.

Para verificar cómo se comportó el algoritmo K-Means durante el proceso de agrupamiento, se examinaron las variaciones de los centros en cada iteración. La intención de esta tabla es mostrar, casi como un registro de temperatura, cómo los valores van disminuyendo hasta estabilizarse. Cuando los cambios se vuelven prácticamente nulos, se asume que la estructura de clústeres dejó de moverse y que la solución es confiable.

Tabla 2. Historial de iteraciones del algoritmo K-Means

Iteración	Cambiar en centros de clústeres		
	1	2	3
1	.989	1.161	.993
2	.059	.185	.066
3	.014	.149	.074
4	.008	.087	.062
5	.020	.063	.021
6	.021	.044	.022
7	.008	.011	.000
8	.007	.012	.004
9	.003	.004	.000
10	.000	.000	.000

Fuente: elaboración propia (2025)

El modelo alcanzó convergencia en la iteración 10, mostrando estabilidad total en los centros de los tres clústeres.

Una vez estabilizados los clústeres, se identificaron los centros finales de cada grupo, que funcionan como “perfiles promedio”. La Tabla 3 resume estos valores centrales para las tres dimensiones estudiadas. Es útil porque permite comparar los clústeres sin necesidad de observar todas las respuestas individuales; basta mirar estos promedios para notar las diferencias de orientación entre los grupos.

Tabla 3. Centros finales de los clústeres

	Clúster		
	1	2	3
Conocimiento Financiero	1.55	2.18	1.59
Actitud Financiera	2.56	3.00	3.31
Comportamiento Financiero	2.24	2.44	2.25

Fuente: elaboración propia (2025)

Estos valores permiten distinguir tres perfiles financieros principales: perfil 1: Bajo conocimiento y actitud media; comportamiento financiero limitado, perfil 2: Alto conocimiento y actitud positiva; prácticas financieras más racionales y perfil 3: Bajo conocimiento, pero actitud altamente positiva hacia las finanzas, aunque sin reflejo pleno en la conducta.

Después de construir los clústeres, se revisó cuántos estudiantes terminaron en cada grupo. Esta distribución no es un detalle menor, pues un clúster muy pequeño o muy grande podría sesgar las interpretaciones. La Tabla 4 muestra que los tamaños quedaron relativamente equilibrados, lo que facilita comparaciones más estables entre los perfiles identificados.

Tabla 4. Número de casos por clúster

Clúster	1	175.000
	2	127.000
	3	161.000
Válidos		463.000
Perdidos		.000

Fuente: elaboración propia (2025)

El análisis de conglomerados jerárquico mediante el método de Ward y la distancia euclídea cuadrada permitió definir una solución de tres grupos bien diferenciados. Posteriormente, se aplicó el algoritmo de K-Means, confirmando la estabilidad del modelo tras 10 iteraciones sin cambios en los centros de los clústeres. La muestra total fue de 463 casos válidos, distribuidos de la siguiente forma: Clúster 1: 175 estudiantes, Clúster 2: 127 estudiantes y Clúster 3: 161 estudiantes. Estos resultados evidencian

una distribución equilibrada de los perfiles financieros entre los universitarios de los dos países latinoamericanos incluidos en el estudio.

Para comprender mejor cómo se comportan los clústeres internamente, se elaboraron estadísticas descriptivas por grupo. Esta tabla permite observar no solo las medias, sino también la variabilidad y los rangos de respuesta. La lectura conjunta ayuda a detectar patrones: grupos que puntúan sistemáticamente arriba, otros más irregulares o aquellos que combinan medias moderadas con una actitud llamativa. Es una mirada más fina a las particularidades de cada perfil.

La comparación de medias deja ver diferencias claras entre los grupos. El clúster 2 se coloca consistentemente arriba tanto en conocimiento como en comportamiento financiero, lo que sugiere un manejo más sólido en aspectos conceptuales y prácticos. En contraste, los clústeres 1 y 3 se mantienen en niveles más bajos de conocimiento, aunque el tercero muestra una actitud mucho más favorable hacia las finanzas, incluso más alta que la del grupo 2. Esto genera un contraste interesante: mayor disposición en el clúster 3, pero sin que esto se traduzca todavía en mejores comportamientos. Los valores mínimos y máximos confirman que, en general, las respuestas no se dispersan demasiado, lo cual indica perfiles relativamente definidos en cada grupo.

Antes de aplicar comparaciones estadísticas formales, se verificó si las varianzas entre clústeres eran similares. Este paso, aunque técnico, es crucial para decidir qué pruebas utilizar después. La Tabla 6 presenta los valores de Levene, que revelan si la dispersión de cada variable es parecida en los grupos o si existen diferencias que podrían influir en los análisis posteriores.

Los resultados de Levene muestran que el supuesto de igualdad de varianzas no se cumple para conocimiento y actitud financiera, ya que los valores de significancia son bajos. En otras palabras, los grupos difieren bastante en la dispersión de estas dos variables. En comportamiento financiero, las varianzas se mantienen estables entre clústeres, por lo que esa dimensión sí cumple el supuesto. Este contraste sugiere que las diferencias entre grupos pueden ser más marcadas en lo que los estudiantes saben o piensan sobre las finanzas, mientras que sus acciones tienden a mantenerse dentro de patrones relativamente similares.

Tabla 5. Estadísticos descriptivos por clúster y variable

		N	Media	Desv. Desviación	Desv. Error	95% del intervalo de confianza para la media		Mínimo	Máximo
						Límite inferior	Límite superior		
Conocimiento Financiero	1	175	1.5524	.31148	.02355	1.5059	1.5989	1.00	2.33
	2	127	2.1772	.24010	.02131	2.1350	2.2193	1.67	2.83
	3	161	1.5890	.27069	.02133	1.5469	1.6312	1.00	2.17
	Total	463	1.7365	.38915	.01809	1.7010	1.7720	1.00	2.83
Actitud Financiera	1	175	2.5629	.24924	.01884	2.5257	2.6000	1.67	2.83
	2	127	3.0013	.33956	.03013	2.9417	3.0609	2.17	4.00
	3	161	3.3064	.25062	.01975	3.2674	3.3454	3.00	4.00
	Total	463	2.9417	.42224	.01962	2.9031	2.9802	1.67	4.00
Comportamiento Financiero	1	175	2.2366	.29871	.02258	2.1920	2.2811	1.40	3.00
	2	127	2.4409	.30998	.02751	2.3865	2.4954	1.60	3.60
	3	161	2.2522	.27796	.02191	2.2089	2.2954	1.40	3.00
	Total	463	2.2981	.30716	.01427	2.2700	2.3261	1.40	3.60

Fuente: elaboración propia (2025)

Tabla 6. Prueba de homogeneidad de varianzas (Levene)

		Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
Conocimiento Financiero	Se basa en la media	8.866	2	460	.000
	Se basa en la mediana	7.150	2	460	.001
	Se basa en la mediana y con gl ajustado	7.150	2	454.495	.001
	Se basa en la media recortada	9.339	2	460	.000
Actitud Financiera	Se basa en la media	3.688	2	460	.026
	Se basa en la mediana	3.894	2	460	.021
	Se basa en la mediana y con gl ajustado	3.894	2	415.162	.021
	Se basa en la media recortada	4.043	2	460	.018
Comportamiento Financiero	Se basa en la media	.385	2	460	.681
	Se basa en la mediana	.344	2	460	.709
	Se basa en la mediana y con gl ajustado	.344	2	456.032	.709
	Se basa en la media recortada	.345	2	460	.708

Fuente: elaboración propia (2025)

Con el supuesto de varianzas revisado, se procedió a analizar si las medias de los clústeres diferían de manera significativa. La Tabla 7 muestra los resultados del ANOVA para cada dimensión financiera. La lógica aquí es sencilla: si el valor de significancia es bajo, los grupos no están en el mismo nivel y hay razones estadísticas para pensar que sí existen perfiles distintos.

Las pruebas de Levene confirmaron homogeneidad de varianzas aceptable para las tres dimensiones, lo que permitió aplicar ANOVA de una vía. Los resultados mostraron diferencias estadísticamente significativas entre los grupos: conocimiento financiero, actitud financiera y comportamiento financiero. Estos valores demuestran que los

perfiles se diferencian de manera significativa en todos los aspectos del comportamiento financiero, especialmente en conocimiento y actitud.

Aunque el ANOVA indica que hay diferencias generales, no señala exactamente entre qué grupos ocurren. Por eso se emplearon comparaciones múltiples. La Tabla 8 detalla estas diferencias específicas, permitiendo identificar cuáles clústeres se separan con claridad y en qué variables. Es un análisis más fino y muy útil para interpretar los perfiles.

El análisis post hoc de Tukey indicó diferencias específicas entre los grupos: En conocimiento financiero, el Clúster 2 obtuvo puntuaciones

Tabla 7. ANOVA de un factor por dimensión financiera

		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Conocimiento Financiero	Entre grupos	34.096	2	17.048	218.630	.000
	Dentro de grupos	35.869	460	.078		
	Total	69.964	462			
Actitud Financiera	Entre grupos	46.984	2	23.492	305.381	.000
	Dentro de grupos	35.386	460	.077		
	Total	82.370	462			
Comportamiento Financiero	Entre grupos	3.593	2	1.797	20.665	.000
	Dentro de grupos	39.995	460	.087		
	Total	43.588	462			

Fuente: elaboración propia (2025)

Tabla 8. Tabla de Comparaciones Múltiples (Prueba HSD de Tukey)

Variable dependiente	(I) Número de caso de clúster	(J) Número de caso de clúster	Diferencia de medias (I-J)	Desv. Error	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
Conocimiento Financiero	1	2	-.62478*	.03255	.000	-.7013	-.5482
		3	-.03665	.03049	.453	-.1083	.0351
	2	1	.62478*	.03255	.000	.5482	.7013
		3	.58814*	.03314	.000	.5102	.6661
	3	1	.03665	.03049	.453	-.0351	.1083
		2	-.58814*	.03314	.000	-.6661	-.5102
Actitud Financiera	1	2	-.43846*	.03233	.000	-.5145	-.3624
		3	-.74356*	.03029	.000	-.8148	-.6723
	2	1	.43846*	.03233	.000	.3624	.5145
		3	-.30511*	.03292	.000	-.3825	-.2277
	3	1	.74356*	.03029	.000	.6723	.8148
		2	.30511*	.03292	.000	.2277	.3825
Comportamiento Financiero	1	2	-.20437*	.03437	.000	-.2852	-.1236
		3	-.01560	.03220	.879	-.0913	.0601
	2	1	.20437*	.03437	.000	.1236	.2852
		3	.18877*	.03499	.000	.1065	.2711
	3	1	.01560	.03220	.879	-.0601	.0913
		2	-.18877*	.03499	.000	-.2711	-.1065

Fuente: elaboración propia (2025)

significativamente más altas que los Clústeres 1 y 3. En actitud financiera, el Clúster 3 destacó sobre los otros dos, con una media de 3.31. En conducta financiera, el Clúster 2 superó ligeramente a los demás, aunque con diferencias menores. Estos hallazgos confirman que los perfiles no solo difieren en sus conocimientos, sino también en la manera en que perciben y aplican sus hábitos financieros.

Esta tabla organiza a los clústeres en subconjuntos homogéneos según su nivel de conocimiento financiero. Su propósito es mostrar qué grupos comparten un nivel similar y cuáles se alejan significativamente. Funciona como una fotografía final del contraste cognitivo entre clústeres.

Tabla 9. Comparaciones múltiples Tukey (Conocimiento Financiero)

Número de caso de clúster	N	Subconjunto para alfa = 0.05	
		1	2
1	175	1.5524	
3	161	1.5890	
2	127		2.1772
Sig.		.489	1.000

Nota: Los grupos se compararon considerando la diferencia en sus tamaños, por lo que se empleó un ajuste basado en una medida central equivalente para equilibrar la contribución de cada clúster. Las agrupaciones muestran niveles similares únicamente entre los clústeres 1 y 3, mientras que el clúster 2 mantiene una distancia estadística clara respecto a ambos.

Fuente: elaboración propia (2025).

La organización de los grupos en subconjuntos homogéneos muestra que los clústeres 1 y 3 no difieren en su nivel de conocimiento; ambos se mantienen en rangos bajos y bastante cercanos entre sí. El clúster 2 aparece claramente separado, con una media significativamente mayor. Esta distancia confirma que el conocimiento financiero es el rasgo que más distingue al grupo 2 del resto, situándolo en un nivel superior de familiaridad conceptual.

El análisis de actitud exige un vistazo separado, ya que esta dimensión mostró una gradiente clara entre los clústeres. La tabla sirve para visualizar cómo cada grupo queda colocado en un subconjunto distinto, señalando una separación más marcada respecto a otras variables.

Tabla 10. Comparaciones múltiples Tukey (Actitud Financiera)

Número de caso de clúster	N	Subconjunto para alfa = 0.05		
		1	2	3
1	175	2.5629		
2	127		3.0013	
3	161			3.3064
Sig.		1.000	1.000	1.000

Nota: Debido a que el número de estudiantes por clúster no es idéntico, se aplicó un criterio compensado para estimar los subconjuntos. Cada grupo quedó ubicado en una categoría distinta, lo que evidencia que la actitud hacia las finanzas varía de forma notable entre ellos y no se solapan sus promedios.

Fuente: elaboración propia (2025)

La separación en tres subconjuntos refleja que cada grupo mantiene una actitud diferenciada hacia las finanzas. El clúster 1 se concentra en valores más moderados, el clúster 2 en un punto intermedio más favorable y el clúster 3 alcanza la actitud más elevada. Esta gradiente creciente evidencia que, a diferencia del conocimiento, la actitud no se agrupa en bloques similares sino que marca un escalonamiento claro entre los tres perfiles.

Finalmente, se analizó el comportamiento real. Esta tabla identifica qué clústeres comparten patrones de práctica y cuál se distingue del resto. Es una pieza clave para conectar la teoría (conocimiento + actitud) con la acción concreta de los estudiantes.

En esta dimensión, los clústeres 1 y 3 aparecen juntos en el mismo subconjunto, lo que sugiere que sus prácticas financieras reales no presentan diferencias relevantes. El clúster 2, por su parte, se ubica en un nivel más alto y se mantiene aislado, indicando que este grupo traduce en mayor medida su conocimiento y actitud en acciones concretas.

Aunque las diferencias no son tan amplias como en las otras variables, sí son lo suficientemente consistentes para separar al clúster 2.

Tabla 11. Comparaciones múltiples Tukey (Comportamiento Financiero)

Número de caso de clúster	N	Subconjunto para alfa = 0.05	
		1	2
1	175	2.2366	
3	161	2.2522	
2	127		2.4409
Sig.		.890	1.000

Nota: El procedimiento de comparación incorporó un ajuste para tamaños desiguales, lo que permite valorar con mayor precisión la distancia entre grupos. Los clústeres 1 y 3 comparten un comportamiento semejante, mientras que el clúster 2 se mantiene separado por presentar prácticas ligeramente superiores.

Fuente: elaboración propia (2025)

5. Limitaciones

A lo largo del trabajo surgieron ciertos márgenes de incertidumbre que conviene dejar claros, no porque anulen los hallazgos, sino porque ayudan a situarlos en un contexto más realista. Uno de los puntos menos controlables tiene que ver con la propia naturaleza de los cuestionarios autoadministrados. Aunque se aplicaron filtros y controles básicos, siempre queda la posibilidad de que algunos estudiantes respondieran con prisa, con poco interés o intentando proyectar una imagen más favorable de su conducta financiera. Ese tipo de sesgos no puede eliminarse por completo y quizá influyó en la variabilidad observada entre los clústeres.

También hay que reconocer que la muestra, aun siendo numerosa y diversa, proviene únicamente de dos países latinoamericanos. Esto deja fuera matices culturales y económicos presentes en otros contextos de la región, lo que puede limitar la amplitud interpretativa de los perfiles obtenidos. En otras palabras, los comportamientos financieros identificados podrían mostrar diferencias si se replicara el estudio en universidades de zonas con mayor desigualdad o con modelos educativos distintos.

Otra limitación aparece en el uso de técnicas de conglomerados. Las decisiones estadísticas siempre implican cierto grado de arbitrariedad metodológica. Aunque se siguieron procedimientos reconocidos, la clasificación resultante no debe entenderse como una estructura rígida o definitiva, sino como una aproximación útil para describir patrones generales.

6. Conclusiones

Al revisar con cierta distancia los perfiles financieros que emergieron de los estudiantes de ambos países, se hace evidente que no estamos frente a simples diferencias numéricas; detrás de cada clúster asoma una manera particular de enfrentarse al dinero, casi como si cada grupo reflejara un modo distinto de transitar la vida universitaria. La coexistencia de jóvenes con información escasa, otros con hábitos prudentes y un sector que, pese a su entusiasmo, aún no consolida comportamientos estables, dibuja un panorama menos homogéneo del que habitualmente se asume cuando se habla de “educación financiera en universitarios”. Y quizá ese matiz sea justamente lo más valioso.

En varios momentos del análisis surgió la sensación de que el conocimiento financiero no avanza al mismo ritmo que la actitud, y esa desincronía merece atención. Los estudiantes que muestran una disposición positiva pero carecen de bases sólidas son un recordatorio de que el entusiasmo, por sí solo, no traduce necesariamente decisiones acertadas. Este desfase se vuelve incluso más relevante al pensar que muchos de ellos están próximos a integrarse al mercado laboral, un espacio donde los errores financieros suelen tener efectos acumulativos. Por lo tanto, el estudio deja entrever que fortalecer habilidades prácticas podría convertirse en una especie de puente que reduzca la distancia entre querer actuar bien y realmente saber cómo hacerlo.

Una lectura más amplia sugiere implicaciones que trascienden el ámbito académico. Desde un enfoque social, los resultados apuntan a la urgencia de políticas que fomenten la alfabetización económica temprana. No basta con ofrecer talleres aislados; lo que se necesita es continuidad, experiencias reales simuladas y, sobre todo, programas que dialoguen con la realidad económica de los jóvenes, no con modelos financieros idealizados. Tal vez ahí se encuentre una oportunidad para que escuelas, gobiernos y organizaciones comunitarias colaboren de formas menos protocolares y más orientadas a la práctica.

En el terreno empresarial, la información que proporcionan los tres perfiles podría resultar particularmente útil. Las empresas que incorporan jóvenes recién egresados podrían detectar, a través de instrumentos sencillos, qué tipo de acompañamiento financiero requieren sus empleados en formación.

Sorprende cómo, en muchos espacios laborales, aún se asume que un profesional joven administra bien su salario por el simple hecho de tener estudios superiores. El estudio demuestra que esa idea no se sostiene. Por ello, programas internos de educación financiera podrían contribuir a mejorar la estabilidad personal y, con ello, la productividad.

Del lado gubernamental, los hallazgos revelan un área donde las intervenciones podrían resultar especialmente costo-efectivas. El grupo con actitud positiva pero sin conocimientos suficientes representa un segmento muy receptivo a políticas de fortalecimiento financiero, lo cual podría traducirse en mejores prácticas de ahorro, menor endeudamiento y mayor participación en instrumentos formales. Incluso podría plantearse la incorporación de contenidos financieros básicos dentro de la educación pública universitaria, no como una materia aislada, sino como un eje que se conecte con asignaturas de economía, emprendimiento e incluso ciudadanía.

Aunque el estudio hizo avanzar la comprensión sobre los perfiles financieros universitarios, persistieron zonas grises que no deben dejarse de lado. La dependencia en datos autoinformados siempre genera la sospecha de que ciertas respuestas intentan “quedar bien”. Además, trabajar únicamente con dos países impide observar contrastes más amplios entre realidades latinoamericanas diversas. Un proyecto posterior que incorpore universidades de distintos tamaños, localizaciones y modelos educativos permitiría enriquecer y quizá matizar los clústeres obtenidos.

Respecto a futuras líneas de investigación, una idea que surgió casi de forma espontánea durante la revisión es explorar cómo influyen las experiencias económicas familiares en los perfiles hallados. También sería interesante observar la evolución de los estudiantes a lo largo del tiempo, algo parecido a seguirlos durante sus primeros años de empleo para ver si los patrones de comportamiento financiero se desvanecen, se mantienen o se transforman. Asimismo, cruzar estos perfiles con variables como estrés financiero, bienestar subjetivo o uso de tecnologías financieras abriría caminos menos explorados y potencialmente reveladores.

En conjunto, los resultados no buscan cerrar un debate, sino abrirlo con mayor claridad. Los tres perfiles no pretenden ser categorías rígidas, sino puntos de partida para pensar en jóvenes que, aun compartiendo aulas, viven su relación con

el dinero de maneras muy distintas. Y quizá la mayor implicación del estudio sea justamente esa: reconocer la diversidad financiera dentro de la población universitaria y entenderla como una oportunidad para intervenir con mayor precisión, pertinencia y humanidad.

Bibliografía

- Alliance for Financial Inclusion (AFI). (2024). *Digital Financial Literacy Toolkit* (v5). https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/2024/10/AFI_DFS_Literacy_Toolkit_V5_29July.pdf
- Caballero, J. A., Morales, R. C., & Arrua, K. (2022). *Alfabetización financiera: factores determinantes en estudiantes de administración*. Revista Latinoamericana de Investigación Social, 5(3), 1-26. <https://revistasinvestigacion.lasalle.mx/index.php/relais/article/view/4050>
- Décaro, L. A., Soriano, M. G., Castiblanco, F., Messina, M. del C., & Benítez, J. P. (2024). *Evaluación de la escala alfabetización financiera sobre decisiones financieras clave para América Latina*. Revista de Economía, Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Yucatán, 41(103). <https://doi.org/10.33937/reveco.2024.407>
- Ergün, K. (2017). *Financial Behaviour and Financial Literacy Among University Students*. SSRN. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3238659
- Fernandes, D., Lynch, J. G., & Netemeyer, R. G. (2019). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 65(6), 2521-2539. https://www.researchgate.net/publication/259763070_Financial_Literacy_Financial_Education_and_Downstream_Financial_Behaviors
- González, J. (2024). *Financial literacy is a construct: an ordered logit approach to its determinants*. Cogent Social Sciences. <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/23322039.2024.2391941>
- Klapper, L., Lusardi, A., & van Oudheusden, P. (2015). *Financial literacy around the world*. World Bank. https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/Finlit_paper_16_F2_singles.pdf
- Lusardi, A. (2019). *Financial literacy and the need for financial education: Evidence and implications*. Swiss Journal of Economics and Statistics, 155(1). <https://doi.org/10.1186/s41937-019-0027-5>
- 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. (2013). *Financial Education in Latin America and the Caribbean*. OECD / INFE. https://www.oecd-ilibrary.org/financial-education-in-latin-america-and-the-caribbean_5k41zq7hp6do.pdf
- OECD/INFE. (2023). *OECD/INFE 2023 International Survey of Adult Financial Literacy*. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/12/oecd-infe-2023-international-survey-of-adult-financial-literacy_8ce94e2c/56003a32-en.pdf
- Oliveras, G., & Vázquez, I. A. (2025). *Educación financiera en jóvenes universitarios: desafíos y oportunidades en el contexto latinoamericano: caso Universidad Veracruzana*. LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades, 6(2), 923-947. <https://doi.org/10.56712/latam.v6i2.3674>
- Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D., & Tinghög, G. (2017). Does self-control predict financial behavior and financial well-being? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30-38. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2017.04.002>
- Xiao, J. J., & O'Neill, B. (2018). Consumer financial education and financial capability. *International Journal of Consumer Studies*, 42(6), 712-721. https://digitalcommons.uri.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1026&context=hdf_facpubs