

RESEARCH PAPER / ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN.

## Riesgos del comercio de activos financieros online en la población joven. Risks of trading financial assets online in the young population.

José G. Aguilar Barceló<sup>a</sup>

<sup>a</sup> Universidad Autónoma de Baja California

Contact email: [gaba@uabc.edu.mx](mailto:gaba@uabc.edu.mx)

### RESUMEN

El comercio de activos financieros online es cada vez más popular alrededor del mundo, pero existen dudas acerca del grado de preparación de los participantes en estas actividades. Mediante un análisis estadístico comparativo en este trabajo se exploran las actitudes y comportamientos de jóvenes estudiantes con relación a la toma de decisiones online bajo incertidumbre, para conocer sobre el origen de manifestaciones que podrían alertar sobre posibles dependencias. Se encuentra que mientras que una baja educación financiera y la presencia de inconsistencias en el comportamiento anticipan una mayor incursión a la práctica de estas actividades, son justo los perfiles con mayor educación financiera y ausencia de inconsistencias quienes con mayor probabilidad presentan problemas. Lo anterior sugiere que un razonamiento analítico riguroso podría hacer crecer la autoconfianza y el sentimiento de culpa en los jóvenes cuando no se acompaña de disciplina, visión de largo plazo y protección ante la psicología del mercado.

### ABSTRACT

Online financial asset trading is increasingly popular around the world, but there are doubts about the level of preparation of participants in these activities. Through a comparative statistical analysis, this work explores the attitudes and behaviors of young students in relation to online decision-making under uncertainty, to learn about the origin of manifestations that could alert about possible dependencies. It is found that while low financial education and the presence of inconsistencies in behavior anticipate a greater incursion into the practice of these activities, it is precisely the profiles with greater financial education and absence of inconsistencies who are most likely to present problems. The above suggests that rigorous analytical reasoning could increase self-confidence and feelings of guilt in young people when it is not accompanied by discipline, long-term vision and protection from market psychology.

### PAPER HISTORY

Received: 30-07-2024

Accepted: 15-03-2025

### PALABRAS CLAVE

Decisiones bajo incertidumbre, actividad en línea, población joven, teoría prospectiva, ludopatía

### KEYWORDS

Decisions under uncertainty, online activity, young people, prospective theory, gambling addiction

## 1. Introducción

El desarrollo tecnológico y la democratización del conocimiento han dado lugar a la llegada de las primeras generaciones de “nativos digitales”: individuos que recurren cotidianamente y de forma cada vez más autónoma a los medios de interacción *online* (en línea) para satisfacer sus necesidades comerciales, de entretenimiento, comunicación, información y formación (Rubio, 2018), pero también, de compra-venta de productos y de servicios.

Adicionalmente, el confinamiento y la pérdida de empleos como consecuencia de la pandemia del Covid-19 (Serrano, 2022), incrementaron el número de horas que muchas personas (nativas digitales o no) pasaban frente a la pantalla de un teléfono, tableta o computadora para satisfacer las citadas necesidades, pero también, para intentar sacar rentabilidad de la crisis (en algunos casos, aprovechando los ahorros derivados de la reducción del gasto y la entrega de apoyos por parte del gobierno).

Así, en la última década ha crecido significativamente la participación en actividades de emprendimiento, lúdicas<sup>1</sup> (como los juegos de estrategia, azar o destreza, y las apuestas) y las relacionadas con el comercio electrónico, incluido el de activos financieros (Independent Reserve, 2020), lo que ha llevado a muchas personas al mundo del *trading*, las criptomonedas o las inversiones en bolsa, impulsadas, además, por la alta inflación y volatilidad de los mercados (Serrano, 2022; Chamizo, 2021). Por ejemplo, se estima que a raíz de pandemia han sido millones los pequeños inversores domésticos alrededor del mundo que se han lanzado a participar en bolsa, animados por el auge de las plataformas financieras digitales y la asesoría *online* (Chamizo, 2021).

Sin embargo, participar en estas actividades podría ser muy arriesgado si no se acompaña de una adecuada gestión basada en conocimientos y controles de diversa índole (Vara, 2020; Delfabbro et al., 2021). En este sentido, autores como Cantero y Bertolín (2015), Cózar (2021) y Vara (2020) relacionan las nuevas tecnologías con el desarrollo de problemas asociados al juego, la inversión o las compras por Internet. Para López-González y Griffiths (2016), la irrupción de los juegos y otras actividades *online* ha supuesto una expansión de las formas de publicidad que está incrementando las preocupaciones de tipo psicosocial debido a su capacidad de modificar las expectativas y hábitos de la población, sobre todo de los jóvenes (Fernández, 2022), lo que puede derivar en problemas económicos, sociales, ocupacionales y de salud.

---

<sup>1</sup> Aunque la presente investigación se enfoca en el comercio de activos financieros, se hace una constante comparación con la participación en juegos de azar, estrategia y destreza, así como en apuestas deportivas, por la relación entre estas actividades y la posibilidad de que unas predispongan a otras.

Con base en lo anterior, en este trabajo se exploran las actitudes y comportamientos de jóvenes estudiantes de educación superior con relación a la participación en actividades de juegos, apuestas deportivas, *trading*, criptomonedas criptodivisas<sup>2</sup> (criptos, a partir de este punto) y mercados bursátiles, y en general, la toma de decisiones bajo incertidumbre realizada *online*. Lo anterior tiene el propósito de conocer la relación entre esta participación y los conocimientos financieros, así como las circunstancias demográficas, económicas, de comportamiento y de juicio que, con base en ciertos preceptos de la teoría de la economía conductual, pudieran arrojar luz sobre el origen de algunos problemas asociados a dependencias.

## 2. La población joven: un grupo vulnerable

La relación entre algunos tipos de actividades lúdicas y las operaciones financieras realizadas *online* ha sido destacada por la literatura. Por ejemplo, Arthur y Delfabbro (2016) mostraron que las personas que apuestan tienen mucha más probabilidad de participar en la compraventa de activos financieros, mientras que Mills y Nower (2019) son incluso más concretos al afirmar que aquellos(as) que participan tanto en apuestas deportivas como en comercio de acciones muestran mayor propensión a entrar al mercado de criptos (Delfabbro et al., 2021). Asimismo, el comercio de criptos tiene mucho en común con el mercado accionario (Kim et al., 2020) y con los juegos de azar *online* (Gainsbury y Blaszczynski, 2017) en términos de la presencia de componentes azarosos que llevan a rendimientos inconsistentes (Dorn et al., 2014; Gao y Lin, 2015).

Lo expuestos anteriormente permite advertir que el comercio de activos financieros tiene muchos elementos de *gambling* y *gaming*. El primero de estos términos alude a la presencia de apuestas de valor en algún mercado concreto, mientras que, el segundo, hace alusión a la toma de riesgos exclusivamente como experiencia lúdica (Chamizo, 2021). Aunque las apuestas, operaciones de *trading* o comercio de acciones tienen diferentes proporciones de *gambling* y *gaming*, en todos los casos se trata de alternativas cada vez más empleadas para intentar ganar dinero a partir de un dispositivo electrónico y una conexión a Internet (Club de Capitales, 2022; Carbonell y Montiel, 2013).

Probablemente esta relación expuesta entre algunas actividades lúdicas y el comercio de activos financieros *online* ha contribuido a que la participación de los perfiles menos expertos en estas actividades haya crecido exponencialmente en los últimos años. De hecho, muchos jóvenes han sustituido el juego *online* de los años 2000, y las apuestas *online* de los 2010, por estas “nuevas” formas de inversión bajo riesgo (Sin Consumir, 2023). Además de lo atractivo de la actividad en sí misma, han influido las historias compartidas en redes sociales digitales por aficionados, expertos o *influencers* (Cózar, 2021; Delfabbro et al., 2021). El que estas

<sup>2</sup> Considerado un activo digital altamente volátil basado principalmente en la tecnología *blockchain*.

actividades puedan hacerse de forma anónima, con una baja percepción de controles y autoridad (Verdura, 2014), en tiempo real y desde cualquier sitio, ha facilitado su proliferación (Rubio, 2018; Chamizo, 2021).

No obstante, muchos participantes en operaciones de *trading*, criptos o bolsa de valores no cuentan con la adecuada formación en mercados financieros, y el mecanismo de decisión que utilizan en estas operaciones es exactamente el mismo que el que emplean en apuestas tradicionales (Sin Consumir, 2023). Por otra parte, se observa un déficit en la difusión de información acerca de los riesgos de la gestión irresponsable de actividades que comprometen recursos económicos bajo un escenario de incertidumbre (García et al., 2016), tema al que no se le ha dado tanta atención como a la prevención del consumo de alcohol, tabaco u otras sustancias adictivas. De hecho, algunas investigaciones muestran que el juego o las apuestas se anuncian como una actividad de entretenimiento o alternativa de ocio inofensiva (Parke et al., 2014). De acuerdo con Rubio (2018) son diversos los estudios que señalan a los jóvenes como un grupo especialmente propenso a desarrollar patologías asociadas a un uso desordenado del juego.

### 3. Dependencia y adicción: el manejo de las emociones en las decisiones bajo riesgo e incertidumbre

La ludopatía –incluida la de tipo financiero– es un trastorno en el que la persona se ve obligada a jugar, apostar o comerciar de forma persistente y progresiva por una urgencia psicológica relacionada con la pérdida de control sobre los impulsos (Vara, 2020). Hay una serie de comportamientos excesivos o compulsivos en personas con ciertas características estructurales (Delfabbro et al., 2021) que podrían considerarse como síntomas de una potencial dependencia, entre los que se encuentran: planificar o diseñar continuamente estrategias redundantes o infundadas; dedicar cada vez más recursos para saciar el ansia, para ganar más o recuperar lo perdido; o, mentir sobre el tiempo o monto que se está invirtiendo (Sin Consumir, 2023).

No se puede pasar por alto que estos comportamientos pueden estar originados por una baja autoestima, estrés, ansiedad, abuso de sustancias, etc. De cualquier forma, indican una inadecuada gestión de estas actividades, que puede derivar en endeudamiento, incumplimiento de compromisos de pago, estafas y otras formas de pérdida de patrimonio (Club de Capitales, 2022). Por otro lado, en el ámbito ocupacional pueden llevar a un bajo rendimiento escolar, universitario o laboral, ausentismo o deserción, etc. (Castle Craig, s.f.). Además, la manifestación prolongada de estos comportamientos suele dañar las relaciones personales y familiares, causando sufrimiento y devastación al individuo y a las personas de su entorno.

No todo el mundo está preparado a nivel psicológico para sobrellevar las pérdidas o para gestionar las ganancias. Las emociones producidas por estas actividades pueden llegar a causar irritabilidad, ansiedad,

culpa, tristeza o trastornos del sueño (Chamizo, 2021). Algunas causas de los comportamientos obsesivos o compulsivos son la sobreestimación del papel del conocimiento o la habilidad, el miedo a perderse algo o a dejar pasar una oportunidad, conocido como FOMO (por *fear of missing out*) o la preocupación y arrepentimiento anticipado (Delfabbro et al., 2021). Esto tiene el potencial de hacer que una persona tome decisiones de mercado basadas en la emoción en lugar de hacerlo en la lógica y el sentido común (Serrano, 2021).

Las dos principales emociones que están presentes en las decisiones económicas y financieras son el miedo y la avaricia (o codicia); ambas pueden conducir a juicios precipitados, como vender por pánico o apostar por activos en valoraciones muy altas (Binance Academy, 2023). Sin embargo, también se encuentran emociones como la ira (cuando hay molestia por los resultados), el ego (cuando se cree que se puede operar como profesional, aun teniendo pocos conocimientos o experiencia), la inseguridad (cuando se pierde la confianza en uno mismo) o la alegría (que provoca exceso de confianza que puede llevar a sobreoperar) (D-Trading, s.f.).

#### 4. Teoría de la utilidad y las *inconsistencias en el comportamiento* ante la incertidumbre

Durante mucho tiempo se ha estudiado la toma de decisiones bajo riesgo e incertidumbre con el objetivo de establecer un consenso normativo acerca del comportamiento de las personas (El Alabi y Milanese, 2015). En el campo de la economía, hasta hace algunas décadas el modelo básico de toma de decisiones bajo riesgo era el de la *teoría de la utilidad esperada* (TUE) que considera una función cóncava definida sobre la riqueza total. La aplicación de la TUE para la elección entre alternativas se basa en principios como la *esperanza* (la utilidad total de una alternativa es la utilidad esperada de sus resultados) o la *aversión al riesgo* (se prefiere  $x$ , a cualquiera otra alternativa cuyo valor esperado sea  $x$ , es decir, se prefiere la certidumbre).

Sin embargo, aunque la TUE ha sido útil para muchos análisis generales de la toma de decisiones de los individuos, existen críticas a su capacidad como modelo descriptivo, sobre todo cuando estas decisiones se toman bajo incertidumbre. En la práctica, el ser humano presenta problemas para procesar una cantidad suficientemente grande de información y, por lo tanto, este no siempre presenta un comportamiento perfectamente racional (Simon, 1979). Por ejemplo, un individuo con una función de utilidad cóncava debería rechazar una apuesta con un valor esperado negativo (como comprar billetes de lotería o entrar en un casino), pero, en la realidad, estas se eligen constantemente. Se constata entonces que bajo esta teoría no siempre se puede explicar el comportamiento “real” de los individuos (Gómez-Limón, 2017).

Allais (1953), a partir de problemas hipotéticos de elección propuestos a estudiantes, demostró que los supuestos de partida de la TUE no eran del todo realistas. El autor comprobó que los agentes cambiaban sus

preferencias al riesgo frente a un mismo problema que se les presentaba de formas diferentes. Esta evidencia resultaba incompatible con los axiomas básicos de la TUE, por ejemplo, los de *transitividad* y de *independencia*<sup>3</sup> (Gómez-Limón, 2017). En su investigación, Allais encontró, por ejemplo, que ante las alternativas (4,000, 0.8) y (3,000, 1)<sup>4</sup>, el 80% prefiere la segunda, que tiene una utilidad esperada menor, pero cuando se les propuso elegir entre (4,000, .2) ó (3,000, 0.25), el 65% prefiere la primera (que tiene una utilidad esperada mayor). Se debe hacer notar que el primer caso las alternativas tienen una probabilidad alta de conseguirse mientras que, en el segundo, las probabilidades son relativamente bajas. Esta es una manifestación del *efecto certidumbre*, por el que, en el dominio positivo, los individuos son conservadores y prefieren una ganancia cierta a otra mayor pero hipotética, pero se vuelven amantes del riesgo cuando analizan sus decisiones en el dominio de las pérdidas.

El anterior es un sesgo humano que puede contribuir a los errores en los métodos y decisiones de inversión (Garrard, s.f.). Otros ejemplos de sesgos que están profundamente arraigados en la psique son el de *disponibilidad*, que es la tendencia a juzgar la probabilidad de ocurrencia de un acontecimiento según lo fácil que es pensar en ejemplos relacionados con este (escoger las inversiones de moda, o las que nos sugieren los amigos); el *sesgo de retrospección*, entendido como la inclinación por ver como obvios los acontecimientos después de que se han producido; o el *sesgo de supervivencia*, que es la falacia lógica que lleva a concentrarse en los supervivientes de un proceso, omitiendo a aquellos(as) que no sobrevivieron, debido a su falta de visibilidad (Garrard, s.f.). Adicionalmente, se debe tener en cuenta que los individuos no son completamente independientes, sino que son afectados del contagio emocional y el comportamiento de pensamiento grupal (de la manada).

Con base en resultados como los anteriores, Kahneman y Tversky (1979) plantearon un nuevo paradigma a través de la teoría prospectiva (TP), siendo este cuerpo teórico la piedra basal de la economía y las finanzas conductuales, de amplio desarrollo en los últimos años (El Alabi y Milanesi, 2015). En este sentido, las finanzas han sido uno de los campos del conocimiento más fértiles en la aplicación empírica de la TP, al permitir explicar y predecir adecuadamente, gracias a diversas aportaciones procedentes de la psicología, algunas cuestiones evidenciadas en el mundo real, y que hasta la fecha habían sido consideradas como “anomalías” por la TUA (Gómez-Limón, 2017).

<sup>3</sup> El axioma de *transitividad* indica que si se prefiere  $L_1$  a  $L_2$  y  $L_2$  a  $L_3$ , entonces se debe preferir  $L_1$  a  $L_3$ . Por el axioma de *independencia* las preferencias entre dos loterías  $L_1$  y  $L_2$  no se ven afectadas si se incluye una tercera lotería  $L_3$ .

<sup>4</sup> El primer elemento corresponde al monto del pago, mientras que el segundo corresponde a la probabilidad con la que se obtiene.

Kahneman y Tversky (1979) y Tversky y Kahneman (1992) sugieren que existe una asimetría entre la búsqueda del placer y la elusión del dolor; específicamente, que las personas evalúan el riesgo a través de una función que es cóncava sobre las ganancias, pero convexa y más pronunciada en las pérdidas, por lo que serían más sensibles a esto último (El Alabi y Milanesi, 2015)<sup>5</sup>. Otra característica es que la TP considera que las personas hacen sus propias ponderaciones de la probabilidad, lo que da como resultado transformaciones de las probabilidades objetivas por pesos decisionales (subjetivos), donde sistemáticamente se infravaloran las probabilidades medias y altas y se sobrevaloran las probabilidades bajas (Gómez-Limón, 2017).

## 5. Metodología

Con base en trabajos previos y los intereses de esta investigación, se diseñó un cuestionario para cuantificar las variables relevantes y la relación entre estas. El cuestionario incluía preguntas sobre los hábitos y expectativas financieras, además de otras de tipo sociodemográfico. Este instrumento fue aplicado *online* a estudiantes de licenciatura y posgrado de diversas instituciones educativas tanto de México como de Colombia entre mayo y junio de 2023. El tamaño final de la muestra, cuyas principales características se describen en los párrafos siguientes, fue de 408 personas. El tipo de muestreo fue no probabilístico por cuotas.

Sobre la caracterización de la muestra se puede corroborar que el nivel educativo es un indicador clave de la formación académica. El 84% cursaba una licenciatura, mientras que el 16% hacía un posgrado. Por otro lado, aunque la mayoría está en proceso de construcción de una formación académica sólida, no ha sido esta, también, la historia de sus padres. El 60% de los encuestados había superado la educación de sus padres. La distribución por sexo revela que el 59% son mujeres, mientras que el 41% son hombres. Los participantes tenían una edad comprendida entre los 18 y 32 años.

En cuanto al estado civil, se destaca que la mayoría de la muestra está soltera (81%). En cuanto a compromisos económicos destaca que uno de cada cinco tiene al menos un dependiente económico. Asimismo, los padres o familia son la fuente principal de ingresos de los encuestados en el 57% de las veces, lo que sugiere que el apoyo familiar juega un papel crucial su estabilidad. En términos de ingresos, se encuentra que el 50% dispone a lo sumo de \$480 dólares al mes, equivalente al segundo decil de ingreso promedio mensual por hogar en México; el resto tiene ingresos superiores a \$480 dólares al mes. Finalmente, respecto al estado laboral, se observa que un 42% son estudiantes a tiempo completo y el 53% combina sus estudios con alguna forma de trabajo.

---

<sup>5</sup> Antes, los economistas asumían que el beneficio era igual de agradable como una pérdida era dolorosa.

Con base en los objetivos de este trabajo se analiza la información muestral, discriminando por las variables de tipo demográfico, económico, de comportamiento y de juicio que se enumeran en la Tabla 1. Se considera *a priori* que estas variables tienen suficiente capacidad discriminatoria como para identificar la predisposición a ciertas conductas que puede ser señal de una dependencia a las actividades desarrolladas *online* que involucren decisiones de riesgo económico.

Tabla 1. Variables discriminantes utilizadas

Variable	Opciones de respuesta
1 Sexo	Hombre (41%); mujer (59%).
2 Fuente de ingresos	Solo mis padres o familia (57%); otras opciones (43%).
3 Nivel de ingresos	Bajos (50%); al menos medios (50%).
4 Nivel de educación financiera	Medio-alto y alto (67%); medio-bajo y bajo (33%).
<b>5 Inconsistencias en el comportamiento</b>	<b>No (51%); sí (49%).</b>
<b>6 Actitud frente al riesgo</b>	<b>Maximiza el valor esperado del pago (38%); busca la seguridad del pago (62%).</b>

Fuente: elaboración propia. Nota: en negrita se destacan las variables de comportamiento y de juicio. A la derecha de cada opción de respuesta se presenta su porcentaje de participación en la muestra.

Con relación a la Tabla 1, la variable *fFuente de ingresos* separa a la población entre aquellos(as) que dependen enteramente del apoyo económico de sus padres y los que cuentan con otras vías de obtención de ingresos, para conocer el origen del recurso que se arriesgan; con el *nivel de ingresos* se pretende identificar si es la necesidad o la holgura económica aquello que más fácilmente predispone a comportamientos excesivos o compulsivos. El *nivel de educación financiera* (con base en la respuesta a las tres preguntas del cuestionario de Lusardi y Mitchell [2011] diseñadas para ello) debería ser también una referencia importante cuando de decisiones que comprometan recursos económicos se trata.

Adicionalmente, se consideran *inconsistencias en el comportamiento*, los cambios en la opción elegida frente a un mismo problema que se presenta de formas diferentes<sup>6</sup> (Allais, 1953). Finalmente, cuando al menos la mitad de las elecciones acerca de dichos problemas era aquella que ofrecía la alternativa más segura (aun

<sup>6</sup> Específicamente cuando esto ocurría en al menos una ocasión de dos posibles.

siendo la de menor utilidad esperada) se consideró que el individuo tenía una preferencia por la seguridad antes que por la maximización del valor esperado; de no alcanzar esta categoría la mitad de las respuestas, se consideró que el individuo prefería maximizar la utilidad esperada, aun bajo incertidumbre.

La metodología empleada consta de dos fases, ambas soportadas en la estadística descriptiva y el análisis gráfico de los datos. En la primera, se describen las principales características y hábitos financieros de la población analizada, su conocimiento y experiencia sobre algunas actividades *online* que involucran riesgo, y la presencia de problemas atribuibles a la participación en estas actividades. En la segunda, se describen los hallazgos empíricos relacionados con la discriminación conseguida por las variables demográficas, económicas, de comportamiento y de juicio ante la presencia de los referidos problemas.

## 6. Resultados

### *Fase 1*

Con relación a las características y hábitos financieros, se encontró que el 71% considera la banca electrónica y aplicaciones bancarias, útiles y fáciles de operar. Destaca que, aun con el avance tecnológico y la proliferación de plataformas bancarias, hasta el 44% aún prefiere realizar sus pagos en efectivo, aunque el comercio electrónico cada vez es más popular al grado de que solo el 4% no había realizado nunca una compra por Internet. Por otra parte, al momento de la encuesta, al 31% le resultaban más atractiva la rentabilidad de los productos de inversión de renta fija, al 48% le interesaba más la renta variable y el 21% declaraba no estar interesado o desconocer los productos de inversión del sistema financiero.

Asimismo, el 68% identifica su perfil de riesgo como moderado, el 25%, como conservador (adverso al riesgo), y solo el 7% se percibe como agresivo (amante del riesgo)<sup>7</sup>. En lo referente al *nivel de educación financiera* se encuentra que el 66% de la muestra tiene un nivel alto o medio-alto. Asimismo, el 48% presentó algún tipo de inconsistencia en sus decisiones<sup>8</sup>. En materia de preferencias entre utilidad y seguridad, se encontró que hasta el 62% de los entrevistados prefería una cantidad segura, que la posibilidad de una cantidad mayor, pero con incertidumbre. Estos hallazgos se ilustran en la Figura 1.

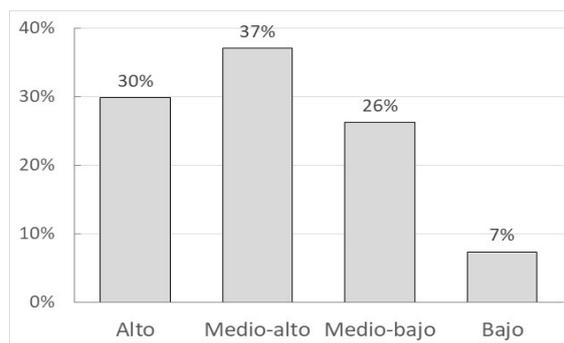
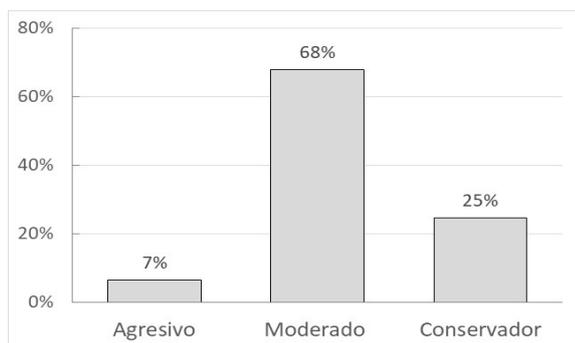
*Figura 1. Algunas características sobre la percepción, formación y comportamiento de la muestra*

¿Cómo calificas tu perfil de riesgo?

Nivel de educación financiera

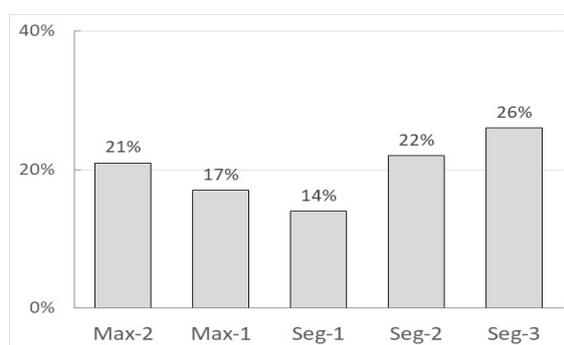
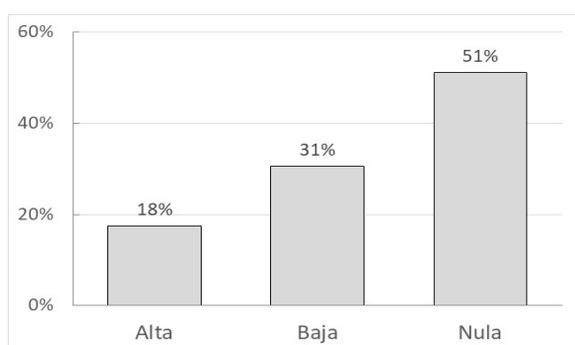
<sup>7</sup> En todo caso el 86% se considera una persona competitiva y exigente consigo mismo, y solo el 9% se considera inversor.

<sup>8</sup> En el sentido ya explicado en este trabajo.



Inconsistencias en el comportamiento

Preferencia entre utilidad y seguridad



Fuente: elaboración propia. *n* = 408.

En lo que se refiere al conocimiento acerca de las actividades *online* que involucran toma de decisiones de riesgo, se observa en la Tabla 2 que las de mayor penetración son los juegos y las apuestas deportivas, y las que tienen la menor tasa son el *trading* y los mercados de acciones. Sin embargo, en el juego, el *trading* y la bolsa es donde ha incursionado mayor proporción de jóvenes dentro de los que conocen la actividad, y son estos dos últimos junto con el mercado de criptos, los que despiertan mayor curiosidad.

Tabla 2. Conocimiento y experiencia sobre actividades online que involucran riesgo en estudiantes

Actividad online	Sabe en qué consiste...	De las/los que saben en qué consiste...	
		Ha tenido experiencia...	No ha tenido experiencia, pero le gustaría tenerla...
<b>Juegos de estrategia, azar o destreza</b>	96%	39%	20%
<b>Apuestas deportivas</b>	93%	13%	31%
<b>Trading</b>	65%	20%	50%

<b>Mercado de criptos</b>	88%	16%	47%
<b>Bolsa de valores</b>	63%	19%	62%

Fuente: elaboración propia.

Llama la atención que mientras que las apuestas están entre las actividades más conocidas, también son las de menor incursión (aunque despiertan mayor interés que los juegos). Por otra parte, los juegos son la única actividad en la que ha participado una proporción de la población mayor a la que tiene interés de hacerlo. Inversamente, en el caso de la bolsa, tienen interés en participar, aproximadamente, tres personas por cada una que ya lo ha hecho. Las razones por las que no se incursiona en una actividad aun teniendo cierto interés en ellos pueden ser distinta naturaleza, que va desde el nivel de recursos mínimos para entrar hasta el perfil de riesgo o el costo de oportunidad.

Sobre estos niveles de incursión, ser hombre, presentar *inconsistencias en el comportamiento* (excepto en juegos y apuestas) y maximizar la utilidad esperada (lo que supone incertidumbre), se relaciona con la probabilidad de haber explorado o querer explorar los mercados financieros (y en este último caso, los que conocían más de juegos y apuestas). Aquellos(as) que no dependían exclusivamente de sus padres en lo económico o que contaban con mayor *nivel de educación financiera* casi siempre presentaron una menor tasa de incursión e interés incursionar.

Por otra parte, la Tabla 3 muestra el porcentaje de la muestra que, teniendo experiencia en estas actividades, al menos alguna vez han experimentado alguna situación que puede ser sintomática de un problema de dependencia.

Tabla 3. Porcentaje de aquellos(as) con experiencia en las actividades online que involucran riesgo y que han manifestado algún problema atribuible a la actividad

Problema	Juegos de estrategia, azar o destreza	Apuestas deportivas	Trading	Mercado de criptos	Bolsa de valores
Has descuidado asuntos familiares / académicos / laborales a causa de...	21%	5%	6%	10%	11%
Te sientes intranquilo si no revisas...	21%	22%	14%	24%	27%

<b>Realizar constantemente planes para tener mejores resultados...</b>	48%	35%	20%	20%	31%
Has sentido la necesidad de arriesgar más...	21%	17%	17%	14%	14%
<b>Tiendes a tener más actividad para compensar malos resultados...</b>	44%	30%	19%	17%	16%
Has ocultado información o mentido sobre el dinero gastado o el tiempo dedicado...	15%	21%	12%	21%	14%

Fuente: elaboración propia.

La tabla anterior muestra que, en términos generales, la situación más recurrente es el pensamiento constante en la actividad, diseñando –y ejecutando– planes para poder mejorar los resultados (reportando el mayor porcentaje en cuatro actividades); la segunda situación que más se presenta en términos proporcionales se refiere a sobreoperar intentando recuperarse de malos resultados (reportando el segundo mayor porcentaje en tres de las actividades); la tercera situación más recurrente es la intranquilidad cuando no se está al pendiente de lo que ocurre en el contexto de la actividad (FOMO) (la cual reporta la segunda mayor participación en el caso de la bolsa de valores, e incluso el primero en el caso del mercado de criptos). Por otro lado, un problema con baja presencia relativa (excepto en el caso de los juegos), es decir, que aparentemente están bajo el control de los entrevistados, es el descuido de asuntos laborales, familiares o escolares a consecuencia de la actividad.

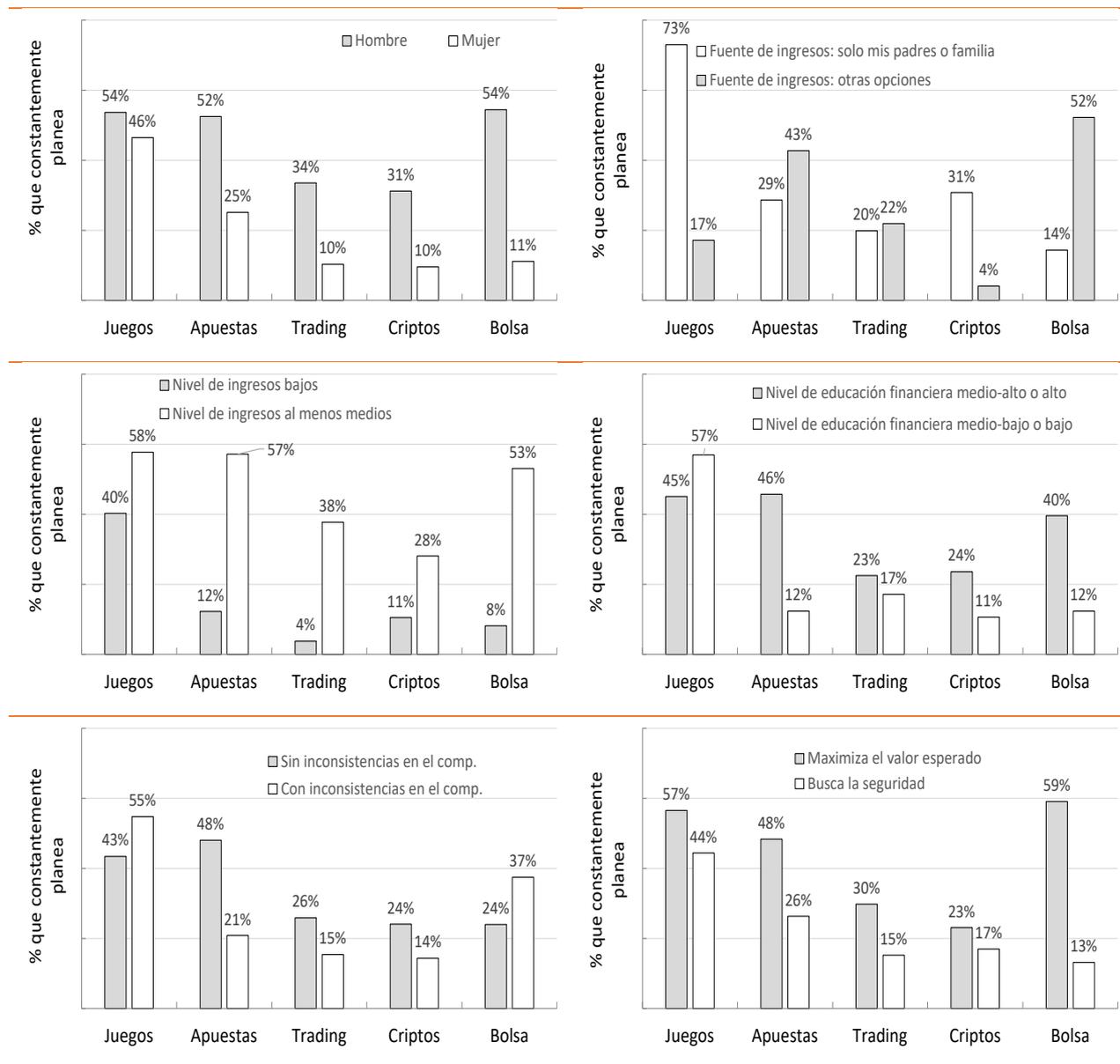
### Fase 2

Como ya se indicó los problemas con más presencia son la planificación –muchas veces infundada– intentando tener mejores resultados, seguida de la sobreoperación pretendiendo compensar derrotas o pérdidas. En contraste, el descuido de los asuntos familiares, académicos y laborales o pedir prestado es el problema menos frecuente. Las figuras 2 y 3, presentan, con base en las variables de referencia, la distribución de aquellos(as) que han incursionado en estas actividades y que han manifestado las problemáticas más acuciantes.

Se aprecia en la Figura 2 que los hombres, aquellos(as) que no dependen económicamente de forma exclusiva de sus padres (con excepción de juegos y criptos), quienes cuentan con ingresos al menos medios, quienes cuentan con mayor *nivel de educación financiera* (excepto en el caso de los juegos), quienes no presentan

*inconsistencias en el comportamiento* (excepto en el caso de juegos y bolsa) y quienes maximizan el valor esperado en sus decisiones, son más propensos(as) a diseñar y ejecutar planes (muchas veces redundantes o infundados) para obtener mejores resultados<sup>9</sup>. En general, el diseño y ejecución de planes está presente en todas las actividades siendo en el campo del *trading* y las criptos, las mujeres y quienes cuentan con ingresos bajos, donde ocurre con menor frecuencia.

Figura 2. Porcentaje de estudiantes que constantemente planea para tener mejores resultados, agrupados por variables discriminantes



<sup>9</sup> Quienes generan sus propios ingresos tiene un comportamiento similar excepto el al caso de criptos.

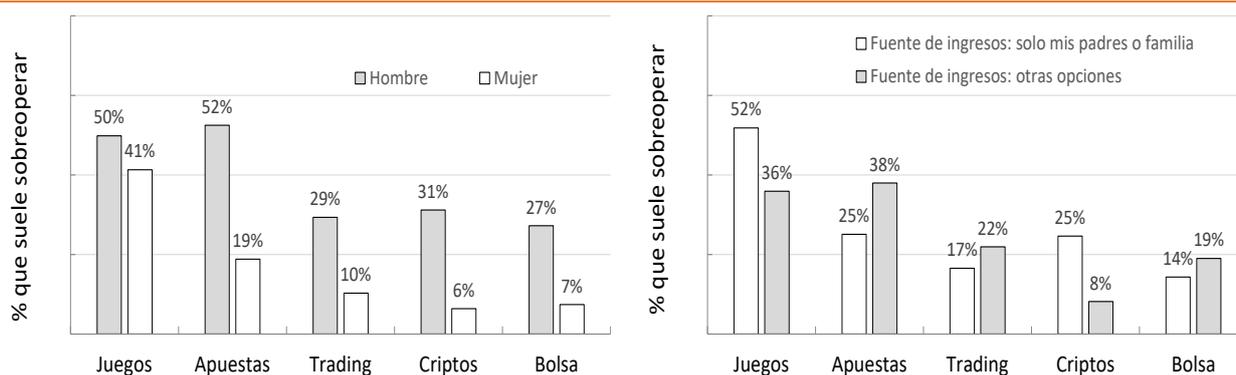
Fuente: elaboración propia. Nota: De entre quienes tienen experiencia en las actividades *online* que involucran riesgo.  $n = de 15 a 73$ .

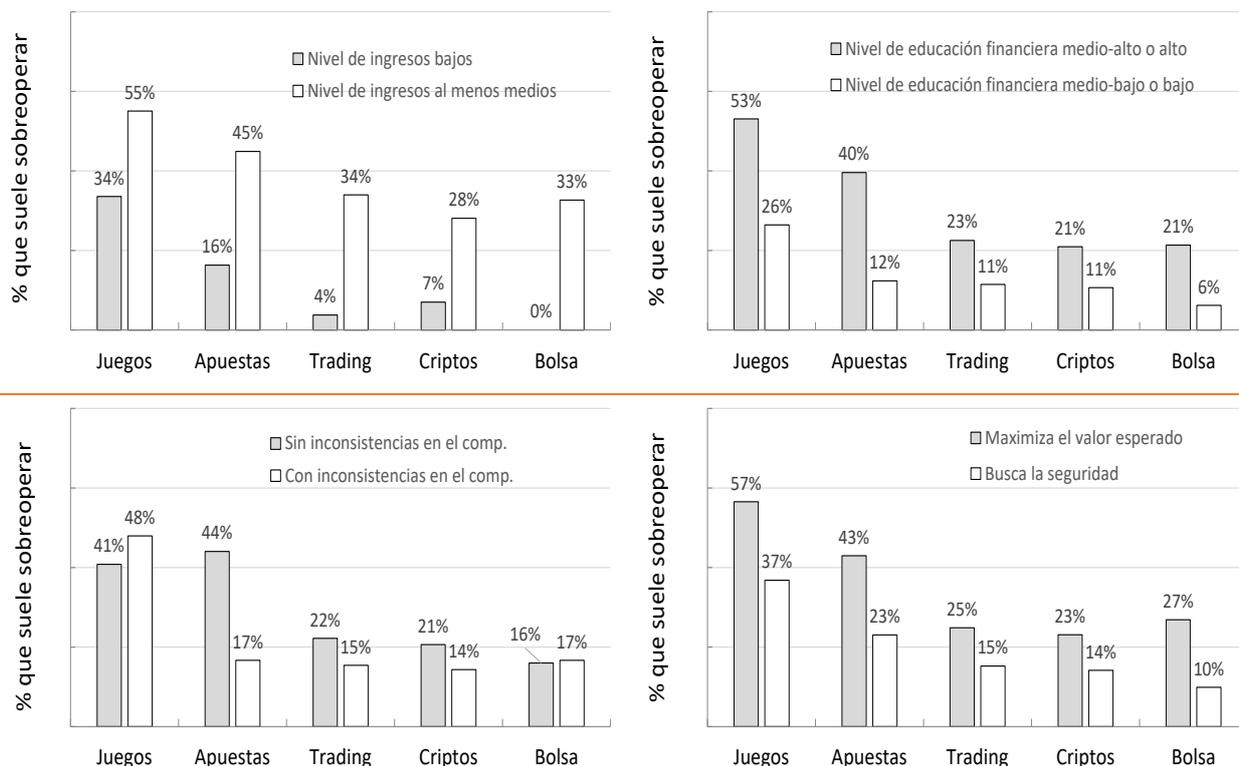
Por otro lado, las variables que mayor discriminación consiguen son la fuente y el *nivel de ingresos*. Las variables menos útiles para discriminar son la presencia o no de *inconsistencias en el comportamiento* y el *nivel de educación financiera*.

De la Figura 3 se destaca que son claramente más propensos a sobreoperar en todas las actividades, los hombres, quienes tienen fuentes de ingreso distintas o complementarias al apoyo familiar (con excepción de los juegos y las criptos), quienes cuentan con al menos ingresos medios, quienes presentan un nivel más alto de educación financiera, quienes no presentan inconsistencias (excepto en el caso de los juegos) y los que maximizan el valor esperado. En general, la sobreoperación es más frecuente en juegos, apuestas y bolsa de valores. Nuevamente, en el caso de las mujeres y quienes cuentan con ingresos bajos, se presenta con menor frecuencia dado que se ha tenido experiencia en la actividad.

En este caso, las variables que mayor discriminación consiguen son el *nivel de ingresos*, el *sexo* y el *nivel de educación financiera*. Las variables menos útiles para discriminar son la *fuerza de ingresos* y las inconsistencias en el comportamiento.

Figura 3. Porcentaje de estudiantes que suelen sobreoperar para para compensar derrotas o malos resultados, agrupados por variables discriminantes

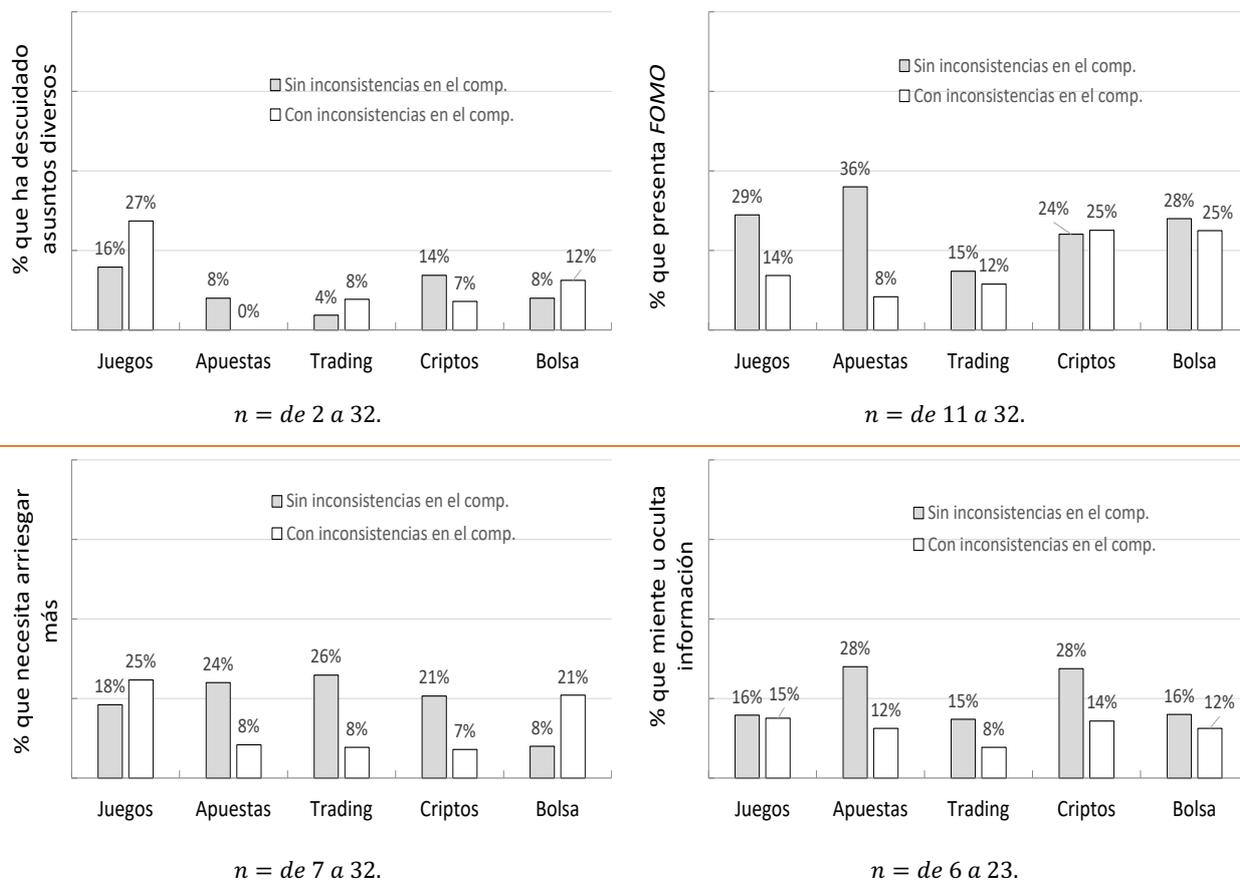




Fuente: elaboración propia. Nota: De entre quienes tienen experiencia en las actividades *online* que involucran riesgo.  $n = de 8 a 67$ .

Las figuras 4 y 5 muestran la distribución de las variables discriminantes relativas al comportamiento y el juicio, ante la presencia de distintas problemáticas. En lo que se refiere a las *inconsistencias en el comportamiento*, la Figura 4, muestra que quienes las presentan, generalmente en menor proporción se sienten intranquilos cuando dejan de atender la actividad o cuando ocultan información o mienten sobre la dedicación a esta. Por otra parte, quienes presentan inconsistencias más frecuentemente descuidan asuntos diversos debido al juego o la bolsa y, también, más frecuentemente toman más riesgos asociados a estas actividades; sin embargo, en otras actividades como las apuestas o las criptos estos problemas se presentan con mayor frecuencia entre quienes no muestran inconsistencias de comportamiento. Por lo tanto, la aparición de estos dos últimos problemas entre quienes presentan o no inconsistencias depende de la actividad.

Figura 4. Porcentaje de estudiantes que muestra o no inconsistencias en el comportamiento ante la presencia de algunas situaciones consideradas problemáticas

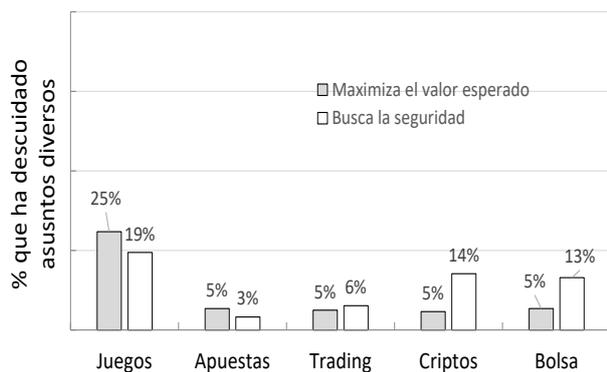


Fuente: elaboración propia. Nota: De entre quienes tienen experiencia en las actividades *online* que involucran riesgo. Las figuras 2 y 3 presentan la distribución de esta variable discriminante, para el resto de problemáticas.

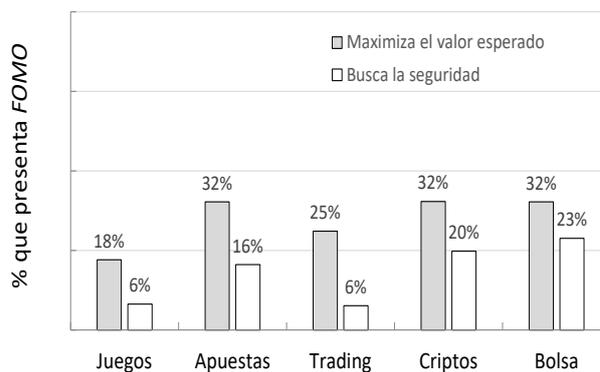
En términos relativos, la frecuencia de estos cuatro problemas resulta baja, especialmente en el caso de los descuidos de asuntos familiares, académicos o laborales, donde, además, la presencia o no de inconsistencias de comportamiento presenta su más baja capacidad discriminante. Esta capacidad discriminante es más alta, por ejemplo, cuando se analiza la necesidad de arriesgar más.

Otra variable importante fue la que mide la *preferencia por la utilidad o por la seguridad*. La Figura 5 muestra que el FOMO o mentir u oculta información son más probables cuando se busca maximizar el valor esperado del pago. También suelen tener esta preferencia los que descuidan asuntos diversos o experimentan la necesidad arriesgar más cuando se trata de juegos y apuestas, pero en materia de *trading* y criptos la aparición de estos problemas presenta mayor asociación con la búsqueda de un pago seguro.

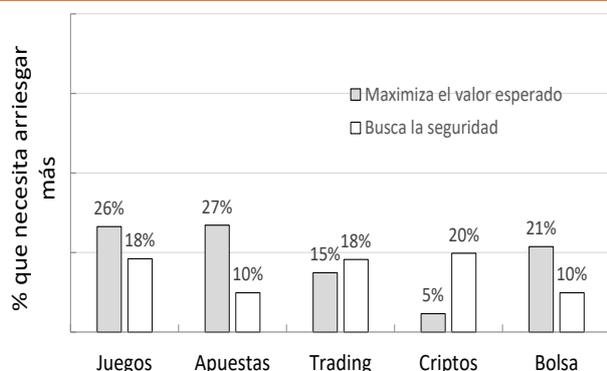
Figura 5. Porcentaje de estudiantes por actitud frente al riesgo ante la presencia de algunas situaciones consideradas problemáticas



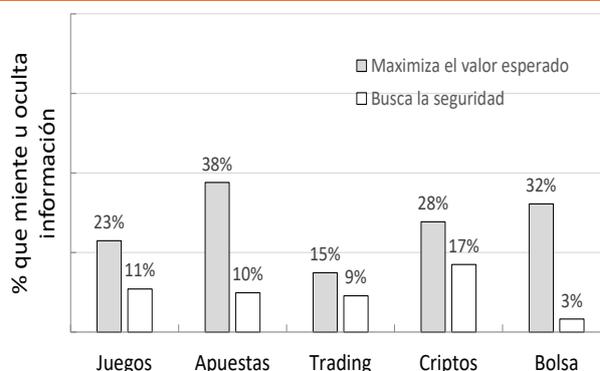
n = de 2 a 32.



n = de 11 a 32.



n = de 7 a 32.



n = de 6 a 23.

Fuente: elaboración propia. Nota: De entre quienes tienen experiencia en las actividades *online* que involucran riesgo. Las figuras 2 y 3 presentan la distribución de esta variable discriminante, para el resto de problemáticas.

La disyuntiva entre maximizar el valor esperado o buscar un monto seguro presenta su más baja capacidad discriminante, también, en el caso de los descuidos de asuntos familiares, académicos o laborales. Esta capacidad discriminante es mucho más alta cuando se pretende identificar a aquellos(as) que mienten u ocultan información acerca del tiempo o dinero que dedican a las actividades.

## 7. Discusión

En este trabajo se exploraron las actitudes y comportamientos de jóvenes estudiantes de educación superior con relación a la participación en juegos de estrategia, azar o destreza, apuestas deportivas, *trading*, criptomonedas y mercados bursátiles, es decir, en la toma de decisiones *online* sobre actividades que comprometen recursos económicos (bajo incertidumbre), con el propósito de conocer la relación entre esta participación, los conocimientos financieros y las circunstancias, que, con base en principios de la teoría de la economía conductual, pudieran arrojar luz sobre el origen de algunos problemas asociados a dependencias.

Se encontró que las actividades más populares son los juegos y las apuestas deportivas. Sin embargo, el *trading*, la bolsa de valores y el mercado de criptos, son las que despiertan mayor curiosidad en la actualidad. Además, en general, los hombres, aquellos(as) que dependen económicamente de sus padres, quienes tienen una menor educación financiera, quienes presentan inconsistencias en el comportamiento (excepto en el caso de juegos y apuestas) y aquellos(as) que maximizan la utilidad esperada presentan mayor participación o interés en participar en estas actividades.

Por otra parte, la problemática con mayor prevalencia es el diseño y ejecución de planes –muchas veces redundantes o infundados– para poder mejorar resultados, seguida de la sobreoperación intentando recuperarse de una mala racha. La presencia de ambas situaciones es más probable cuando se trata de hombres (hallazgo que ratifica lo señalado en Castle Craig, s.f.), o de aquellos(as) que tienen fuentes de ingreso fuera del apoyo familiar, un mayor nivel de ingresos y de educación financiera y de quienes no presentan inconsistencias en el comportamiento y maximizan el valor esperado en sus decisiones. Generalmente los juegos responden a una lógica distinta a la del resto de actividades.

Lo anterior sugiere que mientras que una baja educación financiera y la presencia de inconsistencias en el comportamiento anticipan una mayor incursión a la práctica de estas actividades, son justo los perfiles con mayor educación financiera y ausencia de inconsistencias, quienes, dado que efectivamente incursionan, presentan con mayor frecuencia las citadas problemáticas. Finalmente, incursionan menos aquellos(as) menos arriesgados(as) que prefieren asegurar un pago, y aun en caso de hacerlo, tienen menor probabilidad de presentar estos problemas.

Quienes presentan estas inconsistencias, generalmente con menos frecuencia se sienten intranquilos cuando dejan de atender la actividad, mienten u ocultan información sobre el dinero o tiempo dedicado a esta. También, este segmento con menos frecuencia descuida asuntos familiares, académicos o laborales o toma más riesgos asociados a estas actividades, pero esto solo se puede asegurar para apuestas, criptos y *trading*. Lo anterior sugiere que un razonamiento analítico riguroso podría hacer crecer la autoconfianza y el sentimiento de culpa.

Conjuntamente, el FOMO (por *fear of missing out*) o mentir u oculta información son menos probables si se busca asegurar un pago (y no, maximizar la utilidad esperada). También suelen tener esta preferencia quienes menos descuidan aspectos de la vida personal o no están interesados en tomar mayores riesgos; aunque esto último solo se puede asegurar para el caso de los juegos y las apuestas.

Lo anterior da muestra de que las circunstancias demográficas, económicas, de comportamiento y de juicio pueden modificar la perspectiva de riesgo de los individuos, que sumada la falta de conocimientos puede llevar a mermas en el patrimonio; no obstante, aun contando con educación financiera<sup>10</sup>, otros factores como la ausencia de disciplina y la falta de visión de largo plazo (Binance Academy, 2023) y de protección ante la psicología del mercado pueden favorecer la aparición de algunas problemáticas asociadas a la ludopatía.

## 8. Referencias

- Allais, M. (1953). Le comportement de l'homme rationnel devant le risque; Critique des postulats et axiomes de l'École Américaine, *Econometrica*, 21, 503-546.
- Arthur, J. N. y Delfabbro, P. (2016). Day traders in South Australia: Similarities and differences with traditional gamblers. *Journal of Gambling Studies*, 33, 855-866. <https://doi.org/10.1007/s10899-016-9659-x>
- Binance Academy (junio 21 de 2023). Trading psychology: How to trade without emotions. *Binance Academy* <https://academy.binance.com/en/articles/trading-psychology-how-to-trade-without-emotions>
- Cantero, F. y Bertolín, J. M. (2015). Influencia de las nuevas tecnologías en los problemas de juego y en las compras impulsivas en los jóvenes. *Revista Española de Drogodependencias*, 40(4), 34-47. [https://www.aesed.com/descargas/revistas/v40n4\\_3.pdf](https://www.aesed.com/descargas/revistas/v40n4_3.pdf)
- Carbonell, E. y Montiel, I. (2013). *El juego de azar online en los nativos digitales*. Valencia: Tirant Lo Blanch.
- Castle Craig (s.f.). *Castle Craig*. Cryptocurrency Addiction. *Castle Craig* <https://www.castlecraig.co.uk/behavioural-rehab/cryptocurrency-addiction/guide/>
- Chamizo, H. (julio 31 de 2021). El lado oculto de la oleada de jóvenes que han empezado a invertir durante la pandemia: las consultas psicológicas se inundan de adictos al trading. *Business Insider*. <https://www.businessinsider.es/consultas-psicologicas-inundan-jovenes-adictos-trading-906381>
- Club de Capitales (mayo 17 de 2022). La Adicción al Trading existe y es peligrosa ¿Cómo enfrentarla? *Club de Capitales, Entrenamiento Financiero*. <https://clubdecapitales.com/educacion/la-adiccion-al-trading-existe-y-es-peligrosa-como-enfrentarla/>
- Cózar, C. R. (febrero 21 de 2021). El 'trading' se convierte en enfermedad: el 3% de los ludópatas son adictos a la bolsa. *EL INDEPENDIENTE*. <https://www.elindependiente.com/espana/2021/02/21/el-trading-se-convierte-en-enfermedad-el-3-de-los-ludopatas-son-adictos-a-la-bolsa/>
- D-Trading (s.f.). Psicología del Trading. La clave del éxito. <https://detrading.org/psicologia-del-trading/>
- Delfabbro, P., King, D. y Williams, J. (2021). The psychology of cryptocurrency trading: Risk and protective factors. *Journal of Behavioral Addictions*, 10(2), 201-207. <https://doi.org/10.1556/2006.2021.00037>

<sup>10</sup> La educación financiera es un proceso de adquisición y desarrollo de conocimientos, comportamientos y actitudes que permiten a los individuos tomar mejores decisiones personales de carácter económico y utilizar convenientemente productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida. Este tipo de educación incrementa la confianza y seguridad, y lleva a una participación con mayor discernimiento y entendimiento de las oportunidades y las amenazas del entorno.

- Dorn, A. J., Dorn, D. y Sengmueller, P. (2014). Trading as gambling. *Management Science*, 61(10), 2376–2393. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2014.1979>
- El Alabi, E. y Milanesi, G. (2015). Evolución de las funciones de utilidad para la toma de decisiones. *Escritos Contables y de Administración*, 6(1), 15-43. <https://doi.org/10.52292/j.eca.2015.317>
- Fernández, A. R. (2022). Jóvenes y publicidad de apuestas deportivas online. La experiencia española en torno a la regulación de 2021. *Correspondencias & Análisis*, 15, 107-128. <https://doi.org/10.24265/cian.2022.n15.05>
- Gainsbury, S. Blaszczynski, A. (2017). How blockchain and cryptocurrency technology could revolutionize online gambling. *Gaming Law Review*, 21(7), 482-492. <https://doi.org/10.1089/glr2.2017.2174>
- Gao, X. y Lin, T. C. (2015). Do individual investors treat trading as a fun and exciting gambling activity? Evidence from repeated natural experiments. *The Review of Financial Studies*, 28, 2128-2166. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhu075>
- García, P., Buil, P. y Solé, M. J. (2016). Consumos de riesgo: Menores y juegos de azar online. El problema del 'juego responsable'. *Política y Sociedad*, 53(2), 551–75.
- Garrard, D. (s.f.). El comportamiento de los perdedores... Y los ganadores. *Método Trading. 02 Psicotrading. Hispatrading guías*. <https://metodotrading.com/wp-content/uploads/2021/04/Psicotrading-Demo.pdf>
- Gómez-Limón, J. A. (2017). Aplicación de la teoría de la prospectiva a las finanzas: hacia un nuevo paradigma. *RA&DEM: Revista de Administración y Dirección de Empresas*, 1. <http://hdl.handle.net/10396/16259>
- Independent Reserve. (2020). *IRCI 2020. Cryptocurrency Index*. <https://www.independentreserve.com/static/independent-reserve-cryptocurrency-index-irci-2020.pdf>
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk, *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Kim, H. J., Hong, J. S., Hwang, H. C., Kim, S. M. y Han, D. H. (2020). Comparison of psychological status and investment style between bitcoin investors and share investors. *Frontiers in Psychology*. 11:502295. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.502295>
- López-González, H. y Griffiths, M. D. (2016). Understanding the convergence of markets in online sports betting. *International Review for the Sociology of Sport*, 53(7), 1-17. <https://doi.org/10.1177/1012690216680602>
- Lusardi, A. Mitchell, O. (2011). Financial Literacy Around the World: An Overview. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 497-508. <https://www.nber.org/papers/w17107.pdf>
- Markowitz, H. (1952). The utility of wealth. *Journal of Political Economy*, 60(2), 151-158.
- Marqués, G. y Weisman, D. (2011). Teoría estándar de la decisión y teoría prospectiva: Consideraciones filosóficas respecto al cambio teórico. *Economía*, (31), enero-junio, 55-83.
- Mills, D. J. y Nower, L. (2019). Preliminary findings on cryptocurrency trading among regular gamblers: A new risk for problem gambling? *Addictive Behaviors*, 92, 136-140. <https://doi.org/10.1016/j.addbeh.2019.01.005>

- Parke, A., Harris, A., Parke, J., Rigbye, J. y Blaszczynski, A. (2014). Responsible marketing and advertising in gambling: A critical review. *The journal of gambling business and economics* 8(3), 21–35.
- Rubio, L. (2018). Apuestas deportivas online: percepción adolescente y regulación publicitaria. *methaodos. Revista de Ciencias Sociales*, 6(1), 139-148. <http://dx.doi.org/10.17502/m.rcs.v6i1.207>
- Serrano, A. (noviembre 20 de 2021). El alto riesgo que corren los jóvenes con su adicción a las criptomonedas. *El Economista* (España) <https://www.eleconomista.es/actualidad/noticias/11458821/10/21/El-alto-riesgo-que-corren-los-jovenes-con-su-adiccion-a-las-criptomonedas.html>
- Serrano, F. (2022). *El pequeño libro del psicotrading*. Alienta Editorial.
- Simon, H. A. (1979). Rational decision making in business organizations. *The American Economic Review*, 69(4), 493-513.
- Sin Consumir (junio de 2023). Tratamiento adicción a las criptomonedas. Centro de Tratamiento y Deshabitación de la Adicción al Trading de Criptomonedas. *Sin Consumir*. <https://sinconsumir.com/adiccion-criptomonedas/#:~:text=Los%20signos%20y%20s%C3%ADntomas%20de,para%20lograr%20la%20misma%20emoci%C3%B3n>
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297-323.
- Vara, P. (octubre 30 de 2020). ¿Trading o ludopatía? <https://www.tradingmoderno.com/post/trading-o-ludopatia>
- Verdura, E. J. (2014). *Juego Patológico. Adicción sin Sustancia*. Universidad Complutense de Madrid.