

UCUENCA

Universidad de Cuenca

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Carrera de Administración de Empresas

La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones financieras. Un vistazo a los emprendimientos sociales - Cuenca

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas.

Autor:

Nelly Dixiana Arévalo Granda

Angelica Viviana Carrasco Pinos

Director:

Katherine Tatiana Coronel Pangol

ORCID:  0000-0003-4370-756X

Cuenca, Ecuador

2025-02-11

Resumen

El objetivo principal del estudio fue determinar el nivel de educación financiera de los emprendedores sociales, así como la relación entre la toma de decisiones financieras y la educación financiera. Adicionalmente, se buscó establecer las diferencias entre las decisiones financieras tomadas de acuerdo a variables demográficas, nivel educativo y al sexo de los encuestados. Para el efecto se realizó un análisis descriptivo y tablas de contingencia, seguido de las siguientes pruebas estadísticas: a) Test no paramétrico de H de Kruskal-Wallis, b) Rho de Spearman y c) U de Mann-Whitney d) Regresión logística binaria. Se tomó como referencia la base de datos del proyecto denominado “Decisiones financieras en emprendedores sociales un enfoque desde las finanzas conductuales”, se obtuvieron un total 166 encuestas. Los resultados permitieron evidenciar una correlación positiva moderada entre el nivel de educación financiera y la toma de decisiones financieras, es decir, que a medida que aumenta el nivel de educación financiera mejora la calidad de la decisión tomada; de manera similar, al aplicar la regresión logística binaria vemos que la educación financiera contribuye al cambio de la variable predictora, mostrando que una mejor educación financiera hay mayores probabilidades de tomar una decisión financiera acertada. Concluyendo de esta forma que estas dos variables están estrechamente relacionadas.

Palabras clave del autor: educación financiera, decisiones financieras, emprendimientos sociales, emprendedores sociales, sesgos conductuales



El contenido de esta obra corresponde al derecho de expresión de los autores y no compromete el pensamiento institucional de la Universidad de Cuenca ni desata su responsabilidad frente a terceros. Los autores asumen la responsabilidad por la propiedad intelectual y los derechos de autor.

Repositorio Institucional: <https://dspace.ucuenca.edu.ec/>

Abstract

The main objective of the study was to determine the level of financial education among social entrepreneurs, as well as the relationship between financial decision-making and financial education. Additionally, it aimed to establish the differences in financial decisions based on demographic variables, educational level, and gender of the respondents. For this purpose, a descriptive analysis and contingency tables were conducted, followed by the following statistical tests: a) Kruskal-Wallis non-parametric H test, b) Spearman's Rho, c) Mann-Whitney U, and d) Binary logistic regression. The database of the project titled "Financial Decisions in Social Entrepreneurs from a Behavioral Finance Perspective" was used as a reference, resulting in a total of 166 surveys. The results showed a moderate positive correlation between the level of financial education and financial decision-making, meaning that as the level of financial education increases, the quality of the decision made improves. Similarly, applying binary logistic regression reveals that financial education contributes to changes in the predictor variable, indicating that better financial education increases the likelihood of making a sound financial decision. Thus, concluding that these two variables are closely related.

Author Keywords: financial education, financial decisions, social entrepreneurship, social entrepreneurs, behavioral biases.



El contenido de esta obra corresponde al derecho de expresión de los autores y no compromete el pensamiento institucional de la Universidad de Cuenca ni desata su responsabilidad frente a terceros. Los autores asumen la responsabilidad por la propiedad intelectual y los derechos de autor.

Repositorio Institucional: <https://dspace.ucuenca.edu.ec/>

Índice de Contenido

1. Introducción	5
2. Revisión de la Literatura	8
3. Metodología	18
3.1. Descripción general	18
3.2. Confiabilidad del instrumento	22
4. Resultados y discusión	24
4.1. Datos sociodemográficos	24
4.2. Relación entre el nivel de educación y la educación financiera de acuerdo al sexo de los encuestados	25
4.3. Nivel de educación financiera y la toma de decisiones financieras	29
4.4. Decisiones financieras y su relación de acuerdo al nivel de instrucción	33
4.5. Decisiones financieras tomadas por hombres y mujeres	35
4.6. Regresión logística binaria	36
5. Conclusiones, limitaciones y recomendaciones	38
Referencias	41

Índice de figuras

Figura 1 Comparativa entre los resultados de la investigación de Uyaguari y Sagbay, la RFD y la presente investigación de acuerdo a la educación financiera y el sexo de los encuestados.....	24
Figura 2 Comparativa entre los resultados de la investigación de Uyaguari y Sagbay, la RFD y la presente investigación de acuerdo a la educación financiera y los distintos niveles de educación	25

Índice de tablas

Tabla 1	Criterios de decisión para la confiabilidad del instrumento	23
Tabla 2	Datos sobre sexo, edad y nivel de educación	24
Tabla 3	Tabla cruzada sexo y nivel de educación	25
Tabla 4	Tabla cruzada sexo y Educación Financiera	26
Tabla 5	Coefficiente de correlación en valores Rho de Spearman	30
Tabla 6	Correlación Spearman	31
Tabla 7	Significación Asintótica (p-valor) prueba de Kruskal-Wallis	33
Tabla 8	Regresión logística binaria	35

1. Introducción

La educación financiera se define como el procedimiento por el cual las personas expanden y fortalecen sus conocimientos en cuanto a servicios financieros y manejo de riesgos, tomando decisiones bien informadas mediante el acceso a la información y formación respecto a conceptos como el endeudamiento, ahorro, presupuestos y demás términos que les permiten fortalecer y mejorar su situación económica (García et al., 2013). Es necesario e imprescindible que la población cuente con un buen nivel de educación financiera, ya que su desconocimiento provoca problemas como exceso de deudas y falta de liquidez. Además, es fundamental adquirir conocimientos financieros para cambiar la forma de pensar y planificar, mejorando positivamente sus asuntos financieros y la toma de decisiones (Ramírez, 2021). Es por esto que el sector privado y las entidades gubernamentales unen sus esfuerzos para poner en marcha programas y planes direccionados a promover la educación financiera, con el objetivo de disminuir el número de personas en situación de pobreza y vulnerabilidad social.

Por otro lado, de acuerdo a Sepúlveda y Gutiérrez (2016), en la última década ha habido un aumento global en la cultura emprendedora y la creación de empresas, lo cual se considera un factor clave para el crecimiento económico y la competitividad de un país, por esto es crucial que los tomadores de decisiones adopten una estrategia financiera acertada ya que el ambiente financiero se sigue transformando y ofrece cada vez mayores oportunidades para que las personas puedan acceder a las finanzas, brindándoles mejores herramientas para gestionar y planificar su futuro financiero; así también, la perspectiva financiera se ha tornado más compleja con el uso de la nueva tecnología, dado que los servicios financieros digitales han desencadenado nuevos retos y factores de riesgo que las personas necesitan comprender para sostener sus negocios en el tiempo (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OECD], 2020).

Según el informe de Índice *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2021), en Ecuador los emprendimientos son una alternativa en la economía nacional, es por lo mismo que Ecuador cuenta con una de las Tasas de Actividad Emprendedora (TEA) más alta (36,2%) de Latinoamérica y el Caribe, a pesar de ello presenta problemas para mantener una sostenibilidad a largo plazo, presentando una tasa de salida de 9,3%, la mayor de la región, las principales razones de salida en el 2019 fueron: problemas personales (32,7%), la falta de rentabilidad (25,2%) y la falta de financiamiento (16,6%).

Al constatar que uno de los factores que más afecta a los emprendimientos es el desconocimiento financiero, puesto que quita oportunidades que podrían mejorar sus ingresos económicos y provoca que se acepten obligaciones poco favorables condicionadas de manera abusiva. Así, las finanzas son clave para la toma de decisiones acertadas e informadas y que permiten a los emprendimientos ser sostenibles en el tiempo (Sánchez & Rodríguez, 2015); es por esto que es importante que exista una adecuada educación financiera para que las personas puedan hacer que su dinero genere rentabilidad (Maldonado-Román et al., 2019).

En Ecuador, es preocupante el bajo nivel de educación financiera, Arbache et al. (2020) indica que a nivel nacional el conocimiento financiero es del 32%, tan solo el 40% ha ahorrado en los últimos 12 meses, el 23% no dispone de un plan de jubilación, un 62% no establece metas de ahorro y el 47% elige los productos financieros con base en información general, evidenciando así el bajo nivel de educación financiera.

Por consiguiente, el presente trabajo tiene por objetivo general determinar el tipo de relación existente entre el nivel de educación financiera y la toma de decisiones financieras en los emprendedores sociales de Cuenca, así como los siguientes objetivos específicos, siendo el primero determinar si hay diferencia significativa entre el nivel de educación financiera y las decisiones financieras tomadas entre hombres y mujeres que son emprendedores sociales de Cuenca; y el segundo objetivo específico determinar si las decisiones financieras tomadas por los emprendedores sociales de Cuenca varían de acuerdo al nivel de instrucción de los mismos. Para cumplir con lo establecido, se analizan variables producto de reactivos asociados factores que reflejan enfoques y estrategias que los emprendedores sociales de Cuenca pueden tomar en el manejo de sus finanzas, extendiéndose desde la planificación y el control hasta el gasto y la seguridad financiera.

Esta investigación se estructura en cinco secciones. La primera sección contiene la introducción del estudio, seguida por una segunda sección de revisión de literatura. En la tercera, se describe la metodología usada. En la cuarta se exponen los resultados obtenidos, así como la discusión de los mismos, y finalmente, en la quinta sección se plantean las conclusiones, limitaciones y recomendaciones correspondientes.

2. Revisión de la Literatura

De acuerdo al estudio de Cruz-Vargas et al. (2016) la expresión “finance education” tuvo su primer registro en un documento de 1924, así mismo, en consonancia Flórez (2008) detalla

que la educación financiera tuvo su origen en el siglo XX con el auge de las empresas familiares, en las cuales los tomadores de decisiones debían definir diversas estrategias de inversión y gasto tomando como base el conocimiento económico basado en un escenario de incertidumbre. Con este apogeo, en este mismo siglo en Estados Unidos se desarrollaron diversas instituciones como la Junior Achievement en las cuales se instruía a las personas en conocimientos financieros (Muccino, 2014). En América Latina y el Caribe de acuerdo al estudio de García et al. (2013) solo “el 81% de los países encuestados coordinan alianzas estratégicas para el desarrollo de programas de educación financiera” (p. 29) en este sentido países como Chile, Brasil, México, Colombia y Perú lideran la región en el fortalecimiento de dichos programas, esto debido a todos los beneficios que trae el conocimiento financiero a las personas, hogares, empresas y a la sociedad en general para la toma de decisiones financieras informadas.

La educación financiera de acuerdo a Guillén (2016) es aquella nos permite comprender cómo se consigue el dinero, cómo conservarlo y cómo este puede trabajar en provecho de quién sabe administrarlo. Así también, Gaspar-Barrios et al. (2024) señalan que la educación financiera al ser comprendida proporciona una mayor objetividad en cuanto a las decisiones financieras que se pueden tomar. Por otra parte, la falta de alfabetismo financiero está estrechamente ligado a la deficiente administración de productos financieros y el ineficaz manejo de ingresos que se ven expuesto en un bajo nivel de ahorro. Conforme con Muccino (2014) la educación financiera comparte el campo de estudio con la alfabetización financiera que supone las nociones básicas sobre finanzas.

Igualmente, Mungaray et al. (2021), entiende a la educación financiera como un proceso por el cual la persona adquiere diferentes competencias y habilidades que le permite tomar decisiones en el mercado monetario y entre otros aspectos, mejorar su percepción de la economía, el acceso a servicios financieros y a alternativas de inversión. Enfocándose principalmente esta educación financiera en los patrones de compra, ahorro, preparación para la jubilación y en la gestión económica familiar que evidencia de forma empírica la conducta financiera de sus decisiones.

Por otra parte, la educación financiera para OECD (2020), es la unión de conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos financieros que permiten tomar decisiones informadas, y tomar medidas eficaces que permitan el bienestar financiero. Además, esta comienza con “el uso de productos financieros, para pasar así a nociones más avanzadas relacionadas con el entendimiento de conceptos financieros o el desarrollo de habilidades y actitudes para la gestión de las finanzas personales”(García et al., 2013, p. 15).

Un individuo toma decisiones en ciertas condiciones que no puede controlar (fuerzas del entorno), pero debe ser capaz de determinar el impacto sobre la organización y basar estas decisiones en información limitada, es por esto que la precisión de la información y el nivel de comprensión de la misma es de vital importancia para una elección acertada (Cabeza & Muñoz, 2010).

Las decisiones financieras en la empresa están inmersas en 5 clases de riesgos, el primero, el riesgo global el cual se origina en la interdependencia, la desregulación económica y financiera mundial. El segundo, el riesgo país caracterizado por las condiciones políticas, económicas y sociales de cada país. El tercero, el riesgo de mercado en el cual depende de las características propias de cada mercado. El cuarto, el riesgo empresarial el cual depende de la estructura de inversión y de financiamiento de la empresa y finalmente el riesgo decisional, esta parte, está estrechamente vinculado con lo que sucede con la empresa debido a la probabilidad de alteración de la inversión, ingresos económicos, costes, innovación; pero más aún debido a que este riesgo está vinculado con factores externos como el mercado donde ejecuta sus operaciones la empresa, el país donde reside su mercado, el régimen político, monetario y financiero global (Agüero, 2006).

Es por esto que se realizaron diversos estudios en base a la educación financiera y la toma de decisiones entre los cuales se encuentran el de Ispuerto et al. (2021) y Garzón et al. (2020), quienes analizaron la incidencia de la educación financiera y la propensión al ahorro y tendencias de productos financieros en donde se demuestra que una mayor educación financiera hay más propensión al ahorro y tener diversos productos financieros, así mismo, resalta que el nivel educativo tiene un papel fundamental en el desarrollo de competencias financiera, además se evidencia una brecha de género en cuanto a conocimiento financiero.

De la misma forma, Aranibar-Ramos et al. (2023), destaca la importancia de prestar atención a la educación financiera, dada su estrecha relación con el bienestar económico y la toma de decisiones financieras adecuadas. En la toma de decisiones financieras como explica Antonio-Anderson et al. (2024), la mayoría de la población entiende el concepto de interés, sin embargo, un porcentaje mucho menor logra calcular correctamente el interés simple y un porcentaje mucho menor logra calcular el interés compuesto, es por esto que nace la necesidad de fomentar la educación financiera en la población.

De acuerdo a Sánchez & Rodríguez (2015) desde una visión global, es posible identificar tres grupos de agentes con responsabilidad en la inclusión financiera a través de la educación financiera, en primer lugar, los responsables políticos, en segundo las

instituciones financieras y, por último, las organizaciones no gubernamentales (ONGs). Así también la mejor vía para fomentar la Educación Financiera, podría ser la creación de políticas públicas por parte del primer grupo de agentes que recae en el Gobierno Estatal (Contreras-Ávila et al., 2024).

Por lo antes señalado se establece la siguiente hipótesis principal (H_{01}),

H_{01} : Existe correlación entre la educación financiera y las decisiones financieras.

En otro estudio realizado por Romero & Ramírez (2018), en Colombia para las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) se evidencia que existe una relación directa entre el nivel de estudios del encargado de tomar las decisiones en la organización y el conocimiento financiero, dicho en otras palabras el análisis financiero será más detallado mientras mayor preparación académica se tenga; de igual manera a mayor conocimiento financiero, se usan sistemas contables para registrar las transacciones.

De manera similar, Raccanello & Guzmán (2014) menciona que hay fallas en las decisiones de ahorro e inversión tomadas de acuerdo al nivel de educación, mostrando que bajos niveles de educación provocan desconocimientos en productos financieros y el uso de productos informales. Además Lusardi & Scheresberg (2013) mostró que la personas que no cuentan con un título universitario acuden a endeudamiento con altos costos, resaltando la importancia de educación para tomar mejores decisiones financieras. Así mismo, Ispuerto et al. (2021) observaron diferencias entre las decisiones tomadas en cuanto a instrumentos de renta fija y renta variable, dependiendo del nivel de instrucción.

Por lo cual, se establecen las siguientes hipótesis nula (H_{02}), las decisiones financieras tomadas por las personas no varían de acuerdo al nivel de instrucción de los encuestados, con su hipótesis alternativa (H_{12}), las decisiones financieras tomadas por las personas varían de acuerdo al nivel de instrucción de los encuestados.

De acuerdo a Mungaray et al. (2021) en su estudio sobre Educación financiera y su efecto en el ingreso en México, el 54,69% de mujeres se encuentran entre niveles bajo-medio de educación financiera y se ocupan como empleadas o trabajadoras independientes, mientras que el 70,3% de hombres se encuentran en un rango alto de niveles de educación financiera lo cual se expresa en salarios altos, con roles como empleados u obreros, destacando así la relevancia de la educación financiera para aumentar el ingreso mensual promedio de los mexicanos.

Además, Muñoz (2024) mostró que las decisiones de inversión varían de acuerdo al género, resaltando la que las mujeres tienen mayor prudencia y conservadoras, exigiendo el doble de rendimientos para aceptar riesgos altos y prefiriendo productos sostenibles, al igual, Croson & Gneezy (2009) exponen que existen diferencias significativas en actitudes hacia el riesgo entre hombres y mujeres, sin embargo, estas no se traducen en diferencias en las decisiones financieras finales.

Por el contrario, Roque et al. (2023), en su estudio no encontró diferencias significativas entre las decisiones tomadas por hombres y mujeres, de igual manera analizó si el estado laboral influye en la toma de decisiones y concluye que esta variable tampoco es influyente. Igualmente, García-Santillán (2023) expone que no existe diferencia entre las decisiones financieras tomadas por hombres y mujeres, en cuanto a ahorro, gastos, presupuesto y crédito.

Tras la revisión literaria presentada se planteó la siguiente hipótesis nula (H_{03}), no hay diferencia significativa entre decisiones financieras tomadas entre hombres y mujeres y, la hipótesis alternativa (H_{13}), hay diferencia significativa entre las decisiones financieras tomadas entre hombres y mujeres.

Sin embargo, cabe mencionar que la toma de decisiones es un tema complejo, es aquí donde las finanzas conductuales intentan comprender el razonamiento de los inversionistas, introduciendo factores conductuales en el proceso de toma de decisiones, para tomar decisiones financieras más acertadas (Cano & Cardoso, 2015), así también Chira et al. (2008) detalla que las finanzas conductuales analizan la forma en la que los sesgos conductuales impactan en la toma de decisiones financieras y no financieras de las personas. Uno de los primeros estudios en los que se detalla la incidencia de los sesgos cognitivos fue en la investigación de Kahneman & Tversky (1979) en la “Prospect Theory: An Analysis Of Decision Under Risk” destacando que “las personas subestiman los resultados que son meramente probables en comparación con los resultados que se obtienen con certeza” (p. 1) de ahí la importancia de analizar los diversos sesgos conductuales al momento de la toma de decisiones financieras.

Sesgo de locus de control: De acuerdo a Jaramillo et al. (2024) definen al locus de control como “la medida en que los individuos creen que pueden controlar los eventos que los afectan” (p. 9136). El concepto fue definido por primera vez en 1954 por el psicólogo estadounidense Julian B. Rotter y este divide al locus de control en dos, el primero siendo el locus de control interno y el segundo como locus de control externo, y tal como señala el

mismo Rotter (1966; como se cita Visdómine-Lozano & Luciano, 2006) el control interno se define como la percepción que tiene un individuo de que un acontecimiento es causado por su propia conducta y acciones, dependiendo el acontecimiento únicamente de él, caso contrario con el control externo, en el cual la persona percibe que el logro de un objetivo no dependen únicamente de las acciones del individuo en sí, si no, de otros elementos externos a este que él no puede controlar.

Sesgo de optimismo: Marelich & Piercy (2020) definen al optimismo como una tendencia de personalidad en la cual la persona espera que los resultados futuros sean favorecedores, así mismo, Carver et al. (2010) en su estudio destacan que las personas con un perfil optimista tienen una predisposición a enfrentar los obstáculos y problemas, teniendo una mejor salud física, mental y beneficiando su bienestar económico.

Sesgo de autoeficacia: La autoeficacia es definida por primera vez por Albert Bandura y acuerdo a Busot (1997) quien define a la eficacia bajo una versión actualizada a la teoría original, como las creencias que tiene un individuo sobre sí mismo, así como todo el comportamiento que tiene que pasar para conseguir determinado nivel de rendimiento en la consecución de un objetivo. Así mismo de acuerdo a Apablaza & Lira (2013) enmarcan a la autoeficacia dentro del desarrollo de diversas conductas propias de la persona que se van desarrollando y estableciendo desde los primeros años de vida del individuo a través de vivencias personales y de otros, destacando en su estudio que si una persona tiene una autoeficacia fuerte verá a los problemas como oportunidades enfrentando estos acontecimientos con optimismo, mientras que las personas con una autoeficacia débil tratarán de evadir estos desafíos.

Sesgo de aversión a la pérdida: La aversión a la pérdida se refiere al miedo que se tiene por incurrir en riesgos para obtener una utilidad, prefiriendo resultados negativos seguros (Fernández et al., 2017). Por esto, los inversionistas evitarán los resultados adversos que provocan dolor emocional, haciendo que tomen decisiones subóptimas (Cano & Cardoso, 2015). En otras palabras, “las personas le dan más peso emocional al dolor de perder por una decisión de inversión que la satisfacción que les daría ganar, dado que los humanos son reacios a las pérdidas”(Azana & Perez, 2022, p. 15)

Sesgo de comparación social: La comparación social se define como “tener sentimientos de desagrado y desaprobación producidos por la competitividad con alguien que es (o se percibe) física o intelectualmente mejor que uno mismo” (Mayorga et al., 2023, p. 1), comparando habilidades, rendimiento y otras características, con el fin de encontrar

información y opiniones, que valide las decisiones que han tomado, reforzando así su autoevaluación positiva (Pyszczyński et al., 1985).

Sesgo de status quo: El sesgo de status quo se entiende como tendencia a mantenerse en el estado actual, ya que el cambio se concibe como una pérdida, aunque este pueda representar una mejora, en otras palabras, es la resistencia al cambio incluso cuando pueda ser beneficioso (Monroy C, 2017).

Por otro lado, Mendoza y Martínez (2018), el ciclo de vida financiero de una persona se desarrolla a través de tres grandes etapas, la primera etapa hasta los 54 años aproximadamente la cual se define como la etapa de acumulación de riqueza, la segunda etapa hasta los 65 años es la denominada etapa de consolidación caracterizada por la posesión de ingresos altos resultantes tanto de su trabajo como de los rendimientos generados de su patrimonio; y la tercera etapa, por encima de los 65 años, es la etapa denominada de protección con personas que han llegado a su jubilación, cabe recalcar que el alcance de esta última etapa es posible si en las dos etapas previas los individuos han tomado buenas decisiones financieras.

En consecuencia, el presente estudio se centra en los emprendedores sociales de la ciudad de Cuenca. Entendiendo a los emprendimientos sociales como una forma de ver la vida, una perspectiva corporativa a partir de la cual las empresas dirigen esfuerzos y recursos a la elaboración de soluciones innovadoras para problemas sociales (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria [BBVA], 2023). Los emprendimientos sociales vinculan su función a la consecución de un sistema económico más justo en el que la ética y la economía están unidas (Santos et al., 2013), así mismo Fournier (2011) señala que históricamente, el emprendimiento social ha existido desde siempre en tanto que se pueda considerar como emprendimiento social a cualquier acción cometida por una agrupación social en busca de la satisfacción de una necesidad compartida por todos los miembros de la agrupación.

Como se observa, la concepción de emprendimientos sociales tienen diferentes significados, bajo los que se desglosa su conceptualización; para este estudio entenderemos el emprendimiento social como aquel que tiene por motivo principal el alcanzar la creación de valor social, manejando para eso un proceso innovador, proactivo y que sobre todo gestiona bien los riesgos, para que la organización sea sostenible en el tiempo (Moreira & Urriolagoitia, 2011).

El desarrollo de los emprendimientos sociales está estrechamente relacionado con el emprendedor social, por lo cual se analiza el trabajo de García-Uceda et al. (2019), en el

cual se identifica y comprende las motivaciones individuales que existen detrás de la decisión de poner en marcha un proyecto de emprendimiento social. En la investigación se destaca que dentro de las características del emprendedor social este trata de aprovechar su proyecto empresarial para transformar una realidad social con carencias, impulsado por un deseo firme de transformarse así mismo, buscando lograr un impacto social y ambiental positivo. Cabe destacar que este tipo de emprendedor no se siente atraído por afinidades políticas o por el reconocimiento social.

3. Metodología

3.1. Descripción general

Los datos a utilizar provienen del proyecto titulado “Decisiones financieras en emprendedores sociales un enfoque desde las finanzas conductuales”; para la recolección de los datos se usó un cuestionario que fue aplicado a emprendedores sociales del cantón Cuenca, se obtuvieron un total de 166 emprendimientos.

El estudio tiene un enfoque cuantitativo, con dos tipos de alcance: explicativo y correlacional. El primero permitirá determinar por qué el nivel de educación financiera influye en la toma de decisiones financieras y el segundo describe la relación entre el nivel de educación financiera y la toma de decisiones financieras. La combinación de ambos alcances brindará una comprensión profunda de la influencia del nivel de educación financiera en la toma de decisiones financieras.

De este modo, para el estudio se utilizó la correlación Spearman para el objetivo general, determinar la relación entre el nivel de educación financiera y la toma de decisiones financieras. Según Mendivelso (2022), la correlación de Spearman determina el grado de correlación entre dos variables cuantitativas de libre distribución o datos ordinales $[X, Y]$, determinando la dirección y fuerza de esta relación mediante el coeficiente de correlación (r_s) que toma valores de $[-1; +1]$, para el cálculo de este coeficiente se usa la siguiente fórmula:

$$r_s = 1 - \frac{6R}{n(n^2-1)} \quad (1)$$

Donde:

r_s = coeficiente de correlación

R = diferencia entre los rangos

$n = \text{número de observaciones}$

(Mendivelso, 2022)

La siguiente prueba a usar es el test no paramétrico de U de Mann-Whitney para determinar si hay diferencia entre el nivel de educación financiera y las decisiones financieras tomadas entre hombres y mujeres; según Ladrón-de-Guevara-Cortés et al. (2020), el test U de Mann-Whitney es una prueba de rangos no paramétrica, utilizada mayormente para conocer con certeza si existen diferencias entre dos grupos de una variable dependiente, continua u ordinal. Esta es una alternativa a la prueba al test de muestras independientes, y es posible utilizarlo cuando los datos no cumplen con parámetros de normalidad; además, es utilizado para determinar la existencia de diferencias entre las distribuciones de dos grupos o entre sus medianas. Si las distribuciones de los dos grupos son distintas, la prueba se utilizará para comprobar si hay diferencia entre sus distribuciones, y si ese fuera el caso, es decir, si la forma de distribución es similar de ambos grupos, se emplea para conocer si hay diferencia entre sus medianas.

Para probar si las puntuaciones sumadas difieren, se calcula un valor U y si las sumas de las puntuaciones sumadas son iguales, no hay diferencia entre ambos grupos

$$U = n_x n_y + \frac{n_x(n_x+1)}{2} - w \quad (2)$$

En el cual:

$U = \text{valor } U$

$n_x = \text{el número de elementos del grupo } x$

$n_y = \text{el número de elementos del grupo } y$

$w = \text{las puntuaciones de rango sumadas del grupo } x$

(Van der Zee, 2022)

Este valor U se prueba con esta fórmula:

$$Z = \frac{U - \frac{n_x n_y}{2}}{\sqrt{\frac{n_x n_y}{12} (n_x + n_y + 1)}} \quad (3)$$

Explicación de las variables:

Z = El valor z de la distribución normal estándar

U = El valor U calculado

n_x = Número de elementos del grupo x

n_y = Número de elementos del grupo y

(Van der Zee, 2022)

También se usará el test no-paramétrico Kruskal-Wallis para determinar si las decisiones financieras tomadas por las personas varían de acuerdo al nivel de instrucción de los encuestados. Según Ladrón-de-Guevara-Cortés et al. (2020), el test Kruskal-Wallis es una prueba no-paramétrica considerada una alternativa no paramétrica del ANOVA de una vía, esta se utiliza para determinar la existencia de diferencias significativas entre dos o más de una variable independiente que es continua u ordinal.

$$H = \left[\frac{12}{n(n+1)} \sum \frac{T_j^2}{n_j} \right] - 3(n+1) \quad (4)$$

Donde:

n = Total de participantes.

n_j = Total de participantes en cada grupo.

T^2 = Sumatoria de los rangos por columna al cuadrado

(Mayorga et al., 2023)

Además, se aplicará un modelo de regresión logística binaria, también conocida con Logit que ayudará a complementar los objetivos anteriores, el modelo logit es un modelo estadístico que determina la relación entre una variable dependiente es dicotómica y las covariables pueden ser cualitativas o cuantitativas (Berlanga-Silvente & Vilà-Baños, 2014). Este modelo está ligado al modelo lineal generalizado (MLG), como se muestra:

$$z = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + \dots + b_KX_K \quad (5)$$

Donde:

z = variable dependiente

b_K = Coeficiente estimado a partir de los datos

X_K = son las variables independientes o covariables

(Caballero & Morales, 2017)

Sin embargo, al aplicar esta regresión, los valores predichos no están en el rango válido para probabilidades (0 y 1) . Para resolver esto, se utiliza la siguiente función logística:

$$p(x) = \frac{1}{1+e^{-z}} \quad (6)$$

Donde:

$p(x)$ = probabilidad de ocurrencia del evento de interés

e = Logaritmo natural

z = combinación lineal de las variables dependientes

(Ortega et al., 2022)

Para este modelo la variable dependiente será la educación, que tomará valor de 1 si es acertada y el valor de cero si no es acertada, las variables independientes serán la edad, sexo, nivel de educación, ingresos, educación financiera, locus de control, optimismo, autoeficiencia, aversión a las pérdidas, comparación social, status quo

3.2. Confiabilidad del instrumento

Para medir la confiabilidad de las escalas, se procedió a calcular el coeficiente del alpha de Cronbach, el cual permite determinar la correlación de cada reactivo o ítem con cada uno de los otros, dando como resultado la homogeneidad, el cual es el grado en que los reactivos en una escala son unifactoriales (Virla, 2010).

Tabla 1

Criterios de decisión para la confiabilidad del instrumento

Rango	Confiabilidad de decisión
0,81 – 1	Muy alta
0,61 – 0,80	Alta
0,41 – 0,60	Media*

0,21 – 0,40

Baja*

0 – 0,20

Muy baja*

Nota. De “La gestión financiera y su influencia en la toma de decisiones financieras - Empresa Constructora Multiservicios J.N.P- E.I.R.L”, por C. León Barreto & J. Torres, 2022.

Los valores marcados con “*” se recomienda realizar nuevamente la validación del instrumento, ya que es preferible que el resultado sea igual o superior a 0,61.

Con los conceptos antes mencionado se llevó a cabo el análisis de los datos. Calculando el alfa de Cronbach se obtuvo un valor de 0,83, lo que indica una confiabilidad de instrumento muy alta. Esto confirmó que los ítems de educación financiera y decisiones financieras que componen el instrumento son coherentes entre sí y reflejan una misma dimensión subyacente.

4. Resultados y discusión

4.1. Datos sociodemográficos

Tras haber limpiado y extraído del instrumento los datos necesarios para el análisis, se evidenció en primera instancia los datos sociodemográficos que se desglosan en la tabla 2 de los emprendedores sociales de la ciudad de Cuenca.

Tabla 2

Datos sobre sexo, edad y nivel de educación

Datos	Porcentaje
Mujeres	58,40%
Hombres	41,60%
Edad:	
18 - 30 años	7,83%
31 - 40 años	24,10%
41 - 50 años	28,31%

Más de 50 años 39,76%

Nivel de Educación:

Sin estudios 1,81%

Primaria 16,27%

Bachillerato 36,75%

Tercer Nivel 34,94%

Cuarto Nivel 10,24%

Nota. Elaboración propia

Para el presente estudio sobre la importancia de la educación financiera en la toma de decisiones financieras en los emprendedores sociales en Cuenca el total de encuestas válidas fueron 166, de las cuales como se muestra en la tabla 2, en la variable sexo el 58,40% son mujeres mientras que el 41,60% hombres; en el rango de edad se observó una mayor concentración de individuos con más de 50 años (39,76%), por último ya en cuanto al nivel de educación la mayoría de participantes cuentan con bachillerato (36,75%) o con estudios de tercer nivel (34,94%), destacando que solo el 1,81% de los encuestados no cuentan con estudios.

4.2. Relación entre el nivel de educación y la educación financiera de acuerdo al sexo de los encuestados

Tabla 3

Tabla cruzada sexo y nivel de educación

Nivel de Educación	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Sin estudios	0,00%	4,35%	1,81%
Primaria	17,53%	14,49%	16,27%
Bachillerato	36,08%	37,68%	36,75%
Tercer Nivel	35,05%	34,78%	34,94%
Cuarto Nivel	11,34%	8,70%	10,24%

Nota. Elaboración propia

De los 166 emprendedores sociales de la ciudad de Cuenca se visualizó que todos los hombres cuentan con algún nivel de educación frente al 4,35% de mujeres que está sin estudios, ya en la preparación académica de primaria, bachillerato y tercer nivel se cuentan con distribuciones semejantes, por el contrario ya en el cuarto nivel de educación se observa un porcentaje ligeramente superior en el valor de los hombres 11,34% frente al 8,70% de mujeres que alcanzaron ese nivel de formación académica.

Tabla 4

Tabla cruzada sexo y Educación Financiera

Educación Financiera	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Muy Mala	0,00%	0,00%	0,00%
Mala	1,03%	1,45%	1,20%
Regular	8,25%	15,94%	11,45%
Buena	49,48%	53,62%	51,20%
Muy Buena	41,24%	28,99%	36,14%

Nota. Elaboración propia

De acuerdo a los encuestados nadie posee una educación financiera muy mala, pero ya el 1,20% de los entrevistados tiene una formación mala, seguida del 11,45% regular, pero cerca de la mitad de los participantes (51,20%) tienen una buena instrucción, siendo este valor ligeramente superior en las mujeres (53,62%) frente a los hombres (49,48%), finalmente el 36,14% de los consultados poseen una muy buena preparación financiera, enfatizando que los hombres (41,24%) poseen un porcentaje mayor al de las mujeres (28,99%).

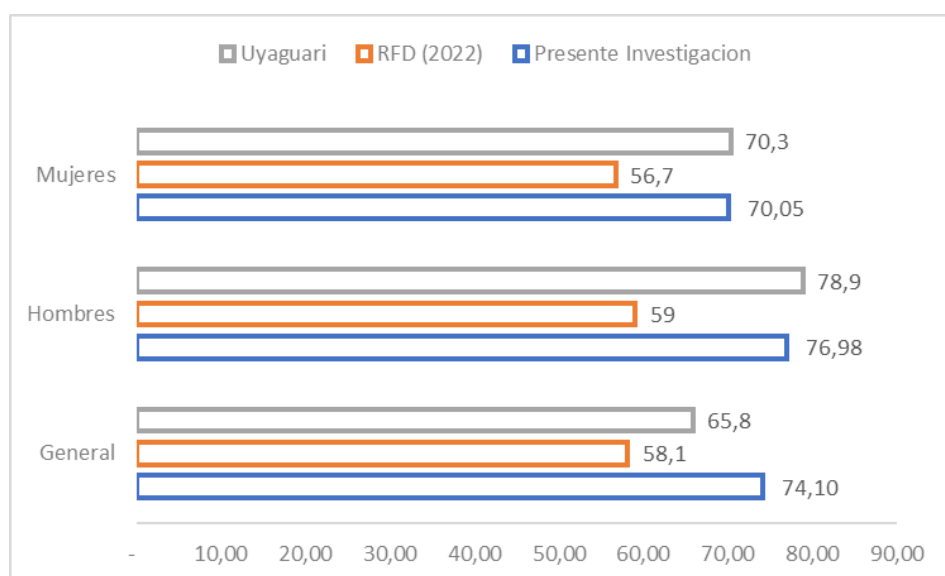
De acuerdo a Bonilla et al. (2022) en su estudio sobre la educación y la salud financiera en la población de Ecuador y de la región, para la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, denominada también por sus siglas RFD destacan que el índice de instrucción financiera en América Latina está en un rango que varía entre 1 y 21 puntos, siendo un puntaje mayor a 12 puntos uno denominado como instrucción financiera alta. En Ecuador la

educación financiera recibe un puntaje de 12,2 puntos, un valor un poco superior al necesario para contar con una instrucción financiera adecuada. Posicionando la instrucción financiera de Ecuador por debajo de países como Chile o Bolivia que alcanzan los dos primeros puestos de puntuación.

Con el fin de comparar los resultados del presente estudio, con los puntajes de la RFD y con las cifras obtenidas en el trabajo de Uyaguari & Sagbay (2023) se procedió con una proporción de escalas con una base de 100 puntos y una regla de 3, debido a las diferentes escalas de medición para la educación financiera.

Figura 1

Comparativa entre los resultados de la investigación de Uyaguari y Sagbay, la RFD y la presente investigación de acuerdo a la educación financiera y el sexo de los encuestados

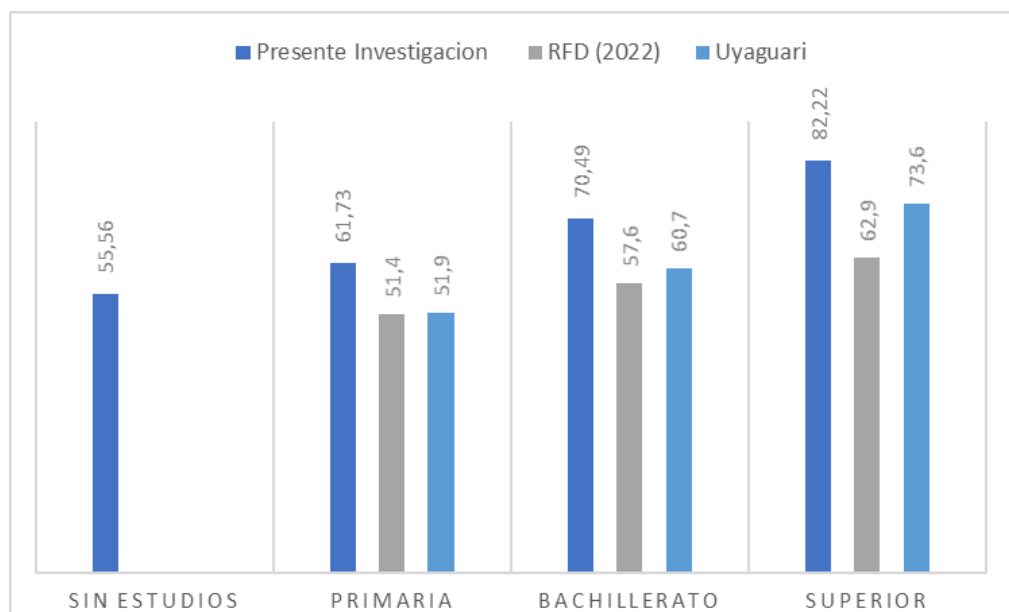


Nota. Esta figura representa la comparación porcentual entre la educación financiera y el sexo de los encuestados. Adaptado de *Contrastación de resultados de la presente investigación y la RFD* [Tabla] por Uyaguari, J. H., & Sagbay, J. M. (2023). *La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones financieras. Un enfoque desde la economía popular y solidaria en Cuenca*. <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/41837>

Cómo es posible apreciar en la figura 1, los tres estudios siguen una tendencia similar, siendo la educación financiera de los hombres porcentualmente mayor al de las mujeres.

Figura 2

Comparativa entre los resultados de la investigación de Uyaguari y Sagbay, la RFD y la presente investigación de acuerdo a la educación financiera y los distintos niveles de educación



Nota. Esta figura representa la comparación porcentual entre la educación financiera y los distintos niveles de educación. Adaptado de *Contrastación de resultados de la presente investigación y la RFD* [Tabla] por Uyaguari, J. H., & Sagbay, J. M. (2023). *La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones financieras. Un enfoque desde la economía popular y solidaria en Cuenca.* <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/41837>

En la figura 2 como se evidencia los tres trabajos contrastados tienen determinada similitud, destacando que el valor porcentual más alto de educación financiera se encuentra en el nivel de educación superior, seguido del bachillerato y finalmente los valores más bajos de instrucción financiera se localizan en la formación académica primaria y sin estudios.

4.3. Nivel de educación financiera y la toma de decisiones financieras

Para constatar la fuerza de relación entre el nivel de educación financiera y la toma de decisiones financieras se calculó el coeficiente de correlación entre estas dos variables aplicando para eso Rho de Spearman. Para el presente estudio se ha interpretado el coeficiente de correlación de los datos analizados en SPSS de acuerdo a la tabla 3. Teniendo en cuenta que el coeficiente de correlación puede variar entre valores que van del -1, siendo esta una relación indirecta al +1, correspondiendo a una relación directa y entre

más se acerque el valor a estos números mayor es la fuerza de asociación, por el contrario si este valor se acerca a 0, la relación será nula y se concluye que “el comportamiento de una variable no se relaciona con el comportamiento de la otra variable” (Roy-García et al., 2019, p. 3).

H_{01} : $r = 0$, no existe correlación entre el nivel de educación financiera y la toma de decisiones financieras

H_{11} : $r \neq 0$, existe correlación entre el nivel de educación financiera y la toma de decisiones financieras

Tabla 5

Coeficiente de correlación en valores Rho de Spearman

Rango	Interpretación
$0,00 \leq r_s < 0,10$	Correlación nula
$0,10 \leq r_s < 0,30$	Correlación débil
$0,30 \leq r_s < 0,50$	Correlación moderada
$0,50 \leq r_s < 1,00$	Correlación fuerte

Nota. Tomado de Hernández et al. (2018)

Tabla 6

Correlación Spearman

		Educación Financiera	Decisiones Financiera
	Coeficiente de correlación	1,000**	,377**
Rho de Spearman	Sig. (Bilateral)	,000	

N

166

166

Nota. Elaboración propia

Al realizar los cálculos se observó que la significancia bilateral fue de 0,000, es decir, que hay una probabilidad menor al 1% de que la correlación sea al azar. Evidenciando que la correlación es altamente significativa, donde el valor p es de 0,377, una correlación positiva moderada como se observa en la tabla 4 por lo cual se acepta la hipótesis alternativa. En otras palabras, a medida que la educación financiera aumenta, la calidad de las decisiones financieras mejora. Cabe señalar que la existencia de la correlación directa entre estas dos variables no es sinónimo de causalidad.

De forma similar, Beltran & Lopez (2023) concluyen que para realizar decisiones financieras informadas y sostenibles la educación financiera puede ser una herramienta fundamental; también la educación financiera influye positivamente en la forma de gestionar sus recursos económicos al momento de ahorrar, invertir y tomar decisiones sobre los gastos, así como mejorando la calidad de vida, sin embargo, Fernandes et al. (2014) menciona que si existe una relación entre educación financiera y comportamientos financieros como ahorrar, invertir y el nivel de endeudamiento, esta relación débil se debe a que las decisiones también se ven influenciadas por otros factores como emociones, experiencia, hábitos y recursos financieros, de igual manera se menciona que la educación financiera no es suficiente en situaciones complejas y si los conocimientos no se actualiza de manera continua.

Así mismo Rivera & Domínguez (2018), muestran en su investigación que un bajo nivel de educación financiera provoca un alto nivel de endeudamiento, consecuencia de no tomar decisiones acertadas, por lo cual también adquieren créditos con altas tasas de interés, incrementando así el riesgo de incumplimiento de pagos, de igual forma, Lusardi & Scheresberg (2013) encontraron que las personas con un bajo nivel de conocimientos financieros recurren a métodos de endeudamiento de elevado costo, debido a que no poseen conocimiento de conceptos financieros básicos, siendo estos la base para la toma de decisiones financieras informadas. En otras palabras, el nivel de educación financiera se encuentra relacionado con el nivel de endeudamiento y el conocimiento de diferentes productos financieros, permitiendo tomar decisiones asertivas (Murcino et al., 2021).

De igual modo, Ispuerto et al. (2021) analizaron en su trabajo la relación entre educación financiera y la propensión en la toma de decisiones de ahorro y con respecto a diversos productos financieros. Concluyendo en su estudio que existe una relación positiva de

causalidad entre la educación financiera y las decisiones financieras, de modo que, si la instrucción financiera incrementa, esta a su vez mejora la probabilidad de adquirir títulos accionarios, valores de renta fija y de invertir en fondos mutuos. Igualmente destacan la relevancia de la edad y de los ingresos en la mayoría de las decisiones financieras.

4.4. Decisiones financieras y su relación de acuerdo al nivel de instrucción

Para identificar si las decisiones financieras tomadas por las personas varían de acuerdo al nivel de instrucción de los encuestados se aplicó la prueba de Kruskal-Wallis.

Tabla 7

Significación Asintótica (p-valor) prueba de Kruskal-Wallis

p-valor	Decisión	Significado
$p > 0,05$	Se acepta la hipótesis nula	Implica que no hay diferencias significativas entre los grupos
$p < 0,05$	Se rechaza la hipótesis nula	Sugiere que existe al menos un grupo que difiere significativamente en su distribución respecto a los demás

Nota. Elaboración propia

H_{02} : Las decisiones financieras tomadas por las personas no varían de acuerdo al nivel de instrucción de los encuestados.

H_{12} : Las decisiones financieras tomadas por las personas varían de acuerdo al nivel de instrucción de los encuestados.

Al aplicar la prueba de Kruskal-Wallis para evaluar si las decisiones financieras de las personas varían según su nivel de instrucción, se obtuvo un nivel de significación de 0,097, dado que este valor es mayor que el nivel de significación establecido (0,05), se retiene la hipótesis nula, por ende las decisiones financieras tomadas por las personas no varían de

acuerdo al nivel de instrucción de los encuestados. Observándose que la distribución de las decisiones financieras es la misma entre las diferentes categorías de nivel educativo. De ahí que, no hay al menos un grupo que tenga una distribución significativamente diferente de los demás.

Contradictorio con lo revelado por Romero & Ramírez (2018), donde indican que mientras mayor instrucción académica tengan los tomadores de decisiones, éstos podrán analizar más fácilmente datos históricos, realizar análisis financieros detallados y usar indicadores de generación de valor, es decir que existe una relación directa entre el nivel de estudios y las decisiones financieras tomadas.

Esto concuerda con Lusardi & Scheresberg (2013) quienes encontraron que la personas que no cuentan con un título universitario acuden a endeudamiento con altos costos, resaltando la importancia de educación para tomar mejores decisiones financieras. Y lo observado por Ispuerto et al. (2021), que encontraron diferencias entre las decisiones tomadas en cuanto a instrumentos de renta fija y renta variable, dependiendo del nivel de instrucción.

4.5. Decisiones financieras tomadas por hombres y mujeres

Para evidenciar si existe una diferencia estadística significativa entre las decisiones financieras tomadas por hombres y mujeres se aplicó la prueba de U de Mann-Whitney con la siguiente hipótesis:

H_{02} : No hay diferencia significativa entre decisiones financieras tomadas entre hombres y mujeres.

H_{1s} : Hay diferencia significativa entre las decisiones financieras tomadas entre hombres y mujeres.

Tras aplicar la prueba de U de Mann-Whitney y evidenciar el resultado se aceptó la hipótesis nula, esto debido a que el p-value fue de 0,304 mayor al $\alpha=0,05$, por lo cual no existe una diferencia significativa entre decisiones financieras tomadas entre hombres y mujeres, lo que implica que las decisiones financieras entre hombres y mujeres son generalmente similares y que la variable sexo no afecta significativamente a las decisiones financieras.

Esto coincide con lo expuesto por Roque et al. (2023) y García-Santillán (2023) donde también destacan que no existe diferencia entre las decisiones financieras tomadas por hombres y mujeres. No obstante, Croson & Gneezy (2009) exponen que existen diferencias

significativas en actitudes hacia el riesgo entre hombres y mujeres, sin embargo, estas no se traducen en diferencias en las decisiones financieras finales.

En otra investigación realizada por Croson & Gneezy (2009) no se encontró diferencias significativas entre las decisiones tomadas por hombres y mujeres, pero se observaron diferencias sobre la preferencia de riesgo, pues los hombres tienen un perfil más agresivo en la toma de decisiones en contraste con las mujeres que muestran un perfil más conservador, a pesar de eso esto no es igual en el caso de efecto reflejo; pues las mujeres eligen opciones más riesgosas cuando se tratan de pérdidas. Al igual, Muñoz (2024) mostró que las decisiones de inversión varían de acuerdo al género, resaltando la que las mujeres tienen mayor prudencia y conservadoras.

4.6. Regresión logística binaria

Una vez determinadas las pruebas estadísticas planteadas para el presente estudio, se prosiguió con el desarrollo de una prueba logit que engloba diferentes sesgos cognitivos y datos sociodemográficos como las variables independientes, y las decisiones financieras de los emprendedores sociales como variable dependiente.

Tabla 8

Regresión logística binaria

Variable	B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Edad	-0,282	0,196	2,084	1	0,149	0,754
Sexo	-0,23	0,393	0,345	1	0,557	0,794
Nivel de educación	-0,116	0,141	0,678	1	0,41	0,89
Ingresos	-0,002	0,001	3,689	1	0,055	0,998
Educación financiera	2,139	0,868	6,073	1	0,014*	8,488
Locus de control	0,833	0,483	2,898	1	0,089	2,3
Optimismo	-0,491	0,69	0,607	1	0,477	0,612
Autoeficiencia	-0,621	0,727	0,729	1	0,393	0,538
Aversión a las pérdidas	0,727	0,562	1,668	1	0,196	2,068
Comparación social	0,488	0,522	0,873	1	0,35	1,629

Status quo	1,278	0,601	6,493	1	0,011*	3,689
Constante	-0,343	4,28	0,072	1	0,789	0,71

Nota. Elaboración propia

Los valores marcados con (*) son significativos

Una vez calculado el modelo logit observamos que los valores con un valor-p mayor a 0,05 como la edad, sexo, nivel de educación, ingresos, locus de control, optimismo, autoeficiencia, aversión a las pérdidas y comparación social no son estadísticamente significativas, mientras que la educación financiera y el status quo si son estadísticamente significativos, es decir, que estas dos variables contribuyen al cambio de la variable predictora.

Así mismo, vemos que la educación financiera tiene un Odd Ratio de 8,49, lo que nos indica que un aumento en una unidad de la variable dependiente, aumenta la probabilidad de que la decisión financiera sea acertada 8,49 veces, de igual forma, un aumento de una unidad en el sesgo de status quo, aumenta la probabilidad de que la decisión financiera sea acertada 8,49 veces.

De acuerdo Caballero-Márquez & Morales-Pelagio (2017) en su estudio destacan que “el análisis estadístico del valor-p no consideró significativamente que las decisiones financieras estuvieran influenciadas por sesgos de confianza, optimismo, aversión al riesgo, control y autoeficacia” (p. 17) ,mientras que, la educación financiera si es estadísticamente significativa con respecto a las decisiones financieras, concordando estos resultados con los de la presente investigación.

Por otra parte en el estudio de Caballero-Márquez (2017) sobre los sesgos conductuales en la toma de decisiones destaca que en periodos pre crisis financieras, países como México y Perú se ven influenciados por sesgos como el optimismo y la autoeficacia o exceso de confianza, mientras que en Colombia y Brasil estas variables no son significativas en la toma de decisiones, ya en el escenario con crisis Brasil se ve influenciado por estos dos sesgos y vuelven a ser no significativos en el periodo post crisis, mientras que Colombia no se ve influenciado en el periodo de crisis y en el periodo post crisis se ve influenciado por el sesgo de optimismo. En este sentido su estudio también analiza la influencia de los sesgos en estos tres escenarios para las diferentes industrias de cada país, notando cambios significativos en cada uno de ellos.

Así mismo, López et al. (2023) al analizar si los sesgos cognitivos como la representatividad, la disponibilidad, el ajuste y el anclaje, influyen en la toma de decisiones, encontró únicamente que el sesgo de representatividad incluye directamente de manera positiva en la toma de decisiones.

En otro estudio de Trejos-Salazar et al. (2021) detallan que el proceso de toma de decisiones está intrínsecamente relacionado con el desarrollo de cada persona, así como las experiencias que este va adquiriendo en su vida y el entorno en el que se desarrolla.

5. Conclusiones, limitaciones y recomendaciones

La educación financiera es una herramienta fundamental para mejorar las finanzas personales y mejorar la calidad de vida, además de permitir un uso adecuado de productos y servicios financieros sin necesidad de recurrir a deudas de alto costo, además de evitar un exceso de endeudamiento. Dentro de los emprendimiento social se observa un alto nivel educación financiera (70,1) en comparación con la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (58,1).

Con este contexto el presente trabajo aportó al campo académico, científico y social debido a que se analizaron las decisiones financieras y la educación financiera en los emprendimientos sociales del cantón Cuenca, destacando en la parte social porque se analizó el comportamiento de un grupo relativamente vulnerado que no es objeto de análisis regularmente en la sociedad.

En este sentido y dando respuesta al objetivo principal de la investigación se encontró una relación positiva moderada con la correlación de Spearman (0,37) entre educación financiera y toma de decisiones en los emprendedores sociales de Cuenca, de manera similar vemos que al aplicar la regresión logística binaria, la educación financiera contribuye al cambio de la variable predictora, mostrando que una mejor educación financiera hay mayores probabilidades de tomar una decisión financiera acertada. Concluyendo de esta forma que estas dos variables están estrechamente relacionadas. De igual forma, se vio que las decisiones financieras están relacionadas con el sesgo de status quo aumentando la probabilidad de que la decisión sea acertada en 3,9 veces al tener esta característica.

En relación al primer objetivo específico se pudo determinar no hay diferencia significativa entre el nivel de educación financiera y las decisiones financieras tomadas entre hombres y mujeres que son emprendedores sociales de Cuenca puesto que con la prueba de rangos no paramétrica de U de Mann Whitney se obtuvo un p-value de 0,304, lo que implica que las decisiones financieras entre hombres y mujeres emprendedores sociales en la ciudad de

cuenca son generalmente similares y que la variable sexo no afecta significativamente a las decisiones financieras, lo cual concuerda con otros estudios analizados.

Siguiendo con el segundo objetivo específico determinar si las decisiones financieras de las personas varían según su nivel de instrucción se encontró tras aplicar la prueba de Kruskal-Wallis que las decisiones financieras tomadas por las personas no varían de acuerdo al nivel de instrucción de los encuestados lo cual no concuerda con estudios encontrados en la discusión.

Cabe mencionar que la educación financiera no es el único factor influyente al momento de tomar decisiones, pues otros factores como emociones, edad, experiencia, tolerancia al riesgo, hábitos y recursos financieros, pueden influir. Así mismo, se menciona que la educación financiera no es suficiente en situaciones complejas y si los conocimientos no se actualizan de manera continua.

Dentro de las limitaciones que tuvimos para el presente estudio fue la gran cantidad de datos faltantes por lo cual se tuvo que eliminar las respuestas que tenían el dato faltante del sexo, para los otros datos faltantes como la variable ingreso se tuvo que realizar medias para completar los valores faltantes, por lo cual los datos con los que se trabajaron estuvieron expuestos a ciertos sesgos.

Se recomienda para futuros estudios comparar la relación de los sesgos conductuales con el sexo de los encuestados, así como analizar la significancia de los mismo de acuerdo al estado de la economía del país y comparar estos resultados con respecto al comportamiento de los demás países de Latinoamérica, de la misma manera contrastar la significancia de los sesgos con respecto a diferentes tipos de emprendimientos sociales para conocer el comportamiento de los mismos.

También, se sugiere para próximas investigaciones tomar como base de la encuesta la estructura planteada por Kahneman & Tversky (1979) para determinar la influencia de los sesgos conductuales en la toma de decisiones.

Así mismo, se recomienda fomentar las alianzas estratégicas entre las cooperativas de desarrollo, instituciones financieras y la banca para la promoción de programas de educación financiera diseñados específicamente para las necesidades del emprendedor social, además, brindarles herramientas prácticas que permitan el manejo y gestión de recursos de manera eficiente, de esta manera se promoverá la inclusión social y el desarrollo económico a largo plazo.

Referencias

- Agüero, J. O. (2006). LAS DIMENSIONES DEL RIESGO EN LAS DECISIONES FINANCIERAS DE EMPRESAS. *Revista Científica «Visión de Futuro»*, 5(1). <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=357935464001>
- Antonio-Anderson, C., Fuentes, E., & Peña Cárdenas, M. C. (2024). Incidencia de los factores socioeconómicos en la alfabetización financiera. *Revista mexicana de economía y finanzas*, 19(1). <https://doi.org/10.21919/remef.v19i1.961>
- Apablaza, C. G. C., & Lira, M. M. (2013). La teoría de autoeficacia y el desempeño docente: El caso de Chile. *Revista Estudios Hemisféricos y Polares*, 4(2), 107-123.
- Aranibar-Ramos, E. R., Ríos-Vera, K. J., & Zanabria Cabrera, L. C. (2023). Educación financiera desde un enfoque cuantitativo y revisión sistemática de literatura: Aproximaciones recientes y tendencias. *Quipukamayoc*, 31(65), 85-98. <https://doi.org/10.15381/quipu.v31i65.25005>
- Arbache, J., Mejía, D., Carrera Vaca, C., Chávez Torres, A., Valladares Borja, E., Torrasano, D., & García, A. F. (2020). *Encuesta de medición de capacidades financieras: Ecuador 2020*. CAF- banco de desarrollo de América Latina y el Caribe. <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/2205>
- Azana Vilca, B. S. E., & Perez Mamani, N. E. (2022). *Los sesgos conductuales y su influencia en la toma de decisiones financieras con tarjetas de crédito en la provincia de Arequipa en el año 2022* [Licenciados en Banca y Seguro, UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN AGUSTÍN DE AREQUIPA]. <https://repositorio.unsa.edu.pe/server/api/core/bitstreams/78b29ba5-3920-4442-931f-95b17d03cca3/content>
- BBVA. (2023). *Cuatro casos de emprendimiento social: Inspiración y solidaridad* | BBVA. BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/cuatro-casos-de-emprendimiento-social-inspiracion-y-solidaridad/>
- Beltran, D. L., & Lopez, L. R. (2023). *Educación financiera para microempresarios: Una herramienta para la gestión sostenible de pequeños negocios*. <https://repositorio.unitec.edu.co/handle/20.500.12962/2546>
- Berlanga-Silvente, V., & Vilà-Baños, R. (2014). Cómo obtener un Modelo de Regresión Logística Binaria con SPSS. *Revista d'innovació i Recerca en educació (REIRE)*, 7(2). <https://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/148577/1/637650.pdf>
- Bonilla, R., Monteros, A., & Cerezo, V. (2022). *Educación y bienestar financiero, tarea pendiente en Ecuador y la región*. Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (RFD). <https://rfd.org.ec/biblioteca/pdfs/LG-331.pdf>

- Busot, I. (1997). Teoría de la auto-eficacia (A. Bandura): Un basamento para el proceso instruccional. *Encuentro Educativo*, 4(1), 53-63.
- Caballero Márquez, J. A., & Morales Pelagio, R. C. (2017). *Análisis de sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras*. ResearchGate. https://www.researchgate.net/publication/328890676_Analisis_de_sesgos_conductuales_en_la_toma_de_decisiones_financieras
- Cabeza, L., & Muñoz, A. (2010). Análisis del proceso de toma de decisiones, visión desde la PYME y la gran empresa de Barranquilla. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 6(10). <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7840423>
- Cano, C., & Cardoso, E. (2015). El impacto de los sesgos conductuales en la toma de decisiones de inversión. *Revista Moneda*, 162, 28-33.
- Carver, C. S., Scheier, M. F., & Segerstrom, S. C. (2010). Optimismo. *Clinical Psychology Review*, 30(7), 879-889. <https://doi.org/10.1016/j.cpr.2010.01.006>
- Chira, I., Adams, M., & Thornton, B. (2008). Behavioral Bias within the Decision Making Process. *Journal of Business and Economics Research*, 6(8), 11-20.
- Contreras-Ávila, C. Y., Acosta-Márquez, M. P., Delfín-Pozos, F. L., & Mariani-Ochoa, R. (2024). Educación financiera base para obtener un retiro digno. *Revista gestión de las personas y tecnología*, 17(49), 77-110. <https://doi.org/10.35588/9dkzhw26>
- Croson, R., & Gneezy, U. (2009). Gender Differences in Preferences. *Journal of Economic Literature*, 47(2), 448-474. <https://doi.org/10.1257/jel.47.2.448>
- Cruz Vargas, B. G., Díaz Navarro, J. C., & Céleri Zúñiga, M. N. (2016). Educación Financiera. *Revista Publicando*, 3(9), 740-751.
- Fernandes, D., Lynch, J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. *Management Science*. *ResearchGate*, 60(8), 1861-1883. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849>
- Fernández León, Á. M., De Guevara Cortés, R. L., & Madrid Paredones, R. M. (2017). Las finanzas conductuales en la toma de decisiones. *Fides et Ratio - Revista de Difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia*, 13(13), 127.
- Flórez Ríos, L. S. (2008). Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX. *Ecos de Economía*, 12(27), 145-168.
- Fournier, A. (2011). Emprendimiento Social (Social Entrepreneurship). *Documentos de Investigación, Administración de Empresas*, 6. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2016601>
- García, N., Grifoni, A., López, J. C., & Mejía, D. (2013). N° 12. *La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas* (Políticas Públicas y Transformación Productiva 12; Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva). CAF. <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/379>

- García-Santillán, A. (2023). Educación financiera en los trabajadores del sector alimenticio en México. *Revista mexicana de economía y finanzas*, 18(1). <https://doi.org/10.21919/remef.v18i1.804>
- García-Uceda, E., Murillo-Luna, J. L., & Asín-Lafuente, J. (2019). Motivaciones para el emprendimiento social. *Acciones e Investigaciones Sociales*, 40, 219-245. https://doi.org/10.26754/ojs_ais/ais.2019404203
- Garzón Tenjo, E. D., Osorio Galvis, E. S., Tarquino Gutiérrez, O. E., & Vega Lozano, L. M. (2020). *Cultura financiera como factor de incidencia en la elección de productos de inversión y ahorro en Colombia*. <http://hdl.handle.net/10882/10247>
- Gaspar-Barrios, D. A., Condor-Huaranga, A. M., Moore-Blanco, C. E., & Orosco-Fabian, J. R. (2024). Educación financiera en jóvenes de educación superior. *Revista Internacional de Investigación en Ciencias Sociales*, 20(1), 37-50. <https://doi.org/10.18004/riics.2024.junio.37>
- GEM. (2021). *Entrepreneurship in Ecuador*. Global Entrepreneurship Monitor (GEM). <https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/ecuador-2>
- Guillén López, A. P. (2016). *Propuesta metodológica para la educación financiera, como una alternativa a la educación que brindan las instituciones financieras en el Ecuador* [masterThesis, Universidad del Azuay]. <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/5619>
- Hernández, J., Espinosa, F., Rodríguez, J., Chacón, J., Toloza, C., Arenas, M., Carrillo, S., & Valmore, J. (2018). Sobre el uso adecuado del coeficiente de correlación de Pearson: Definición, propiedades y suposiciones. *Archivos Venezolanos de Farmacología y Terapéutica*, 37(5), 587-595. <https://www.redalyc.org/journal/559/55963207025/55963207025.pdf>
- Ispuerto Maté, A., Martínez García, I., & Ruiz Suárez, G. (2021). Educación financiera y decisiones de ahorro e inversión: Un análisis de la Encuesta de Competencias Financieras (ECF). *Madrid: Comisión Nacional del Mercado de Valores(CNMV)*, 75, 1-54. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7842677>
- Jaramillo, A. C. Q., Quintana, G. S. M., Valencia, J. A. R., Ortiz, C. N. P., & Córdova, S. D. R. (2024). El Locus de Control Externo y su Relación con la Autoestima. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(1), 9134-9147. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i1.10235
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Ladrón-de-Guevara-Cortés, R., Gómez Mejía, A. G., Peña Vargas, V. A. P., & Madrid Paredones, R. M. M. (2020). Influencia del nivel de avance educativo y el género en la toma de decisiones financieras: Una aproximación desde la Prospect Theory.

- Revista Finanzas y Política Económica*, 12(1), 19-54.
<https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v12.n1.2020.3092>
- León Barreto, C. A., & Torres Prudencio, J. Á. (2022). La gestión financiera y su influencia en la toma de decisiones financieras—Empresa Constructora Multiservicios J.N.P-E.I.R.L., Huaraz, 2022. *Repositorio Institucional - UCV*.
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/104116>
- López Arenas, R. J., Meza Méndez, F., Meza, Quispe Ochoa, D. A., Soto Camposano, J. P., & Vílchez Vitela, J. M. (2023). *Sesgos cognitivos en la toma de decisiones empresariales* [Posgrado, PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ ESCUELA DE POSGRADO].
<https://tesis.pucp.edu.pe/server/api/core/bitstreams/bae0b288-16dd-4194-b0d6-11232f49a2a8/content>
- Lusardi, A., & Scheresberg, C. (2013). *Financial Literacy and High-Cost Borrowing in the United States*.
<https://gflec.org/wp-content/uploads/2014/12/WP-2013-1-Financial-Literacy-and-High-Cost-Borrowing.pdf>
- Maldonado-Román, M. B., Cabrera-González, V. C., Duarte-Torres, M. C., & Rodríguez-Calva, M. E. (2019). La cultura financiera y la creación de emprendimientos en la ciudad de Loja-Ecuador. *Polo del Conocimiento: Revista científico - profesional*, 4(4), 105-125.
- Marelich, W. D., & Piercy, B. (2020). Optimism/Pessimism Carver and Scheier Theory. En *The Wiley Encyclopedia of Personality and Individual Differences* (pp. 299-303). John Wiley & Sons, Ltd. <https://doi.org/10.1002/9781119547143.ch50>
- Mayorga, D. J. Z., García, G. V. M., Chicaiza, S. C. U., & Paredes, M. A. M. (2023). Análisis no paramétrico a través de Kruskal-Wallis para evaluar a distribución sectorial y el desarrollo de las empresas dentro de la Provincia de Orellana. *Tesla Revista Científica*, 3(2), Article 2. <https://doi.org/10.55204/trc.v3i2.e228>
- Mendivelso, F. (2022). Prueba no paramétrica de correlación de Spearman. *Revista Médica Sanitas*, 24(1). <https://doi.org/10.26852/01234250.578>
- Mendoza Austria, F. de M., & Martínez Franco, S. E. (2018). Las Finanzas Conductuales, el Alfabetismo Financiero y su Impacto en la Toma de Decisiones Financieras, el Bienestar Económico y la Felicidad. *Boletín Científico de las Ciencias Económico Administrativas del ICEA*, 7(13). <https://doi.org/10.29057/icea.v7i13.3508>
- Monroy C, D. A. (2017). Nudges y decisiones inconscientes: Sesgo de statu quo y políticas públicas en Colombia. *Desafíos*, 29(1), 211-247.
<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.4725>
- Moreira, P., & Urriolagoitia, L. (2011). El Emprendimiento social. *Revista española del tercer*

sector, 17, 17-40.

- Muccino, G. A. (2014). *La educación financiera en la agenda internacional poscrisis financiera 2008* [masterThesis, Buenos Aires: FLACSO. Sede Académica Argentina, Universidad de San Andrés, Universidad de Barcelona.]. <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/6330>
- Mungaray, A., Gonzalez, N., & Osorio, G. (2021a). Educación financiera y su efecto en el ingreso en México. *Problemas del desarrollo*, 52(205), 55-78.
- Mungaray, A., Gonzalez, N., & Osorio, G. (2021b). Educación financiera y su efecto en el ingreso en México. *Revista Latinoamericana de Economía*, 52(205). <https://www.scielo.org.mx/pdf/prode/v52n205/0301-7036-prode-52-205-55.pdf>
- Muñoz, E. M. (2024). *Comportamiento del inversor español en la elección de fondos de inversión que potencien el desarrollo de los ods: Influencia del género y de los rasgos de personalidad en las decisiones de elección* [Tesis doctoral, Universidad de extremadura]. https://dehesa.unex.es:8443/bitstream/10662/21333/1/TDUEX_2024_Muñoz_Muñoz.pdf
- Murcino Félix, C., Acosta Mellado, E., & Quintero Navarro, M. (2021). Nivel de educación financiera como influencia en la toma de decisiones de endeudamiento en el uso de tarjetas de crédito en Navojoa, Sonora. *Revista De Investigación Académica Sin Frontera: Facultad Interdisciplinaria De Ciencias Económicas Administrativas - Departamento De Ciencias Económico Administrativas-Campus Navojoa*, (36). <https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi36.400>
- OECD. (2020). *Recomendación del Consejo sobre Alfabetización Financiera*. OECD/LEGAL/0461. <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL-0461>
- Ortega Páez, E., Ochoa Sangrador, C., & Molina Arias, M. (2022). *Regresión logística binaria simple—Evidencias en pediatría*. <https://evidenciasenpediatria.es/articulo/7943/regresion-logistica-binaria-simple>
- Pyszczynski, T., Greenberg, J., & LaPrelle, J. (1985). Social comparison after success and failure: Biased search for information consistent with a self-serving conclusion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21(2), 195-211. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(85\)90015-0](https://doi.org/10.1016/0022-1031(85)90015-0)
- Raccanello, K., & Guzmán, E. H. (2014). *Educación e inclusión financiera*.
- Ramírez Marrero, M. C. (2021). El desafío de una alfabetización financiera. *Business Innova Sciences*, 2(1), 67-75.
- Rivera, B., & Domínguez, D. (2018). La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento. Estudio de una sucursal de “Mi Banco” en México.

- Revista Perspectivas*, (41), 117-144.
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1994-37332018000100006&lng=es&tlng=es.
- Romero Álvarez, Y., & Ramírez Montoya, J. (2018). Relación de la toma de decisiones financieras con el nivel de conocimiento financiero en las mipymes (Relationship of the Financial Decision Making with the Financial Knowledge Level in MSMEs). *Revista Suma de Negocios*, 9(19), 36-44.
<https://doi.org/10.14349/sumneg/2018.V9.N19.A5>
- Roque Hernández, R. V., Medina Rentería, J. L., & Ortega Cervantes, G. (2023). La Educación Financiera de los Estudiantes Universitarios de Contaduría Pública: Un Estudio de Caso. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(6), 1330-1343.
https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i6.8769
- Roy-García, I., Rivas-Ruiz, R., Pérez-Rodríguez, M., & Palacios-Cruz, L. (2019). Correlación: No toda correlación implica causalidad. *Revista alergia Mexico*, 66(3), 354-360. Epub 19 de febrero de 2020. <https://doi.org/10.29262/ram.v66i3.651>
- Sánchez, J. I., & Rodríguez, F. C. (2015). Educación financiera para la inclusión financiera: Una hoja de ruta. *eXtoikos*, 17, 17-20.
- Santos, F. J., Barroso, M. de la O., & Guzmán, C. (2013). La economía global y los emprendimientos sociales. *Revista de Economía Mundial*, 35, 177-196.
- Sepúlveda Rivillas, C. I., & Gutiérrez Walter, R. (2016). Sostenibilidad de los emprendimientos. Un análisis de los factores determinantes. *Revista Venezolana de Gerencia*, 21(73), 33-49.
- Trejos Salazar, D. F., Osorio Correa, S. L., Corrales Marín, L. V., & Duque, P. (2021). Toma de decisiones financieras: Perspectivas de investigación. *Revista de Ingenierías Interfaces*, 4(1), 1-22.
- Uyaguari, J. H., & Sagbay, J. M. (2023). *La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones financieras. Un enfoque desde la economía popular y solidaria en Cuenca*. <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/41837>
- Van der Zee, F. (2022). *Prueba de Mann-Whitney*. <https://research-coaches.com/dictionary/mann-whitney-test/>
- Virla, M. Q. (2010). *Confiabilidad y coeficiente Alpha de Cronbach*. 12(2), 248-252.
- Visdómine-Lozano, J. C., & Luciano, C. (2006). Locus de control y autorregulación conductual: Revisiones conceptual y experimental. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 6(3), 729-751.