

UCUENCA

Universidad de Cuenca

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Maestría en Finanzas con mención en Riesgos Financieros

**Impacto de la Educación Financiera en la Mitigación de Sesgos Conductuales
en Emprendedores Sociales**

Trabajo de titulación previo a la
obtención del título de Magíster
en Finanzas con mención en Gestión
de Riesgos Financieros

Autor:

Max David Flores Guapisaca

Director:

Juan Carlos Aguirre Quezada

ORCID:  0000-0002-8953-8151

Cuenca, Ecuador

2025-06-16

Resumen

Las decisiones financieras en el emprendimiento social combinan impacto social y viabilidad económica. Sin educación financiera, los sesgos conductuales afectan la sostenibilidad. Este estudio tiene como objetivo general: Analizar el impacto de la educación financiera en la mitigación de sesgos conductuales y su incidencia en la toma de decisiones financieras de los emprendedores sociales en el periodo 2023 en el cantón Cuenca. La metodología se basó en un enfoque cuantitativo, alcance descriptivo y explicativo, así como de diseño no experimental y corte transversal. La muestra estuvo conformada por 176 Emprendimientos sociales IEPS del cantón Cuenca, además el instrumento utilizado fue el cuestionario dividido en tres secciones con 53 preguntas de opción múltiple y escala de Likert; por otro lado, se empleó un modelo de ecuaciones estructurales para determinar la relación entre las variables de los sesgos conductuales y la educación financiera. Los emprendedores sociales enfrentan sesgos conductuales, como procrastinación ($M=4,19$) y aversión a pérdidas ($M=3,77$), que limitan innovación y decisiones financieras efectivas. Frente al impacto de la educación financiera en la mitigación de sesgos conductuales que afectan la toma de decisiones financieras de los emprendedores sociales, la educación financiera mitiga sesgos como status quo, procrastinación y aversión a pérdidas, promoviendo autocontrol y autorreflexión en emprendedores sociales. Aunque reduce sesgos generales, no elimina la falacia del emprendedor ni impacta significativamente el emprendimiento social. Se concluye que, los emprendedores sociales enfrentan sesgos como procrastinación, aversión a pérdidas y falacia del emprendedor, limitando decisiones racionales.

Palabras clave del autor: educación financiera, sesgos conductuales, emprendedores



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

Financial decisions in social entrepreneurship combine social impact and economic viability. Without financial education, behavioral biases affect sustainability. The general objective of this study is: To analyze the impact of financial education on the mitigation of behavioral biases and their incidence on the financial decision-making of social entrepreneurs in the period 2023 in the canton of Cuenca. The methodology was based on a quantitative approach, descriptive and explanatory scope, as well as non-experimental and cross-sectional design. The sample consisted of 176 IEPS social enterprises in the canton of Cuenca, and the instrument used was a questionnaire divided into three sections with 53 multiple choice questions and a Likert scale; on the other hand, a structural equation model was used to determine the relationship between the variables of behavioral biases and financial education. Social entrepreneurs face behavioral biases, such as procrastination ($M=4.19$) and loss aversion ($M=3.77$), which limit innovation and effective financial decisions. Regarding the impact of financial education in mitigating behavioral biases that affect social entrepreneurs' financial decision-making, financial education mitigates biases such as status quo, procrastination and loss aversion, promoting self-control and self-reflection in social entrepreneurs. Although it reduces general biases, it does not eliminate the entrepreneur fallacy or significantly impact social entrepreneurship. It is concluded that social entrepreneurs face biases such as procrastination, loss aversion and entrepreneur fallacy, limiting rational decisions.

Author Keywords: financial education, behavioral biases, entrepreneurs



The content of this work corresponds to the right of expression of the authors and does not compromise the institutional thinking of the University of Cuenca, nor does it release its responsibility before third parties. The authors assume responsibility for the intellectual property and copyrights.

Institutional Repository: <https://dspace.ucuenca.edu.ec/>

Índice de Contenido

Abstract.....	3
Índice de Contenido	4
Índice de Figuras	5
Introducción	9
Justificación.....	11
Pregunta De Investigación.....	13
Objetivos	14
<i>Objetivo General</i>	14
<i>Objetivos Específicos</i>	14
Marco teórico	15
El comportamiento financiero	15
Decisiones financieras.....	21
Aspectos básicos que influyen en las decisiones financieras	23
Finanzas conductuales.....	26
Finanzas conductuales una perspectiva asociada a lo emocional y racional	28
La teoría de la prospectiva	30
Marco Metodológico.....	33
Enfoque.....	33
Población y muestra	34
Técnicas y procedimiento de datos	34
Resultados.....	38
Datos sociodemográficos	38
Programa de educación financiero	45
Discusión.....	47
Conclusiones	51
Referencias.....	54

Índice de Figuras

Figura 1	Cargo del emprendedor social.....	40
Figura 2	Modelo de los sesgos conductuales con la educación financiera	43

Índice de Tablas

Tabla 1	Determinantes de comportamiento económico	19
Tabla 2	Estructura de la encuesta	34
Tabla 3	Variables para el modelo de ecuaciones estructurales	36
Tabla 4	Edad de los emprendedores sociales	38
Tabla 5	Perfil del emprendedor social.....	38
Tabla 6	Caracterización del hogar del emprendedor social.....	40
Tabla 7	Sesgos conductuales y educación financiera.....	41
Tabla 8	Módulos del programa financiero	45

Dedicatoria

A mi esposa y madre de mi hija, tu amor y apoyo han sido la base de nuestro hogar. Esta tesis es un tributo a la colaboración, paciencia y comprensión que me has brindado a lo largo de este viaje académico. Gracias por ser mi pilar de fortaleza y un ejemplo para nuestra Camila.

Este logro es nuestro, en equipo.

Agradecimientos

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a mis docentes y familia por su apoyo y orientación durante el proceso de elaboración de mi tesis. Su contribución ha sido fundamental para mi éxito.

Introducción

Planteamiento del problema

En el ámbito del emprendimiento social, las decisiones financieras desempeñan un papel clave en la sostenibilidad y el crecimiento de los proyectos. A diferencia de los emprendimientos tradicionales, cuyo principal objetivo suele ser la maximización de utilidades, los emprendedores sociales buscan equilibrar el impacto social con la viabilidad económica de sus iniciativas (Weerasekara y Bhanugopan, 2022). En este contexto, las finanzas conductuales aportan un marco de análisis valioso al permitir comprender cómo los factores psicológicos, emocionales y cognitivos influyen en la toma de decisiones financieras de estos emprendedores (Lall y Park, 2022).

Los emprendedores sociales experimentan problemas específicos, como la incertidumbre en la obtención de recursos, la selectividad en la administración del capital y el equilibrio necesario entre la maximización del bienestar social y el beneficio económico (Anh et al., 2022). Según un informe de Forbes Ecuador, aproximadamente el 80% de los emprendimientos en el país no logran superar los tres años de operación. Las principales causas de estos cierres incluyen la falta de rentabilidad y financiamiento adecuado. Estas cifras indican que, independientemente del enfoque social o comercial del emprendimiento, los desafíos financieros y operativos son determinantes críticos para la sostenibilidad (Muñoz, 2025).

Aunque la teoría financiera convencional alega que los individuos toman decisiones valiéndose de un pensamiento racional, en la práctica se destaca que los prejuicios cognitivos y las emociones desempeñan un papel sustancial en la estructuración de la asignación de recursos financieros. Sesgos como el exceso de confianza, la aversión a la pérdida o el efecto de marco pueden impactar sus estrategias financieras, afectando la sostenibilidad de sus proyectos. En ese sentido, la educación financiera puede jugar un rol esencial en la mitigación de estos sesgos, proporcionando herramientas y conocimientos que les permitan adoptar (Bataineh et al., 2023).

Aunque la educación financiera se ha promovido como clave para mejorar la calidad de las decisiones económicas, no hay evidencia completa sobre el impacto real de la educación financiera sobre el sesgo en estos patrones de toma de decisiones. Tener educación financiera puede mejorar el nivel de información y habilidades técnicas, pero no queda claro hasta qué punto modifica patrones de pensamiento profundamente arraigados, que por naturaleza, pueden superar el impacto de la educación financiera en la conducta

financiera. Por lo tanto, es necesario investigar más a fondo esta relación. Específicamente, analizar la relación entre el nivel de educación financiera y la presencia de sesgo en la toma de decisiones económicas entre los emprendedores sociales es pertinente. Es importante investigar para desarrollar en el futuro estrategias educativas más efectivas y más adaptadas a la situación psicosocial.

Actualmente, los emprendedores sociales del Cantón Cuenca enfrentan dificultades en la gestión de sus recursos financieros debido a sesgos conductuales que distorsionan su proceso de toma de decisiones, lo cual, afecta la sostenibilidad y el éxito de sus proyectos. Esto sucede porque muchos de los emprendedores carecen de educación financiera o su conocimiento es mínimo, dando como resultado la toma de decisiones financieras poco acertadas. Y esto de una u otra manera ha impulsado la toma de decisiones financieras poco acertadas, influenciadas por sesgos conductuales, lo que afecta la sostenibilidad y el éxito de sus proyectos (Robles et al., 2025).

Este estudio tiene como objetivo analizar el impacto de la educación financiera en la mitigación de sesgos conductuales y su incidencia en la toma de decisiones financieras de los emprendedores sociales en el periodo 2023 en el cantón Cuenca. La persecución del objetivo establecido, combina conceptos de finanzas conductuales, emprendimiento social y educación financiera, mismo que pretende aportar una visión más integral sobre los factores que influyen en la toma de decisiones de este sector. Para finalizar, el desarrollo de esta investigación tiene la potencialidad de ayudar al diseño de estrategias encaminadas a robustecer la capacidad financiera de los emprendedores sociales, impulsando la sostenibilidad y éxito de las iniciativas.

Justificación

Esta investigación es pertinente y necesaria gracias a la creciente importancia del emprendimiento social como motor del desarrollo económico y la transformación social. A pesar de la alta solidaridad con las causas sociales, muchos emprendedores sociales no logran administrar los recursos financieros de manera eficiente para sus proyectos, lo que perjudica la sostenibilidad y la cantidad de beneficiarios. Uno de los factores que son preponderantes en esta anomalía son los sesgos conductuales, pero que desafortunadamente deterioran la toma de decisiones financieras (Robles et al., 2025).

En este sentido, la educación financiera se convierte en una estrategia fundamental para potenciar las capacidades financieras de los emprendedores. Sin embargo, la actual eficacia de la educación financiera para manejar sesgos conductuales aún está por explorarse. Significa que comprender si y en qué medida la educación financiera puede ayudar a mitigar la procrastinación, la aversión a la pérdida: los sumideros de valor, ya que un emprendedor y resistencia cognitiva podría ayudar a desarrollar programas educativos más efectivos, no enfocados exclusivamente en las preferencias cognitivas sino también en la gestión de habilidades emocionales (E. M. Rodríguez & Mosquera, 2025).

No obstante, los emprendedores de la ciudad de Cuenca, aunque enfocados en generar un impacto positivo en la sociedad, enfrentan desafíos significativos en la gestión financiera de sus proyectos. Los sesgos conductuales, como la aversión a la pérdida, el exceso de confianza y el comportamiento de rebaño, pueden llevar a decisiones financieras poco acertadas que podrían comprometer la sostenibilidad de sus emprendimientos. Pues la educación financiera se presenta como una herramienta esencial para mitigar estos sesgos, proporcionando a los emprendedores los conocimientos y habilidades necesarios para gestionar sus recursos de manera más eficiente y efectiva. Además, un mejor entendimiento financiero puede facilitar el acceso a fuentes de financiamiento tradicionales y mejorar la capacidad de atraer inversiones, lo que sería un pilar fundamental para el crecimiento y la escalabilidad de los emprendimientos sociales.

Por lo tanto, es crucial investigar este tema porque los emprendimientos sociales juegan un papel fundamental en el desarrollo económico y social de la comunidad; mejorar la toma de decisiones financieras de estos emprendedores a través de la educación financiera puede tener un impacto. El aporte de este estudio de investigación radica en que al comprender cómo la educación financiera puede mitigar estos sesgos, se podrían diseñar programas y estrategias para fortalecer a los emprendedores sociales en la gestión de sus recursos, contribuyendo a mejorar el bienestar social y económico en el cantón Cuenca, ayudando,

por consiguiente, el propósito de este estudio radica en analizar el impacto de la educación financiera en la mitigación de sesgos conductuales y su incidencia en la toma de decisiones financieras de los emprendedores sociales en el periodo 2023 en el cantón Cuenca.

Pregunta De Investigación

¿Cuál es la relación entre la educación financiera y los sesgos conductuales para la toma de decisiones financieras de los emprendedores sociales en el cantón Cuenca?

Hipótesis:

La educación financiera está relacionada de forma inversa frente a los sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras en emprendedores sociales.

Objetivos

Objetivo General

Analizar el impacto de la educación financiera en la mitigación de sesgos conductuales y su incidencia en la toma de decisiones financieras de los emprendedores sociales en el periodo 2023 en el cantón Cuenca.

Objetivos Específicos

- Identificar los principales sesgos conductuales que afectan las decisiones financieras de los emprendedores sociales.
- Medir el impacto de la educación financiera en la mitigación de sesgos conductuales que afectan la toma de decisiones financieras de los emprendedores sociales.
- Diseñar un programa de educación financiera para disminuir los sesgos conductuales.

Marco teórico

Estado del arte

Según la apreciación de Peón & Antelo (2021), se centraron en proporcionar una visión amplia del análisis teórico y empírico realizado sobre los sesgos cognitivos y su influencia en las decisiones financieras. Para proporcionar una exposición sistemática, establecemos tres categorías amplias: heurísticas y sesgos, elecciones (incluidos encuadres y preferencias) y factores sociales. Los resultados del estudio denotaron que definimos tres grandes categorías de sesgos conductuales: heurísticas y sesgos, elecciones (encuadres y preferencias), y factores sociales. Entre ellos, la representatividad, el exceso de confianza, la teoría de la prospectiva y el contagio social son quizás los más recurrentes. El segundo resultado es que, dentro de cada categoría, se proporcionó una lista de sesgos relevantes, así como una revisión actualizada de los artículos más importantes, tanto teóricos como empíricos, que los han abordado. Finalmente, presentamos estos sesgos junto con otros relacionados y las anomalías asociadas a ellos, de acuerdo con la literatura. Se concluyó en que, revisiones futuras podrían centrarse en los principales efectos sobre la toma de decisiones y las anomalías del mercado que surgen de estos sesgos, así como en ofrecer una mayor comprensión de los avances recientes en la investigación sobre sesgos psicológicos y anomalías.

Por otro lado, los aportes de Dhole & Bagesar (2023), se centraron en examinar el impacto de los factores de las finanzas conductuales (exceso de confianza, aversión al riesgo, comportamiento de arrastre, efecto disposición, entre otros) en las decisiones de inversión según el género. Además, los autores analizan el efecto moderador de la alfabetización financiera en la relación entre los sesgos conductuales y las decisiones de inversión entre hombres y mujeres. El estudio adoptó un diseño de investigación transversal. Para este trabajo se recopiló información a través de un cuestionario estructurado aplicado a 200 inversionistas individuales de distintas ciudades. Los hallazgos indicaron que todos los niveles de ingresos experimentaron una apreciación del capital e ingresos satisfactorios. El estudio encontró que el nivel de alfabetización financiera entre los profesionales es adecuado, lo cual indica una alta educación financiera sin importar su profesión. El estudio llegó a la conclusión de que La alfabetización financiera influye directamente en las decisiones de inversión, variando según la profesión y nivel de ingresos. Profesionales con mayores ingresos tienden a invertir de forma más segura, mientras que otros, como docentes o médicos, muestran selectividad o dilemas al elegir estrategias. Factores como la cultura laboral, desconfianza en la banca y la búsqueda de apreciación del capital marcan diferencias significativas en el comportamiento financiero.

En otro estudio, las contribuciones de Rasool & Ullah (2020), tuvieron la finalidad de determinar la relación entre la alfabetización financiera y los sesgos conductuales de los inversionistas individuales en Pakistán. En este estudio se obtuvo una muestra de 300 observaciones a través de cuestionarios aplicados a inversionistas individuales residentes en Lahore que invierten en la Bolsa de Valores de Pakistán. Los datos se analizaron mediante el alfa de Cronbach y análisis factorial exploratorio (AFE). Las pruebas de hipótesis concluyeron que existe una asociación negativa entre la alfabetización financiera y los sesgos conductuales de los inversionistas individuales. Es decir, a mayor nivel de alfabetización financiera, menor es la probabilidad de que el inversionista experimente sesgos conductuales. También se observó que los hombres presentan mayor alfabetización financiera que las mujeres. El estudio concluye que existe una relación inversa significativa entre la alfabetización financiera y los sesgos conductuales de los inversores individuales en Pakistán: a mayor alfabetización, menor propensión a dichos sesgos. Los resultados muestran que muchos inversionistas poseen conocimientos financieros elevados, pero aún son afectados por sesgos como el exceso de confianza, anclaje, falacia del jugador y aversión a la pérdida. Se recomienda fomentar la educación financiera en todo el país e incorporar sesgos adicionales y conceptos financieros avanzados en futuras investigaciones.

Desde otra apreciación, el estudio de Suresh (2021), se centró en examinar el impacto combinado de la alfabetización financiera y los sesgos conductuales en las decisiones de inversión. Se desarrolló un cuestionario utilizando la técnica de escala de Likert para obtener las variables de estudio y los datos recopilados se analizaron utilizando la técnica SEM. Los resultados mostraron que el sesgo heurístico tuvo una asociación positiva significativa con la creación de sesgo conductual en la toma de decisiones. Sin embargo, el efecto de encuadre, las ilusiones cognitivas y la mentalidad de rebaño tienen asociaciones negativas en la formación de sesgos conductuales. Además, los inversores a menudo practican y siguen sesgos heurísticos en lugar de otras técnicas irracionales para tomar decisiones de inversión. Por lo tanto, la alfabetización financiera de los inversores individuales tiene un impacto significativo en las decisiones de inversión en el mercado de valores.

Por otro lado, Robles et al. (2025), tuvieron como finalidad analizar cómo la educación financiera (EF) influye en la responsabilidad social empresarial (RSE) en emprendedores textiles de Gamarra. Con enfoque cuantitativo, no experimental y transversal, se encuestaron a 384 emprendedores. Los resultados, mediante Chi-cuadrado y prueba D de

Somers, muestran asociación e influencia de la EF sobre la RSE. Se concluye que la EF es un factor determinante de RSE. Esto confirma que una sólida EF es clave para una RSE efectiva, promoviendo eficiencia, sostenibilidad y equilibrio social. Los autores llegaron a la conclusión de La educación financiera es clave para fortalecer la responsabilidad social empresarial (RSE) de los emprendedores textiles en Gamarra, influyendo positivamente en los ámbitos económico, social y ambiental. Se evidencia que una buena formación financiera promueve una gestión eficiente, prácticas éticas y sostenibles, y un compromiso con la comunidad. Así, se potencia la competitividad y el desarrollo sostenible en este entorno empresarial.

Por otro lado, la perspectiva de Rodríguez et al. (2024), está basada en el método analítico-sintético que sirve con el fin de analizar las diversas teorías que están vinculadas con la educación financiera, las finanzas conductuales y la mitigación de los sesgos del juicio en la toma de decisiones de crédito. La información fue recopilada a través de la revisión documental que se presentaba en fuentes como artículos científicos de revistas indexadas y textos de referencia en el área de las Finanzas Conductuales. Los resultados obtenidos demuestran que hay veinticuatro sesgos en la toma de decisiones crediticias que son representados por pensamientos, percepciones, valores, sentimientos, miedos, sospechas, e incluso deseos. De hecho, estos últimos requieren un enfoque especial ya que, si no se tienen en cuenta, los prestatarios pueden no devolverseles dinero. Por lo tanto, no es realista esperar que estos sesgos de comportamiento desaparezcan. No obstante, pueden reducirse. Por eso, la educación financiera con enfoque completo en dicha área hoy se presenta como una herramienta determinante de este proceso.

El comportamiento financiero

El comportamiento humano se construye a partir de la interacción importante con los entornos que lo rodean, mismo que, a través del tiempo, adquiere distintos hábitos y costumbres que definen su forma de pensar y actuar en diferentes aspectos como; el hogar, el lugar laboral y las dinámicas sociales, entre otros (Harini y Lakshmi, 2024). Dichas dinámicas se establecen de manera sistemática y conforman el acervo cultural de la sociedad, en el cual, las personas se basan para desarrollarse de manera individual en los ámbitos socializados. De manera tal, la cultura opera como un componente determinante en la adopción de decisiones, en aspectos tan definidos como la económica, la educativa, el lenguaje, el artístico y el social pleno. Es por ello, un mecanismo de programación colectiva que no solo define la forma de actuar del ser humano, sino que también actúa como un diferenciador de grupos al interior de la sociedad (Rodríguez y Arias, 2018).

En ese aspecto, Kim et al. (2021) señalaron que las decisiones financieras de las personas están determinadas por factores culturales, emocionales y psicológicos, y en muchos casos, los resultados son inesperados. Indicaron que, desde la perspectiva de la economía financiera, dicho comportamiento es irracional, ya que no coincide con los principios de la economía clásica. Mencionaron además que, los experimentos sobre el *framing* realizados en el curso evidencian cómo la presentación de las opciones de inversión influye en la elección de las personas. Finalmente, ellos acotaron, a pesar de que la teoría clásica supone lo racional en la decisión por parte de las personas para maximizar la utilidad, ello se da solo si hay disponibilidad de toda la información y la capacidad de procesarla, lo que en la vida raramente se da.

De acuerdo con Murphy (2013), los estudios de economía del comportamiento refutan la conjetura de la total racionalidad de las personas en la toma de decisiones financieras. En cambio, argumentan que la mayoría de las decisiones económicas se realizan en condiciones de información insuficiente y maniobras mentales limitadas, influenciadas por sesgos culturales. Indicaron como resultado, las personas a menudo no usan la información de manera suficiente o correcta y toman decisiones subóptimas que revelan la rentabilidad de sus inversiones y la sostenibilidad financiera en el corto y largo plazo.

La teoría del comportamiento financiero indica que la toma de decisiones no se lleva a cabo de manera racional, sino que se ve influida por los mecanismos heurísticos que conducen a sesgos sistemáticos en situaciones de incertidumbre (Hamermesh, 2013). Se basa en la división dual de sistemas cognitivos: el sistema 1 es automático e intuitivo, mientras que el

sistema 2 es reflexivo y deliberado. Dicha división define la forma en que los humanos procesamos la información y tomamos decisiones basadas en la psicología y los postulados cognitivos (Tversky y Kahneman, 1974).

Según Vargas (2018), menciona que, el sistema cognitivo humano se basa en dos mecanismos que interactúan entre sí. En primera, mencionaron que el Sistema 1 es rápido y automático, por lo tanto, tiene un bajo consumo de energía. Destacaron que está asociado con asociaciones, heurísticos y emociones que funcionan en la dimensión personal y social; el sistema 2 es lento y responsable del pensamiento complejo. De lo anterior dicho, tiene un alto consume de energía y esfuerzo y también incluye un aumento en las funciones fisiológicas, como el aumento del pulso y la presión arterial. Por otro lado, señalaron que, es más lento y consciente, pero de todos modos incluye hechos lingüísticos y otros procesos cognitivos avanzados.

El dominio del sistema 1 en el procesamiento de la información conduce a errores y sesgos cognitivos. Esto se debe a la acción inmediata de este sistema, que se basa en atajos mentales y criterios preconcebidos. No obstante, las raíces de su impacto en la toma de decisiones financieras pueden y deber ser prevenidas. Por lo tanto, la conducta observada no contradice la racionalidad económica al usar los factores psicológicos de la toma de decisiones a la luz (Barón y Rotundo, 2018). Entre los factores se encuentran la racionalidad limitada, fuerza de voluntad restringida e interés propio moderado, así como el efecto de endowment, la contabilidad mental y la economía de nudge. Según lo descrito, estas restricciones, que fueron investigadas por Thaler y sus colegas en profundidad, explican cómo la psicología influye en lugar de la economía puramente racional en la toma de decisiones económicas (Vargas, 2018).

Tabla 1

Determinantes de comportamiento económico

	La dificultad para encontrar una solución óptima que maximice la utilidad esperada a lo largo de la vida surge de diversas
Racionalidad limitada	restricciones autoimpuestas, lo que resalta la influencia de los puntos de referencia y la aversión a la pérdida en la toma de decisiones. Además, la fuerza de voluntad limitada también juega un papel determinante en este proceso.
Fuerza de voluntad	También es denominada autocontrol pobre, pues limita la capacidad de los individuos de ahorrar para su jubilación. Por esta razón, los

limitada	individuos no ahorran lo que se proponen para su vejez o para decisiones saludables de su estilo de vida. Existen tensiones entre la planificación a largo plazo y el hacer a corto plazo, por eso los propósitos de año nuevo son difíciles de sostener.
Limitado interés autónomo	Las preocupaciones por la justicia y la equidad influyen en las decisiones económicas, tanto en los mercados de consumo como en el laboral. La percepción de justicia afecta la utilidad de transacción en la contabilidad mental, limitando la maximización de beneficios. Este concepto se manifiesta en tres formas: algunas personas actúan con justicia incluso en situaciones anónimas, otras penalizan conductas injustas hacia ellas mismas, y algunas más sancionan la injusticia contra terceros.
El efecto de dotación	Tendencia individual a valorar los bienes propios de forma más justa en relación con la aversión a perderlos. Por lo tanto, las personas asignan mayor valor a sus posesiones. La aversión a las pérdidas explica por qué las personas valoran más el mismo bien cuando lo poseen que cuando no lo tienen. Este se sustenta en el supuesto de que los individuos maximizan sus preferencias, teniendo la dotación como punto de referencia.
La contabilidad mental	Explica cómo los individuos gastan su dinero de forma diferente si el gasto se etiqueta para un propósito específico, debido principalmente a que los individuos racionalmente limitados, adoptan sistemas de control interno para organizar y evaluar sus gastos y el ahorro. El supuesto de apoyo recae en el análisis de cómo la cognición limitada afecta al gasto, el ahorro y otros comportamientos del hogar al cuestionar el proceso de toma decisiones respecto al dinero.
Economía del empujón (nudge)	El empujón tiene efectos por defecto en la toma de decisiones para el diseño de opciones, las cuales son especificadas previamente por la organización o agente que diseña la decisión, ya que muchos elijen una opción predeterminada. Los cambios benéficos en conducta se logran con el mínimo de políticas invasivas que empujan a las personas a tomar las decisiones correctas y les pueden ayudar a los individuos a lograr un mejor autocontrol que les permita ahorrar para una pensión.

Fuente: tomado de Vargas (2018)

Educación financiera

La educación financiera se ha vuelto un tema de importancia creciente a lo largo de América Latina, incluido Ecuador, debido a la naturaleza de sus efectos sobre las decisiones de la economía y la estabilidad financiera del ser humano y sus familias. Ha habido numerosos estudios sobre este tema en los últimos años, y cada uno proporciona una comprensión de la necesidad de la educación financiera en el currículo escolar y su efecto sobre la cultura financiera de la población. Por ejemplo, un estudio del caso de la implementación de la educación financiera en el sistema educativo ecuatoriano fue descrito por Garcia et al., (2024). Los autores argumentaron que la educación financiera contribuye a una mejor educación integral de las personas y fortalecer su capacidad para administrar sus recursos financieros con eficacia. Finalmente, Velásquez et al. (2024), señalaron que la educación financiera puede influir en el hábito del ahorro y en las habilidades de planificación de las personas, y estas habilidades son cruciales para su vida personal y profesional.

En cuanto a la educación superior, González & Mejía (2024), encontraron que la educación financiera mejora la toma de decisiones económicas y fomenta la sensación del bienestar financiero en las personas. En cuanto a la educación primaria, Ferrada et al. (2022), realizaron una revisión sistemática y concluyeron que los programas de educación financiera en edades tempranas tienen un efecto positivo en el conocimiento financiero de las personas. En ese aspecto, los autores destacan que, con estos programas, el asociar el conocimiento en edad adulta lo que implica consecuencias duraderas en el desarrollo económico.

Por otra parte, la educación financiera ha sido abordado también desde una perspectiva de género. De acuerdo con un artículo de Castañeda et al. (2023), en un estudio publicado en el año 2022 se determinó la existencia de una “brecha de género en el conocimiento financiero entre hombres y mujeres”, siendo las últimas las más desfavorecidas. Según la información, la implementación de programas de educación financiera con un enfoque de género, podrían contribuir a reducir la desigualdad en el acceso a la educación financiera y, por ende, a promover una inclusión financiera más equitativa. En definitiva, se puede argumentar que la educación financiera constituye una herramienta fundamental para mejorar la administración de los recursos económicos, promover buenos hábitos financieros y fomentar la inclusión financiera de la población. Su integración en todos los niveles y con un enfoque inclusivo es crucial para enfrentar los desafíos económicos actuales y futuros.

Decisiones financieras

Según Gaytán (2022), la toma de decisiones financieras es fundamental para manejar de manera eficiente sus recursos económicos, permitiendo a su vez, mantener la sostenibilidad del proyecto sin olvidar su compromiso social. Además, a diferencia de lo que sucede con las empresas clásicas los emprendimientos buscan ganancias asociadas al desarrollo económico, es decir, buscan el beneficio financiero y sobre todo que tenga un impacto positivo en la sociedad y en el medio ambiente. Para ello, señalaron que diversifican sus fuentes de financiamiento, combinando donaciones, inversión de impacto, crowdfunding y la generación de ingresos propios. Además, priorizan la transparencia y la responsabilidad financiera, asegurando que los recursos sean utilizados de manera eficiente para maximizar su impacto.

Bajo los autores López et al. (2012), el entorno financiero de una empresa es un factor principal para el éxito de la organización, especialmente de las pequeñas empresas obligadas por la limitación financiera a ser altamente eficientes en la asignación de sus escasos recursos con el fin de asegurar la supervivencia y generar ganancias. Bajo lo mencionado, la importancia de las decisiones financieras en las empresas es evidente, ya que muchos de los factores que contribuyen al fracaso pueden ser manejados adecuadamente con estrategias y decisiones financieras que impulsen el crecimiento y los objetivos de la organización.

Por otro lado, Álvarez y Muñoz (2021) dicen que el considerar los sesgos decisivos puede de alguna manera ayudar a explicar y comprender, el comportamiento de muchas decisiones financieras a efecto de potenciar la calidad de esas decisiones, lo que asocia:

- El acceso adecuado a la información no solo facilita la toma de decisiones, sino que también permite procesarla correctamente. Sin embargo, esto puede generar la aversión a la ambigüedad, donde las personas prefieren opciones con riesgos conocidos a aquellas con riesgos desconocidos. Además, la falta de información o el procesamiento incorrecto puede llevar a la dependencia de evidencia anecdótica, que se basa en experiencias no comprobadas. Finalmente, las personas pueden caer en la correlación ilusoria, atribuyendo relaciones causa-efecto a hechos independientes.
- La calidad de las decisiones también se ve afectada, tal y como se detalló previamente a través de las heurísticas. En este caso, sólo sería relevante mencionar su efecto para llegar a resultados erróneos y destacar que las personas

que toman decisiones no tienen por qué hacer un uso completo y correcto de la información disponible.

- Un tercer elemento que influye en la calidad de las decisiones es el factor tiempo. Estilos poco favorecedores incluyen la falta de autocontrol y la capacidad del ser humano de alargar la toma. La inversión de preferencias se estudia mediante puntajes de deuda a corto plazo y tasas de interés del mercado en el supuesto de descuento hiperbólico: en lugar de más ganancias más adelante, mucha gente renunciará a las ganancias a largo plazo ante la posibilidad de recompensas más pequeñas y la cual no es una decisión adecuada.
- El cuarto elemento es el contexto en el que se toman las decisiones. En otras palabras, la forma en que se presenta una decisión particular o la percepción de una persona sobre una decisión puede influir para llevarla a cabo. Por lo tanto, un cambio en el marco de las percepciones generará un cambio en las respuestas. También se podría decir que la interpretación de cierta información desde varias perspectivas puede conducir a diferentes decisiones.

Aspectos básicos que influyen en las decisiones financieras

La capacidad de decidir financieramente debe ejercerse desde una gran habilidad y prudencia al tomar decisiones, ya que afectan la salud financiera de una empresa durante un largo período de tiempo. Por lo tanto, sería adecuado tomar las decisiones a la luz de factores externos e internos. A continuación, daremos una breve descripción del impacto de estos factores en las decisiones financieras; por lo que una administración inteligente adopta políticas que se adaptarán mejor a las condiciones socioeconómicas y políticas actuales y futuras del país.

Según las contribuciones de Kour (2021), Bai et al. (2024), Khan et al. (2025), Peng et al., (2025), (Peng et al., 2025), sostienen que las decisiones financieras pueden desplazarse desde los factores internos y externo, frente a este último pueden señalarse los siguientes:

- **Estado de la economía:** Durante períodos de incertidumbre y recesión, es recomendable evitar nuevas inversiones y enfocarse en financiamiento interno. En tiempos de prosperidad, las empresas pueden captar fondos del mercado, pero con mayores costos de capital. La política de dividendos debe ajustarse a las condiciones económicas, reteniendo más capital en crisis y ofreciendo dividendos más altos en auge.

- **Estructura de los mercados de capital y dinero:** Un mercado financiero bien desarrollado facilita la obtención de capital y brinda flexibilidad en la combinación de financiamiento. En ausencia de un mercado organizado, se recurre al financiamiento interno.
- **Regulaciones estatales:** Las decisiones de inversión deben ajustarse al marco legal vigente. En países con regulaciones estrictas, los proyectos deben ser evaluados en función de su viabilidad dentro de las restricciones gubernamentales.
- **Política fiscal:** La tributación impacta las decisiones empresariales, ya que influye en la elección de proyectos, métodos contables y estructura de capital. Los incentivos fiscales pueden fomentar inversiones estratégicas, mientras que el tratamiento fiscal de dividendos y financiamiento con deuda afecta la rentabilidad.
- **Preferencias de los inversionistas:** Existen diferentes perfiles de inversionistas, desde conservadores hasta especulativos. La empresa debe ofrecer instrumentos financieros adecuados a cada tipo de inversor y ajustar su política de dividendos para maximizar su valor de mercado.
- **Política crediticia de instituciones financieras:** Los términos y condiciones de financiamiento de bancos y organismos financieros afectan las decisiones de inversión. Requisitos como la relación deuda-capital y la contribución de los promotores deben ser considerados al estructurar la mezcla de financiamiento.

Kour (2021), mencionan que los factores internos afectan las decisiones financieras de una empresa e incluyen su naturaleza, tamaño, rendimiento esperado, costos, riesgos, estructura de activos y propiedad, expectativas de ganancias, antigüedad, liquidez, necesidades de capital de trabajo, restricciones de deuda, control y actitud gerencial. Dentro del marco económico, el emprendedor debe considerar estas características al tomar decisiones:

- **Naturaleza del negocio:** El tipo de negocio influye en la inversión, capitalización y política de dividendos de una empresa. Las industrias manufactureras y de servicios públicos requieren más inversión en activos fijos, mientras que las empresas comerciales destinan más fondos a activos corrientes. Las empresas de bienes de consumo esenciales tienen ingresos más estables y pueden depender más de la deuda, mientras que las que producen bienes no esenciales enfrentan fluctuaciones económicas y deben evitar cargas fijas elevadas. Las compañías con ingresos estables pueden adoptar una política de dividendos más liberal, mientras que

aquellas con productos de lujo deben retener más ganancias para épocas de menor rentabilidad (Bertrand & Schoar, 2003).

- **Tamaño del negocio:** El tamaño de la empresa influye en sus necesidades de inversión y acceso a financiamiento. Las grandes empresas requieren más activos fijos, automatizan procesos y tienen acceso más fácil al mercado de capitales. En cambio, las pequeñas empresas dependen más del arrendamiento y financiamiento interno debido a su menor atractivo para inversores y prestamistas. Además, las grandes empresas pueden utilizar más deuda para reducir costos, mientras que las pequeñas deben conservar más ganancias para financiamiento interno (Bărbuță et al., 2019).
- **Retorno esperado, costo y riesgo:** Las decisiones de inversión dependen del retorno esperado, el costo y el riesgo asociado. Se utiliza una tasa de descuento ajustada al riesgo para evaluar proyectos. Si el riesgo es alto, la tasa aumenta, reduciendo el valor presente de los retornos futuros. Las empresas con muchos proyectos rentables deben retener ganancias, mientras que aquellas con rendimientos normales pueden distribuir dividendos. Si los accionistas prefieren ganancias de capital, la empresa debe aceptar proyectos con rendimientos superiores al punto de equilibrio (Bărbuță et al., 2019).
- **Estructura de activos:** Las empresas con muchos activos fijos pueden depender más de la deuda, ya que pueden usarlos como garantía. Empresas de servicios públicos y siderúrgicas pueden financiarse con bonos, mientras que empresas comerciales, cuyos activos son más volátiles, deben usar más deuda a corto plazo y depender menos del endeudamiento a largo plazo (Bărbuță et al., 2019).
- **Estructura de propiedad:** Las empresas privadas con pocos dueños pueden implementar políticas de dividendos estrictas para fortalecer la empresa. En cambio, en empresas con muchos accionistas, la dirección debe considerar sus diversas preferencias y, en general, seguir una política de dividendos más liberal (Hermuningsih et al., 2020).
- **Estabilidad de ingresos:** Si los ingresos son estables, una empresa puede usar más deuda y garantizar pagos constantes de dividendos. Si los ingresos fluctúan, es preferible emitir acciones en lugar de deuda para evitar riesgos financieros. Empresas con ingresos inestables deben retener ganancias en épocas de bonanza para mantener dividendos en tiempos difíciles (Jia & Tian, 2018).
- **Antigüedad de la empresa:** Las empresas nuevas tienen más dificultades para conseguir financiamiento debido al riesgo percibido. Dependen más de inversionistas privados y deben evitar deudas elevadas para no comprometer sus

ingresos con intereses. Empresas consolidadas tienen mejor acceso a financiamiento y pueden usar más deuda en su estructura de capital. En términos de dividendos, las empresas nuevas deben retener más ganancias, mientras que las establecidas pueden distribuir más dividendos (Acharya & Naqvi, 2012).

- **Liquidez y necesidades de capital de trabajo:** Los dividendos se pagan en efectivo, por lo que la empresa debe garantizar liquidez suficiente. Si gran parte de las ventas se realiza a crédito, puede haber problemas de flujo de caja. También se debe priorizar la disponibilidad de fondos para cubrir obligaciones de deuda y necesidades operativas, por lo que en ciertos casos es recomendable seguir una política conservadora de dividendos (Acharya & Naqvi, 2012).
- **Restricciones en contratos de deuda:** Los contratos de deuda pueden imponer restricciones sobre la emisión de nueva deuda y el pago de dividendos. La empresa debe revisar estas cláusulas antes de tomar decisiones financieras. El gerente financiero debe informar a la junta directiva sobre estas restricciones para evitar conflictos con inversionistas y acreedores (Bertrand & Schoar, 2003).
- **Actitud de la gerencia:** Las decisiones financieras dependen de la visión de la gerencia sobre control y riesgo. Si la dirección quiere mantener el control, preferirá financiamiento con deuda en lugar de emitir nuevas acciones. Sin embargo, un endeudamiento excesivo puede poner en riesgo el control ante los acreedores. Una gerencia conservadora evitará deudas y optará por financiamiento interno, mientras que una más arriesgada podría aprovechar el apalancamiento financiero (Bertrand & Schoar, 2003).

Finanzas conductuales

La principal disciplina que integra principios de la psicología en el análisis de la toma de decisiones financieras y el comportamiento de los mercados es las Finanzas Conductuales (FC). De acuerdo con Ritter (2003), las FC tienen dos cimientos principales. Primero, la psicología cognitiva, que estudia los procesos de pensamiento humano; segundo, los límites del arbitraje, que determina cuándo las fuerzas del mercado pueden corregir ineficiencias. Rodas y Zevallos (2020), identifican cinco puntos clave en el estudio de dicha disciplina: el efecto de las emociones sobre el comportamiento, la influencia de las emociones en las decisiones, errores cognitivos, imperfecciones del mercado y la relación entre pérdidas y ganancias. Según Shefrin (2010), también destaca que una de las principales fortalezas de las FC es que su enfoque está basado en descubrimientos psicológicos acerca de por qué las personas toman decisiones irracionales. A su vez, la principal debilidad de esta disciplina consiste en la falta de modelos unificados y una estructura teórica.

Antes de las finanzas conductuales, hubo varios intentos desde la teoría económica y financiera para explicar tanto el comportamiento de los inversionistas como el funcionamiento de los mercados (Valcanover et al., 2020). Un hito fundamental fue alcanzado por Neumann y Morgenstern (2007), con su obra Teoría de juegos y comportamiento económico, cuya comprensión de la toma de decisiones en un entorno de conflicto ha transformado la disciplina y establecido las bases de lo que sería la Teoría de la Utilidad Esperada. Según las consideraciones de Ladrón de Guevara y Madrid (2020), indican que de conformidad con la teoría antes mencionada, las decisiones financieras son opciones tomadas racionalmente, basadas en el cálculo de la utilidad esperada en todos los estados de la naturaleza.

Desde la apreciación de Barajas y Hurtado (2023), las finanzas conductuales son un campo que estudia cómo los factores psicológicos, emocionales y sociales influyen en las decisiones financieras; establece una alternativa a la premisa de la racionalidad que nos presenta la mayoría de las finanzas. Aunque la teoría económica clásica afirma que las personas toman decisiones racionales y óptimas, la literatura de las finanzas conductuales se centra en cómo los humanos son vulnerables a los prejuicios cognitivos, como la aversión a la pérdida, el sesgo de confirmación y la mentalidad de rebaño. Así, estas distorsiones debilitan la capacidad de una persona para tomar decisiones financieras efectivas, ya que están influenciadas emocionalmente y por percepciones. A partir de ahí, las finanzas conductuales son más completas al enfocarse en la irracionalidad y la subjetividad de quien gestiona la inversión.

Cabe añadir que Barajas y Hurtado (2023) dicen que las finanzas conductuales estudian cómo las personas perciben y gestionan los riesgos y las oportunidades. De hecho, la teoría de los prospectos de Kahneman y Tversky muestra que los seres humanos valoran las pérdidas con mayor intensidad que las ganancias, lo que genera aversión al riesgo e influye en el proceso de toma de decisiones. En segundo lugar, introducen el concepto de límites de arbitraje, indicando que los inversores no siempre aprovechan las oportunidades del mercado debido a las restricciones emocionales y cognitivas. Al considerar estos aspectos, que incluyen prácticas de psicología, sociología y economía, es posible comprender cómo los procesos mentales y sociales influyen en la toma de decisiones financieras. Por tanto, proponen un marco más realista para abordar y predecir el comportamiento económico en contextos complejos.

Finanzas conductuales una perspectiva asociada a lo emocional y racional

Según Garay (2015), dicen que, en el ámbito de las finanzas conductuales, es crucial considerar otros factores como la racionalidad y las emociones, claramente conectados en todos los aspectos de la vida humana. Bajo lo mencionado, una persona puede comprender hasta qué punto representa a su naciente disciplina. Independientemente de si se trata de teorías y estudios bien conocidos de las finanzas y la racionalidad o de conexiones con la psicología a través de patrones emocionales, estos factores lo ayudarán a comprender el fenómeno. Según Simon en la década de 1950, añade la definición de racionalidad como algo perfecto e inalcanzable para un ser humano funciona en razón de las limitaciones cognitivas. Por consiguiente, es necesario hablar de “racionalidad limitada” porque el individuo no puede alcanzar la solución adecuada, sino que solo es capaz de llegar a una solución satisfactoria.

Desde la apreciación del mismo autor, se señala que las finanzas tradicionales todavía gozan de gran popularidad en las organizaciones. La principal proposición de la teoría es que los involucrados en el ámbito financiero actuarían sobre la base de criterios racionales y conceptuales. Eso, por supuesto, no coincide con la miríada de hechos de que las personas no solo perciben la realidad desde diferentes ángulos, pero están limitadas por factores emocionales y estresantes y se enfrentan a alta volatilidad (Garay, 2015). Por lo tanto, simplemente cometen errores en gran número y por frecuentes, este estado de cosas tiene un impacto extremadamente negativo en el entorno. Los errores e ineficiencias en los esquemas de inversión aumentan, ya que la exposición a la pérdida crece, junto con el temor creciente de inversión. Los inversores y los beneficiarios de las inversiones están preocupados por muchos problemas y desafíos relacionados con cómo alcanzar sus objetivos. La oferta ya no se basa en supuestos tradicionales imprecisos, basados en un análisis lento y meditado, sin tener en cuenta la depredación y la competencia (Garay, 2015).

Castañó (2019) denota que, este campo busca identificar qué factor predomina en el momento de la decisión y gestionar los sentimientos generados a través de un análisis fundamentado, no solo en la experiencia del inversionista. Bajo lo anterior, aunque la confianza extrema no es necesariamente negativa, puede generar mayor incertidumbre y afectar los resultados a largo plazo. Señalan que, en organizaciones y mercados financieros, a pesar de que se toman decisiones rápidas, es crucial contrarrestar y minimizar los riesgos; no obstante, las elecciones de los individuos en términos económicos no son tan lógicas, pues cada persona percibe y reflexiona sobre la realidad de forma única,

viéndose afectada por factores emocionales, como el estrés, y por las constantes variaciones a las que está expuesta. Esta influencia emocional puede llevar a las personas a cometer errores al momento de tomar decisiones. Como señala Garay (2015):

La racionalidad del ser humano uniendo la psicología y la economía lo que daría un inicio a las finanzas conductuales según las teorías de las finanzas conductuales se presenta una brecha amplia entre lo que se conoce como comportamiento racional y los comportamientos existentes de las personas en la cotidianidad, sugiere que las decisiones económicas son irracionalmente previsibles y obedecen a “fuerzas ocultas”. A estas “fuerzas ocultas” se las denomina “efectos contextuales”. Es decir, influencias irrelevantes del entorno inmediato, emociones irrelevantes, estreches de mirada y otras formas de irracionalidad. (p. 12)

La psicología, cuando se combina con las finanzas conductuales, muestra que los sujetos no se apegan a la lógica inquebrantable de la teoría financiera clásica. Estas disciplinas no se basan únicamente en números y fórmulas cuantitativas sino en el factor emocional o el factor contextual de una decisión financiera. La cultura de un sujeto y el medio ambiente también influyen en las elecciones de una persona, debido a que las emociones influyen en las operaciones mentales de una persona. La mayoría de las corporaciones aprovechan la teoría de las finanzas conductuales, pero este aspecto ayuda a la teoría financiera en una nueva forma: mediante la combinación con la parte humana, la teoría clásica se vuelve más comprensible. En ese aspecto, como señala la perspectiva de Chic, (2006):

La programación mental influye y varía de acuerdo al ambiente social en el que se desenvuelve el individuo. A este término programación mental se le denomina cultura. De esta manera, la cultura es siempre un fenómeno colectivo que consiste en reglas no escritas. La cultura influye en las decisiones de consumo, el diseño y calidad de muchos productos y la presentación de muchos servicios, por lo tanto, la cultura influye en las decisiones económicas que toman los individuos, por consiguiente, en su bienestar económico. (p. 14)

Como tal, la psicología, como disciplina científica, está íntimamente vinculada al dominio financiero y las ciencias económicas, lo que ha resultado en un creciente interés en la materia por parte de investigadores y expertos en varias áreas de dominio. Esta relación ha servido de motivación para investigar y analizar los prejuicios del comportamiento humano en el ámbito financiero, en particular en el campo organizacional, para determinar cómo afectan la toma de decisiones económicas y la interacción empresarial.

En el marco del análisis teórico los modelos de toma de decisiones tanto a nivel individual como empresarial han sido un campo común de estudio que ha generado buena parte de la literatura desarrollada en torno a las relaciones entre ambas disciplinas. Sin embargo, podemos afirmar que en la historia reciente se ha prestado una mayor atención a los desencuentros y a las diferencias que a las posibilidades de cooperación (Billón, 2002, p. 1).

Las emociones, al ser inherentes al ser humano, influyen en la toma de decisiones financieras, ya que interactúan naturalmente con la mente y la percepción del entorno. Factores como el estrés, la tranquilidad y la confianza moldean esta interpretación. Según Garay (2015), los estados emocionales afectan el estado de ánimo, y quienes experimentan emociones positivas tienden a evaluar y decidir de manera más favorable. En consecuencia, el bienestar emocional de una persona puede estar vinculado a su estabilidad económica y financiera.

De acuerdo con Morales et al. (2016), las emociones aportan otra fórmula para visionar, analizar y escrutar los múltiples aspectos, fenómenos y vivencias que afectan al ser humano y para ello utilizan sus propios recursos, y que como ha quedado mencionado forman parte del activo del ser humano desde su propia evolución. Bajo lo mencionado, enfrentadas a otros subsistemas como razón e instinto han mostrado e interpretado la realidad desde la poderosa fuerza que les proporciona su manera de ponerse en funcionamiento más cercana a automatismos internos que reaccionan ante el estímulo que a reflexiones pausadas tras un análisis y medición de las decisiones a toma.

La teoría de la prospectiva

La teoría de la prospectiva según Ladrón et al. (2024), surgió como resultado de una respuesta crítica a la teoría de la Utilidad Esperada, presentada a la comunidad científica en 1944 por Neumann y Morgenstern. Basándose en un modelo normativo caracterizado por la racionalidad y la fundamentación cuantitativa matemática, este propone que una decisión en circunstancias de riesgo debe depender de la maximización de la utilidad esperada de la riqueza. Los individuos enmarcan los resultados financieros según la utilidad asociada con sus posiciones finales en los activos.

Sin embargo, Kanheman y Tversky (1979), argumentaron que la teoría de utilidad esperada no reflejaba adecuadamente el comportamiento humano real ante la incertidumbre. En respuesta, desarrollaron un modelo alternativo denominado Teoría de la Prospectiva, que

es hoy un pilar esencial en el estudio de las finanzas conductuales. La teoría prospectiva incorpora factores psicológicos y reconoce que los individuos no siempre actúan de manera racional al tomar decisiones. De acuerdo con Marqués y Weisman (2011), en las últimas décadas la teoría de la decisión ha experimentado transformaciones significativas, en contraste con la estabilidad teórica que caracterizó el siglo XX.

Según la apreciación de Ladrón de Guevara y Madrid (2020) manifiestan los antecedentes asociados a la teoría prospectiva y finanzas conductuales:

- **Los dos sistemas de Kahneman**

- Aquí se describen dos sistemas de pensamiento. El sistema 1 opera de manera rápida y automática, generando impresiones y sentimientos sin requerir esfuerzo consciente. En contraste, el sistema 2 funciona con un procesamiento más lento y lógico, aunque generalmente se encuentra en un estado de mínimo uso. Debido a su falta de razonamiento lógico y estadístico, el sistema 1 es propenso a cometer errores sistemáticos y sesgos. Esta tendencia explica los patrones de toma de decisiones descritos en la teoría prospectiva (Goyal et al., 2021).

- **Efectos de la teoría prospectiva**

- La Prospect Theory se fundamenta en tres efectos principales. El efecto certeza muestra que las personas tienden a evitar el riesgo cuando tienen la posibilidad de obtener una ganancia segura, lo que las lleva a preferir opciones garantizadas. El efecto reflejo indica que, cuando enfrentan pérdidas, los individuos se vuelven más propensos a asumir riesgos con la esperanza de evitarlas. Este comportamiento refleja una clara aversión a las pérdidas. El efecto aislamiento sugiere que, al tomar decisiones, las personas suelen descartar elementos comunes entre opciones para simplificar el proceso. Sin embargo, esta estrategia puede generar inconsistencias en la elección, ya que solo se consideran los aspectos diferenciadores de cada alternativa (Hasan & Mustafa, 2023).

- **Behavioral Finance: heurísticos y sesgos**

- El Behavioral Finance desafía las teorías económicas tradicionales al argumentar que los individuos no toman decisiones financieras de manera completamente racional. Uno de sus pilares son los heurísticos, que son atajos mentales utilizados para simplificar la toma de decisiones. Aunque estas estrategias pueden ahorrar tiempo y esfuerzo, también pueden llevar a

errores en la evaluación de opciones. El otro pilar son los sesgos, definidos como errores sistemáticos que conducen a decisiones incorrectas debido a una evaluación rápida y sin un análisis profundo. Dado que los profesionales financieros suelen trabajar bajo presión y con tiempo limitado, su capacidad de atención y memoria inmediata se ve reducida, lo que refuerza la influencia de los heurísticos y sesgos en sus decisiones (Gabhane et al., 2023).

La influencia de la educación financiera y los sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras

Si bien es cierto, la educación financiera es crítica para la toma de decisiones de los emprendedores sociales, ya que los ayuda a comprender y administrar los recursos económicos de manera efectiva en contextos complicados. Un estudio reciente ha demostrado que la alfabetización mejora no solo la capacidad de planificar y controlar el tiempo de los recursos financieros, sino también la adquisición de un conjunto efectivo de comportamientos de rendimiento financiero. La competencia es importante para los emprendedores sociales, que llevan a cabo sus propios espacios entre metas y fines económicos (Imjai et al., 2025).

Sin embargo, incluso la mejor educación financiera no impide que los emprendedores estén sujetos a sesgos conductuales que impactan en la forma en que toman decisiones. La evidencia muestra que la alfabetización financiera ayuda a moderar la influencia de los sesgos de toma de decisiones, como el exceso de confianza y la aversión a las pérdidas, sobre las palpitantes de inversión. En consecuencia, una sólida educación financiera no solo capacita a los agentes con conocimientos técnicos, sino que también reduce las vías cuantitativas que influyen en las decisiones (Mahmood et al., 2024).

Además, la educación financiera desempeña un papel crucial en la promoción del emprendimiento, especialmente en contextos rurales o de bajos ingresos. Un estudio encontró que la alfabetización financiera tiene un impacto positivo significativo en las decisiones emprendedoras de los hogares, facilitando la participación en actividades empresariales. Esto destaca la importancia de programas de educación financiera adaptados a las necesidades de los emprendedores sociales, para fomentar un desarrollo económico inclusivo y sostenible (Liu et al., 2025).

En vista de lo planteado, la educación financiera desempeña un papel importante en las decisiones adoptadas por los emprendedores sociales y brinda herramientas para

administrar eficazmente los recursos en contextos desafiantes. Sin embargo, no es totalmente efectivo debido a su capacidad para reducir los sesgos conductuales, lo cual puede crear una percepción sesgada de la situación financiera debido a la falta de identificación y manejo. Sin embargo, la evidencia demuestra que previene los aspectos negativos relacionados con la ignorancia de los empresarios e impulsa decisiones más racionales. Además, tiene un mayor impacto en los contextos vulnerables al promover el espíritu empresarial y contribuir a un desarrollo económico inclusivo. Por lo tanto, la implementación de programas de aprendizaje financiero específico que combine el conocimiento exacto y las habilidades conductuales ajustadas para los emprendedores sociales es esencial.

Marco Metodológico

Enfoque

Cortés e Iglesias (2004) consideran el proceso investigativo a las mediciones numéricas, ocupa la observación del suceso en forma de recolección de datos y los analiza para llegar a responder preguntas de investigación, de esta manera aplica la recolección, medición de parámetros, con datos estadísticos de la población que indaga para llegar a probar las Hipótesis establecidas anticipadamente.

De acuerdo con Hernández et al. (2014a), el estudio descriptivo pretende especificar las propiedades y características más relevantes del objeto de estudio que se estudie, por lo que pretende recoger información de forma independiente o conjunta sobre las variables, y su intención no es buscar una relación entre las mismas. Además, el alcance es explicativo porque se establece la causa y efecto entre sus variables (Creswell, 2014). A través de este alcance, se buscó profundizar en el análisis del conocimiento relacional entre la educación financiera y los sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras de los emprendedores sociales en Cuenca

Con el diseño no experimental (Hernández y Mendoza, 2018), se considera la dimensión temporal, es decir la cantidad requerida de momentos para la recolección de datos, es por ello que se establece el corte transversal, debido a que la recolección de datos se llevará a cabo en un momento dado en el horizonte cronológico, para la medición de las variables del objeto de estudio (Baena, 2017). El diseño de la investigación es no experimental y de corte transversal, debido a que se buscó investigar características y factores relevantes para

explicar el impacto de la educación financiera en los sesgos conductuales para la toma de decisiones.

Población y muestra

La población de interés en la investigación puede incluir individuos, díadas, grupos, organizaciones u otras entidades, y el objetivo es comprender estas entidades y generalizar o transferir los resultados de la investigación a estas entidades (Casteel y Bridier, 2021). Mientras que, el muestreo consiste en la elección de un subconjunto de individuos que refleje, de manera estadísticamente representativa, las características de la población de estudio (Majid, 2018).

La población está compuesta por emprendedores pertenecientes a la ciudad de Cuenca, la cual, fue proporcionada por el Instituto de Economía Popular y solidaria (IEPS) fue de 278 personas. La muestra utilizada en el estudio fue aleatorio simple, con un nivel de confianza del 95% y margen de error del 5%, por tanto, ascendió a 176 emprendedores sociales encuestados.

Técnicas y procedimiento de datos

La técnica encuesta, un conjunto de preguntas ya sean abiertas o cerradas con categorías de respuestas, este puede suministrarse en diversos contextos (presencial, vía telefónica, internet), que posibilita la medición de las variables de forma numérica y que utiliza la estadística para una mejor comprensión de los hallazgos de la información (Hernández et al., 2014b). La encuesta está basada en las investigaciones desarrolladas por los autores Tafur y Burbano (2020), Tenjo y Mejía (2021) y Armenteros-Ruiz et al. (2023), adaptando las preguntas a los sesgos conductuales y la educación financiera.

Tabla 2
Estructura de la encuesta

Sección		Componentes	Ítems
Variables sociodemográficas	Edad		7
	Sexo		
	Nivel educativo		
	Estado civil		
	Situación laboral		
	Tenencia vivienda		

	Cargo	
Educación financiera	Educación financiera (EF)	12
Sesgos conductuales	Sesgos conductuales generales (SCG)	7
	Aversión a las pérdidas (AP)	10
	Desarrollo emprendimiento social (DES)	6
	Falacia del emprendedor (FE)	3
	Procrastinación (P)	3
	Status quo (SQ)	5

Nota. Tomado del proyecto del Instituto de Economía Popular y solidaria (IEPS)

La encuesta está dividida en tres secciones, en la primera sección se recogen las variables sociodemográficas como edad, género y nivel educativo, en la segunda sección los aspectos relacionados con la Educación Financiera y en la tercera sección la Innovación Social a través de 53 preguntas mediante la escala de Likert de cinco opciones donde, 1 es igual a completamente en desacuerdo a 5 igual a completamente de acuerdo, pudiendo evaluar la repercusión de las variables de sesgos conductuales en la educación financiera.

Para el análisis de las variables se empleó el modelo de ecuaciones estructurales (SEM) como herramienta estadística que facilita el análisis de relaciones causales entre múltiples variables. En este aspecto, Escobedo et al. (2016) explican que el SEM surge como una alternativa flexible a los modelos de regresión, ya que permite incluir errores de medida tanto en las variables criterio (dependientes) como en las variables predictoras (independientes). Se maneja además el método de ecuaciones estructurales por mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM)

Para la conformación de los modelos estructurales se consideraron diferentes tipos de variables, como lo mencionan Ruiz et al. (2010), dentro de las variables se encuentran: las variables observables, que son medidas directamente en los sujetos; las variables latentes, que se desea medir pero no se pueden observar sin error de medición; las variables exógenas, que afectan a otras variables pero no reciben influencia de ninguna otra (como las variables independientes en un modelo de regresión); y las variables endógenas, que reciben influencia de otras variables (como la variable dependiente en el modelo mencionado).

Las variables latentes independientes son medidas por las variables independientes observadas, mediante el análisis factorial confirmatorio y, en general, se denotan por X. Las

variables latentes dependientes son medidas por las variables dependientes observadas a través del análisis factorial confirmatorio y se denota por Y (Samperio, 2019).

La determinación de las variables necesarias para emplear la metodología de Modelos de Ecuaciones Estructurales se derivó de una base de datos utilizada en emprendedores vinculados con temas de educación financiera.

Tabla 3

Variables para el modelo de ecuaciones estructurales

Variable latente	Variable observable
Educación financiera (EF)	EF1: Conocimientos financieros básicos EF2: Comparación de tasas EF3: Gestión de pagos EF4: Ahorro versus gasto EF5: Presupuesto mensual EF6: Fuentes de ingresos múltiples EF7: Diversificación de inversiones EF8: Emergencias financieras EF9: Margen de utilidad EF10: Capacitación financiera EF11: Listas de compras EF12: Beneficios de cursos
Sesgos conductuales generales (SCG)	SCG1: Imitación de modelos exitosos SCG2: Optimismo frente a la adversidad SCG3: Optimización de ingresos múltiples SCG4: Decisiones basadas en el origen del dinero SCG5: Persistencia en proyectos fallidos SCG6: Reinversión tras fracasos externos SCG7: Proyecciones basadas en datos pasados
Aversión a las pérdidas (AP)	AP1: Capacidad para emprender nuevamente AP2: Reconocimiento de riesgos financieros AP3: Estrategias para resolver conflictos AP4: Precaución en decisiones financieras AP5: Propensión al riesgo AP6: Perfil profesional en toma de decisiones AP7: Estrategias para resolver problemáticas AP8: Planes de emergencia AP9: Resiliencia empresarial AP10: Resolución de problemas financieros básicos
Desarrollo emprendimiento social (DES)	DES1: Sistema de gestión adecuado DES2: Identificación de oportunidades DES3: Fidelización de clientes DES4: Impacto positivo en la comunidad DES5: Participación comunitaria DES6: Equilibrio entre aspectos económicos sociales y ambientales
Falacia del emprendedor (FE)	FE1: Predicción basada en datos pasados FE2: Capacidad de predicción superior FE3: Efecto de repeticiones negativas

Procrastinación (P)	P1: Priorización de tareas importantes P2: Vigilancia financiera P3: Esfuerzo frente a obstáculos
Status quo (SQ)	SQ1: Preparación para enfrentar retos SQ2: Influencia en el futuro financiero SQ3: Capacitación continua SQ4: Satisfacción con la situación actual SQ5: Aceptación de riesgos

La Ecuación del Modelo Estructural (relaciones entre variables latentes) es la siguiente:

$$\eta = B\eta + \Gamma\xi + \zeta$$

- η : Vector de variables latentes
- B: Matriz de coeficientes que refiere las relaciones entre las variables latentes
- Γ : Matriz de coeficientes que refiere el dominio de las variables latentes independientes sobre las dependientes
- ξ : Vector de variables latentes independientes (exógenas)
- ζ : Vector de errores o perturbaciones

Asimismo, se empleó el software SPSS para realizar el análisis descriptivo de los datos, permitiendo organizar, resumir y visualizar la información de manera efectiva. Y se utilizó SmartPLS 4 para llevar a cabo el modelado de ecuaciones estructurales, facilitando la identificación y validación de relaciones entre variables en estudios cuantitativos complejos.

Resultados

A continuación, se describen los hallazgos de la encuesta aplicada en los emprendedores sociales, la información se describe inicialmente por una caracterización del perfil del emprendedor social, seguido de la descripción de los principales sesgos conductuales que afectan las decisiones financieras, el impacto de la educación financiera en la mitigación de sesgos conductuales que afectan la toma de decisiones financieras de los emprendedores sociales y el diseño de un programa de educación financiera que ayude a contrarrestar los sesgos conductuales.

Datos sociodemográficos

En la Tabla 4, se presenta la edad promedio de los emprendedores sociales.

Tabla 4

Edad de los emprendedores sociales

	Media	Mínimo	Máximo	Desv.
Edad	47	24	84	12,23

De acuerdo con la tabla, la edad de los emprendedores sociales promedia alrededor de los 47 años, con un rango que va desde los 24 y los 84 años y una desviación estándar de 12.23. Estos valores sugieren un nivel significativo de variabilidad en términos de experiencia y etapa vital, lo que podría traducirse en diferentes lentes y enfoques en la generación de soluciones sociales. Por un lado, un promedio de 47 años sugiere un nivel de experiencia y madurez en donde los emprendedores han adquirido carreras profesionales y acumulado conocimiento suficiente para tomar decisiones informadas y administrar los riesgos de manera eficiente. Sin embargo, el rango etario amplio sugiere que este tipo de iniciativas también atraen a emprendedores jóvenes, lo que mejora el dinamismo y la innovación, así como a los emprendedores más viejos, que aportan su experiencia y conocimiento al emprendimiento social.

Tabla 5

Perfil del emprendedor social

	Porcentaje
Sexo	
Hombre	58,9%
Mujer	41,1%

Nivel	Sin estudios	1,7%
educativo	Primaria	15,4%
	Bachillerato	36,0%
	Tercer nivel	37,1%
	Cuarto nivel	9,7%
Estado	Soltero/a	16,9%
civil	Casado/a	65,0%
	Divorciado/a	8,8%
	Unión libre	3,8%
	Viudo/a	5,6%
Situación	Empleado remunerado bajo dependencia	18,4%
laboral	Únicamente emprendedor/a	81,6%
Tenencia	Propia	64,4%
vivienda	Rentada	22,0%
	Hipotecada	5,6%
	Otra (Prestada)	7,9%

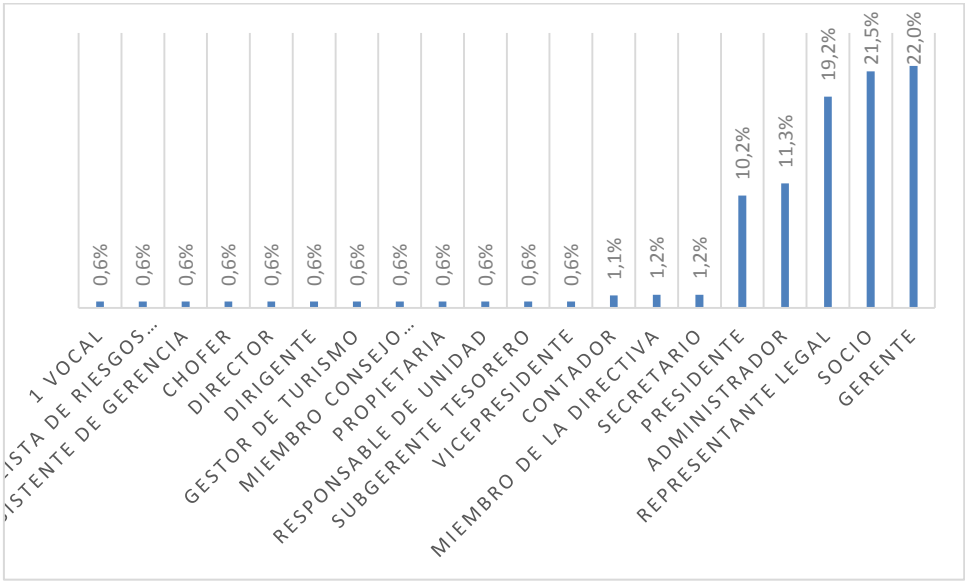
En el perfil del emprendedor social, se observa una mayor participación de los varones frente a las mujeres con un 58,9% y 41,1%, respectivamente. A pesar de que la diferencia no es tan marcada, este fenómeno puede deberse a factores estructurales tales como el acceso al capital, la percepción del riesgo o la distribución familiar de las responsabilidades. En términos de educación, el 37,1% de emprendedores ha alcanzado el título de tercer nivel, mientras que el 9,7% ha completado los estudios de cuarto nivel, lo que significa que la mayoría de ellos tiene formación académica avanzada. A pesar de ello, un 15,4% de emprendedores cursó solo la primaria; en tal sentido, la formación educativa formal es un requisito no excluyente para la inserción en el ámbito social.

Respecto al estado civil, el 65% de los emprendedores son casados, seguidos por un 16,9% de solteros y porcentajes aún menores de divorciados, en unión libre o viudos. Este dato puede indicar que la estabilidad familiar en los emprendedores sociales es un factor de relevancia, posiblemente porque un cónyuge con ingresos no provenientes del negocio podría generar un ambiente menos hostil en caso de no obtener beneficios. Uno de los hallazgos más significativos es la situación laboral, ya que el 81,6% de los encuestados no posee empleo bajo relación de dependencia y el 18,4% restante combina los dos.

Y, respecto a la tenencia de la vivienda, un 64,4% de los emprendedores son propietarios de su hogar, un 22% vive en una vivienda rentada lo que indica que, si bien la mayoría posee una estabilidad en término de vivienda, aún hay un porcentaje más o menos pequeño de personas que pueden llegar a enfrentar incertidumbre habitacional. Esta situación podría repercutir en la seguridad económica y la posibilidad de invertir en el emprendimiento.

Figura 1

Cargo del emprendedor social



El gráfico muestra la distribución de cargos ocupados por emprendedores sociales, destacando que la mayoría ostentan posiciones de liderazgo. El 22,9 % ocupa el cargo de gerente, seguido por socios (21,5 %) y representantes legales (19,2 %), lo que indica un alto nivel de autoridad en la toma de decisiones. Cargos administrativos y directivos, como presidente (11,3 %) y administrador (10,2 %), también tienen una presencia significativa. En contraste, funciones operativas y de menor jerarquía presentan frecuencias reducidas (0,6 %), lo que sugiere que la mayoría de estos emprendedores están involucrados en roles estratégicos y de gestión dentro de sus organizaciones.

Tabla 6

Caracterización del hogar del emprendedor social

	Media	Mínimo	Máximo	Desv.
Número de miembros en el hogar	4	1,00	11,00	1,61

Cantidad de personas económicamente activas en el hogar	2	1,00	7,00	1,00
---	---	------	------	------

El hogar del emprendedor social tiene en promedio cuatro miembros, con una variabilidad moderada en su tamaño, lo que influye en el acceso a recursos y estabilidad económica. Respecto a la población económicamente activa, el promedio es de dos personas por hogar, con diferencias en la distribución del ingreso. Mientras que hogares con más personas activas pueden repartir mejor la carga financiera, aquellos con un solo ingreso enfrentan mayores riesgos, lo que podría afectar la viabilidad y crecimiento del emprendimiento.

Identificación de sesgos conductuales que afectan las decisiones financieras de los emprendedores sociales

Tabla 7
Sesgos conductuales y educación financiera

	Media	Desv.
Educación financiera (EF)	3,85	0,65
Sesgos conductuales generales (SCG)	3,37	0,72
Aversión a las pérdidas (AP)	3,77	0,62
Desarrollo emprendimiento social (DES)	3,68	0,82
Falacia del emprendedor (FE)	3,27	0,89
Procrastinación (P)	4,19	0,70
Status quo (SQ)	3,85	0,65

El análisis de la tabla proporciona información sobre los sesgos conductuales y su potencial para reducir la financiación de la educación en los emprendedores. Se aprecia que, el promedio de educación financiera para la muestra es de 3,85 con una desviación de 0,65 lo que sugiere un conocimiento bastante sólido de los instrumentos y prácticas financieras. Este nivel, sin embargo, no parece ser suficiente para neutralizar los sesgos, ya que la evaluación de los sesgos conductuales generales (M = 3,37; DE = 0,72) es notablemente más baja.

Mientras que, la aversión a las pérdidas M = 3,77; DE = 0,62 parece aproximarse al nivel de educación financiera, lo que indica que, al comprender conceptos de riesgo e inversión, estas personas siempre priorizan la protección de su capital sobre la adquisición de

oportunidades de crecimiento. Este sesgo podría limitar la expansión de sus proyectos sociales, pues la preferencia por evitar pérdidas eclipsa a menudo el potencial beneficio de nuevas iniciativas.

El desarrollo del emprendimiento social, por su parte, arroja un moderado compromiso con causas de impacto ($M=3,68$), aunque su mayor desviación estándar refleja la existencia de un grupo de emprendedores más comprometido y otro más escéptico. Además, la falacia del emprendedor presenta la media más baja con 3,27 entre los sesgos, lo que demuestra cierto realismo, pero su elevada variabilidad señala que algunos siguen sobreestimando su control sobre los resultados.

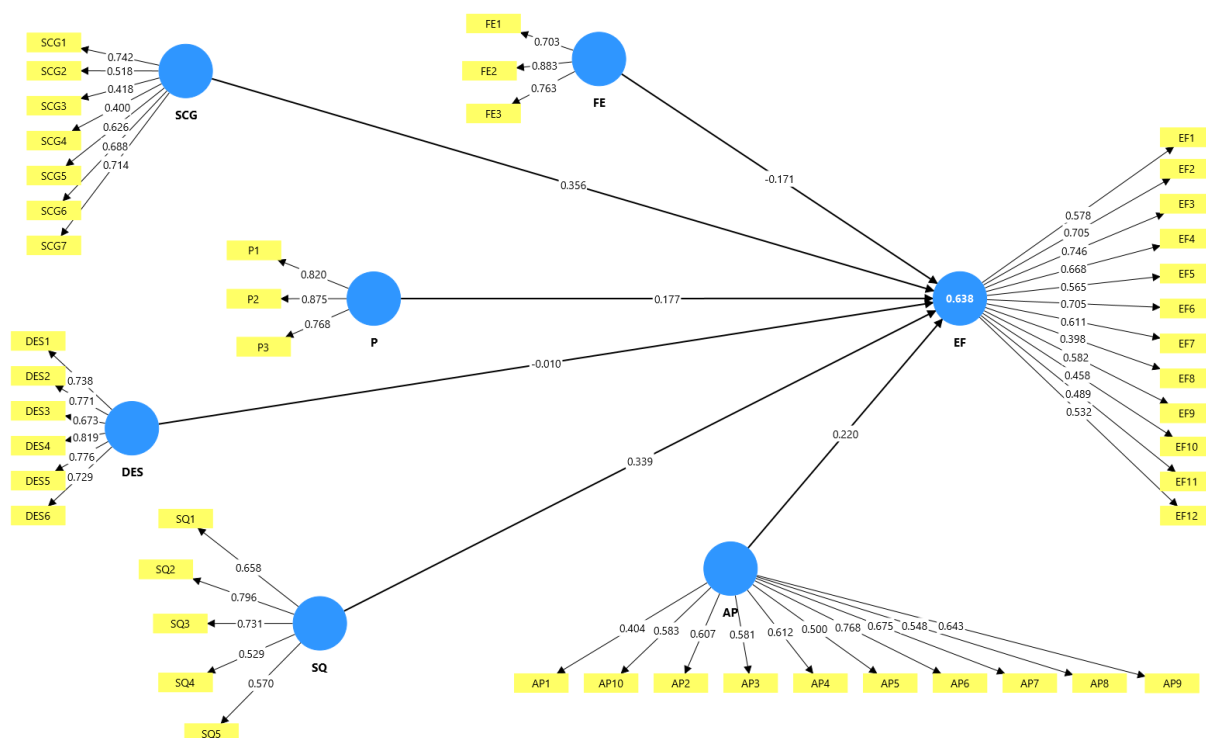
Finalmente, la procrastinación ($M = 4,19$; $DE = 0,70$) se destaca como el sesgo de mayor selección, lo cual es preocupante dado que postergar decisiones financieras esenciales puede poner en riesgo la viabilidad de los emprendimientos. Y el status quo ($M = 3,85$; $DE = 0,65$), igual al nivel de educación financiera, indica una fuerte preferencia por lo conocido, dificultando la adopción de estrategias innovadoras.

A pesar de contar con sólidos conocimientos financieros, persisten sesgos como la procrastinación y la aversión a las pérdidas, frenando el crecimiento y la innovación. Las variaciones en compromiso y sobreconfianza revelan autoconciencia desigual. Es esencial un entrenamiento que combine habilidades financieras, estrategias prácticas y mitigación de sesgos para decisiones valientes y equilibradas.

Impacto de la educación financiera en la mitigación de sesgos conductuales que afectan la toma de decisiones financieras de los emprendedores sociales

Figura 2

Modelo de los sesgos conductuales con la educación financiera



Nota. AP= aversión a las pérdidas, EF=Educación financiera, DES= desarrollo emprendimiento social, FE= falacia del emprendedor, P= procrastinación, SCG= sesgos conductuales generales, SQ= status quo

La fiabilidad de los constructos, medida a través del Alfa de Cronbach y la fiabilidad compuesta (ρ_c), muestra valores aceptables para la mayoría de las variables. El desarrollo del emprendimiento social (DES), la educación financiera (EF) y la procrastinación (P) presentan los niveles más altos de fiabilidad, con valores superiores a 0,80. Sin embargo, la falacia del emprendedor (FE), los sesgos conductuales generales (SCG) y el status quo (SQ) presentan valores de Alfa de Cronbach por debajo de 0,70, lo que indica una fiabilidad moderada y sugiere la necesidad de revisar los ítems de estas escalas.

Todos los ítems tuvieron coeficientes de carga estadísticamente significativos que superaban 0.60, lo que indica una buena validación convergente. La fiabilidad compuesta de cada constructo superó 0,70 y el Average Variance Extracted (AVE) es superior a 0,50, lo que indica buena fiabilidad interna y convergente. Asimismo, la validez discriminante se

confirmó al observar que el cuadrado de las correlaciones entre constructos no superó sus respectivas AVE.

El análisis mediante modelado de ecuaciones estructurales genera resultados en los que la educación financiera tiene efectos heterogéneos en los diferentes tipos de sesgos conductuales en emprendedores sociales. En primer término, caminos SCG con EF es significativo y fuerte ($\beta = 0,356$). En otras palabras, los emprendedores con un mayor nivel de educación financiera, en promedio, pueden también reconocer y auto-asignar sus propios sesgos generales en la toma de decisiones. Específicamente, este resultado implica que la educación financiera no transmite solo conocimientos más técnicos, sino que también regula la metacognición de errores generales, promoviendo la autorreflexión y el autocontrol.

El sesgo de status quo (SQ) también se ve impactado favorablemente por la educación financiera ($\beta = 0,339$). Los emprendedores mejor capacitados reconocen con mayor claridad su resistencia al cambio y al riesgo de permanecer en lo conocido. En relación con la aversión a las pérdidas (AP), el coeficiente moderado ($\beta = 0,220$) evidencia que la formación financiera atenúa la tendencia a proteger excesivamente el patrimonio propio. Al desarrollar una mejor comprensión de los riesgos y las recompensas de aprovechar el apalancamiento, son más hábiles para equilibrar la precaución con la exploración de nuevas oportunidades, sin perder energía debido a bloqueos inducidos por el miedo al fracaso.

Asimismo, la procrastinación (P) también se ve disminuida por la educación financiera, con un $\beta = 0,177$. Esto significa que la capacitación les brinda a los participantes herramientas prácticas, hábitos de planificación y criterios de prioridad con los que enfrentar la postergación de eventos decisivos para su actividad, lo cual, a su vez, favorece la eficiencia y la oportunidad en cuanto al manejo de los recursos en la ejecución de los proyectos sociales.

Por otro lado, la relación FE con EF resulta negativa ($\beta = -0.171$), lo que sugiere que, en determinados casos, la educación en temas financieros puede potenciar la característica sobreconfianza del fallo del emprendedor. Por último, el impacto de la educación financiera sobre el desarrollo del emprendimiento social (DES) resulta prácticamente nulo ($\beta = -0,010$). Este hallazgo indica que, si bien la formación fortalece competencias financieras y reduce ciertos sesgos, no modifica de manera significativa la inclinación hacia proyectos de impacto social.

Los resultados muestran que la educación financiera es eficaz para mitigar sesgos como el status quo, la aversión a las pérdidas, la procrastinación y los sesgos generales. En este modelo, la educación financiera se representa como un mediador clave con un efecto positivo que conduce a la reducción de las tendencias sesgadas. La relación positiva entre EF y SCG, P y AP indica que la educación es un recurso valioso que los emprendedores pueden usar para desarrollar una evaluación más amplia del riesgo y las habilidades de planificación. Al mismo tiempo, el efecto negativo de EF y FE denota que, incluso con una educación mayor respecto de los demás, algunos emprendedores todavía caen en la ilusión sobre la expectativa. Por lo tanto, considere que EF puede ayudar a disminuir la influencia del sesgo, debe complementarse con herramientas psicológicas y métricas objetivas que permitan a los empresarios reducir el impacto de la falacia típica.

Programa de educación financiera para disminuir los sesgos conductuales

- **Objetivo:** Incrementar la capacidad financiera de los emprendedores sociales a través de la formación técnica y el desarrollo de habilidades cognitivas y emocionales para mitigar los sesgos conductuales que influyen en la toma de decisiones.
- **Estructura del programa:**
 - **Modalidad:** Virtual
 - **Duración:** 40 horas
 - **Módulos:** 6

Tabla 8

Módulos del programa financiero

Módulo	Tiempo	Propósito	Temáticas
1. Fundamentos	4 horas	Brindar herramientas básicas de gestión	➤ Presupuestación y control de gastos
		financiera adaptadas a la realidad del emprendimiento social.	➤ Flujo de caja y punto de equilibrio
			➤ Costeo de productos y servicios
			➤ Rentabilidad vs. impacto social
2. Introducción a las finanzas	6 horas	Comprender cómo los factores emocionales y	➤ Sesgos conductuales
			➤ Racionalidad limitada vs.

conductuales

cognitivos afectan las decisiones financieras.

racionalidad económica

- La intuición y la emoción en la toma de decisiones
- Sesgos comunes en emprendedores sociales
- Status quo: ejercicios de pensamiento disruptivo y análisis de alternativas
- Aversión a la pérdida: simulaciones de decisiones en escenarios de riesgo
- Falacia del emprendedor: análisis de casos fallidos y validación de ideas
- Procrastinación: uso de agendas financieras, recordatorios, metas SMART
- Técnicas de reframing, mindfulness y autocontrol financiero
- Matrices de decisiones
- Criterios múltiples y priorización
- Evaluación de riesgo y retorno
- Herramientas digitales de gestión financiera
- Emociones y decisiones: cómo reconocerlas
- Técnicas de autorreflexión y autocontrol
- Construcción de hábitos financieros saludables
- Diagnóstico financiero inicial
- Identificación de sesgos presentes en el manejo

3. Identificación y mitigación de sesgos conductuales

12 horas

Reconocer los sesgos conductuales propios y aplicar estrategias para reducir su influencia.

4. Herramientas para la toma de decisiones

6 horas

Aplicar métodos estructurados para decisiones más objetivas.

5. Inteligencia emocional y autorregulación financiera

4 horas

Fortalecer la autoconciencia emocional y la autorregulación en contextos financieros.

6. Proyecto final

8 horas

Aplicar los conocimientos adquiridos a su propio

emprendimiento.

actual

- Plan de acción individual para mitigar sesgos
 - Presentación de resultados
-

- **Evaluación:** Para la medición del conocimiento adquirido en los emprendedores se propone el uso de una evaluación inicial y final (Anexo 1), una escala de Likert de autopercepción de sesgos conductuales (Anexo 2) y una encuesta de satisfacción (Anexo 3).

Discusión

En general, los resultados muestran que los principales sesgos conductuales que influyen en las decisiones financieras de los emprendedores sociales son la procrastinación y la falacia del emprendedor. Tanto la variable que muestra la media más alta como la que manifiesta la proyección más baja están significativamente relacionadas con la falibilidad en la interpretación de la información y el análisis de riesgo. El hecho de que la variable con muy baja media tenga una dispersión elevada indica una baja percepción de la realidad en cuanto al optimismo sobre el éxito empresarial; por ello, realiza un análisis desviado de sus posibilidades de éxito. Las variables cuya dispersión es considerable pero su media es baja, la firmeza en el status quo y la aversión a las pérdidas, sugieren que muchos emprendedores mantienen su patrón de comportamiento por no investigar alternativas de producción y se niegan a tomar riesgos financieros al no capitalizarse hasta el límite. En este sentido, se puede contrastar los aportes de Olivera (2023), quien señala en su estudio la falacia del emprendedor, con una media de 3,27, indica una percepción moderada de sobre – confianza en el éxito empresarial sin una adecuada evaluación de riesgos. Este sesgo también ha sido documentado en investigaciones que destacan cómo el exceso de confianza puede afectar negativamente las decisiones de inversión y endeudamiento.

De la misma manera Fernández & Gómez (2024), señalan la variabilidad en las respuestas, especialmente en los constructos de falacia del emprendedor y desarrollo del emprendimiento social, sugiere diferencias significativas en la percepción y experiencia de los emprendedores respecto a estos conceptos. Esta diversidad puede estar relacionada con factores individuales como la experiencia previa, el nivel de formación y las características del entorno empresarial. Por el lado de Chaves et al. (2022), la falacia del

emprendedor, aunque presenta una media más baja, muestra una alta dispersión, lo que sugiere variabilidad en su presencia entre los emprendedores sociales. Este sesgo se manifiesta como un optimismo excesivo sobre el éxito empresarial, lo que puede llevar a decisiones financieras arriesgadas o poco fundamentadas. Estudios han demostrado que este optimismo puede resultar en una subestimación de los riesgos y una sobreestimación de las capacidades propias, afectando negativamente la sostenibilidad del emprendimiento.

Por otro lado, el sesgo de la sobre confianza, se comporta de manera positiva y significativa según la investigación de Armenteros et al. (2023) y Nobre et al. (2022), la confianza de las personas respecto a sus decisiones y acciones aumenta al incrementar su educación; por otro lado, Saurin et al. (2015), identificaron el sesgo de statu quo, que también incide positivamente tanto en las decisiones de inversión como en las decisiones de ahorro, además, afirman que esta tendencia está estrechamente vinculada al perfil de riesgo de los individuos. Por otro lado, el estudio de kartini & Nahda (2021), quienes sugieren una relación positiva entre este sesgo y la toma de decisiones, basada en la disponibilidad de información. Por otro lado, la aversión al riesgo también se presenta como un factor relevante en los emprendedores sociales, quienes están dispuestos a asumir mayores riesgos en busca de mejores beneficios, lo cual contradice los resultados obtenidos por Nobre et al. (2022) y kartini & Nahda (2021), quienes sostienen que los inversionistas tienden a evitar riesgos para no enfrentar pérdidas.

Por otro lado, los hallazgos indicaron que, si bien la educación financiera ayuda a mitigar estos sesgos, no logra eliminarlos en su totalidad. A pesar de que los encuestados poseen un nivel relativamente alto de literacidad financiera, ciertos sesgos como la procrastinación y la aversión a la pérdida son generalizables, lo que implica una barrera conductual que no puede vencerse solo con información técnica. Asimismo, el modelo indica un fuerte efecto de la generalización de sesgos en la educación financiera, lo que respalda la importancia de los programas educativos que no solo enseñan la alfabetización financiera en términos de la información puramente técnica, sino que también cubren creencias y patrones conductuales en desarrollo de las decisiones financieras. En vista de lo planteado, se contrasta las contribuciones de Rodríguez et al. (2024), quienes enfatizan que la educación financiera presenta una media de 3,85 y una desviación estándar de 0,65, lo que indica un nivel moderadamente alto de conocimiento financiero entre los emprendedores sociales. Sin embargo, la persistencia de sesgos como la procrastinación y la aversión a las pérdidas sugiere que el conocimiento financiero por sí solo no es suficiente para mitigar estos

comportamientos. Esto respalda la necesidad de enfoques educativos que integren aspectos conductuales y emocionales en la formación financiera.

Además, estos descubrimientos son compatibles con los resultados de estudios recientes en relación con el vínculo la enseñanza financiera y los sesgos de comportamiento. De hecho según los aportes de Réka (2023), señala que aunque el conocimiento financiero puede reducir ciertos sesgos como el comportamiento de manada y la sobre – confianza, otros como la aversión a las pérdidas y el anclaje persisten incluso entre estudiantes universitarios con altos niveles de alfabetización financiera. Además, los aportes de Yang, (2021), muestra resultados mixtos sobre la efectividad de la educación financiera en la mejora del comportamiento financiero. Esto sugiere que la educación financiera por sí sola puede no ser suficiente para cambiar comportamientos financieros, y que factores como las emociones y las creencias personales también juegan un papel importante. Por otro lado, en tiempos de crisis, como la pandemia del coronavirus, los sesgos mencionados por Armenteros et al. (2023), muestran que la sobre – confianza y el comportamiento de manada se intensifican, incluso entre las personas con más información financiera. Y si bien esto no contradice los hallazgos de las personas sin educación en economía y finanzas, sugiere la influencia de las emociones y del contexto más allá del conocimiento técnico.

En otro aspecto, Qasim et al. (2020), señalan que el sesgo de sobre confianza puede intensificarse con el aumento del nivel educativo, lo cual indica que una mayor preparación no siempre contribuye a disminuir este tipo de distorsiones cognitivas. A pesar de ello, el 86,40% de los emprendedores sociales encuestados manifestó recibir capacitación de forma continua, lo que refleja una clara disposición hacia la formación financiera, la cual podría traducirse en una toma de decisiones más informada y estratégica. Desde otra postura, Santamaría & Oviedo (2016), encontraron que muchos emprendedores experimentan temor a endeudarse debido al riesgo de comprometer la rentabilidad de sus actividades. En este contexto, la educación financiera, particularmente con un enfoque conductual, se posiciona como una herramienta fundamental para mitigar los efectos de los sesgos cognitivos, aunque no actúe de forma aislada, sino en interacción con factores emocionales y contextuales que también condicionan las decisiones financieras.

En consecuencia, los programas de educación financiera deben contemplar una serie de estrategias que se ajusten no solo a los aspectos técnicos, sino a aquellos de tipo conductual y emocional que condicionan la toma de decisiones. En específico, herramientas tales como la simulación, el estudio de casos, el autodiagnóstico y autorreflexión, entre otros, posibilitarían la diferenciación y contextualización de comportamiento sesgados en los

individuos. Por tanto, si bien la educación financiera es un recurso que puede resultar útil para la generación de mejor información y por tanto decisiones, es una herramienta insuficiente al no considerar los aspectos psicológicos del comportamiento financiero. Por lo tanto, la aplicación de una metodología integral que aúne los contenidos técnicos financiero con intervenciones manifiestamente orientadas a desactivar los sesgos cognitivos y emociones podría profundizar los hábitos financieros saludables.

Conclusiones

En primera instancia, se puede concluir en que los datos muestran que el sesgo de procrastinación es el más común entre los emprendedores sociales, seguido de cerca por la aversión a las pérdidas y la resistencia al cambio o al status quo. Esto sugiere que, a pesar de que los emprendedores tienen un conocimiento financiero moderadamente elevado, tienen una tendencia a posponer las decisiones financieras críticas, lo cual es muy probable que perjudique su desempeño y sostenibilidad a largo plazo. Vale la pena mencionar que la postergación no se debe a la falta de información, sino a factores psicológicos arraigados, como el miedo al fracaso o la preferencia por lo familiar.

Por otro lado, la falacia del emprendedor, aunque tiene el promedio más bajo, tiene la desviación estándar más alta, lo que significa que, aunque no se ve tanto como un sesgo predominante, afecta a un grupo significativo de personas que sobreestiman sus posibilidades de éxito. De esa manera, identificar estos sesgos nos ayuda a ver que el éxito del emprendimiento social no se basa en conocimientos técnicos sino en la capacidad de una persona para reconocer y abordar sus propias limitaciones cognitivas y emocionales. Aceptar la existencia de estos sesgos es el primer paso para desarrollar intervenciones más efectivas.

Se puede aseverar que, si bien los participantes en general demuestran un alto nivel de educación financiera, lo anterior revela que el análisis de los efectos de los sesgos en dicha variable se traduce principalmente en que el conocimiento no siempre se manifiesta en la toma de decisiones racionales. De los mencionados, es obvio que la tendencia a sobre considerar los sesgos conductuales es la que más afecta a la educación financiera, lo cual evidencia que más allá de la necesidad de un mayor entendimiento del tema, también debe analizarse la forma en cómo cada persona puede llegar a aplicarlo. Por otro lado, los efectos de otros como la procrastinación o la Falacia del Emprendedor parecen ser reducidos, lo cual indica que tener educación financiera no necesariamente basta para contrarrestar estas distorsiones cognitivas. En tanto, como se observa con la escasa validez convergente de variables clave, aún existen claros vacíos en cómo se entiende y mide esta relación.

Se concluye que, el programa de educación financiera para emprendedores sociales está diseñado para capacitar a los beneficiarios en la adopción de una postura para la toma de decisiones económicas que reduzca los efectos de los sesgos conductuales. Por lo tanto, a través de los módulos prácticos, evaluaciones de detección y actividades de reflexión, los participantes pueden gestionar financieramente sus empresas de forma más informada y

estratégica de acuerdo con sus objetivos tanto económicos como sociales. Adicionalmente, el enfoque permite el desarrollo de una comprensión en profundidad y crítica, así como de la autoconciencia de los patrones de comportamiento, lo que facilita el análisis de situaciones complejas. Por lo tanto, el programa facilita el logro del éxito, sostenibilidad y resiliencia en entornos comerciales complejos.

Como recomendaciones, primero, se sugiere que se implementen intervenciones específicas para abordar el problema de procrastinación, dada su prevalencia en los emprendedores sociales. Las intervenciones pueden involucrar estrategias para la planificación y la organización del tiempo y sesiones de mentoría o coaching que promuevan la toma de decisiones en momentos críticos. Además, los emprendedores sociales deberían aprender técnicas de autorregulación emocional para abordar el miedo al fracaso y permitirse salir de su zona de confort, superando la resistencia al cambio.

En segundo lugar, programas de educación financiera deberían incluir no solo actividades tendientes a adquirir habilidades técnicas, sino incorporar también elementos psicológicos y conductuales. A pesar de que los participantes a este estudio mostraron un alto nivel de conocimiento financiero, este por sí solo no garantiza tomar decisiones racionales y efectivas. Habilidades para reconocer y compensar por sesgos cognitivos muy habitualmente entra en la formación de este ámbito. Por eso es necesario organizar talleres interactivos, durante cuales emprendedores pueden reflexionar sobre sus patrones de pensamiento, analizar casos reales y compartir su experiencia en toma de decisiones complejas.

Los programas de educación financiera también deben continuar para incluir estrategias de evaluación más allá de la medición tradicional del conocimiento financiero. Dado esto, con la variabilidad en las tasas de la falacia del emprendedor, los programas deben incluir enfoques más personalizados que puedan identificar a los empresarios superiores. Por lo tanto, hay necesidad de programar módulos de pensamiento crítico y de riesgo, así como de realismo financiero para aumentar el pragmatismo de la percepción de oportunidades de los empresarios superiores.

Además, los programas financieros deben ser continuos en todas las medidas y el fomento mediante la formación continua, la vigilancia y las redes de apoyo entre los empresarios. Al hacerlo, no solo se consolidarán lo que se aprendió, sino que también se fortalecerá el contenido del mundo real del conocimiento. Al fortalecer la conciencia de los propios sesgos y promover una cultura de toma de decisiones informada, se contribuirá significativamente a

la sostenibilidad, resiliencia y éxito de los emprendimientos sociales en contextos desafiantes.

Referencias

- Álvarez, G., y Muñoz, R. (2021). *Condiciones de la toma de decisiones desde la perspectiva de la psicología del comportamiento financiero* [Tesis de Posgrado, Comillas Universidad Pontificia].
<https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/440816/retrieve>
- Anh, D. B. H., Duc, L. D. M., Yen, N. T. H., Hung, N. T., y Tien, N. H. (2022). Sustainable development of social entrepreneurship: Evidence from Vietnam. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 45(1), 62-76.
<https://doi.org/10.1504/IJESB.2022.120553>
- Baena Paz, G. (2017). *Metodología de la investigación* (Número 2017).
- Barajas, A. del P., y Hurtado, D. Y. (2023). *Finanzas Conductuales Vs Finanzas Tradicionales En La Toma de Decisiones Financieras* [Tesis de Posgrado, Universidad Libre]. <http://repository.unilibre.edu.co/handle/10901/25868>
- Barón, L., y Rotundo, G. J. Z. (2018). Los sesgos cognitivos: De la psicología cognitiva a la perspectiva cognitiva de la organización y su relación con los procesos de toma de decisiones gerenciales. *Ciencia y Sociedad*, 43(1), 31-48.
<https://www.redalyc.org/journal/870/87055001003/html/>
- Bataineh, M. J., Marcuello, C., y Sánchez-Sellero, P. (2023). Toward sustainability: The role of social entrepreneurship in creating social-economic value in renewable energy social enterprises. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 143, e85561-e85561. <https://doi.org/10.5209/reve.85561>
- Billón, M. (2002). *Psicología y economía desde una perspectiva interdisciplinar. Encuentros Multidisciplinares*. <https://repositorio.uam.es/handle/10486/668582>
- Castaño, V. (2019). *Análisis de la incidencia de las finanzas conductuales en la toma de decisiones empresariales* [Tesis de Posgrado, Universidad de Antioquia].
<https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/546/finanzas%20conductuales.pdf;jsessionio>

- Casteel, A., y Bridier, N. L. (2021). Describing populations and samples in Doctoral Student Research. *International Journal of Doctoral Studies*, 16, 339-362.
<https://doi.org/10.28945/4766>
- Chic, G. (2006). Neuroeconomía: Nuevas orientaciones en los estudios de historia económica. *Antigüedad y Cristianismo*, 23, 953-963.
<https://revistas.um.es/ayc/article/view/52441>
- Cortés Cortés, M. E., y Iglesias León, M. (2004). *Generalidades sobre Metodología de la Investigación* (1era. ed.). Universidad Autónoma del Carmen.
- Creswell, J. (2014). *Research Design, Qualitative, Quantitative and mixed methods approaches* (4ta ed.). SAGE publications Ltd.
- Escobedo Portillo, M. T., Hernández Gómez, J. A., Estebané Ortega, V., y Martínez Moreno, G. (2016). Modelos de ecuaciones estructurales: Características, fases, construcción, aplicación y resultados. *Ciencia y trabajo*, 18(55), 16-22.
<https://doi.org/10.4067/S0718-24492016000100004>
- Garay, A. (2015). Las Finanzas Conductuales, el Alfabetismo Financiero y su Impacto en la Toma de Decisiones Financieras, el Bienestar Económico y la Felicidad. *Revista Perspectivas*, 36, 7-34.
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1994-37332015000200002&lng=es&synrm=1&isotlng=es
- Gaytán, J. (2022). Sensitivity Analysis and Financial Decisions. *Mercados y Negocios*, 47, 107-118. <https://doi.org/10.32870/myn.vi47.7683> Redalyc:
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=571872367006>
- Hamermesh, D. S. (2013). Six Decades of Top Economics Publishing: Who and How? *Journal of Economic Literature*, 51(1), 162-172. <https://doi.org/10.1257/jel.51.1.162>
- Harini, M., y Lakshmi, C. (2024). A Study on Financial Performance Analysis in Research y Development Technologies Sector. *International Journal of Scientific Research in Engineering and Management (IJSREM)*, 8(4), 1-4.

https://www.researchgate.net/publication/382000258_A_Study_on_Financial_Performance_Analysis_in_Research_Development_Technologies_Sector

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014a). *Metodología la investigación* (Sexta). México: McGraw-Hill.

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014b). *Metodología la investigación* (Sexta). México: McGraw-Hill.

Hernández, R., y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación: Las Rutas Cuantitativa, Cualitativa y Mixta* (1 era. ed.). McGraw-Hill Interamericana.

Kanheman, D., y Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.

https://www.worldscientific.com/doi/abs/10.1142/9789814417358_0006

Kim, N. L. T., Duvernay, D., y Thanh, H. L. (2021). Determinants of financial performance of listed firms manufacturing food products in Vietnam: Regression analysis and Blinder–Oaxaca decomposition analysis. *Journal of Economics and Development*, 23(3), 267-283. <https://doi.org/10.1108/JED-09-2020-0130>

Kour, R. (2021). *Financial Decision Analysis* [Self Learning Material]. University of Jammu. <https://www.distanceeducationju.in/pdf/M.CoM%20lv%20Sem.pdf>

Ladrón de Guevara, R., y Madrid, R. (2020). Estudio empírico sobre la aplicación del Behavioral Finance en estudiantes del área técnica de la Universidad Veracruzana. *Estocástica: finanzas y riesgo*, 9(1), 63-96. https://www.researchgate.net/publication/333092198_Estudio_empirico_sobre_la_aplicacion_del_Behavioral_Finance_en_estudiantes_del_area_tecnica_de_la_Universidad_Veracruzana

Ladrón de Guevara, R., Osorio, I. F. O., y Ordóñez, L. B. T. (2024). Toma de decisiones financieras en los estudiantes de la Universidad del Azuay. Enfoques de la Teoría de las Finanzas y la Prospectiva del Comportamiento. *UDA AKADEM*, 13, 50-92. <https://doi.org/10.33324/udaakadem.vi13.754>

- Ladrón de Guevera, R., y Madrid, R. (2020). Estudio empírico sobre la aplicación del Behavioral Finance en estudiantes del área técnica de la Universidad Veracruzana. *Estocástica: finanzas y riesgo*, 9(1), 63-96.
https://www.researchgate.net/publication/333092198_Estudio_empirico_sobre_la_aplicacion_del_Behavioral_Finance_en_estudiantes_del_area_tecnica_de_la_Universidad_Veracruzana
- Lall, S. A., y Park, J. (2022). How Social Ventures Grow: Understanding the Role of Philanthropic Grants in Scaling Social Entrepreneurship. *Business y Society*, 61(1), 3-44. <https://doi.org/10.1177/0007650320973434>
- López, A., Contreras, R., y Espinosa, R. (2012). The Impact of Financial Decisions and Strategy on Small Business Competitiveness. *Global Journal of Business Research*, 6(2), 93-103.
https://www.researchgate.net/publication/228241675_The_Impact_of_Financial_Decisions_and_Strategy_on_Small_Business_Competitiveness
- Majid, U. (2018). Research Fundamentals: Study Design, Population, and Sample Size. *Undergraduate Research in Natural and Clinical Science and Technology (URN CST) Journal*, 2(1), 1-7. <https://doi.org/10.26685/URN CST.16>
- Marqués, G., y Weisman, D. (2011). Teoría estándar de la decisión y teoría prospectiva: Consideraciones filosóficas respecto al cambio teórico. *Economía*, 36(31), 55-83.
http://iies.faces.ula.ve/Revista/Articulos/Revista_31/Pdf/Rev31Marques.pdf
- Morales, K. R., Feijoó, V. B., y Rodríguez, K. C. (2016). El comportamiento del consumidor frente a los productos falsificados en el Ecuador. *PODIUM*, 29, 79-92.
<https://doi.org/10.31095/podium.2016.29.5>
- Murphy, D. S. (2013). Las decisiones de los inversionistas a través del lente de la economía del comportamiento. *Contabilidad y Negocios*, 8(15), 5-14.
<https://doi.org/10.18800/contabilidad.201301.001>

- Neumann, J. von, y Morgenstern, O. (2007). *Theory of Games and Economic Behavior: 60th Anniversary Commemorative Edition*. Princeton University Press.
<https://doi.org/10.1515/9781400829460>
- Ritter, J. R. (2003). Behavioral finance. *Pacific-Basin Finance Journal*, 11(4), 429-437.
[https://doi.org/10.1016/S0927-538X\(03\)00048-9](https://doi.org/10.1016/S0927-538X(03)00048-9)
- Rodas, V., y Zevallos, E. (2020). Las finanzas del comportamiento y su impacto en las decisiones de inversión | Request PDF. *Alternativa Financiera*, 11(1), 8-14.
<https://doi.org/10.24265/afi.2020.v11n1.01>
- Rodríguez, L. A., y Arias, A. (2018). *Cultura financiera, análisis del comportamiento y toma decisión* [Tesis de Posgrado, Universida de La Salle].
<https://hdl.handle.net/20.500.14625/30572>
- Ruiz, M. A., Pardo, A., y San Martín, R. (2010). Modelos de ecuaciones estructurales. *Papeles del Psicólogo*, 31(1). <https://www.redalyc.org/pdf/778/77812441004.pdf>
- Samperio, V. (2019). Ecuaciones estructurales en los modelos educativos: Características y fases en su construcción. *Apertura (Guadalajara, Jal.)*, 11(1), 90-103.
https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1665-61802019000100090yscript=sci_abstract
- Shefrin, H. (2010). Behavioralizing Finance. *Foundations and Trends® in Finance*, 4(1–2), 1-184. <http://dx.doi.org/10.1561/05000000030>
- Tversky, A., y Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases | Science. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
<https://www.science.org/doi/abs/10.1126/science.185.4157.1124>
- Valcanover, V. M., Sonza, I. B., y da Silva, W. V. (2020). Behavioral Finance Experiments: A Recent Systematic Literature Review. *Sage Open*, 10(4), 2158244020969672.
<https://doi.org/10.1177/2158244020969672>

- Vargas, J. G. (2018). Integración de la economía con la psicología: Richard H. Thaler, Premio Nóbel de Economía 2017. *Estudios Económicos: Argentina*, 35(71), 101-113.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7389639>
- Weerasekara, S., y Bhanugopan, R. (2022). The impact of entrepreneurs' decision-making style on SMEs' financial performance. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 15(5), 861-884. <https://doi.org/10.1108/JEEE-03-2021-0099>
- Yang, H. K. (2021). The Relationship among Financial Education, Financial Literacy, and Financial Behavior. *International Review of Financial Consumers*, 6(2), 1-9.
<https://doi.org/10.36544/irfc.2021.6-2.1>
- Acharya, V., & Naqvi, H. (2012). The seeds of a crisis: A theory of bank liquidity and risk taking over the business cycle. *Journal of Financial Economics*, 106(2), 349-366.
<https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2012.05.014>
- Armenteros, T., Benito, L., & López, M. C. (2023). Influencia de los sesgos del comportamiento en las decisiones de inversión. La importancia de la educación financiera en tiempos de crisis. *Revista Galega de Economía*, 32(1), 1-27.
<https://doi.org/10.15304/rge.32.1.8190>
- Bai, M., Qiu, Z., & Yu, C.-F. (Jeffrey). (2024). Bond market access and corporate financing decisions: Evidence from a quasi-natural experiment. *Finance Research Letters*, 68, 105993. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.105993>
- Bărbuță, N., Madaleno, M., & Ilie, V. (2019). Analysis of Risk Factors Affecting Firms' Financial Performance—Support for Managerial Decision-Making. *Sustainability*, 11(18), 4838. <https://doi.org/10.3390/su11184838>
- Bertrand, M., & Schoar, A. (2003). Managing with Style: The Effect of Managers on Firm Policies. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(4), 1169-1208.
<https://doi.org/10.1162/003355303322552775>

- Castañeda, K. B., Ramírez, M., & Morita, A. (2023). Educación financiera con perspectiva de género: Revisión sistemática de literatura. *IE Revista de Investigación Educativa de la REDIECH*, 14(48), 1-25. https://doi.org/10.33010/ie_rie_rediech.v14i0.1826
- Chaves, F., Camargo, M. J., & Nepomuceno, L. H. (2022). Behavioral Biases and the Decision-Making in Entrepreneurs and Managers. *Revista de Administração Contemporânea*, 26(Sup. 1). <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2022200369.en>
- Dhole, M. I., & Bagesar, M. (2023). Impact of financial literacy on behavioural biases and investment decision. *Academy of Marketing Studies Journal*, 27(5), 1-21. <https://www.abacademies.org/articles/impact-of-financial-literacy-on-behavioural-biases-and-investment-decision.pdf>
- Fernández, A. M., & Gómez, E. S. (2024). *Sesgos conductuales y racionalidad en decisiones financieras. Un análisis comparativo entre emprendimientos tradicionales y emprendimientos sociales del cantón Cuenca* [Tesis de Posgrado Universidad de Cuenca]. <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/44370>
- Ferrada, C., Díaz-Levicoy, D., Puraivan, E., & Lizana, A. (2022). Revisión Sistemática Sobre Educación Financiera en el Contexto Educativo Primario. *Revista Lasallista de Investigación*, 19(1), 21-51. <https://doi.org/10.22507/rli.v19n1a2>
- Gabhane, D., Sharma, D. A. M., & Mukherjee, D. R. (2023). Behavioral Finance: Exploring The Influence Of Cognitive Biases On Investment Decisions. *BOLETÍN DE LITERATURA ORAL*, 10, 3133-3141. https://www.rgcms.edu.in/wp-content/uploads/2023/12/328_BEHAVIORALFINANCE-1.pdf
- Garcia, O. A., Pillajo, S. M., Galarza, P. A., Erazo, P. M., & Aguilar, J. A. (2024). Perspectivas de la implementación de la asignatura de educación financiera en el sistema educativo ecuatoriano. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(6), 8037-8047. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i6.15509
- González, J. D., & Mejía, N. (2024). Avances investigativos de la integración de la educación financiera en los niveles superiores de educación: Una revisión

bibliométrica. *Academia y Virtualidad*, 17(2), 33-51.

<https://doi.org/10.18359/ravi.6907>

Goyal, P., Gupta, P., & Yadav, V. (2021). Antecedents to heuristics: Decoding the role of herding and prospect theory for Indian millennial investors. *Review of Behavioral Finance*, 15(1), 79-102. <https://doi.org/10.1108/RBF-04-2021-0073>

Hasan, M., & Mustafa, S. (2023). Prospect theory and investment decision biases: The mediating role of risk perception: Case study of Pakistan stock exchange. *International Journal of Social Science & Entrepreneurship*, 3(2), 569-593. <https://doi.org/10.58661/ijssse.v3i2.163>

Hermuningsih, S., Kusuma, H., Fasa, M. I., & Panjaitan, R. (2020). Inside Ownership, Financial Performance and Firm Size as Moderating Variables. *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 25(Esp.10), 220-230. <https://doi.org/10.5281/zenodo.4155513>

Imjai, N., Meesook, K., Somwethee, P., Usman, B., & Aujiapongpan, S. (2025). Exploring the impact of digital financial literacy to effective financial planning and control: Perspectives on competitiveness of Thai micropreneurs. *Social Sciences & Humanities Open*, 11, 101307. <https://doi.org/10.1016/j.ssaho.2025.101307>

Jia, N., & Tian, X. (2018). Accessibility and materialization of firm innovation. *Journal of Corporate Finance*, 48, 515-541. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.12.002>

kartini, K., & Nahda, K. (2021). Behavioral Biases on Investment Decision: A Case Study in Indonesia. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(3), 1231-1240. <https://doi.org/10.13106/JAFEB.2021.VOL8.NO3.1231>

Khan, M., Bashir, M., & Akram, M. (2025). The Impact of Economic Policy Uncertainty on Corporate Investment Decisions. *Journal of Economic Policy Researches / İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 12(1), 195-217. <https://doi.org/10.26650/JEPR1593045>

- Liu, P., Cai, P., & Wang, J. (2025). The dual driving mechanism of financial literacy and risky financial assets on household entrepreneurial decision-making. *Finance Research Letters*, 72, 106511. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.106511>
- Mahmood, F., Arshad, R., Khan, S., Afzal, A., & Bashir, M. (2024). Impact of behavioral biases on investment decisions and the moderation effect of financial literacy; an evidence of Pakistan. *Acta Psychologica*, 247, 104303. <https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2024.104303>
- Muñoz, I. (2025). *Del sueño al colapso: Por qué 8 de cada 10 emprendimientos fracasan en Ecuador*. Forbes Ecuador. <https://www.forbes.com.ec/columnistas/del-sueno-colapso-8-cada-10-emprendimientos-fracasan-ecuador-n68244>
- Nobre, F. C., Machado, M. J. D. C., & Nobre, L. H. N. (2022). Behavioral Biases and the Decision-Making in Entrepreneurs and Managers. *Revista de Administração Contemporânea*, 26(suppl 1), e200369. <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2022200369.en>
- Olivera, J. (2023). *Influencia de sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras de microempresarios del rubro comercio y servicios de Trujillo, 2023* [Tesis de Posgrado, Universidad Privada del Norte]. <https://hdl.handle.net/11537/33961>
- Peng, X., Zhu, S., & Wu, X. (2025). The impact of strict financial regulatory policies on corporate diversification decisions. *Finance Research Letters*, 77, 106986. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2025.106986>
- Peón, D., & Antelo, M. (2021). The effect of behavioral biases on financial decisions. *Revista Estrategia Organizacional*, 10(2). <https://doi.org/10.22490/25392786.4963>
- Qasim, M., Hussain, R. Y., Mehboob, I., & Arshad, M. (2020). Impact of herding behavior and overconfidence bias on investors' decision-making in Pakistan. *Accounting*, 5(2), 81-90. <https://doi.org/10.5267/j.ac.2018.7.001>
- Rasool, N., & Ullah, S. (2020). Financial literacy and behavioural biases of individual investors: Empirical evidence of Pakistan stock exchange. *Journal of Economics*,

Finance and Administrative Science, 25(50), 261-278.

<https://doi.org/10.1108/JEFAS-03-2019-0031>

Réka, A. (2023). Investigating Students' Behavioral Biases in Regard to Financial Decision-Making. *Studia Universitatis Babes-Bolyai Oeconomica*, 68(2), 34-54.

<https://doi.org/10.2478/subboec-2023-0008>

Robles, D. A., Balvin, R. J., & Villanueva, R. E. (2025). Educación financiera como un factor determinante de responsabilidad social empresarial en los emprendedores textiles del emporio de Gamarra, Lima, Perú. *Espacios*, 46(01), 42-57.

<https://www.revistaespacios.com/a25v46n01/a25v46n01p04.pdf>

Rodríguez, E. M., & Mosquera, D. R. (2025). Impacto de las Tecnologías de la Información y la Comunicación y Tendencias Emergentes en el Desarrollo de Habilidades Financieras: Análisis Sistémico. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 9(1), 7538-7563. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i1.16424

Rodríguez, V., Vílchez, P. A., Oscanoa, B. F., & Barrantes, A. M. (2024). Educación financiera con enfoque conductual y mitigación de sesgos en decisiones crediticias. *Revista Venezolana de Gerencia*, 29(108), 1560-1578.

<https://doi.org/10.52080/rvgluz.29.108.5>

Santamaría, E., & Oviedo, A. M. (2016). *Efectos De La Aversión Al Riesgo En Estrategias De Expansión Sobre La Participación De Mercado* (SSRN Scholarly Paper No. 3207573). Social Science Research Network.

<https://papers.ssrn.com/abstract=3207573>

Saurin, V., Janeira, J. M., Da Costa, N. C. A., & Ribeiro, W. (2015). Estudo Comparativo Do Viés Do Status Quo E Perfil De Risco Em Tomadas De Decisões Por Estudantes De Cursos De Pós-Graduação. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 16(5), 95-126. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=195442633005>

Suresh, G. (2021). Impact of Financial Literacy and Behavioural Biases on Investment Decision-making. *FIIIB Business Review*, 13(1), 72-86.

<https://doi.org/10.1177/231971452111035481>

Velásquez, G. F., Villarroel, C. G., & Ulloa, C. I. (2024). Implementación de Educación Financiera y Hábitos de Ahorro en Estudiantes del Cantón La Maná, Cotopaxi, Ecuador. *REVISTA DE INVESTIGACIÓN SIGMA*, 11(02).

<https://doi.org/10.24133/1j097e33>

Yang, H. K. (2021). The Relationship among Financial Education, Financial Literacy, and Financial Behavior. *International Review of Financial Consumers*, 6(2), 1-9.

<https://doi.org/10.36544/irfc.2021.6-2.1>

Anexos**Anexo 1 Evaluación inicial y final de conocimiento financiero****Evaluación de Conocimiento Financiero**

Nombre del participante: _____

Fecha: _____

Instrucciones: Lee cuidadosamente cada pregunta y marca con una “✓” la opción que consideres correcta.

1. ¿Qué es un presupuesto financiero?

- () Un documento legal de constitución del negocio
- () Una estimación de ingresos y gastos para un periodo determinado
- () Un informe contable anual
- () Un registro de los empleados activos

2. ¿Cuál es la finalidad de un fondo de emergencia?

- () Financiar campañas publicitarias
- () Pagar impuestos atrasados
- () Cubrir gastos imprevistos sin afectar la operatividad del negocio
- () Hacer inversiones de alto riesgo

3. El flujo de caja permite:

- () Determinar cuántas ventas se realizaron en el año
- () Calcular el valor de la empresa
- () Medir la rentabilidad neta de la empresa
- () Conocer la liquidez del negocio

4. ¿Qué es la aversión a la pérdida?

- () Preferencia por ganar dinero de forma rápida
- () Rechazo a usar tarjetas de crédito
- () Tendencia a evitar riesgos, incluso cuando se pierde una oportunidad de ganancia
- () Miedo a invertir en tecnología

5. ¿Cuál es el beneficio de separar las finanzas personales de las del negocio?

- () Ahorrar más dinero en impuestos
- () Evitar confusiones y tomar decisiones más claras
- () Hacer crecer el negocio más rápido
- () Controlar mejor al personal

6. El punto de equilibrio es:

- () El monto mínimo que se necesita para iniciar un negocio
- () El momento en que los ingresos cubren exactamente los costos
- () El saldo final del flujo de caja
- () El total de ventas en un año

7. Si una inversión tiene alta rentabilidad pero también alto riesgo, ¿qué deberías considerar?

- () Aceptarla sin dudar
- () Consultar a un contador
- () Evaluar si se alinea con tus objetivos financieros y tolerancia al riesgo
- () Esperar a ver qué hacen otros emprendedores

8. La procrastinación financiera puede generar:

- () Mejores decisiones a largo plazo
- () Reducción de costos operativos
- () Aplazamiento de decisiones importantes que afectan la estabilidad del negocio
- () Aumento inmediato de ingresos

9. ¿Qué significa diversificar tus fuentes de ingreso?

- () Vender un solo producto pero en varios lugares
- () Tener distintas actividades o líneas de negocio que generen dinero
- () Reducir los precios para aumentar las ventas
- () Invertir solo en activos financieros

10. ¿Por qué es importante conocer los sesgos conductuales al tomar decisiones financieras?

- () Para detectar errores contables
- () Para manipular mejor las ventas
- () Para evitar decisiones impulsivas que afecten negativamente al negocio
- () Porque así se paga menos impuestos

Puntos totales: 10

Anexo 2 *Escala de Likert de autopercepción de sesgos conductuales*

Objetivo: Evaluar el nivel de conciencia y presencia de sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras, antes y después del programa.

	Nunca	Raramente	A veces	Frecuentemente	Siempre
Evito tomar decisiones financieras importantes por miedo a equivocarme (aversión a la pérdida).					
Suelo posponer decisiones económicas hasta el último momento (procrastinación).					
Mantengo decisiones anteriores, aunque no estén dando resultados (status quo).					
Creo que mi emprendimiento inevitablemente tendrá éxito, aunque no haya evidencia objetiva (falacia del emprendedor).					
Tomo decisiones financieras basándome en la intuición sin analizar datos.					
Considero que mis emociones influyen significativamente en mis decisiones económicas.					
Me siento preparado/a para gestionar eficazmente mis finanzas.					

Anexo 3 Encuesta de satisfacción del programa de educación financiera

Objetivo: Recoger percepciones de los participantes sobre la utilidad, calidad y aplicabilidad del programa.

	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Neutro	De acuerdo	Muy de acuerdo
Mejoré mis conocimientos financieros.					
El contenido del programa fue claro y relevante.					
Ahora soy más consciente de los sesgos que afectan mis decisiones.					
El programa me brindó herramientas prácticas aplicables a mi emprendimiento.					
Recomendaría este programa a otros emprendedores.					

Recomendaciones:
