



**COMILLAS**

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

GRADO EN INGENIERÍA EN TECNOLOGÍAS DE  
TELECOMUNICACIÓN – GRADO EN BUSINESS  
ANALYTICS

TRABAJO FIN DE GRADO

**¿CÓMO CONDICIONAN LAS PREFERENCIAS  
TEMPORALES, LA PROCRASTINACIÓN Y EL  
CONTEXTO SOCIOECONÓMICO LAS  
DECISIONES LABORALES DE LOS JÓVENES  
ESPAÑOLES?**

Autor: Alejandro Chueca Manzanero

Directora: Ángela Sánchez

Madrid



Declaro, bajo mi responsabilidad, que el Proyecto presentado con el título  
¿Cómo condicionan las preferencias temporales, la procrastinación y el contexto  
socioeconómico las decisiones laborales de los jóvenes españoles?

en la ETS de Ingeniería - ICAI de la Universidad Pontificia Comillas en el

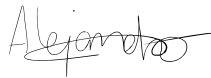
curso académico 2025/26 es de mi autoría, original e inédito y

no ha sido presentado con anterioridad a otros efectos.

El Proyecto no es plagio de otro, ni total ni parcialmente y la información que ha sido

tomada de otros documentos está debidamente referenciada.

Fdo.: Alejandro Chueca Manzanero      Fecha: 17/06/2026



Autorizada la entrega del proyecto

EL DIRECTOR DEL PROYECTO

Fdo.:      Fecha:



**COMILLAS**

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

GRADO EN INGENIERÍA EN TECNOLOGÍAS DE  
TELECOMUNICACIÓN – GRADO EN BUSINESS  
ANALYTICS

TRABAJO FIN DE GRADO

**¿CÓMO CONDICIONAN LAS PREFERENCIAS  
TEMPORALES, LA PROCRASTINACIÓN Y EL  
CONTEXTO SOCIOECONÓMICO LAS  
DECISIONES LABORALES DE LOS JÓVENES  
ESPAÑOLES?**

Autor: Alejandro Chueca Manzanero

Directora: Ángela Sánchez

Madrid



# Agradecimientos

*A los que demostraron que el largo plazo siempre merece la pena*

# **¿CÓMO CONDICIONAN LAS PREFERENCIAS TEMPORALES, LA PROCRASTINACIÓN Y EL CONTEXTO SOCIOECONÓMICO LAS DECISIONES LABORALES DE LOS JÓVENES ESPAÑOLES?**

**Autor: Chueca Manzanero, Alejandro**

Director: Sánchez, Ángela

Entidad Colaboradora: ICAI/ICADE – Universidad Pontificia Comillas

## **RESUMEN DEL PROYECTO**

Con el objetivo de examinar si las decisiones laborales de los jóvenes españoles de 18 a 25 años tienen influencia del contexto socioeconómico familiar, se ha creado y realizado un estudio cuantitativo acerca de sus motivaciones en el trabajo, la procrastinación y sus preferencias temporales. Los resultados no confirman ninguna de las cinco hipótesis planteadas, pero muestran una asociación marginal entre la preferencia por recompensas inmediatas y la procrastinación autopercebida, lo cual es coherente con el marco teórico del descuento hiperbólico. Esto se ha determinado a partir de 100 respuestas válidas obtenidas a través de una encuesta en línea y analizadas con Python.

**Palabras clave:** Motivaciones Laborales, Jóvenes Españoles, Contexto Socioeconómico, Preferencias Temporales, Descuento Hiperbólico, Procrastinación

### **1. Introducción**

Este trabajo analiza cómo el contexto socioeconómico y las preferencias temporales influyen en las decisiones laborales de los jóvenes españoles de 18 a 25 años. Partiendo de los modelos de descuento hiperbólico de Laibson (1997) y O'Donoghue y Rabin (1999), y de la teoría de la procrastinación de Steel (2007), se plantea si el origen familiar influye en el peso que los jóvenes le dan al presente frente al futuro en sus decisiones laborales.

### **2. Definición del Proyecto**

Se formulan cinco hipótesis que vinculan el nivel de ingresos del hogar con la preferencia por las recompensas inmediatas frente a las futuras, aun siendo mayores estas recompensas futuras, el salario de reserva, la procrastinación, las preferencias laborales y la disposición a sacrificar algo del salario por desarrollo profesional.

### 3. Desarrollo

Se diseñó un cuestionario estructurado en tres bloques, distribuido en formato online, que recogió un total de 100 respuestas válidas de jóvenes residentes en España. El análisis se realizó con Python, combinando estadísticos descriptivos, pruebas de contraste de hipótesis (chi-cuadrado, Mann-Whitney, Kruskal-Wallis, ANOVA), regresión logística y análisis de clusters.

### 4. Resultados

Ninguna de las cinco hipótesis se confirma con los datos obtenidos. El contexto socioeconómico no muestra relación con ninguna de las variables de conducta analizadas. El hallazgo más relevante es que el índice de procrastinación autopercebida y la preferencia por el pago inmediato tienen una asociación marginal ( $p = 0.068$ ), algo que resulta coherente con la propuesta del marco teórico. El análisis de clusters identifica tres perfiles motivacionales cuya composición no varía con el nivel de ingresos del hogar.

### 5. Conclusiones

La homogeneidad de la muestra, concentrada en Madrid y con un nivel educativo familiar alto, limita la varianza del contexto socioeconómico necesaria para detectar el efecto que se plantea. El sesgo de presente está muy extendido en la muestra, pero se debe más a diferencias individuales que al origen familiar. La procrastinación autopercebida es la variable que mejor predice las decisiones intertemporales, permitiendo abrir líneas de investigación orientadas a la medición del sesgo individual y al diseño de intervenciones de autorregulación.

### 6. Referencias

Caldera Sánchez, A., y Rodríguez Vargas, A. (2024). *¿Cómo mejorar las perspectivas laborales de los jóvenes en España?* Cuadernos del Mercado de Trabajo, 11. SEPE / OCDE.

Frederick, S., Loewenstein, G., y O'Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40(2), 351–401.

INJUVE – Instituto de la Juventud (2024). *Informe Juventud en España 2024*. Ministerio de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030.

Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443–478.

Ministerio de Trabajo y Economía Social (2024). *Informe Jóvenes, n.º 43 (tercer trimestre de 2024)*. Subdirección General de Estadística y Análisis Sociolaboral.

O'Donoghue, T., y Rabin, M. (1999). Doing it now or later. *American Economic Review*, 89(1), 103–124.

PwC España y Fundación Transforma España (2025). *Jóvenes y empresa: un nuevo contrato social*.

Steel, P. (2007). The nature of procrastination: A meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin*, 133(1), 65–94.

Thaler, R. H., y Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.

# **HOW DO TEMPORAL PREFERENCES, PROCRASTINATION AND SOCIOECONOMIC CONTEXT SHAPE THE LABOUR DECISIONS OF YOUNG SPANISH PEOPLE?**

**Author: Chueca Manzanero, Alejandro.**

Supervisor: Sánchez, Ángela

Collaborating Entity: ICAI/ICADE – Universidad Pontificia Comillas

## **ABSTRACT**

In order to examine if labour decisions from young Spanish people aged 18 to 25 are influenced by socioeconomic context, a quantitative study was designed on their labour motivations, procrastination and temporal preferences. Results do not confirm any of the five hypotheses but show a marginal association between preference for immediate rewards and self-perceived procrastination, which is consistent with the theoretical framework of hyperbolic discounting. This has been determined from 100 valid responses obtained through an online survey and analysed with Python.

**Keywords:** Labour Motivations, Spanish Youth, Socioeconomic Context, Temporal Preferences, Hyperbolic Discount, Procrastination

## **1. Introduction**

This study analyses how socioeconomic context and temporal preferences influence the labour decisions of young Spanish people aged 18 to 25. Drawing on Laibson's (1997) hyperbolic discounting model, O'Donoghue and Rabin's (1999) framework of naïve and sophisticated agents, and Steel's (2007) procrastination theory, the research examines whether family background influences the weight young people place on present versus future rewards in their labour decisions.

## **2. Project Definition**

Five hypotheses are tested linking household income level to immediate reward preference, even though future rewards are higher, reservation wages, procrastination, labor preferences, and willingness to trade initial salary for future professional development.

## **3. Development**

A structured questionnaire was designed and distributed online, collecting 100 valid responses from young people residing in Spain. The analysis was conducted in Python,

combining descriptive statistics, hypothesis testing (chi-square, Mann-Whitney, Kruskal-Wallis, ANOVA), logistic regression, and cluster analysis.

#### 4. Results

None of the hypotheses is confirmed with the data gathered. Socioeconomic context shows no significant relationship with any of the behavioural variables analysed. The most relevant finding is a marginal association ( $p = 0.068$ ) between self-perceived procrastination and preference for immediate payment, consistent with the theoretical framework. Cluster analysis identifies three motivational profiles whose composition does not vary with household income level.

#### 5. Conclusion

The homogeneity of the sample, concentrated in Madrid and with above-average parental education levels, limits the socioeconomic variance needed to detect the hypothesised effect. Present bias is widespread across the sample, but its intensity reflects individual differences rather than family background. Self-perceived procrastination results as the variable with the greatest predictive capacity for intertemporal decisions, opening future research lines focused on measuring individual bias and designing self-regulation interventions.

#### 6. References

Caldera Sánchez, A., y Rodríguez Vargas, A. (2024). ¿Cómo mejorar las perspectivas laborales de los jóvenes en España? *Cuadernos del Mercado de Trabajo*, 11. SEPE / OCDE. <https://www.sepe.es/HomeSepe/es/que-es-observatorio/Hipatia/cuadernos-mercado-trabajo/revista-cuadernos-mercado-trabajo/detalle-articulo.html?detail=/revista/Brechas-del-Mercado-de-trabajo/comomejorarlasperspectivaslaboralesdelosjovenesenespaa>

Frederick, S., Loewenstein, G., y O'Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40(2), 351–401.

INJUVE – Instituto de la Juventud (2024). *Informe Juventud en España 2024*. Ministerio de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030. <https://www.injuve.es/observatorio/demografia-e-informacion-general/informe-juventud-en-espana-2024-y-resumen-ejecutivo>

Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443–478.

Ministerio de Trabajo y Economía Social (2024). *Informe Jóvenes*, n.º 43 (tercer trimestre de 2024). Subdirección General de Estadística y Análisis

Sociolaboral. [https://www.mites.gob.es/ficheros/ministerio/sec\\_trabajo/analisis\\_mercado\\_trabajo/jovenes/2024/Informe\\_Jovenes\\_Num43\\_Noviembre\\_2024.pdf](https://www.mites.gob.es/ficheros/ministerio/sec_trabajo/analisis_mercado_trabajo/jovenes/2024/Informe_Jovenes_Num43_Noviembre_2024.pdf)

O'Donoghue, T., y Rabin, M. (1999). Doing it now or later. *American Economic Review*, 89(1), 103–124.

PwC España y Fundación Transforma España (2025). *Jóvenes y empresa: un nuevo contrato social*.

Steel, P. (2007). The nature of procrastination: A meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin*, 133(1), 65–94.

Thaler, R. H., y Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.

## *Índice de la memoria*

<b>Capítulo 1. Introducción .....</b>	<b>5</b>
1.1 Justificación .....	5
1.2 Objetivos .....	6
1.3 Metodología .....	7
1.4 Hipótesis de Partida .....	7
<b>Capítulo 2. Marco Teórico .....</b>	<b>9</b>
2.1 Preferencias Temporales. Concepto y Fundamentos .....	9
2.2 Procrastinación como Patrón de Comportamiento .....	11
2.3 Motivaciones Laborales en Jóvenes Españoles .....	13
2.4 El Contexto Socioeconómico como Variable Moduladora .....	15
<b>Capítulo 3. Metodología .....</b>	<b>17</b>
3.1 Diseño de la Investigación .....	17
3.2 Muestra y Procedimiento de Recogida de Datos .....	18
3.3 Instrumento de Medición.....	19
3.4 Plan de Análisis Estadístico .....	21
<b>Capítulo 4. Resultados.....</b>	<b>24</b>
4.1 Descripción de la muestra .....	24
4.2 Preferencias temporales según el perfil socioeconómico.....	26
4.3 Disposición al esfuerzo y valoración de recompensas .....	28
4.3.1 Salario de reserva por hora .....	28
4.3.2 Salario de reserva para el primer empleo a jornada completa.....	29
4.3.3 Trade-off entre salario inmediato y desarrollo futuro .....	29

4.3.4 Disposición al esfuerzo diferido y al sacrificio salarial inicial .....	30
<b>4.4 Procrastinación y patrones de comportamiento laboral .....</b>	<b>31</b>
<b>4.5 Identificación de perfiles diferenciados de jóvenes .....</b>	<b>34</b>
<b>4.6 Síntesis de resultados.....</b>	<b>36</b>
<b>Capítulo 5. Discusión .....</b>	<b>38</b>
<b>5.1 El contexto socioeconómico como variable moduladora: un resultado nulo generalizado.....</b>	<b>38</b>
5.1.1 La homogeneidad de la muestra como explicación principal .....	38
5.1.2 Los ingresos del hogar como indicador parcial del contexto socioeconómico .....	39
5.1.3 ¿Es la procrastinación, y no los ingresos, el verdadero contexto socioeconómico relevante?.....	40
<b>5.2 Procrastinación y sesgo de presente: el hallazgo más prometedor .....</b>	<b>40</b>
<b>5.3 Perfiles motivacionales: heterogeneidad individual frente a determinismo socioeconómico .....</b>	<b>42</b>
<b>5.4 Síntesis del contraste de hipótesis.....</b>	<b>43</b>
<b>Capítulo 6. Conclusiones.....</b>	<b>45</b>
<b>6.1 Respuesta a la pregunta de investigación .....</b>	<b>45</b>
<b>6.2 Implicaciones prácticas .....</b>	<b>45</b>
<b>6.3 Limitaciones del estudio.....</b>	<b>46</b>
<b>6.4 Líneas futuras de investigación .....</b>	<b>47</b>
<b>6.5 Reflexión final .....</b>	<b>47</b>
<b>Capítulo 7. Bibliografía .....</b>	<b>49</b>
<b>ANEXO I: ALINEACIÓN DEL PROYECTO CON LOS ODS.....</b>	<b>50</b>
<b>ANEXO II. Cuestionario.....</b>	<b>51</b>

## *Índice de figuras*

Figura 1: Distribución de la muestra según nivel de ingresos.....	25
Figura 2: Distribución de la muestra según la edad.....	26
Figura 3: Elección intertemporal global y por tramo de ingresos .....	27
Figura 4: Salario exigido por hora según ingresos del hogar .....	28
Figura 5: Prima compensatoria por aceptar la Oferta A frente a la Oferta B, según ingresos del hogar .....	30
Figura 6: Procrastinación autopercebida por patrón de distribución del esfuerzo .....	32
Figura 7: Probabilidad predicha de elegir el pago inmediato en función del índice de procrastinación.....	33
Figura 8: Perfil de los tres clusters según valoración de motivaciones laborales.....	34
Figura 9: Importancia relativa de aspectos de futuro laboral .....	36

## *Índice de tablas*

Tabla 1: Composición sociodemográfica .....	25
Tabla 2: Índice de procrastinación por patrón declarado .....	31
Tabla 3: Regresión logística sobre la probabilidad de elegir el pago inmediato.....	33
Tabla 4: Perfil de los tres clusters según la valoración media de cada motivación laboral.	34
Tabla 5: Síntesis del contraste de hipótesis .....	37
Tabla 6: Síntesis del contraste de hipótesis, lectura propuesta y relación con la teoría .....	44

## **Capítulo 1. INTRODUCCIÓN**

### ***1.1 JUSTIFICACIÓN***

Dos jóvenes reciben cada uno una oferta de trabajo para incorporarse al mercado laboral. La primera ofrece una jornada presencial y tareas rutinarias sin plan de formación. La segunda permite teletrabajo a lo largo de la semana y cuenta con un programa de ascenso en 18 meses. El sueldo, más alto en la primera oferta que en la segunda. Uno de los jóvenes elige la primera oferta, mientras que el otro elige la segunda. ¿Qué explica esta diferencia? Existe una intuición inicial que habla de las necesidades de cada uno, muchas veces provocadas por el contexto en el que ha crecido cada uno. Este trabajo nace de la voluntad de poner dicha intuición a prueba a través de los datos.

La pregunta es relevante para la sociedad española. El mercado laboral español se encuentra inmerso en un período de precariedad y temporalidad. Más de un tercio de la población joven activa (entre 16 y 24 años) se encuentra en paro, de acuerdo con el Ministerio de Trabajo. Quien consigue acceder a un empleo lo hace con contratos temporales o de jornada parcial. Por este motivo, se quiere entender qué motiva a los jóvenes a tomar decisiones laborales, si el presente o el futuro. Se trata de algo que puede condicionar las políticas de empleo juvenil o las estrategias que desarrollan las empresas para atraer talento.

Para poder responder esta pregunta, la economía conductual aporta el contexto necesario, gracias a conceptos como el descuento hiperbólico (Laibson, 1997), la diferencia entre agentes ingenuos y sofisticados (O'Donoghue y Rabin, 1999) o la procrastinación como un patrón de comportamiento (Steel, 2007). Estos conceptos permiten explicar cómo cada persona valora el presente frente al futuro. Lo que se propone es cruzar estos conceptos con indicadores socioeconómicos del origen de cada persona, para comprobar si el origen familiar tiene realmente influencia en la toma de decisiones laborales.

## ***1.2 OBJETIVOS***

El objetivo general de este trabajo es analizar cómo el contexto socioeconómico y la procrastinación influyen en las motivaciones laborales de los jóvenes españoles de 18 a 25 años. A partir de este objetivo general, se derivan los siguientes objetivos que ayudarán a dar respuesta a la pregunta del proyecto:

1. Medir el grado de descuento hiperbólico de los jóvenes encuestados, mediante una tarea de elección intertemporal monetaria, y comprobar si varía según el nivel de ingresos del hogar.
2. Estimar el salario de reserva de los jóvenes, tanto en tareas puntuales como en su primer empleo a jornada completa, y analizar su relación con el contexto socioeconómico.
3. Construir un índice de procrastinación y examinar su relación con el contexto socioeconómico y las preferencias temporales monetarias.
4. Identificar la jerarquía de motivaciones laborales de los jóvenes encuestados y determinar si esta jerarquía depende del origen socioeconómico o de características individuales.
5. Evaluar la disposición de los jóvenes a sacrificar recompensas inmediatas a cambio de beneficios futuros, y analizar si esta disposición varía según el contexto socioeconómico.

### ***1.3 METODOLOGÍA***

Para alcanzar los objetivos se ha hecho un diseño cuantitativo de corte transversal, es decir, una foto fija del momento actual. Se diseñó un cuestionario estructurado, distribuido en formato online, y dirigido a jóvenes españoles de 18 a 25 años. El cuestionario está organizado en tres bloques, el primero recoge el perfil sociodemográfico, el segundo compuesto por preguntas de escalas Likert, tareas de elección intertemporal o preguntas de asignación de recursos, y el tercero plantea escenarios de decisión laboral.

La muestra final recoge 100 respuestas válidas, analizadas con Python. Combina estadísticos descriptivos, pruebas de contraste de hipótesis, regresiones, y análisis de clúster.

### ***1.4 HIPÓTESIS DE PARTIDA***

Este trabajo parte de cinco hipótesis alrededor de una misma idea, que el contexto socioeconómico modula el peso que los jóvenes otorgan al presente frente al futuro en distintos ámbitos de su vida laboral y económica.

Hipótesis 1: Los jóvenes con menor nivel de ingresos del hogar mostrarán una mayor preferencia por la recompensa inmediata frente a la futura.

Hipótesis 2: La necesidad económica asociada a un menor nivel de ingresos del hogar reducirá el salario exigido por los jóvenes.

Hipótesis 3: El contexto socioeconómico influirá en el grado de procrastinación, de modo que un menor nivel de ingresos se asociará a una mayor procrastinación.

Hipótesis 4: Los jóvenes con menor nivel de ingresos en su hogar priorizarán motivaciones como el salario o la estabilidad frente al aprendizaje o el propósito, más valoradas por jóvenes de hogares con mayor capital.

Hipótesis 5: El contexto socioeconómico del hogar predecirá la elección de los jóvenes entre un empleo con mayor recompensa inmediata, pero sin desarrollo futuro y un empleo con menor recompensa inmediata, pero con oportunidades de crecimiento.

## **Capítulo 2. MARCO TEÓRICO**

### ***2.1 PREFERENCIAS TEMPORALES. CONCEPTO Y FUNDAMENTOS***

Recibir 50 euros hoy o 100 dentro de un mes. Una decisión aparentemente sencilla que, sin embargo, pone de manifiesto algo fundamental: esperar tiene un coste, y cada persona lo valora de forma distinta. En economía, la forma en que los individuos valoran esa espera se conoce como preferencias temporales.

Pero no todas las esperas son iguales. La ciencia económica distingue dos motivos detrás de estas decisiones. Por un lado, está el descuento temporal: cuando se deja pasar una oportunidad futura porque el mañana es incierto, las cosas cambian o las prioridades se transforman. Por otro, está la preferencia temporal, que es la resistencia a la tentación; la impaciencia de preferir lo seguro e inmediato frente a lo potencial.

Separar estos dos conceptos permite mirar de otra forma a los jóvenes actuales. Ayuda a responder una pregunta fundamental: cuando eligen el presente, ¿lo hacen por pura impaciencia o porque la falta de estabilidad laboral y económica no les permite planificar a largo plazo?

Para entender cómo la economía abordó este planteamiento, hay que remontarse a 1937. Ese año, Samuelson planteó el modelo de utilidad descontada, una teoría que asume que las decisiones son consistentes a lo largo del tiempo. En esencia, dice que, si hoy se prefiere esperar un mes para conseguir una recompensa mayor, se seguirá pensando exactamente lo mismo cuando falten solo dos días para que venza el plazo.

La gran paradoja es que Samuelson admitió que su idea no reflejaba la realidad humana. Sin embargo, la fórmula era tan limpia, estética y matemáticamente similar al interés compuesto

que la comunidad científica la convirtió en el marco teórico dominante durante décadas, ignorando por completo la falta de pruebas empíricas que la respaldaran.

En el mundo real, los seres humanos tienden a sabotear constantemente esa supuesta coherencia matemática. De todas las anomalías que Frederick et al. (2002) encontraron en la teoría tradicional, la más relevante aquí es el descuento hiperbólico: resulta que las personas son notablemente más impacientes hoy que mañana.

Un experimento clásico de Thaler lo ilustra a la perfección. Al plantear el dilema, la gente prefería ganar 5 euros más (pasar de 15 a 20 euros) para compensar un plazo de espera de solo un mes. En cambio, para un horizonte de diez años, les parecía razonable aceptar solo 100 euros en total. Si se calcula el interés de esa espera, las cifras son radicalmente distintas. Esta contradicción no parece una locura cuando se comete; refleja la respuesta natural ante la proximidad de la recompensa.

La forma más famosa de plasmar este sesgo cognitivo en la economía es el modelo  $\beta$ - $\delta$ , creado por David Laibson en 1997. El modelo usa dos parámetros: la  $\delta$  (delta), que mide la paciencia general de una persona a largo plazo, y la  $\beta$  (beta), que mide el sesgo hacia el presente.

Cuando esa  $\beta$  cae por debajo de 1, el cerebro activa un descuento abrupto: todo lo que no sea de forma inmediata pierde valor drásticamente. Independientemente de que la distancia entre dos momentos del futuro sea la misma; la caída drástica de valor ocurre entre el hoy y el mañana. ¿La consecuencia? Se sobrevalora lo inmediato de forma predecible y se cae en una trampa: lo que hoy parece una idea excelente para el futuro, deja de serlo en cuanto ese futuro se acerca.

Este mecanismo permite explicar decisiones relevantes en los jóvenes, como si vale la pena invertir tiempo en estudiar, si se acepta un trabajo peor pagado hoy, pero con futuro, o si se está dispuesto a sacrificarse ahora para crecer laboralmente mañana.

Un avance clave lo aportaron O'Donoghue y Rabin (1999) al plantear una división. Por un lado, están los perfiles ingenuos, que viven en una percepción sesgada del futuro: creen que mañana serán más pacientes de lo que son hoy, lo que se traduce en la clásica procrastinación. Por otro lado, están los sofisticados, que son plenamente conscientes de sus debilidades. Como saben que la tentación ganará, recurren a mecanismos de compromiso con herramientas como plazos autoimpuestos o planes de ahorro blindados.

En el caso de los jóvenes, esta frontera es especialmente relevante. Permite analizar si el contexto social y económico en el que viven no solo altera su impaciencia, sino también su madurez o sofisticación a la hora de diseñar su futuro laboral.

En resumen, estas teorías ayudan a descifrar por qué dos jóvenes con el mismo talento y las mismas condiciones toman decisiones profesionales radicalmente opuestas. Al final, todo depende de cómo manejen su impaciencia y de lo realistas que sean con sus propias debilidades. Esa balanza es la que hace que alguien elija un empleo peor pagado hoy por pura necesidad inmediata, o que decida sacrificarse y seguir formándose para lograr una carrera más sólida a largo plazo. Y es precisamente este dilema entre lo que se quiere hacer y lo que se termina aplazando lo que conecta con el siguiente gran bloque: el fenómeno de la procrastinación.

## ***2.2 PROCRASTINACIÓN COMO PATRÓN DE COMPORTAMIENTO***

Posponer responsabilidades es un rasgo común, pero llevado al extremo, la procrastinación se revela como uno de los comportamientos más costosos para el desarrollo personal y profesional. Siguiendo a Steel (2007), este fenómeno se define como el retraso voluntario de una tarea planificada, aun sabiendo que dicha demora resultará perjudicial. No obedece a una falta de memoria ni a una gestión eficiente de las prioridades; es una elección consciente que compromete el logro de los propios objetivos. Los datos reflejan que no es una anomalía aislada: entre el 80% y el 95% de los estudiantes universitarios conviven con ella en algún grado, y hasta una quinta parte de los adultos la sufre de manera crónica.

Un aspecto relevante de la procrastinación es cómo la evidencia ha derribado las creencias sobre sus causas. Históricamente, este comportamiento se atribuía a un exceso de perfeccionismo o a rasgos neuróticos. No obstante, Steel (2007) demostró a través de 691 correlaciones que el vínculo de la postergación con estos factores es prácticamente nulo. En realidad, los factores que explican esta conducta son mucho más directos y consistentes: el rechazo que genera la tarea en sí, la impulsividad, una baja autoeficacia y la carencia de lo que la literatura denomina "concienciación": la suma de falta de autocontrol, incapacidad de concentración y baja motivación de logro.

Para juntar todo en un mismo marco, Steel (2007) propone la Teoría de la Motivación Temporal (TMT), según la cual la utilidad de una tarea resulta de multiplicar la expectativa de éxito por el valor de la recompensa, y dividido entre la sensibilidad personal al retraso y el tiempo hasta obtener la recompensa. En la práctica, una tarea se pospone cuando la recompensa aún es lejana, poco atractiva o la persona es muy sensible al retraso. Esto explica por qué una recompensa pequeña pero inmediata hace que una recompensa más valiosa pero futura se desplace en el tiempo.

Esta lógica se entrelaza de forma natural con el descuento hiperbólico descrito en el epígrafe anterior. Visto así, procrastinar es la traducción práctica del sesgo hacia el presente: en el instante de iniciar una tarea, se percibe la molestia inicial de forma tan desproporcionada que se acaba posponiendo, en contra de los propios objetivos. Como ya anticiparon O'Donoghue y Rabin (1999), los individuos atrapados en esta mentalidad aplazan sistemáticamente cualquier actividad que combine un esfuerzo inmediato con una recompensa diferida. El gran problema de este patrón es que condena al cajón de "pendientes" justo aquellas acciones que mayor estabilidad y beneficio proporcionarían a largo plazo.

Para los objetivos de este estudio, esta visión integral resulta determinante. Al asumir que la procrastinación responde a un patrón predecible, es evidente que su intensidad depende enormemente del terreno que pisa cada individuo. El contexto socioeconómico, marcado por

la presión de una necesidad económica inmediata, el colchón familiar o el miedo a un entorno laboral inestable, puede actuar como un filtro que modula tanto la capacidad de autocontrol como la aversión a la espera. Es precisamente este cruce entre la presión del entorno y la psicología humana lo que nos abre la puerta para analizar las verdaderas motivaciones laborales de los jóvenes.

### ***2.3 MOTIVACIONES LABORALES EN JÓVENES ESPAÑOLES***

La incorporación de las nuevas generaciones al mercado de trabajo en España no se produce en condiciones de igualdad ni de certidumbre. Según el Ministerio de Trabajo y Economía Social (2024), el paro impacta al 26,6% del tramo de 16 a 24 años, multiplicando por 2,3 la tasa general adulta. Sin embargo, la brecha más preocupante se esconde en el subempleo. La tasa de ocupación apenas roza el 30%, y un abrumador 46,7% de los jóvenes que trabajan a tiempo parcial lo hacen en contra de su voluntad, una cifra especialmente elevada si lo comparamos con el 19,2% de la Unión Europea. Relegados mayoritariamente a ocupaciones elementales y servicios con alta rotación y baja cualificación, los jóvenes españoles se enfrentan a un contexto de precariedad crónica. Este escenario es, en definitiva, el telón de fondo sobre el que se ven obligados a diseñar sus expectativas y decisiones profesionales.

Paradójicamente, la precariedad que les ofrece el mercado choca de frente con el modelo que ellos demandan. El informe de PwC España y la Fundación Transforma España (2025) revela un cambio de paradigma profundo en los profesionales de 18 a 30 años. Lejos de aferrarse a la seguridad a cualquier precio, el 80% antepone trabajar en organizaciones con valores definidos, y un 73% está dispuesto a sacrificar salario o estabilidad a cambio de flexibilidad y bienestar. Este nuevo perfil laboral penaliza la falta de compromiso corporativo (el 64% renunciaría a su puesto si la empresa contradice sus principios) y exige políticas palpables de salud mental y conciliación (78%). Se ha pasado de un sistema que premiaba la antigüedad y el ascenso vertical, a uno que valora la autonomía, el aprendizaje

continuo y el impacto social. El resumen del informe expresa con precisión esta transición: el objetivo ya no es asegurar un empleo para toda la vida, sino encontrar una causa para toda la vida.

Sin embargo, perseguir estas motivaciones de orden superior choca de forma inevitable con la realidad material. Según el INJUVE (2024), la edad de emancipación en España se ha retrasado hasta los 30,4 años (cuatro años más tarde que el promedio europeo), con un 56,6% de los hogares jóvenes atrapados en el mercado del alquiler. En este contexto, la urgencia financiera recorta drásticamente las opciones. Quien depende estrictamente de sus ingresos para subsistir no puede permitirse vetar ofertas que contradigan su ética, a diferencia de quien dispone de un colchón familiar que lo respalde. Esta brecha entre la vocación declarada y la realidad laboral no es, en absoluto, un síntoma de falta de ambición o de conformismo, sino la evidencia de una dolorosa falta de margen de maniobra.

El conflicto entre lo que los jóvenes aspiran a conseguir y el escaso margen de elección que realmente poseen remite directamente a los modelos de preferencias temporales. Ante una necesidad financiera apremiante, cabría esperar que el individuo opere con un  $\beta$  muy reducido, priorizando el cobro de una nómina inmediata en detrimento de su carrera a largo plazo. Es fundamental entender que esto no responde a un rasgo de carácter impulsivo, sino a la pura lógica impuesta por su entorno. En esta misma línea, la inestabilidad crónica intensifica el descuento temporal: cuando el futuro se percibe inalcanzable, la mente le resta valor a cualquier recompensa lejana de manera abrupta. En definitiva, las motivaciones profesionales no pueden entenderse en el vacío; están profundamente moduladas por la percepción del tiempo y por las barreras socioeconómicas del entorno.

En síntesis, el estudio de estas motivaciones dibuja a una generación con aspiraciones muy sólidas, pero cuyo margen de maniobra choca constantemente contra las fallas estructurales del mercado y la realidad financiera de su propio hogar. Si se quiere entender qué elementos ensanchan o asfixian esa capacidad de decisión, el contexto socioeconómico debe colocarse en el centro del análisis; un escenario que se presenta a continuación.

## ***2.4 EL CONTEXTO SOCIOECONÓMICO COMO VARIABLE MODULADORA***

El ecosistema socioeconómico de un joven es mucho más que la cifra que refleja su nómina actual. Funciona como un conjunto de factores invisibles que contiene el nivel educativo de sus padres, los contactos a los que puede recurrir, la tranquilidad de su hogar y, sobre todo, el techo de cristal de lo que él mismo considera posible lograr. Todos estos factores se entrelazan y actúan como un prisma que no solo condiciona sus oportunidades reales, sino la manera misma en que la persona procesa el paso del tiempo y sopesa las recompensas. Como ya documentaron Frederick et al. (2002), la falta de ingresos o las restricciones de liquidez impactan de lleno en cómo lidian las personas con el futuro. Esto abre una puerta fundamental para este estudio: permite interpretar las decisiones económicas precipitadas no como un fallo de autocontrol individual, sino como una respuesta de supervivencia ante un entorno restrictivo.

Las cifras en España dibujan un escenario incontestable: el origen familiar marca el punto de partida laboral de los jóvenes españoles. El Ministerio de Trabajo y Economía Social (2024) refleja una brecha significativa en la ocupación de la franja de 16 a 24 años, donde el 51,8% de los perfiles con alta formación logra un empleo, frente a un escaso 20,5% de quienes solo tienen estudios básicos. Pero detrás de este porcentaje no hay solo una cuestión de talento, sino de ecosistema: seguir formándose exige un respaldo que no todos tienen. El INJUVE (2024) le pone cifras a este filtro invisible al señalar que el 66,2% del alumnado de centros privados o concertados llega a la educación terciaria, en contraste con el 45,3% de la red pública. Esta realidad convierte a la trayectoria académica en una correa de transmisión de la desigualdad, fijando dos líneas de salida completamente distintas para enfrentarse al mundo profesional.

Esta desigualdad de origen tiene una traducción directa en las preferencias temporales. Lawrence (1991), citado en Frederick et al. (2002), encontró que los hogares con menores ingresos presentan tasas de descuento notablemente más elevadas. Desde la lógica del

modelo  $\beta$ - $\delta$  de Laibson (1997), esto equivale a decir que la escasez económica tiende a reducir el valor de  $\beta$ : cuando los recursos son limitados y el futuro se percibe incierto, cualquier recompensa diferida pierde valor de forma abrupta. No porque el individuo sea intrínsecamente más impaciente, sino porque su entorno le impone una lógica de supervivencia que penaliza la espera. La precariedad acorta el horizonte temporal de planificación de forma estructural, no psicológica.

Además de la presión económica, el capital educativo familiar determina el grado de madurez con el que los jóvenes enfrentan sus propias debilidades. En la teoría de O'Donoghue y Rabin (1999), el perfil "sofisticado" es capaz de anticipar su sesgo hacia el presente y trazar estrategias de compromiso para frenarlo. Pero esta capacidad no surge del vacío: crecer en un entorno con mayor capital cultural dota a las personas de mejores anclajes y modelos a seguir para priorizar el mañana. El problema surge cuando ese mañana parece inalcanzable. Como advierten Caldera Sánchez y Rodríguez Vargas (2024), un tercio de los jóvenes que buscan su primera oportunidad en España acumula más de dos años de paro, y una proporción similar ni siquiera confía en conseguir un puesto. Esta percepción de un horizonte laboral bloqueado actúa como un multiplicador del descuento temporal, haciendo inviable cualquier planificación estratégica.

En definitiva, el contexto socioeconómico no es un simple telón de fondo o una variable de control secundaria en este estudio; es el verdadero motor central. Es la pieza que resuelve el rompecabezas de por qué dos jóvenes, que sobre el papel persiguen exactamente los mismos ideales, acaban tomando caminos laborales totalmente opuestos: uno tiene el oxígeno financiero para ser fiel a sus valores, mientras que el otro se ve arrastrado por una urgencia de supervivencia que nunca eligió. Demostrar cómo opera exactamente esta fractura y medir su impacto real es el reto que se asume en el diseño metodológico a continuación.

## **Capítulo 3. METODOLOGÍA**

### **3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

Para pasar de la teoría a los hechos, esta investigación adopta un diseño metodológico cuantitativo. Aunque explorar historias personales mediante técnicas cualitativas resultaría sin duda enriquecedor, el objetivo del estudio exige un mayor nivel de precisión: es necesario extraer patrones a gran escala. Solo los datos permiten medir con exactitud la impaciencia de los jóvenes, cuantificar el peso real de sus motivaciones laborales y, sobre todo, demostrar con rigor estadístico cómo su contexto socioeconómico altera sus decisiones. Esta robustez analítica es la única vía para transformar las hipótesis teóricas en conclusiones generalizables.

Desde el punto de vista del diseño, la investigación se apoya en un estudio de corte transversal. En lugar de monitorizar la evolución de los sujetos a lo largo del tiempo, la metodología busca congelar el instante actual para extraer una radiografía exacta de la franja de 18 a 25 años en España. Esta elección responde a un criterio de eficiencia analítica. Al agrupar la recogida de información en un único momento, se logra captar una muestra lo suficientemente amplia y heterogénea como para que los datos sean robustos, aislando las respuestas de posibles fluctuaciones macroeconómicas a largo plazo.

La pregunta de investigación que orienta el presente estudio es la siguiente: *¿Cómo influye el contexto socioeconómico en las motivaciones laborales de los jóvenes españoles de 18 a 25 años?* A partir de ella, se derivan las cinco hipótesis principales, desarrolladas en el apartado 1.4, que articulan el contraste del trabajo.

El instrumento metodológico elegido para la recogida de información es un cuestionario estructurado de elaboración propia. Este formato garantiza la comparabilidad de las respuestas entre participantes con realidades socioeconómicas dispares y permite trasladar a

métricas directas los conceptos desarrollados en el marco teórico. Asimismo, su aplicación online facilita el acceso a una muestra extensa y geográficamente distribuida por el territorio español, minimizando así los sesgos que habitualmente acompañan a la recogida de datos presencial.

### ***3.2 MUESTRA Y PROCEDIMIENTO DE RECOGIDA DE DATOS***

El universo de estudio se centra exclusivamente en jóvenes de entre 18 y 25 años residentes en España, sin filtrar la muestra por su situación académica o profesional actual. Acotar el análisis a esta franja responde a una necesidad teórica clara: es el punto de inflexión vital donde la incertidumbre del mercado choca de frente con las primeras grandes decisiones sobre el futuro. Para garantizar la solidez de la muestra, los requisitos de inclusión exigen residir en el país y encajar en esta ventana de edad. Como medida de control de calidad del dato, se aplicó un filtro estricto para eliminar cualquier registro fuera de rango, así como los formularios que presentaran respuestas en blanco o patrones de respuesta incoherentes.

La muestra final se compone de 100 respuestas válidas. Este dimensionamiento responde a requerimientos puramente estadísticos: por debajo del centenar, la fiabilidad metodológica del análisis factorial exploratorio y de la clasificación por clústeres se resiente, limitando la identificación de patrones divergentes. Disponer de un volumen de entre 100 y 150 participantes otorga, por tanto, la robustez necesaria para efectuar contrastes fiables entre los subgrupos definidos por su nivel socioeconómico, asumiendo un margen de error plenamente aceptable.

La fase de captación se ha estructurado en torno a un muestreo no probabilístico por conveniencia y efecto bola de nieve, utilizando plataformas digitales y redes universitarias como principales vectores de difusión. Esta elección táctica optimiza la viabilidad del estudio, adaptándose de forma realista tanto a su enfoque exploratorio como a las restricciones operativas inherentes a este formato. No obstante, desde el punto de vista estadístico, es imperativo acotar sus fronteras: la ausencia de aleatoriedad impide asumir la

representatividad absoluta del estrato de 18 a 25 años a nivel nacional. Por tanto, los patrones que se extraigan deben interpretarse como tendencias robustas dentro de la muestra, asumiendo con rigor analítico los límites de su generalización.

El cuestionario se distribuyó en formato online a través de Google Forms. Antes de empezar a responderlo, se informó acerca de los objetivos del estudio, y se garantizó al encuestado el anonimato y la confidencialidad de las respuestas. La participación es voluntaria, sin ninguna compensación económica. Se estimó un tiempo de entre 5 y 8 minutos para responder a todas las preguntas, minimizando el riesgo de abandono antes de terminar de responder.

### **3.3 INSTRUMENTO DE MEDICIÓN**

El núcleo de la recogida de datos es un cuestionario diseñado a medida y segmentado en tres bloques temáticos que mapean directamente los ejes de la investigación. El recorrido arranca con un primer apartado dedicado a trazar el ecosistema sociodemográfico y familiar del encuestado. A continuación, el segundo bloque se adentra en su psicología económica, cuantificando cómo procesa el tiempo y su tendencia a la procrastinación. El tercer y último bloque aterriza estos conceptos en la realidad, explorando sus motivaciones laborales mediante dilemas y decisiones ante escenarios concretos. Todo ello se concentra en una batería de preguntas, formuladas de forma precisa para extraer un alto valor analítico sin provocar fatiga en el encuestado.

El bloque inicial traza el perfil del participante a través de nueve dimensiones fundamentales: género, edad, ocupación actual, ciudad de residencia y en la que se desea trabajar, sector profesional de interés, ingresos netos en el hogar, orientación económica del entorno familiar y nivel educativo máximo de sus progenitores. En la arquitectura de esta investigación, estos datos no cumplen una función meramente descriptiva, sino que actúan como las variables independientes que guiarán todo el análisis posterior. Destacan, con especial relevancia, el volumen de ingresos y el nivel de estudios familiar; ambos elementos se fusionan para

conformar el indicador central del contexto socioeconómico, la variable moduladora central que permitirá explicar la divergencia en las decisiones laborales.

El módulo dedicado a la psicología del tiempo y la procrastinación consta de cinco preguntas formuladas para aterrizar la teoría conductual en datos tangibles. Para capturar el parámetro de descuento temporal, se enfrenta al participante a un escenario de decisión puro: elegir entre 500 euros hoy o 750 euros diferidos en un semestre. En paralelo, la aversión al esfuerzo inmediato se aproxima solicitando al participante que establezca el precio mínimo aceptable por realizar una labor mecánica. A continuación, el patrón procrastinador se evalúa desde dos ángulos complementarios: cómo distribuye realmente el trabajo ante un plazo (enfoque conductual) y cómo se percibe a sí mismo mediante una escala Likert basada en Steel (2007), con 4 items. El bloque se cierra con una técnica de suma constante (calificar de 0 a 10 puntos algunos atributos laborales), una herramienta robusta que fuerza la jerarquización de preferencias y esquiva la falta de discriminación de las escalas tradicionales.

El módulo final del cuestionario traslada las motivaciones laborales del plano declarado a la toma de decisiones. La primera pregunta solicita el salario mínimo mensual que el encuestado exigiría para cada una de las dos ofertas descritas anteriormente (Oferta A y Oferta B), en formato de respuesta numérica abierta. Este diseño permite calcular la prima salarial exigida por renunciar al desarrollo profesional futuro, que es la variable dependiente central de la hipótesis H5. A continuación, se recoge el salario mínimo aceptable para el primer empleo a jornada completa mediante tramos predefinidos. Las dos preguntas siguientes abordan la dimensión simbólica de las motivaciones: qué significa el éxito profesional para el encuestado y si aceptaría un salario más bajo durante los primeros cinco años a cambio de mayores oportunidades de crecimiento. El bloque se cierra con una pregunta de ordenación que pide al participante jerarquizar cinco aspectos laborales: mayor sueldo, mayor flexibilidad, mejor conciliación familiar, más responsabilidades y un puesto laboral alto.

El rigor y la validez de este instrumento residen en su correspondencia milimétrica: no hay preguntas aleatorias, cada ítem es el reflejo empírico de los conceptos desarrollados en la revisión teórica (desde el descuento temporal hasta las motivaciones). Para lograr que estas dimensiones afloren sin sesgos, se ha integrado un ecosistema de escalas diversas. El uso estratégico de elecciones únicas en los escenarios de tensión, apoyado por las clásicas escalas Likert (1-5) y el exigente reparto de 100 puntos, persigue un objetivo fundamental: romper la deseabilidad social. Esta diversidad de formatos permite no limitarse a registrar lo que el joven dice priorizar, sino capturar lo que implícitamente elige cuando los recursos escasean.

### ***3.4 PLAN DE ANÁLISIS ESTADÍSTICO***

Una vez se han recogido las respuestas, el objetivo es extraer el máximo valor posible de ellas. El plan de análisis traduce las cinco hipótesis de partida, expuestas en el 1.4, en contrastes estadísticos concretos, combinando técnicas descriptivas, exploratorias y de inferencia para responder tanto al “qué” como al “por qué” de las decisiones laborales de los jóvenes.

El primer paso es limpiar y codificar los datos. Las respuestas brutas se depuran eliminando registros incompletos o incoherentes (valores muy extremos que son errores, o edades fuera del rango de estudio). Las variables categóricas se transforman en escalas ordinales para permitir su tratamiento numérico en el análisis. Sobre esta base, se calculan los estadísticos descriptivos habituales para dibujar el perfil sociodemográfico de la muestra, y establecer el punto de partida del análisis.

El segundo bloque del plan se dedica al contraste de las hipótesis, cada una con una técnica elegida en función de la naturaleza de las variables implicadas:

La primera hipótesis se contrasta con una prueba de chi-cuadrado de independencia entre el tramo de ingresos y la elección de pago, junto con una prueba U de Mann-Whitney que compara el nivel de ingresos medio entre quienes eligen el pago inmediato y quienes eligen

esperar. Esta última prueba es una alternativa no paramétrica a la prueba t de Student, ya que la variable de ingresos está en una escala de 1 a 4.

La segunda hipótesis se contrasta con la prueba de Kruskal-Wallis, que ante la asimetría esperable en una variable monetaria es más robusta que el ANOVA.

La tercera hipótesis se contrasta con ANOVA de un factor entre los cuatro tramos de ingresos. El índice de procrastinación se construye como la media de los items Likert del bloque que corresponda, y su consistencia se valida con el alfa de Cronbach.

La cuarta hipótesis se contrasta mediante pruebas de diferencia de medias, ANOVA o Kruskal-Wallis según proceda, para cada una de las motivaciones medidas. Se compara la valoración entre los distintos tramos de ingresos.

La quinta hipótesis también se contrasta con un ANOVA de un factor sobre la diferencia entre el salario exigido para la Oferta A y la Oferta B, junto con un modelo de regresión lineal.

Más allá del contraste de hipótesis, el tercer bloque busca relaciones más allá de las que las propias hipótesis plantean, pero que el marco teórico puede interpretar en caso de que aparezcan. En concreto, se estima un modelo de regresión logística para predecir la probabilidad de elección del pago inmediato de la pregunta 10 a partir del índice de procrastinación, controlando por ingresos, capital educativo, y edad. Este modelo permite poner a prueba la conexión entre la procrastinación y el descuento hiperbólico que sugieren Frederick et al. (2002) y O'Donoghue y Rabin (1999). Además, se realiza una validación cruzada entre la medida de conducta y la medida de actitud de procrastinación, mediante un ANOVA.

El último bloque adopta otra perspectiva, agrupando a los jóvenes según sus motivaciones laborales mediante un análisis de cluster con el algoritmo k-means sobre las valoraciones de motivaciones laborales y el índice de procrastinación. El número óptimo de clusters se

determina con la inercia para distintos valores de  $k$ . Esta técnica permite responder a una pregunta que las hipótesis por sí solas no pueden: si existen perfiles de jóvenes con prioridades laborales marcadamente distintas, qué los diferencia si no es su origen y contexto socioeconómico.

Todo el análisis se realiza con Python, con las librerías pandas, scipy y statsmodels, además de scikit-learn para el análisis de clusters. El umbral elegido para los contrastes es 5%, aunque algunos resultados se sitúan en otras zonas de significación, requiriendo una interpretación más profunda.

## Capítulo 4. RESULTADOS

Este capítulo presenta los resultados del análisis realizado. Se ha realizado completamente con Python, de acuerdo con el plan descrito en el apartado 3.4.

### 4.1 DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA

La muestra se compone de 100 personas de entre 18 y 25 años, con una media de 22.44 años y una desviación típica de 1.38. Resulta una muestra equilibrada por género (52 hombres y 48 mujeres). En cuanto a la situación académica y laboral, un 35% combina estudios con trabajo, un 29% solo trabaja, 19% solo estudia, y el 17% restante se encuentra en búsqueda de empleo. La gran mayoría reside actualmente en Madrid, un 90%, y un 83% desearía trabajar en Madrid en el futuro.

Respecto al contexto socioeconómico, la distribución de la muestra se ve en la siguiente tabla:

Variable	Categoría	n (%)
Género	Hombre	52 (52%)
	Mujer	48 (48%)
Situación actual	Estudio y trabajo	35 (35%)
	Solo trabajo	29 (29%)
	Solo estudio	19 (19%)
	En búsqueda de empleo	17 (17%)
Ingresos del hogar	Menos de 1.500 €/mes	9 (9%)
	1.500 – 2.500 €/mes	35 (35%)
	2.500 – 4.500 €/mes	23 (23%)
	Más de 4.500 €/mes	11 (11%)
	NS/NC	22 (22%)

Estudios de los padres	Universitarios o superiores	67 (67%)
	FP de Grado Superior	16 (16%)
	Bachillerato, FP Medio, ESO o sin estudios	17 (17%)
Orientación familiar	Prioriza estabilidad económica	54 (54%)
	Prioriza desarrollo profesional a largo plazo	43 (43%)
	Ninguna de las anteriores	3 (3%)

Tabla 1: Composición sociodemográfica

También se presentan las distribuciones de la muestra en función de los ingresos del hogar y de la edad.

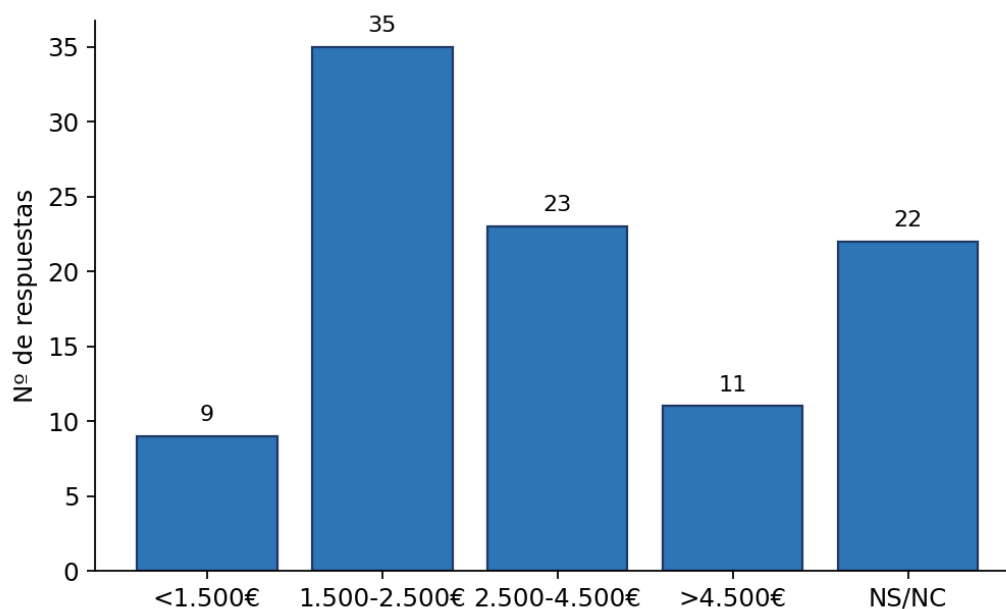


Figura 1: Distribución de la muestra según nivel de ingresos

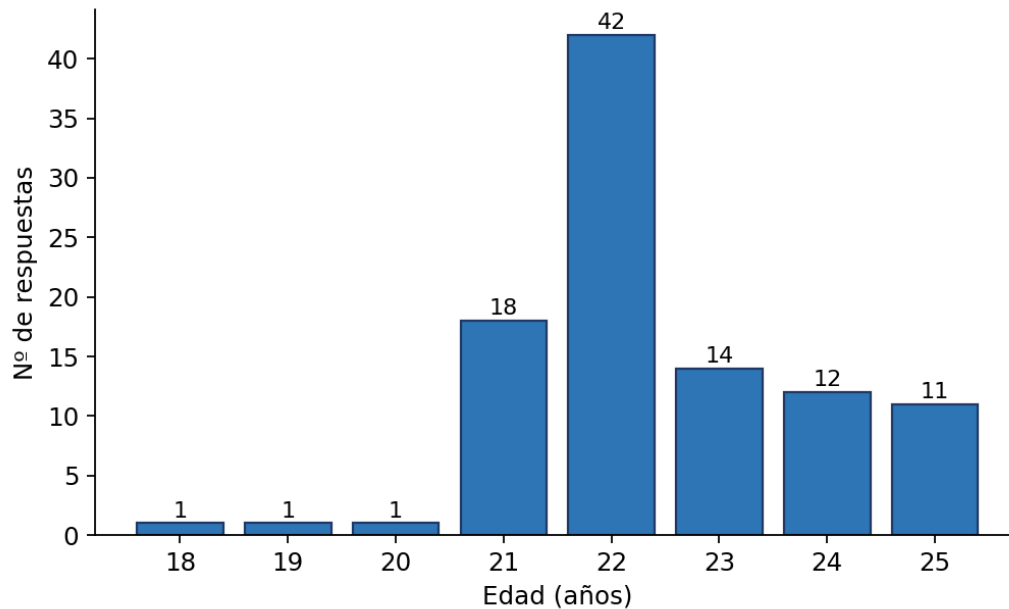


Figura 2: Distribución de la muestra según la edad

## ***4.2 PREFERENCIAS TEMPORALES SEGÚN EL PERFIL SOCIOECONÓMICO***

La pregunta 10 plantea una elección intertemporal clásica, cobrar 500€ en este momento o 750€ seis meses después. Esta segunda opción implica una rentabilidad del 50% en seis meses, de modo que cualquier persona con preferencias estándar debería preferir esperar. Sin embargo, el 60% de los encuestados ha elegido los 500€ inmediatos. Este resultado es coherente con la presencia del descuento hiperbólico (Laibson, 1997): una proporción mayoritaria de la muestra otorga un peso desproporcionado a la recompensa inmediata, siguiendo la línea de lo que describen Frederick et al. (2002) para tareas de elección intertemporal con horizontes cortos.

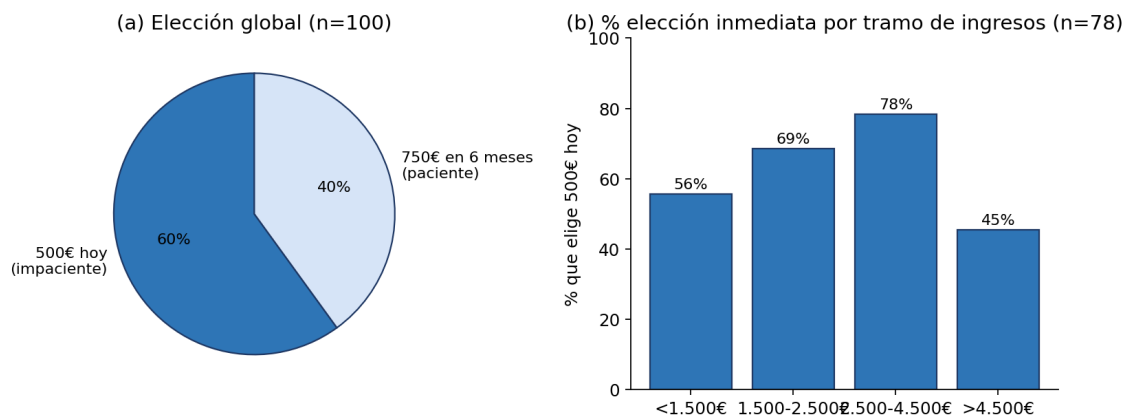


Figura 3: Elección intertemporal global y por tramo de ingresos

En el gráfico de la derecha, se han eliminado las 22 respuestas que no declaraban su nivel de ingresos.

La primera hipótesis planteaba que los jóvenes con menor nivel de ingresos del hogar mostrarán mayor preferencia por la recompensa inmediata. La figura anterior muestra que el porcentaje que elige los 500€ no sigue un patrón monótono, sino que oscila entre el 56% en el tramo más bajo, y el 78% en el tramo medio-alto. El tramo más alto presenta la proporción más baja de elección inmediata (45%). Este patrón irregular, sin tendencia entre los tramos, no permite sostener la hipótesis. Dado que los subgrupos son reducidos, la interpretación de estas diferencias queda limitada. La prueba de chi-cuadrado no encuentra una asociación estadísticamente significativa,  $\chi^2(3) = 4,18$ ,  $p = 0,243$ .

La prueba U de Mann-Whitney tampoco detecta diferencias significativas ( $U = 668$ ;  $p = 0,933$ ; rango medio de ingresos de 2,44 frente a 2,50, en una escala ordinal de 1 a 4).

Con los datos disponibles, no se confirma la primera de las hipótesis planteadas. El nivel de ingresos del hogar no predice la preferencia por la recompensa inmediata en esta muestra.

Tampoco el nivel educativo de los padres, que se ha usado como complemento del contexto socioeconómico, muestra relación con esta elección ( $r_{\text{biserial-puntual}} = -0,03$ ;  $p = 0,744$ ), ni la orientación económica del hogar,  $\chi^2(2) = 1,34$ ,  $p = 0,513$ . En conjunto, estos resultados sugieren que la elección intertemporal monetaria funciona de una forma similar a lo largo

de los distintos niveles de renta familiar, y la variabilidad responde a otros factores que no se han recogido en el contexto socioeconómico descrito en esta muestra.

### 4.3 DISPOSICIÓN AL ESFUERZO Y VALORACIÓN DE RECOMPENSAS

#### 4.3.1 SALARIO DE RESERVA POR HORA

La pregunta 11 cuestiona la cantidad mínima en euros por hora que el encuestado pediría para trabajar 8 horas un sábado en una tarea rutinaria. Esta cantidad es la valoración de cada persona a su tiempo de ocio. La media es de 15.55€ por hora, con una dispersión grande ya que el rango va de 8 a 80€. La mediana, como valor destacable también, es de 12€ por hora. La siguiente figura muestra medianas muy similares en los cuatro tramos de ingresos.

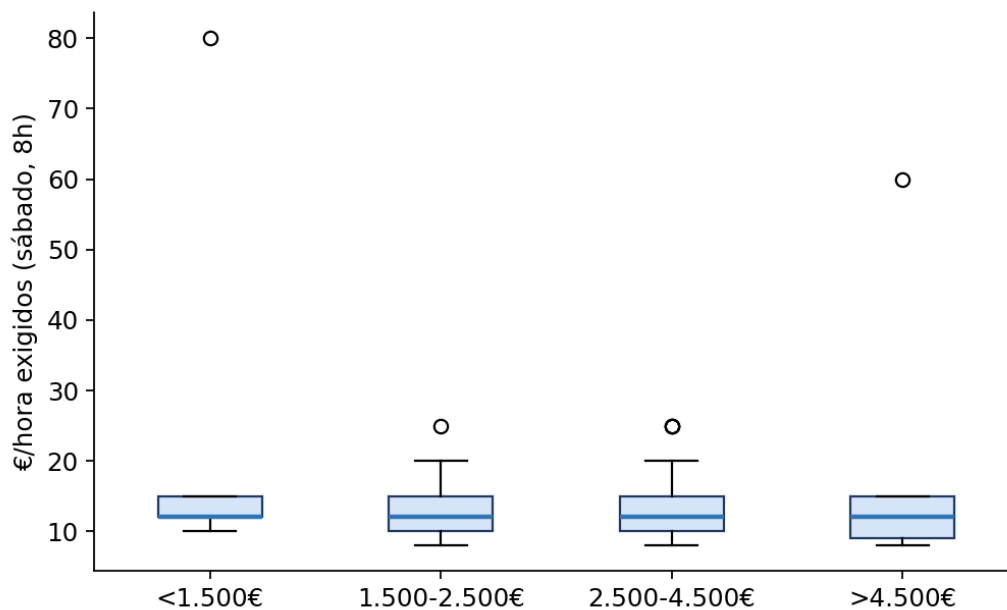


Figura 4: Salario exigido por hora según ingresos del hogar

La segunda hipótesis plantea que la necesidad económica reduce este salario exigido. La diferencia reside en la media, debido a los datos extremos puntuales. La prueba de Kruskal-Wallis no encuentra diferencias significativas entre tramos,  $H(3) = 0,29$ ,  $p = 0,961$ . Por tanto,

la segunda hipótesis tampoco se confirma, el salario por hora es independiente del nivel de ingresos del hogar.

#### **4.3.2 SALARIO DE RESERVA PARA EL PRIMER EMPLEO A JORNADA COMPLETA**

La pregunta 16 traslada la lógica del salario exigido al contexto específico de la incorporación al mercado laboral, preguntando por el salario mensual neto que el encuestado consideraría aceptable para su primer empleo a jornada completa. El 51% de la muestra sitúa este umbral entre 1200 y 1550€, el 36% entre 1550 y 2000€, y sólo el 13% exige más de 2000€. Estos valores son consistentes con los salarios de entrada habituales para los jóvenes sin experiencia (SEPE/OCDE, 2024), y no muestran una asociación clara con el nivel de ingresos del hogar ( $\chi^2$  no significativo,  $p > 0,10$ ), lo que refuerza la conclusión de que el umbral salarial de entrada está más determinado por las condiciones objetivas del mercado laboral que por el contexto familiar.

#### **4.3.3 TRADE-OFF ENTRE SALARIO INMEDIATO Y DESARROLLO FUTURO**

La pregunta 15 presenta dos ofertas de trabajo. La primera tiene un salario más alto, pero presencialidad total, horario rígido, tareas monótonas y sin plan de formación ni ascenso. La segunda oferta tiene un salario más bajo, pero teletrabajo parcial, horario flexible y un programa de formación para ascender en 18 meses. La diferencia entre los salarios elegidos mide cuánto dinero adicional es necesario para renunciar a la flexibilidad y al desarrollo profesional. La prima media global es de 496€, con un rango entre -1800 y 2900€. Los valores positivos (81%) indican que la mayoría de los participantes exige un sobresueldo para aceptar ese empleo con peores condiciones, lo que resulta coherente con la preferencia por secuencias crecientes descrita en la literatura sobre descuento intertemporal.

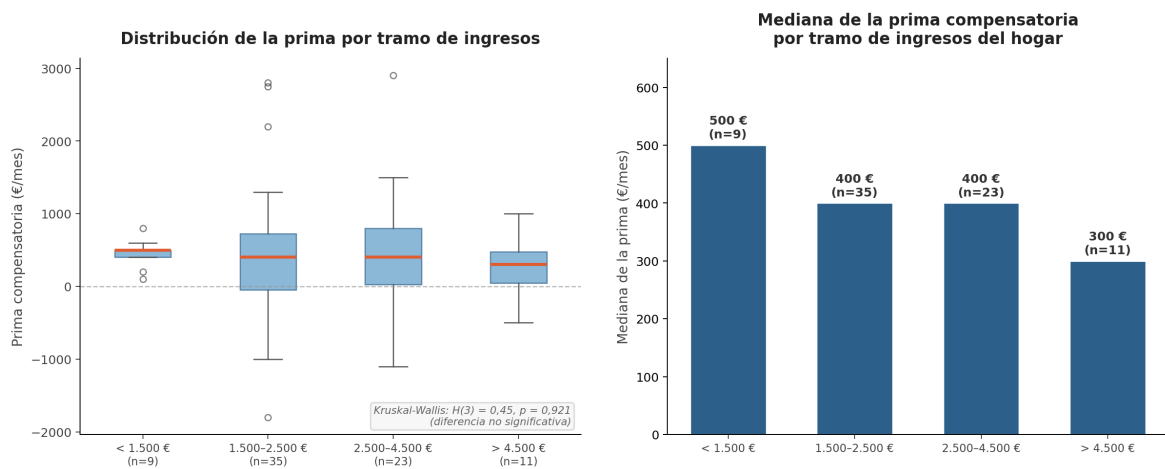


Figura 5: Prima compensatoria por aceptar la Oferta A frente a la Oferta B, según ingresos del hogar

La quinta hipótesis plantea que el contexto socioeconómico predice esta elección entre recompensa inmediata y desarrollo a largo plazo. El ANOVA de un factor no detecta diferencias significativas en la prima exigida entre los cuatro tramos de ingresos,  $F(3, 74) = 0,16$ ,  $p = 0,921$ , con medias entre los 268€ y los 461€. Una regresión lineal múltiple que incluye los ingresos del hogar, el nivel educativo de los padres, el índice de procrastinación y la elección previa en la pregunta 10 como predictores no mejora la capacidad explicativa ( $R^2 = 0,023$ ; ningún coeficiente resulta significativo al 5%). La quinta hipótesis no se confirma, el contexto socioeconómico del hogar no predice la diferencia de salario entre ambas elecciones.

#### 4.3.4 DISPOSICIÓN AL ESFUERZO DIFERIDO Y AL SACRIFICIO SALARIAL INICIAL

Más allá de las elecciones monetarias directas, una pregunta explora la disposición a invertir en el propio futuro profesional, la pregunta 18, que pregunta si aceptaría un salario más bajo durante los primeros cinco años a cambio de mayores oportunidades de crecimiento. Las respuestas fueron un 56% que lo harían sin condiciones, un 29% aceptarían con una diferencia salarial pequeña, un 10% “depende del sector” y solo un 5% rechaza la propuesta. En conjunto, estos resultados muestran que una amplia mayoría está dispuesta a sacrificar recompensas presentes por beneficios futuros asegurados, aunque dependan de ciertas

condiciones. Esto contrasta con la preferencia mayoritaria por el pago inmediato que se observó en la pregunta 10.

#### ***4.4 PROCRASTINACIÓN Y PATRONES DE COMPORTAMIENTO LABORAL***

El bloque de procrastinación combina una medida de conducta, en la pregunta 12 (cómo se distribuye el esfuerzo ante una tarea compleja con dos semanas de plazo), y una medida de actitud, en la pregunta 13 (cuatro afirmaciones Likert sobre la tendencia a posponer tareas). A partir de esas cuatro afirmaciones, se construye el índice de procrastinación autopercibida (media de los cuatro ítems;  $M = 2,79$ ;  $DT = 0,76$ ; rango 1-4,75). La consistencia interna, medida con el alfa de Cronbach, es de 0.50, un valor por debajo del umbral recomendado (0.70). La correlación oscila entre 0.22 (“me cuesta empezar proyectos nuevos”) y 0.40 (“me suelo arrepentir de no haber empezado antes”), lo que sugiere que el índice de procrastinación podría no ser unidimensional, que concordaría con la propuesta de Loewenstein y colaboradores de descomponer la preferencia temporal en varias dimensiones.

<b>Patrón declarado en P12</b>	<b>Índice de procrastinación (M)</b>	<b>n</b>
Empieza de inmediato para acabar cuanto antes	2,53	29
Distribuye el esfuerzo de forma constante	2,77	34
Realiza la mayor parte en los últimos 2-3 días	3,01	37

*Tabla 2: Índice de procrastinación por patrón declarado*

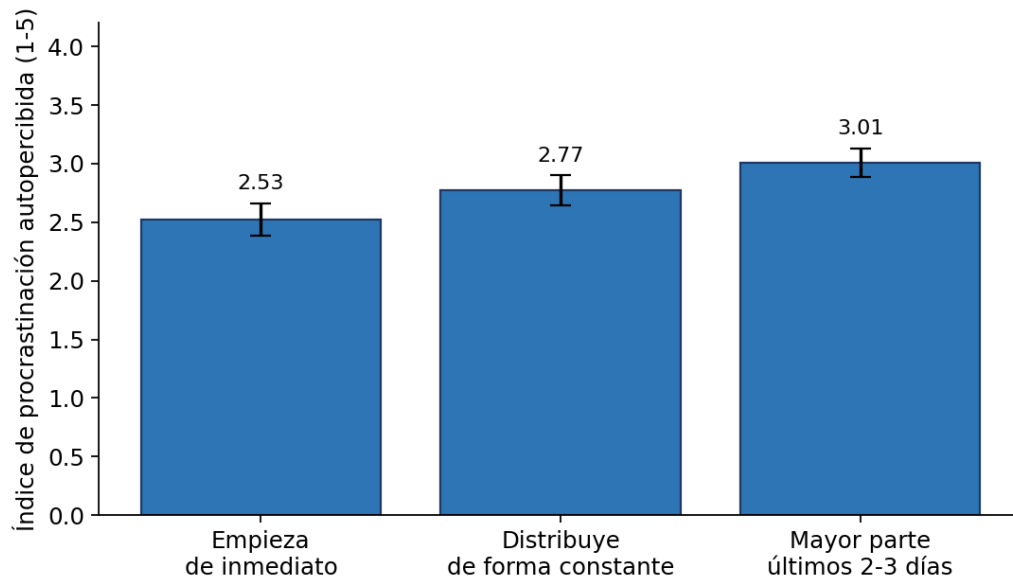


Figura 6: Procrastinación autopercebida por patrón de distribución del esfuerzo

Como muestran tanto la tabla como la figura, existe una asociación significativa entre ambas medidas. Los que declaran dejar la mayor parte del trabajo para los últimos días, tienen el índice más alto de procrastinación. Este resultado aporta una validación razonable para el bloque de procrastinación: la conducta declarada y la autopercepción son coherentes entre sí, a pesar de que la consistencia interna es moderada.

La tercera hipótesis plantea que el contexto socioeconómico modula el patrón de procrastinación. El ANOVA planteado no encuentra diferencias significativas  $F(3, 74) = 0,78$ ,  $p = 0,510$ , con medias muy similares (entre 2.50 y 2.88). Por tanto, la tercera hipótesis no se confirma.

Sin embargo, el hallazgo más relevante de este bloque surge al relacionar procrastinación y preferencia temporal monetaria. La correlación entre el índice de procrastinación y la elección de los 500€ inmediatos es positiva, aunque no alcanza significación al 5% ( $r = 0,15$ ;  $p = 0,140$ ). Al introducir el índice de procrastinación, el nivel educativo de los padres, los ingresos del hogar, y la edad, en un modelo de regresión logística para predecir la probabilidad de elegir el pago inmediato, el único índice de procrastinación es el único predictor que se aproxima a la significación ( $b = 0,648$ ;  $ET = 0,355$ ;  $p = 0,068$ ).

Predictor	b	ET	p
Constante	-3,394	4,430	0,444
Ingresos del hogar (ordinal 1-4)	-0,086	0,284	0,761
Estudios de los padres (ordinal 1-7)	0,097	0,200	0,629
Índice de procrastinación	0,648	0,355	0,068
Edad	0,093	0,177	0,600

Tabla 3: Regresión logística sobre la probabilidad de elegir el pago inmediato

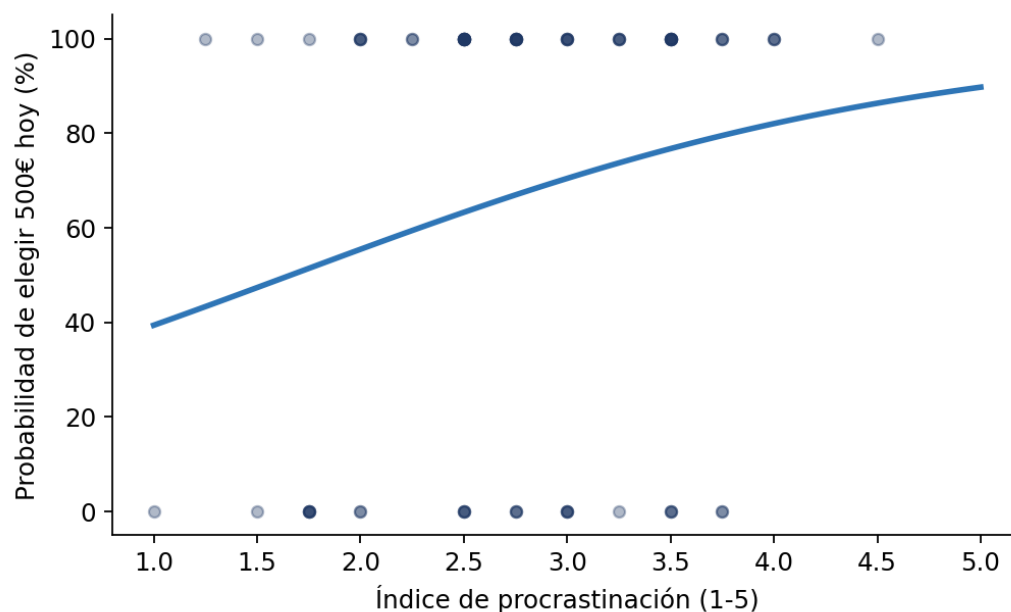


Figura 7: Probabilidad predicha de elegir el pago inmediato en función del índice de procrastinación

Aunque este resultado se sitúa por encima del umbral de significación ( $b = 0,648$ ;  $p = 0,068$ ), su magnitud y dirección son coherentes con el marco teórico. La tendencia a posponer tareas y la preferencia por el dinero inmediato pueden entenderse como dos manifestaciones del mismo sesgo de presente (O'Donoghue y Rabin, 1999; Steel, 2007). En esta muestra, el sesgo de presente individual parece tener mayor peso que el contexto socioeconómico a la hora de predecir decisiones intertemporales.

#### 4.5 IDENTIFICACIÓN DE PERFILES DIFERENCIADOS DE JÓVENES

Se realizó un análisis de clusters mediante el algoritmo k-means sobre las cinco valoraciones de motivaciones laborales y el índice de procrastinación para poder identificar diferentes perfiles. La inercia mostró un descenso gradual sin un valor claramente marcado, por lo que se optó por una solución de tres clusters.

Clúster	n	Salario	Flexib.	Aprend.	Estabil.	Propós.
0 – Entusiastas exigentes	54	8,81	9,26	9,33	9,02	8,52
1 – Pragmáticos del salario	32	8,16	7,41	7,16	7,72	6,84
2 – Desapegados del salario	14	7,86	8,29	8,07	7,86	6,86

Tabla 4: Perfil de los tres clusters según la valoración media de cada motivación laboral

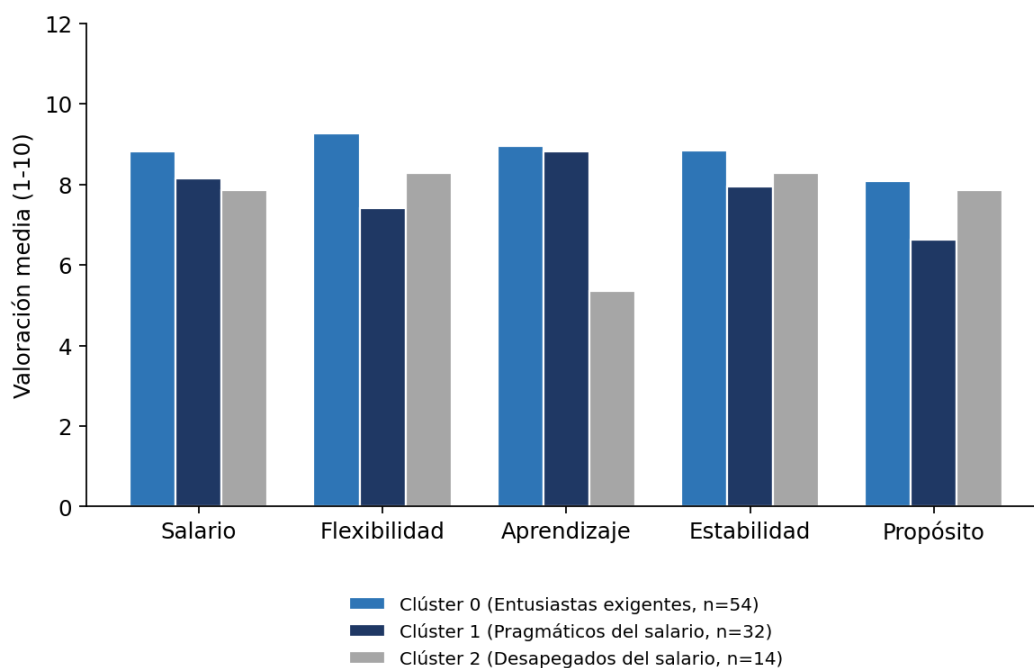


Figura 8: Perfil de los tres clusters según valoración de motivaciones laborales

El primer cluster, “Entusiastas exigentes”, el más numeroso con el 54% de participantes, valora todas las dimensiones por encima de la media de la muestra, especialmente la flexibilidad y el aprendizaje. El segundo cluster, “Pragmáticos del salario”, con el 32% de los participantes, presenta las valoraciones más bajas de todas las dimensiones, y de forma

más destacada en la flexibilidad y el propósito. Además, es el grupo que exige la diferencia más alta de salario para aceptar un empleo sin expectativas de futuro. El último, “Desapegados del salario”, con el 14% de participantes, se caracteriza por otorgar al salario la valoración relativamente más baja del grupo, y por exigir la diferencia más pequeña, indicando una mayor disposición a aceptar empleos sin desarrollo futuro a cambio de menos dinero adicional.

Al cruzar estos clusters con el nivel de ingresos del hogar, no se observan diferencias relevantes en los ingresos medios entre grupos, lo que es coherente con la ausencia de relación entre contexto socioeconómico y motivaciones laborales observada anteriormente. Tampoco se observan diferencias relevantes en el porcentaje de personas que asocian el éxito profesional con “tener un salario alto”. En conjunto, estos perfiles parecen estar determinados principalmente por diferencias individuales en la jerarquía de valores laborales y no tanto por el origen socioeconómico.

Como complemento, la pregunta 19 pidió ordenar cinco aspectos de su futuro laboral según su importancia. El resultado agregado es el siguiente:

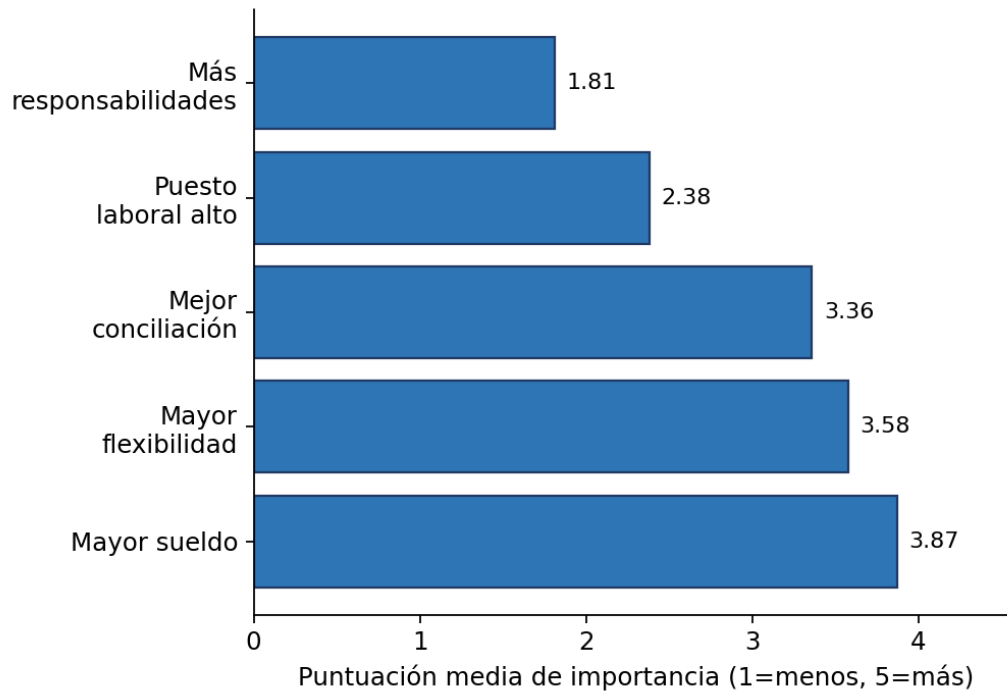


Figura 9: Importancia relativa de aspectos de futuro laboral

La figura muestra que “Mayor sueldo” ocupa la primera posición con 3.87, mostrando que es el aspecto laboral mejor valorado para los jóvenes. Sin embargo, las responsabilidades o los puestos altos no parecen ser atractivos como referencias de éxito laboral.

El patrón que se ve en la figura es consistente con las preferencias laborales de los jóvenes españoles, que sitúa la flexibilidad y el bienestar por encima de los indicadores tradicionales de estatus profesional (PwC y Fundación Transforma España, 2025).

## 4.6 SÍNTESIS DE RESULTADOS

La tabla a continuación resume el contraste de las cinco hipótesis planteadas:

Hip.	Contraste	Resultado	p
H1	Ingresos del hogar → elección de pago inmediato (P10)	No confirmada	0,243

H2	Ingresos del hogar → salario de reserva (P11)	No confirmada	0,961
H3	Ingresos del hogar → índice de procrastinación (P13)	No confirmada	0,510
H4	Ingresos del hogar → motivaciones laborales (P14)	No confirmada	0,11-0,78
H5	Ingresos del hogar → prima Oferta A-B (P15)	No confirmada	0,921
–	Procrastinación (P13) → elección inmediata (P10)	Asociación marginal	0,068
–	Conducta (P12) ↔ autopercepción (P13) de procrastinación	Asociación confirmada	0,036

*Tabla 5: Síntesis del contraste de hipótesis*

Ninguna de las hipótesis que vinculan los indicadores socioeconómicos con las preferencias temporales, la procrastinación o las motivaciones laborales se confirma en esta muestra. En cambio, hay una asociación que puede ser interesante entre la procrastinación autopercebida y la preferencia por la recompensa monetaria inmediata. Esto sugiere que el sesgo de presente individual podría ser un predictor más relevante de estas decisiones que el contexto socioeconómico.

## **Capítulo 5. DISCUSIÓN**

En el capítulo anterior se presentaron los resultados del análisis estadístico de la muestra obtenida. Este capítulo interpreta esos resultados bajo el marco teórico descrito en el capítulo 2, contrastando las hipótesis planteadas y discutiendo aquellos resultados que no se esperaban.

### ***5.1 EL CONTEXTO SOCIOECONÓMICO COMO VARIABLE MODULADORA: UN RESULTADO NULO GENERALIZADO***

El resultado más destacado es un resultado nulo. El nivel de ingresos del hogar no muestra relación significativa con ninguna de las variables de conducta analizadas. Tampoco el nivel educativo o la orientación económica del hogar tienen relación con las variables de conducta. Este patrón es consistente en las cinco hipótesis planteadas y en los distintos indicadores del contexto socioeconómico presentes, descartando un fallo puntual en el tratamiento de alguna variable concreta.

Este resultado contrasta con lo propuesto por Lawrence (1991), que encontró que los hogares con menores ingresos presentan tasas de descuento más elevadas, lo que respaldaba la hipótesis central del trabajo. La cuestión entonces no es preguntarse por qué no ha funcionado, sino identificar las condiciones que la muestra de Lawrence (1991) cumplía y esta muestra no.

#### **5.1.1 LA HOMOGENEIDAD DE LA MUESTRA COMO EXPLICACIÓN PRINCIPAL**

La explicación más probable es que la muestra obtenida es muy homogénea en las dimensiones que debían marcar la variabilidad necesaria para detectar el efecto del contexto socioeconómico. El 90% reside en Madrid, y el 67% tiene al menos un progenitor con estudios universitarios. En el extremo de menores ingresos del hogar solo se sitúa el 9% de los participantes, y un 22% no declara el nivel de ingresos, reduciendo la muestra disponible

para contrastar hipótesis hechas en base a los ingresos a 78 casos. La heterogeneidad socioeconómica documentada en estudios como el de Lawrence (1991), realizado sobre hogares de Estados Unidos con una dispersión de ingresos mayor, no está presente en una muestra de jóvenes universitarios que residen en su mayoría en Madrid y con un nivel educativo familiar por encima de la media española. Si la varianza de la variable independiente es reducida, la varianza que explica también lo es.

### **5.1.2 LOS INGRESOS DEL HOGAR COMO INDICADOR PARCIAL DEL CONTEXTO SOCIOECONÓMICO**

Una segunda explicación que complementa la anterior es que si los ingresos del hogar realmente captan el contexto socioeconómico relevante en las decisiones laborales de un joven de 18 a 25 años. La población estudiada por Lawrence (1991) era en su mayoría cabezas de familia, mientras que en este caso una mayoría de la muestra (hasta un 54%) probablemente no dependa de sus ingresos y tenga la protección económica por parte de la familia. En esta franja de edad, los ingresos familiares pueden ser algo más cercano a un colchón de seguridad que una restricción. Esta diferencia que se hace es importante, ya que la teoría del descuento hiperbólico que propone Laibson (1997) predice que la impaciencia aumenta cuando hay una restricción económica efectiva y no cuando el nivel de renta familiar es bajo.

Esta interpretación es coherente con el patrón observado anteriormente en el apartado 4.3.4. Cuando se pregunta por un caso hipotético en la pregunta 10, el 60% eligió esa recompensa inmediata. Sin embargo, el 85% está dispuesto a sacrificar una recompensa económica inmediata, bajo ciertas condiciones, a cambio de una inversión concreta en su desarrollo profesional, como se ve en la pregunta 18. Esta discrepancia sugiere que la diferencia entre los individuos no es una tasa de descuento vinculada a su contexto socioeconómico, sino el grado de certeza y control sobre la recompensa futura. Esta interpretación conecta con los factores que distorsionan la medición de las preferencias temporales señalados por Frederick et al (2002). Cuando hay una incertidumbre sobre el cobro futuro, se tiende a sobreestimar las tasas de descuento aparente. Si esta incertidumbre no varía con los ingresos del hogar, es

razonable que tampoco lo haga la preferencia temporal. Teniendo en cuenta la naturaleza de la muestra, resulta algo coherente esta situación, reforzada también con el estudio del SEPE/OCDE (2024).

### **5.1.3 ¿ES LA PROCRASTINACIÓN, Y NO LOS INGRESOS, EL VERDADERO CONTEXTO SOCIOECONÓMICO RELEVANTE?**

Una tercera lectura que sugieren los datos es que la pregunta de investigación podría estar buscando el efecto moderador en el nivel de análisis equivocado. La teoría del descuento hiperbólico y la procrastinación (Laibson, 1997; O'Donoghue y Rabin, 1999; Steel, 2007) describe un mecanismo psicológico individual, el peso desproporcionado que una persona en concreto puede darle al presente frente al futuro. El contexto socioeconómico puede influir de forma indirecta y a muy largo plazo, pero en el momento en el que se responde al cuestionario, lo que se observa es el rasgo individual ya formado y no el contexto que se presupone que lo origina. Bajo esta lectura, los resultados del apartado 4.4 no contradicen la pregunta original. Se observó que la procrastinación autopercebida, pese a ser marginal, es el predictor con mayor señal de la preferencia por el pago inmediato. De esta forma, se apunta a que la variable medidora que es verdaderamente relevante actúa a nivel individual mientras que el contexto socioeconómico del hogar, medido en una muestra homogénea y en un momento exacto, no permite capturar el origen.

## **5.2 PROCRASTINACIÓN Y SESGO DE PRESENTE: EL HALLAZGO MÁS PROMETEDOR**

Frente a los resultados nulos, el hallazgo más importante es la asociación, aunque sea marginal ( $b = 0,648$ ;  $p = 0,068$ ), entre el índice de procrastinación autopercebida y la probabilidad de elegir el pago inmediato. Este resultado conecta de forma directa dos de las claves del marco teórico, el descuento hiperbólico y la procrastinación.

Frederick et al. (2002) señalan que la procrastinación se puede entender como una expresión del descuento hiperbólico. Las personas posponen tareas del presente más de lo que desearía

desde una perspectiva anterior, si la tarea es costosa, porque los costes inmediatos se perciben de forma desproporcionada. El modelo ( $\beta$ ,  $\delta$ ) de O'Donoghue y Rabin (1999) dice que el parámetro  $\beta < 1$  captura un peso extra que se le da al presente que opera cuando se da tanto procrastinación como cuando decide adelantar el cobro de una recompensa monetaria inmediata en lugar de una cantidad mayor en el futuro. Si ambos comportamientos comparten el parámetro, es razonable esperar que las personas con altos índices de procrastinación autopercibida también tiendan a elegir la recompensa inmediata, como se pudo ver en la figura 7.

La validación cruzada del apartado 4.4 refuerza esta interpretación. No es una asociación entre dos medidas ruidosas, sino que el bloque de procrastinación captura un hecho coherente, que además se relaciona con la preferencia temporal tal y como se predice en la teoría. El hecho de que esta asociación no alcance el umbral de significación ( $p = 0,068$ , frente a  $p < 0,05$ ) debe interpretarse con cuidado, pero no descartarse sin más. Con  $n=78$  para los contrastes que incluyen los ingresos, puede estar condicionado por el tamaño de la muestra.

Hay que destacar también la consistencia moderada del índice de procrastinación. Este resultado es coherente con la propuesta de Loewenstein y sus colaboradores, pese a parecer una limitación metodológica. La preferencia temporal no es un rasgo unitario, sino que se descompone en al menos tres dimensiones: impulsividad, compulsividad e inhibición conductual. Los componentes del bloque de procrastinación podrían capturar más de una de estas dimensiones. Por ejemplo, “me cuesta empezar proyectos nuevos” remite más a la inhibición conductual del inicio, mientras que “me suelo arrepentir de no haber empezado antes” remite a la conciencia del propio sesgo, más propio de los agentes sofisticados, de acuerdo con los términos empleados por O'Donoghue y Rabin (1999). Este último componente es el que tiene la mayor correlación, 0.40, lo que sugiere que este componente puede ser el que mayor relación tenga con la preferencia temporal monetaria expresada.

En conjunto, este hallazgo promueve una reformulación para futuras investigaciones. Si el sesgo de presente individual es un predictor más robusto que el contexto socioeconómico

para predecir las decisiones intertemporales, entonces las políticas o intervenciones dirigidas a mejorar las decisiones laborales y financieras de los jóvenes deberían enfocarse en herramientas de autorregulación y planificación, y no tanto a intervenciones focalizadas en el nivel de renta familiar.

### ***5.3 PERFILES MOTIVACIONALES: HETEROGENEIDAD INDIVIDUAL FRENTE A DETERMINISMO SOCIOECONÓMICO***

El análisis de clusters identificó tres perfiles: “Entusiastas exigentes” (54%), “Pragmáticos del salario” (32%) y “Desapegados del salario” (14%). Estos perfiles difieren en su valoración de las cinco motivaciones laborales medidas, y en la prima compensatoria para renunciar al desarrollo profesional. Sin embargo, presentan todos niveles de ingresos prácticamente idénticos, confirmando que la heterogeneidad motivacional de la muestra responde a diferencias individuales y no al origen socioeconómico.

El patrón agregado que emerge (Figura 9) es consistente con los hallazgos del informe de PwC y la Fundación Transforma España (2025), que sitúa la flexibilidad y el bienestar por encima de los indicadores tradicionales de estatus profesional. No obstante, esta muestra sigue colocando el salario en primera posición, con poca diferencia respecto a la flexibilidad. Si bien la flexibilidad ha ganado peso, aún no ha desplazado al salario como prioridad principal, al menos en el contexto de la muestra.

El cluster de “Pragmáticos del salario” resulta interesante en este sentido. Da las valoraciones más bajas en flexibilidad y propósito, pero es el grupo que exige la prima compensatoria más alta para aceptar un trabajo sin posibilidad de desarrollo futuro. Parece un perfil para el que la ausencia de propósito o flexibilidad laboral se compensa con dinero. Por otra parte, el cluster de “Desapegados del salario”, pese a que valora el salario por debajo respecto a los otros, también exige la prima más baja. Esto podría reflejar una mayor disposición a soportar empleos poco satisfactorios si no hay una diferencia económica considerable, posiblemente condicionado por una menor aversión al riesgo laboral o por

expectativas moderadas para el futuro laboral. En todo caso, la magnitud de las muestras no permite ir más allá de plantear estos casos como hipótesis para futuras investigaciones.

## 5.4 SÍNTESIS DEL CONTRASTE DE HIPÓTESIS

La siguiente tabla recoge el resultado del contraste de cada hipótesis, la interpretación propuesta y su relación con el marco teórico.

Hip.	Resultado	Lectura propuesta	Relación con la literatura
H1	No confirmada ( $p = 0,243$ )	La muestra carece de la dispersión de ingresos necesaria para detectar el efecto; los ingresos del hogar pueden no reflejar la restricción de liquidez percibida por el joven.	Contrasta con Lawrence (1991); coherente con la advertencia de Frederick et al. (2002) sobre factores distorsionadores de la medición del descuento.
H2	No confirmada ( $p = 0,961$ )	El salario de reserva por hora parece estar anclado a un valor de referencia común (mediana de 12 €/h) independiente del origen familiar.	No se identifica un paralelo directo en la literatura revisada; abre una línea de exploración futura.
H3	No confirmada ( $p = 0,510$ )	La procrastinación parece ser un rasgo individual cuyo origen distal (si existe) no es observable de forma transversal en el contexto familiar actual.	Compatible con el enfoque individual del modelo ( $\beta, \delta$ ) de O'Donoghue y Rabin (1999).
H4	No confirmada ( $p = 0,11-0,78$ )	Las motivaciones laborales se organizan en perfiles (clústeres) con ingresos del hogar muy similares entre sí: la heterogeneidad es individual, no socioeconómica.	Parcialmente coherente con PwC y Fundación Transforma España (2025), que describe un cambio generacional generalizado más que estratificado por renta.
H5	No confirmada ( $p = 0,921$ )	La prima exigida por renunciar al desarrollo profesional futuro no varía	Conecta con la preferencia por secuencias crecientes descrita en la literatura

		con los ingresos del hogar; sí varía, de forma descriptiva, entre los perfiles motivacionales del apartado 5.3.	sobre descuento intertemporal.
–	Asociación marginal procrastinación → elección inmediata ( $p = 0,068$ )	El sesgo de presente individual, medido a través de la procrastinación, parece tener mayor capacidad predictiva que el contexto socioeconómico familiar.	Coherente con Frederick et al. (2002) y con el modelo ( $\beta, \delta$ ) de O'Donoghue y Rabin (1999): procrastinación y descuento hiperbólico como manifestaciones de un mismo mecanismo.

*Tabla 6: Síntesis del contraste de hipótesis, lectura propuesta y relación con la teoría*

En conjunto, el patrón que emerge es el de una muestra en la que el sesgo de presente está muy representado (60%), pero su intensidad no varía con los ingresos del hogar, sino que responde a diferencias individuales que ese sesgo de presente permite predecir mejor.

## **Capítulo 6. CONCLUSIONES**

### ***6.1 RESPUESTA A LA PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN***

El trabajo parte de la pregunta ¿Cómo condicionan las preferencias temporales, la tolerancia al esfuerzo diferido y el contexto socioeconómico las decisiones laborales de los jóvenes españoles? A raíz de los resultados obtenidos y discutidos, la respuesta es matizada. En la muestra analizada, el contexto socioeconómico no influye de forma significativa en las preferencias temporales, la procrastinación o la jerarquía de motivaciones laborales de los encuestados.

Esta conclusión no implica afirmar que el contexto socioeconómico no influye en la población general, ya sólo la teoría sugiere lo contrario. Dentro de los límites de esta muestra, dicha influencia no se manifiesta de forma medible. Lo que sí sobresale es que el sesgo de presente está muy extendido entre los jóvenes encuestados, y que la procrastinación autopercebida es, de entre las variables disponibles, la variable de predicción que mejor se aproxima a explicar su intensidad, aunque sea de forma marginal ( $p = 0.068$ ). En este sentido, se desplaza el foco del trabajo hacia que la impaciencia medida como rasgo individual a través de la procrastinación explica mejor sus decisiones intertemporales que su contexto socioeconómico.

### ***6.2 IMPLICACIONES PRÁCTICAS***

Si la principal interpretación, que la capacidad predictiva de la procrastinación individual es mayor que la del contexto socioeconómico, se confirma en muestras más grandes y heterogéneas, podría tener implicaciones prácticas para el diseño de políticas e intervenciones dirigidas a jóvenes en su entrada al mercado laboral. En primer lugar, suponiendo que se consigue dicha muestra, las intervenciones centradas en aliviar restricciones económicas podrían no ser suficientes para modificar patrones de decisión

marcados por el sesgo de presente. Podrían combinarse con herramientas de autorregulación y planificación, en línea con los mecanismos de compromiso (Laibson, 1997) y con los nudges que proponen Thaler y Sunstein (2008).

En segundo lugar, para las empresas que buscan atraer y retener talento joven, que la media de prima compensatoria exigida sea tan sustancial y se mantenga en los distintos niveles socioeconómicos invita a invertir en planes de formación y desarrollo profesional antes que solo ofrecer salarios más altos, en línea con los cambios que describen PwC y la Fundación Transforma España (2025). Por último, para los jóvenes, que el 85% esté dispuesto a sacrificar salario inicial a cambio de crecimiento garantizado, sugiere que la disposición a invertir en el propio futuro está generalizada. Sin embargo, parece que varía la capacidad de sostener esa disposición frente a recompensas inmediatas, un terreno donde se encuentran la procrastinación y los mecanismos de autocontrol.

### **6.3 LIMITACIONES DEL ESTUDIO**

Este estudio parte con la limitación que surge de las características de la muestra, ya que es reducida y homogénea. El muestreo no probabilístico favorece este sesgo y limita la generalización de los resultados. Como se discutió en el 5.1.1, esta condición puede que explique los resultados nulos obtenidos en las cinco hipótesis.

En segundo lugar, el 22% de los encuestados no declaró el nivel de ingresos, reduciendo la submuestra disponible para los contrastes con esta variable a 78 casos, perdiendo potencia estadística. Además, la consistencia interna del índice de procrastinación es inferior al umbral habitual, lo que introduce ruido de medición y podría atenuar las asociaciones con esta variable, entre ellas la asociación marginal con la elección de pago inmediato, posiblemente más fuerte con un instrumento más fiable.

Por otra parte, se han planteado distintos escenarios hipotéticos y abstractos en el cuestionario, provocando que se generen respuestas distintas de las que se obtendrían ante

decisiones reales y con consecuencias efectivas. De ahí, que aparezcan discrepancias entre las preguntas 10 y 18.

Por último, el diseño del estudio no permite establecer relaciones de causalidad ni captar la evolución de estas preferencias a lo largo de la transición de los jóvenes al mercado laboral.

#### ***6.4 LÍNEAS FUTURAS DE INVESTIGACIÓN***

Los resultados y limitaciones abren varias líneas de investigación futura. La más directa consistiría en replicar el estudio, con una muestra de mayor tamaño y más heterogénea, incluyendo más variedad en el contexto socioeconómico. De esta forma, se repetiría el contraste de hipótesis con mayor potencia estadística.

Una segunda línea se abre gracias al hallazgo de la asociación entre procrastinación y preferencia temporal monetaria, mejorando la medición de la procrastinación con escalas como la General Procrastination Scale de Steel (2007), y explorar su descomposición en las dimensiones de impulsividad, compulsividad e inhibición conductual que proponen Loewenstein y colaboradores. Podría revelar qué componente de la procrastinación está más vinculado al sesgo de presente en decisiones laborales y financieras.

Por último, estaría complementar el diseño de este estudio con un componente longitudinal que permita seguir la evolución y la transición al mercado laboral, y poder comprobar si las preferencias declaradas se corresponden con las decisiones reales. Dada la discrepancia observada entre el contexto socioeconómico de origen y el percibido o vivido, futuras investigaciones podrían incorporar medidas más directas de la situación financiera, junto con los ingresos del hogar de origen.

#### ***6.5 REFLEXIÓN FINAL***

Este trabajo se propuso medir cómo el contexto socioeconómico moldea las motivaciones laborales de los jóvenes españoles, a través de la economía conductual (descuento

hiperbólico, diferencia entre agentes ingenuos y sofisticados, y la procrastinación). Los datos recogidos no han permitido confirmar la hipótesis de partida en los términos en los que se formuló, pero revelan algo tan valioso como que el sesgo de presente está ampliamente extendido entre los jóvenes encuestados, independientemente de su origen familiar, y la procrastinación es la variable que mejor se aproxima a explicarlo en la muestra. Por tanto, el problema debería complementarse con el estudio de la gestión de la tensión entre lo que se quiere para el futuro y lo que se elige hoy.

## Capítulo 7. BIBLIOGRAFÍA

- Caldera Sánchez, A., y Rodríguez Vargas, A. (2024). ¿Cómo mejorar las perspectivas laborales de los jóvenes en España? *Cuadernos del Mercado de Trabajo*, 11. SEPE / OCDE. <https://www.sepe.es/HomeSepe/es/que-es-observatorio/Hipatia/cuadernos-mercado-trabajo/revista-cuadernos-mercado-trabajo/detalle-articulo.html?detail=/revista/Brechas-del-Mercado-de-trabajo/comomejorarlasperspectivaslaboralesdelosjovenesenespaa>
- Frederick, S., Loewenstein, G., y O'Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40(2), 351–401.
- INJUVE – Instituto de la Juventud (2024). *Informe Juventud en España 2024*. Ministerio de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030. <https://www.injuve.es/observatorio/demografia-e-informacion-general/informe-juventud-en-espana-2024-y-resumen-ejecutivo>
- Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443–478.
- Ministerio de Trabajo y Economía Social (2024). *Informe Jóvenes, n.º 43 (tercer trimestre de 2024)*. Subdirección General de Estadística y Análisis Sociolaboral. [https://www.mites.gob.es/ficheros/ministerio/sec\\_trabajo/analisis\\_mercado\\_trabajo/jovenes/2024/Informe\\_Jovenes\\_Num43\\_Noviembre\\_2024.pdf](https://www.mites.gob.es/ficheros/ministerio/sec_trabajo/analisis_mercado_trabajo/jovenes/2024/Informe_Jovenes_Num43_Noviembre_2024.pdf)
- O'Donoghue, T., y Rabin, M. (1999). Doing it now or later. *American Economic Review*, 89(1), 103–124.
- PwC España y Fundación Transforma España (2025). *Jóvenes y empresa: un nuevo contrato social*.
- Steel, P. (2007). The nature of procrastination: A meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin*, 133(1), 65–94.
- Thaler, R. H., y Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.

# **ANEXO I: ALINEACIÓN DEL PROYECTO CON LOS ODS**

Este Trabajo de Fin de Grado se alinea con tres Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030.

## **ODS 8. Trabajo decente y crecimiento económico**

En un escenario de alta temporalidad y precariedad, el estudio examina las elecciones laborales de los jóvenes en España. Comprender qué condiciones valoran los jóvenes al ingresar al mercado laboral y qué cosas les motivan puede ayudar a detectar obstáculos para acceder a trabajos de calidad. Esto puede orientar tanto la formulación de políticas de empleo juvenil como las estrategias que empleen las empresas para atraer talento.

## **ODS 10. Reducción de las desigualdades**

La pregunta principal del trabajo es si la procedencia socioeconómica de la familia afecta las decisiones laborales de los jóvenes. A pesar de que los resultados no corroboran esta hipótesis en la muestra estudiada, el trabajo aporta al debate acerca de la igualdad de oportunidades en el mercado laboral español e identifica áreas para futuras investigaciones con el fin de encontrar este efecto en muestras más diversas.

## **ODS 4. Educación de calidad**

El nivel educativo de la familia se incluye como un elemento del entorno socioeconómico. Los hallazgos indican que el capital educativo del ambiente familiar puede regular la capacidad de los jóvenes para planear su futuro laboral, lo que se relaciona con la discusión acerca de cómo la educación determina las posibilidades laborales futuras.

## **ANEXO II. CUESTIONARIO**

1. Género
  - a. Mujer
  - b. Hombre
  - c. Otro Prefiero no decirlo
  
2. Edad. Respuesta numérica
  
3. Ciudad de residencia actual
  - a. Madrid
  - b. Otra ciudad española
  - c. Fuera de España

Si no es Madrid, indica la ciudad o país fuera de España

4. Ciudad donde deseas trabajar
  - a. Madrid
  - b. Otra ciudad española
  - c. Fuera de España

Si no es Madrid, indica la ciudad o país fuera de España

5. Situación actual

- a. Solo estudio
- b. Solo trabajo
- c. Estudio y trabajo
- d. En búsqueda de empleo
- e. Ni estudio ni trabajo
- f. Otro:

6. Nivel de ingresos del hogar

- a. Menos de 1.500 €/mes
- b. 1.500 – 2.500 €/mes
- c. 2.500 – 4.500 €/mes
- d. Más de 4.500 €/mes
- e. No lo sé / Prefiero no decirlo

7. Nivel de estudios más alto alcanzado por tus padres

- a. Sin estudios o estudios primarios
- b. Estudios secundarios (ESO)
- c. Bachillerato o FP de Grado Medio
- d. FP de Grado Superior
- e. Estudios universitarios
- f. Máster o postgrado
- g. Doctorado

8. Sector profesional de interés
- a. Tecnología y datos
  - b. Finanzas y consultoría
  - c. Sanidad y ciencias de la salud
  - d. Educación
  - e. Marketing, comunicación y medios
  - f. Derecho y administración pública
  - g. Ingeniería e industria
  - h. Comercio y retail
  - i. Hostelería y turismo
  - j. Arte, diseño y entretenimiento
  - k. Otro:
9. ¿Qué describe mejor la orientación económica de tu entorno familiar?
- a. Prioriza la estabilidad económica
  - b. Prioriza el desarrollo profesional a largo plazo
  - c. Ninguna de las anteriores
10. Has realizado un trabajo y puedes cobrar de dos formas. ¿Qué eliges?
- a. 500 € hoy mismo
  - b. 750 € dentro de 6 meses
11. ¿Cuál es la cantidad mínima (en €) que pedirías cobrar por hora para trabajar un sábado (jornada de 8h)?

12. Tienes una tarea compleja con entrega en dos semanas. ¿Cómo distribuyes el esfuerzo?
- Empiezo de inmediato para acabarlo cuanto antes
  - Distribuyo el trabajo de forma constante a lo largo de las dos semanas
  - Realizo la mayor parte los últimos 2-3 días
  - Lo dejo para el último día
13. Valora las siguientes afirmaciones del 1 (nada de acuerdo) al 5 (completamente de acuerdo)
- Suelo dejar las tareas para el último momento
  - Me cuesta empezar proyectos nuevos
  - Me suelo arrepentir de no haber empezado antes
  - Se me suele echar el tiempo encima con los plazos
14. Valora de 0 a 10 la importancia que tienen para ti en el presente los siguientes aspectos laborales, donde 0 significa “ninguna importancia” y 10 “máxima importancia”
- Salario
  - Flexibilidad y conciliación
  - Aprendizaje y desarrollo profesional
  - Estabilidad laboral
  - Propósito y valores
15. Introduce el salario mensual mínimo (en €) que aceptarías para cada una de las siguientes ofertas
- Oferta A: Presencialidad total, horario rígido y tareas monótonas sin plan de formación ni perspectivas de futuro

- b. Oferta B: 3 días de teletrabajo, horario flexible y un programa de formación para ascender en 18 meses
16. ¿Qué salario mensual neto considerarías aceptable para tu primer trabajo a jornada completa en la ciudad que deseas trabajar?
- a. Menos de 1.200 €
  - b. 1.200 – 1.550 €
  - c. 1.550 – 2.000 €
  - d. Más de 2.000 €
17. ¿Qué significa para ti tener éxito profesional? (puedes marcar hasta 2)
- a. Tener un salario alto
  - b. Disfrutar con lo que haces
  - c. Tener estabilidad
  - d. Tener flexibilidad
  - e. Tener impacto en la sociedad
  - f. Otro:
18. ¿Aceptarías un salario más bajo los primeros cinco años a cambio de mayores oportunidades de crecimiento profesional?
- a. Sí
  - b. No
  - c. Solo si la diferencia salarial es pequeña
  - d. Depende del sector
19. Ordena los siguientes aspectos según se importancia para tu futuro laboral, asignando 1 al menos importante y 5 al más importante. No puedes repetir posiciones.
- a. Mayor sueldo
  - b. Mayor flexibilidad

- c. Mejor conciliación familiar
- d. Más responsabilidades laborales
- e. Puesto laboral alto