

UCUENCA

Universidad de Cuenca

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Carrera de Administración de Empresas

Determinación de sesgos conductuales en estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Influencia de la racionalidad en sus decisiones financieras


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

Autor:

Noelia Nathaly Pauta Novillo

Director:

Juan Carlos Aguirre Quezada

ORCID:  0000-0002-8953-8151

Cuenca, Ecuador

2024-03-22

Resumen

El presente artículo académico tiene como propósito identificar la racionalidad en la toma de decisiones financieras de los estudiantes universitarios, considerando los sesgos conductuales que influyen en dichas decisiones. Se analiza la relación entre estos sesgos y las decisiones financieras de estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. El análisis detalla que ciertos sesgos, como la contabilidad mental y el pesimismo, influyen en las decisiones financieras de estudiantes en Administración. Mayor contabilidad mental se asocia con más ahorro, mientras que el pesimismo se relaciona con menor tendencia a ahorrar y consumir. En Economía, la contabilidad mental tiene una fuerte influencia positiva en el ahorro, y el pesimismo también influye, aunque menos significativamente. El exceso de confianza está relacionado con mayor disposición a asumir riesgos en inversiones. En Administración Dual, la contabilidad mental fomenta el ahorro, mientras que el pesimismo no muestra una influencia clara. El exceso de confianza promueve la inversión, pero la aversión al riesgo no influye significativamente, al igual que el efecto manada. En Contabilidad y Auditoría, la contabilidad mental y el optimismo impulsan el ahorro y el consumo. En Marketing, la contabilidad mental influye en el ahorro, el pesimismo tiene un impacto negativo, y el optimismo está asociado con el consumo. Finalmente, en Sociología, la contabilidad mental y el optimismo se asocian con el ahorro y el consumo respectivamente. El exceso de confianza y la aversión al riesgo están vinculados con la decisión de inversión, mientras que el efecto manada tiene una asociación negativa con esta decisión.

Palabras clave: finanzas conductuales, psicología financiera, eficiencia de mercado, decisiones de inversión



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

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

Abstract

The purpose of this academic article is to identify the rationality in the financial decision making of university students, considering the behavioral biases that influence such decisions. The relationship between these biases and the financial decisions of students of the Faculty of Economics and Administrative Sciences is analyzed. The analysis details that certain biases, such as mental accounting and pessimism, influence the financial decisions of students in Administration. Higher mental accounting is associated with more savings, while pessimism is related to a lower tendency to save and consume. In Economics, mental accounting has a strong positive influence on saving, and pessimism also influences, although less significantly. Overconfidence is related to greater willingness to take risks in investments. In Dual Management, mental accounting promotes saving, while pessimism shows no clear influence. Overconfidence promotes investment, but risk aversion does not significantly influence, as does the herd effect. In Accounting and Auditing, mental accounting and optimism drive savings and consumption. In Marketing, mental accounting influences savings, pessimism has a negative impact, and optimism is associated with consumption. Finally, in Sociology, mental accounting and optimism are associated with savings and consumption respectively. Overconfidence and risk aversion are linked to the investment decision, while the herd effect has a negative association with this decision.

Keywords: behavioral finance, financial psychology, market efficiency, investment decisions



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

1. Introducción	10
2. Revisión de literatura y estado del arte	11
2.1. Expectativas de las Finanzas y los Sesgos Conductuales	12
2.2. Toma de decisiones Financieras basada en los Sesgos Conductuales	13
2.3 Decisiones Financieras:	14
2.3.1 Decisión Financiera de Ahorro:	14
2.3.2 Decisión Financiera de Consumo:	14
2.3.4 Decisión de Inversión de capital:	15
2.4 Sesgos conductuales:	15
3. Metodología	17
3.1 Estructuración del instrumento	18
Población:	18
3.2 Variables y Datos	19
4. Resultados	21
4.1 Administración de Empresas	24
4.2 Economía	27
4.3 Administración Dual	30
4.4 Contabilidad y Auditoría	34
4.5 Marketing	37
4.6 Sociología	40
5. Discusión	43
6. Conclusiones y recomendaciones	45
Referencias	48
7. Anexos	51
Anexo A	51
Anexo B	61

Anexo C.....62

Índice de figuras

Figura 1. SEM Carrera de Administración	24
Figura 2. SEM Carrera de Administración	25
Figura 3. SEM Carrera de Administración	26
Figura 4. SEM Carrera de Economía	27
Figura 5. SEM Carrera de Economía	28
Figura 6. SEM Carrera de Economía	29
Figura 7. SEM Carrera de Administración dual	31
Figura 8. SEM Carrera de Administración dual.....	32
Figura 9. SEM Carrera de Administración dual.....	33
Figura 10. SEM Carrera de Contabilidad y Auditoría	34
Figura 11. SEM Contabilidad y Auditoría.....	35
Figura 12. SEM Contabilidad y Auditoría.....	36
Figura 13. SEM Carrera de Marketing	37
Figura 14. SEM Carrera de Marketing.....	38
Figura 15. SEM Carrera de Marketing.....	39
Figura 16. SEM Carrera de Sociología	40
Figura 17. SEM Carrera de Sociología	41
Figura 18. SEM Carrera de Sociología	42

Índice de tablas

Tabla 1. Diferencias entre las finanzas tradicionales y las conductuales	13
Tabla 2. Identificación de sesgos conductuales	15
Tabla 3. Estructura del instrumento	18
Tabla 4. Variables exógenas y endógenas	20
Tabla 5. Relaciones hipotéticas que no demostraron influencia significativa desde los sesgos conductuales con las decisiones financieras	21
Tabla 6. Total de encuestados por carrera	22
Tabla 7. Resultados generales de los indicadores	43

Dedicatoria

Dedico este trabajo de titulación principalmente a mis sobrinas Emilia e Izel que me dieron todos los ánimos, y fuerzas para lograrlo.

Dedico también a mis padres que son el pilar de mi vida y mis hermanos que son mi ejemplo a seguir, gracias por darme el soporte necesario para llegar a culminar mi proyecto.

Agradecimientos

Mis sinceros agradecimientos a todos los que estuvieron presentes en este tiempo de estudio, en especial al Ing. Juan Carlos Aguirre mi tutor de trabajo de titulación quien me ha guiado con mucho profesionalismo; también a la Ing. Silvana Moscoso y la Ing. Katherine Coronel por brindarme todo su apoyo y conocimientos durante todo el proceso práctico de mi artículo.

Agradezco también a mis compañeros de la universidad por compartir varios momentos de felicidad para complementarnos y apoyarnos como equipo, a Carolina González, Mariul Contreras y especialmente a Paulina López por demostrar ser una amiga incondicional y estar presente en esta etapa.

1. Introducción

Es importante destacar que el comportamiento humano no puede ser explicado por teorías simples, de tal manera que a lo largo del tiempo distintos autores en estudios académicos, intentan explicar este comportamiento y los factores que influyen en él (Altaf & Jan, 2023). Los sesgos conductuales explican las desviaciones sistemáticas en el pensamiento del juicio humano y la toma de decisiones rápidas, que pueden afectar negativamente en sus decisiones financieras (Bikas et al., 2013).

Se originan en la forma en que nuestro cerebro procesa la información y en las experiencias personales (Bikas et al., 2013). Estos sesgos pueden ser cognitivos (errores de procesamiento de la información) o emocionales (influencia de las emociones en la toma de decisiones) (Zhang et al., 2023). Por lo tanto, los sesgos conductuales son un subcomponente dentro de las finanzas conductuales, en relación a la toma de decisiones subóptimas o irracionales (Bikas et al., 2013).

La importancia de las finanzas tradicionales radica en su capacidad para proporcionar un marco teórico sólido que sirve para entender a las finanzas conductuales y como estas han desafiado a la visión tradicional (Bikas et al., 2013). A partir de este hecho, las finanzas conductuales son un campo de estudio interdisciplinario en el que se describe cómo los factores psicológicos y emocionales influyen en la toma de decisiones financieras, ofreciendo una perspectiva alterna al abordar cómo los sesgos conductuales afectan el comportamiento financiero de los individuos, basándose en la experiencia propia del individuo, misma que resulta irracional y las emociones juegan un papel relevante en las decisiones que buscan satisfacer sus necesidades antes que alcanzar niveles óptimos financieros (Shiller, 1999; Švecová et al., 2012).

Siendo así, el artículo explica la relación entre los sesgos conductuales y las decisiones financieras de ahorro, de consumo y de inversión, mismas que serán variables sujetas en el instrumento, con la finalidad de tener resultados que expliquen la conducta financiera en los estudiantes para gestionar asertivamente la racionalidad en las decisiones financieras (Abreu & Kimura, 2020). El objetivo general de esta investigación es determinar los sesgos conductuales presentes en los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas y evaluar su influencia en las decisiones financieras. Para lograr este propósito, se plantean objetivos específicos que buscan identificar la relación entre los sesgos conductuales y las decisiones

financieras tomadas por estos estudiantes, así como analizar los sesgos más frecuentes dentro de este grupo académico.

2. Revisión de literatura y estado del arte

Este artículo académico se enfoca en identificar la influencia de los sesgos conductuales en las decisiones financieras de estudiantes universitarios de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Se basa en la premisa de que los sesgos cognitivos y emocionales afectan las elecciones financieras de las personas, y busca entender cómo estos sesgos específicos se relacionan con las decisiones financieras en diferentes áreas académicas. El artículo abarca varios campos de estudio y presenta hallazgos específicos sobre cómo ciertos sesgos influyen las decisiones financieras en distintas áreas académicas. Por ejemplo:

- En Administración, la contabilidad mental y el pesimismo se relacionan con las decisiones financieras, afectando el ahorro y el consumo.
- En Economía, la contabilidad mental y el pesimismo también influyen en las decisiones de ahorro, aunque con diferentes grados de importancia.
- En otras áreas como Administración Dual, Contabilidad y Auditoría, Marketing y Sociología, se identifican diferentes sesgos que influyen en el ahorro, consumo e inversión, como la contabilidad mental, el pesimismo, el optimismo, la aversión al riesgo y el efecto manada.

La introducción destaca la importancia de comprender los sesgos conductuales en las finanzas, considerándolos como desviaciones sistemáticas en el pensamiento humano que pueden llevar a decisiones financieras subóptimas. Se menciona cómo estas finanzas conductuales desafían la visión tradicional de las finanzas y exploran cómo factores psicológicos y emocionales influyen en las decisiones financieras.

El objetivo general de la investigación es identificar y evaluar los sesgos conductuales presentes en estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, relacionándolos con sus decisiones financieras de ahorro, consumo e inversión. Los objetivos específicos buscan analizar la relación entre estos sesgos y las decisiones financieras, así como identificar los sesgos más comunes en este grupo estudiantil.

Las bases de las finanzas conductuales, también conocidas como Behavioral Finance, se remontan a principios del siglo XX, alrededor de 1902. En esa época, Gabriel Tarde, un académico versado en sociología, criminología y psicología, planteó la idea de analizar las decisiones financieras de los profesionales y sus efectos en los mercados desde la perspectiva de la psicología y la sociología.

2.1. Expectativas de las Finanzas y los Sesgos Conductuales

En el ámbito de las finanzas, las expectativas juegan un papel fundamental en la toma de decisiones. Según Campbell y Shiller (2001), las expectativas de los inversores pueden ser influenciadas por una variedad de factores, incluyendo los sesgos cognitivos. Además, Shefrin, (2002) señala que comprender estas expectativas es esencial para comprender el comportamiento del mercado financiero y cómo los sesgos conductuales pueden afectar la formación de precios.

Los sesgos conductuales, como la aversión a las pérdidas y la sobreconfianza, pueden distorsionar las expectativas en las decisiones financieras (Barberis y Thaler, 2003). Adams y Kolb, (2008) resaltan cómo estos sesgos han jugado un papel significativo en crisis financieras pasadas, lo que subraya la importancia de comprender cómo afectan las expectativas y el comportamiento del mercado.

Una perspectiva empleada por Forbes et al., (2010), se centra en la anatomía y presenta la neuroeconomía como un vínculo entre la investigación en neurociencia sobre el comportamiento de las elecciones humanas y la teoría económica. Este enfoque empleado por DeBondt, Forbes, Hamalainen y Muradoglu, en el artículo ¿“What can behavioural finance teach us about finance?” aportan tres bases principales; (1) la intuición humana es vulnerable: considerando que no todos los inversionistas estudian los fundamentos básicos de la inversión; (2) para la efectiva toma de decisiones en el ámbito financiero, se deben considerar los procesos de decisión involucrados que tengan similitud ; (3) las creencias personales guardan una relación relevante en el campo financiero (Forbes et al., 2010).

A partir de las diversas perspectivas mencionadas, estudios realizados por académicos como (Barberis & Thaler, 2002), revelan que los individuos tienden a prestar mayor atención a la información pertinente en noticias, en lugar de considerar evidencia estadística. Asimismo, Hirshleifer et al., (2006) , logra determinar que ciertos inversores irracionales alcanzan beneficios superiores a aquellos racionales, al adoptar estrategias más audaces y reducir su aversión al

riesgo, lo cual les permite intimidar a sus competidores en el mercado. Sin embargo, este comportamiento afecta negativamente la eficiencia del mismo (Hirshleifer et al., 2006).

2.2. Toma de decisiones Financieras basada en los Sesgos Conductuales

La habilidad de la toma de decisiones financieras es fundamental para aquellos que buscan gestionar sus recursos de manera eficiente (Abreu & Kimura, 2020). No obstante, en la actualidad, especialmente en los jóvenes universitarios, las oportunidades laborales parecen ofrecer únicamente la posibilidad de incorporarse como empleados en posiciones básicas, con remuneraciones anuales limitadas (Zhang et al., 2023). Esto genera una falta de motivación temprana para aprender a invertir adecuadamente el capital y generar ingresos a partir de decisiones financieras acertadas (Zhang et al., 2023).

En relación a la intervención de sesgos conductuales en el ámbito financiero, los estudiantes universitarios manifiestan deficiencias en conocimientos y experiencia en dicho campo, lo que provoca inseguridad al enfrentar decisiones de inversión (Baker & Ricciardi, 2016). En consecuencia, muchos temen perder su capital y optan por mantenerlo en instrumentos de menor riesgo (Baker & Ricciardi, 2016).

Finalmente, enfocándonos en la carencia de educación financiera, resulta esencial promover la educación financiera y fomentar la toma de decisiones fundamentada en el ámbito de las inversiones, a fin de superar y reconocer los sesgos conductuales y permitir que cada individuo alcance la estabilidad económica con su propio capital (Abreu & Kimura, 2020; Zhang et al., 2023).

De modo que para entender a mayor profundidad el presente artículo, se empezará con la definición de conceptos clave para entender la metodología que se llevará a cabo.

Tabla 1. Diferencias entre las finanzas tradicionales y las conductuales

Aspectos	Finanzas Tradicionales	Finanzas Conductuales
Enfoque principal	Racionalidad de los inversores y eficiencia de mercado	Proceso de toma de decisiones, impacto de sesgos emocionales y cognitivos
Hipótesis de Mercados Eficientes (HME)	Niveles de eficiencia: débil, semifuerte, fuerte	Estudio de anomalías del mercado

Aspectos	Finanzas Tradicionales	Finanzas Conductuales
Fundamentos	Premisa de comportamiento racional y eficiencia del mercado	Investigación de límites al arbitraje, psicología cognitiva, influencia sociológica.
Principales puntos	- Precios de activos responden a información disponible. HME indica diferentes niveles de eficiencia del mercado	- Límites al arbitraje pueden indicar influencia de decisiones irracionales - Uso de evidencia experimental de psicología cognitiva para explicar irracionalidad - Reconocimiento de influencia de interacción social en decisiones financieras
Contribución	Explicación de comportamiento histórico de activos	Estudio de burbujas financieras, crisis inexplicables por finanzas tradicionales

Fuente: (Haque et al., 2022; Pompian, 2008)

Esta tabla destaca los enfoques y fundamentos principales de ambos campos en las finanzas: el enfoque tradicional basado en la eficiencia del mercado y la racionalidad de los inversores, y el enfoque conductual que analiza cómo los sesgos y la psicología influyen en las decisiones financieras.

2.3 Decisiones Financieras:

Para la gestión de una efectiva optimización de recursos y la construcción de un futuro financiero estable, se debe tener una planificación detallada sobre lo que se espera lograr para alcanzar sus objetivos financieros (Haque et al., 2022). Según (Cruz et al., 2022), en su estudio más reciente, las decisiones financieras que más se destacan son las siguientes:

2.3.1 Decisión Financiera de Ahorro:

Implica la parte de los ingresos que se reserva para el uso futuro, que constituye un pilar esencial en la administración de recursos en el ámbito personal, laboral y profesional (Gallego et al., 2018). La falta de una cultura de ahorro que promueva una planificación para la gestión de inversiones a largo plazo tiene un impacto directo en la escasa formación de los jóvenes y en la limitación del crecimiento económico de una sociedad (Abreu & Kimura, 2020).

2.3.2 Decisión Financiera de Consumo:

En referencia al gasto en bienes y servicios para satisfacer las necesidades, el consumo es la capacidad para realizar compras asertivas en diferentes contextos dependiendo en gran medida de la formación financiera de las personas (Barrientos, 2017). No obstante, no todos cuentan con los conocimientos básicos necesarios debido a los distintos niveles de alfabetización económica a los que han accedido (Abreu & Kimura, 2020). La alfabetización financiera y económica se relaciona directamente con las experiencias y vivencias de consumo, influyendo en el proceso de elección de compra (Abreu & Kimura, 2020). Por lo tanto, una normatividad adecuada en la protección del inversor, que contemple la realidad de los servicios o productos financieros transaccionales, facilitando la inversión de los inversores en diversos contextos (Kumar et al., 2023).

2.3.4 Decisión de Inversión de capital:

Hace mención a la adquisición de activos financieros con el objetivo de generar rendimientos en el futuro (Baker & Ricciardi, 2016). Es esencial que los inversores tomen decisiones asertivas en relación a la inversión de capital y se formen continuamente para el crecimiento de la riqueza personal, con el objeto de que tengan la idoneidad de invertir en diferentes tipos de activos y proyectos rentables contribuyendo al crecimiento económico (Abreu & Kimura, 2020). Con la finalidad de establecer una explicación para abordar a los sesgos conductuales y las decisiones tomadas bajo incertidumbre por parte de los inversionistas, es fundamental comprender primero la conceptualización de los sesgos conductuales (Cano & Cardoso, 2015).

2.4 Sesgos conductuales:

Es donde habitualmente las personas evalúan la probabilidad de veracidad de un modelo en función del grado de similitud con datos y otros modelos que consideran subjetivamente correctos, efectuando juicios complejos a partir de estimaciones iniciales (O'Reilly & Hall, 2021). Esto conduce al sesgo por parte del comportamiento humano y su consecuente impacto en la toma de decisiones de inversión (Cano & Cardoso, 2015). A lo largo de los años, se han identificado numerosos sesgos, que la literatura lo define de la siguiente manera (ver tabla 2):

Tabla 2. Identificación de sesgos conductuales

Tipo de Sesgo	Definición
----------------------	-------------------

Aversión al riesgo

Los inversionistas son reacios a liquidar posiciones perdedoras, por lo que prefieren vender aquellas que reflejan altas ganancias, mostrando un enfoque conservador (Ramírez, 2017).

Exceso de confianza

Percibirse como expertos aquellos inversionistas que sobreestiman sus capacidades predictivas y la formación que poseen, lo que los lleva a confiar excesivamente en su conocimiento superior, al asumir más riesgos cuando toman decisiones. (Ramírez, 2017).

Representatividad

Los inversionistas tienden a relacionar nuevos eventos con otros ya conocidos, lo que resulta bajo incertidumbre, apelando a este tipo de decisión debido a restricciones de tiempo y recursos cognitivos (Ramírez, 2017). Además se la relaciona con la determinación de probabilidades condicionales, apoyándose en estereotipos y experiencias previas (Shefrin & Statman, 1985).

Efecto manada

Este término alude al comportamiento de inversores que vigilan atentamente a aquellos con mejores rendimientos, intentando replicar sus patrones de conducta (Ramírez, 2017).

Pesimismo

Los inversores tienden a predecir de manera pesimista y sesgada que los precios del mercado se revertirán, considerando improbable que una tendencia se mantenga por un período prolongado, generando un pensamiento negativo (Ramírez, 2017).

Optimismo

Los inversores tienen la capacidad de identificar anticipadamente una ganancia representativa, provocando una reacción inesperada y exagerada para el siguiente movimiento (Ramírez, 2017).

Conservadurismo

Los inversores sostienen sus estimaciones a pesar de contar con nueva información disponible, visibilizando una

resistencia al cambio de creencias frente a nuevas evidencias, razón por la cual los inversores desestiman datos que pueden mejorar sus inversiones (Ramírez, 2017).

Contabilidad mental Se refiere a la propensión de segmentar mentalmente, es decir, asignar cuentas y prioridades a los recursos financieros (Ramírez, 2017).

Fuente: (Ramírez, 2017)

3. Metodología

En este apartado, se describen los pasos metodológicos a seguir en el presente artículo para evaluar el impacto de los sesgos conductuales en las Decisiones Financieras de los estudiantes de la Universidad de Cuenca, de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Al revisar la literatura existente, se determinó, que, el enfoque cuantitativo descriptivo correlacional, es el más apropiado para este estudio, utilizando encuestas como instrumento principal.

Los estudios cuantitativos se centran en observar, describir y explicar la realidad a través de aspectos que se pueden medir, buscando respuestas objetivas para identificar patrones y tendencias en diversos grupos y situaciones, lo que facilita la predicción de resultados (Creswell, 2009). Por otro lado, los estudios descriptivos buscan detallar el problema en análisis mediante la evaluación de las variables a investigar (Salinas & Cárdenas, 2009). Estos estudios se interpretan como enfoques correlacionales, ya que analizan la relación entre las variables para predecir su comportamiento, determinando si existe una relación directa entre ellas (Salinas & Cárdenas, 2009).

En este estudio, se empleó un modelo de ecuaciones estructurales para establecer la interdependencia entre las variables. Este método busca integrar ecuaciones lineales para determinar su grado de dependencia e independencia entre sí. Es importante destacar que, en este contexto, las variables pueden mostrar independencia en ciertas relaciones, pero dependencia en otras. Este enfoque resulta valioso en el Análisis Factorial Confirmatorio, ya que permite verificar múltiples hipótesis simultáneamente, evaluando el comportamiento de cada variable en relación con las demás.

El desarrollo de esta investigación cumplió varios objetivos. Se presentaron las definiciones, características, fases, aplicaciones y proceso de construcción de los modelos de ecuaciones estructurales. También se expusieron herramientas computacionales estadísticas, como SPSS-AMOS, utilizadas para diseñar, analizar y construir dichos modelos. Además, se proporcionaron los detalles necesarios para diseñar un modelo aplicado a un caso real, presentando cada etapa del proceso.

3.1 Estructuración del instrumento

Población:

Para el presente artículo de investigación, en relación a los estudios revisados (Creswell, 2009) sugiere definir una muestra representativa, considerando variables demográficas y académicas relevantes. Para el conocimiento de la muestra objetiva, en una población finita se utilizará un nivel de confianza del 95% ($N=1.96$) y un error estándar el 5%, adicional la “p”, es la probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito), y “q” la probabilidad de que no ocurra el evento estudiado, por lo tanto, como se desconoce la probabilidad del evento se asigna un 50% a “p” y un “50% a “q”.

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q} \quad (1)$$

Tabla 3. Estructura del instrumento

Ítem	Descripción
Universo	2294 estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca
Método de agrupación de información	Instrumento
Muestreo	Estratificado
Tamaño de la muestra	330

Fuente: Elaboración propia.

El uso del instrumento se basará en escalas Likert con el objeto de que permita evaluar los sesgos conductuales y racionalidad en las decisiones financieras (Dillman et al., 2014). Partiendo de los estudios realizados por (Likert, 1932), interpreta que las escalas Likert permiten medir las actitudes, opiniones y creencias de los participantes de manera cuantitativa, proporcionando datos numéricos que pueden ser analizados estadísticamente. En modo que, la escala de Likert toma la valoración de: Totalmente en desacuerdo (1), en desacuerdo (2), ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), de acuerdo (4), y totalmente de acuerdo (5). Para la interpretación se toma de referencia a (Akben & Selcuk, 2015), estableció que según los resultados que califican como 1, 2 o 3 representan ausencia de sesgos, mientras que aquellos que califiquen con el 4 o 5 se consideran como encuestados que presentan el sesgo.

Los modelos de ecuaciones estructurales en general, también denominados modelos de regresión estructural, es una síntesis del análisis de trayectorias y el análisis factorial confirmatorio. Permite evaluar la relación entre los constructos y sus indicadores y al propio tiempo, contrastar hipótesis acerca del efecto direccional o causal de unas variables latentes sobre otras. También es posible modelar la influencia de una variable observada sobre una variable latente, así como la influencia entre indicadores de distintas variables latentes. El modelo de medida también puede ser expresado en ecuaciones que especifican las relaciones entre las variables latentes y entre las variables observables. Para las variables endógenas la ecuación sería:

$$Y = \lambda Y \eta + \varepsilon$$

Donde:

Y: Es un vector de " $p \times 1$ " medidas observables de la variable dependiente.

λy : (Lambda y) es una matriz de " $p \times m$ " coeficientes de variables endógenas

η : (eta) Es un vector " $m \times 1$ " de variables latentes endógenas.

ε : (epsilon) Representa un vector $p \times 1$ de errores de medida de Y.

3.2 Variables y Datos

Con respecto a la literatura ya revisada, según los estudios de (Cabellero & Moralés, 2017; Cano & Cardoso, 2015; Ramírez, 2017), los sesgos que más destacan en la actualidad son los

que se delimitarán como variables en el presente artículo para la obtención de los objetivos planteados.

Tabla 4. Variables exógenas y endógenas

Variables	Descripción
Sesgos Conductuales (Variables Exógenas)	
S1: Exceso de Confianza	Tendencia a sobreestimar habilidades o conocimientos, llevando a tomar decisiones financieras arriesgadas basadas en una confianza exagerada.
S2: Aversión al Riesgo	Preferencia por evitar riesgos, lo que puede influir en decisiones financieras conservadoras y en la elección de opciones con menor riesgo, incluso si eso implica menor retorno potencial.
S3: Efecto manada	Tendencia a seguir las acciones o decisiones de otros inversores, sin considerar completamente la información disponible, lo que puede llevar a comportamientos de compra o venta masiva.
S4: Optimismo	Perspectiva positiva sobre el futuro financiero, influyendo en decisiones de inversión más agresivas o en la asunción de mayores riesgos.
S5: Pesimismo	Perspectiva negativa sobre el futuro financiero, lo que puede llevar a decisiones más conservadoras, como mantener efectivo en lugar de invertir.
S6: Contabilidad mental	Segmentación de activos o fondos en categorías mentales separadas, lo que puede influir en decisiones de inversión o gastos basadas en estas divisiones.
Decisiones Financieras (Variables Endógenas)	
D1: Decisión de Ahorro	Elección de cuánto dinero se reserva para el futuro en lugar de gastarlo inmediatamente.
D2: Decisión de Consumo	Elección sobre cómo gastar el dinero disponible en bienes y servicios.
D3: Decisión de Inversión	Elección de asignación de recursos financieros en instrumentos de inversión específicos para obtener un retorno futuro.

Fuente: Elaboración propia

Esta tabla te brinda una descripción resumida de las variables conductuales (exógenas) y las decisiones financieras (endógenas).

4. Resultados

Dentro de la investigación se pudo determinar relaciones hipotéticas que no demostraron influencia significativa desde los Sesgos Conductuales con las Decisiones Financieras, dentro del presente trabajo de investigación, las cuales podemos mencionar a continuación en la siguiente tabla:

Tabla 5. Relaciones hipotéticas que no demostraron influencia significativa desde los sesgos conductuales con las decisiones financieras

Sesgo Conductual	Tipo de Influencia	de Decisión Financiera	Descripción
Exceso de confianza (S1)	Negativa	Decisión de Ahorro (D1)	Puede llevar a subestimar riesgos, limitando el ahorro a largo plazo. También puede conducir a un gasto excesivo.
Aversión al riesgo (S2)	Negativa	Decisión de Ahorro (D1)	Actitud conservadora que limita opciones de inversión rentables y restringe el crecimiento de ahorros a largo plazo. También puede influir en una actitud restrictiva en el gasto.
Efecto manada (S3)	Negativa	Decisión de Ahorro (D1) / Decisión de Consumo (D2)	Fomenta comportamientos imitativos sin evaluación racional, disminuyendo la motivación para ahorrar y llevando a patrones de gasto impulsivos.
Optimismo (S4)	Negativa	Decisión de Ahorro (D1) / Decisión de Consumo (D2) / Decisión de Inversión (D3)	Genera percepciones excesivamente positivas sobre el futuro financiero, limitando la planificación financiera de responsable y llevando a subestimar riesgos asociados a inversiones.
Pesimismo (S5)	Negativa	Decisión de Consumo (D2) / Decisión de Inversión (D3)	Genera visiones excesivamente negativas sobre el futuro financiero, llevando a restricciones excesivas en el gasto y a una preferencia por inversiones más

Sesgo Conductual	Tipo de Decisión	Influencia Financiera	Descripción
			conservadoras con menor potencial de rendimiento.
Contabilidad mental (S6)	Negativa	Decisión Consumo (D2) / Decisión Inversión (D3)	de Crea divisiones rígidas o irracionales en la / distribución de recursos financieros, de limitando la diversificación y optimización de la cartera de inversiones.

Fuente: Elaboración propia

Esta tabla resume las influencias hipotéticas de los sesgos conductuales en las decisiones financieras, destacando su efecto negativo en distintos aspectos del ahorro, consumo e inversión. En la **Tabla 6** se observan el total de encuestados por carrera universitaria. En su mayoría los encuestados estudian la carrera de Contabilidad y Auditoría (26%), seguido de Economía (21%) y Administración de Empresas (19%), las demás carreras en donde son: Administración de Empresas – Dual, Marketing y Sociología, representando un 34% del total de encuestados, se observa que el 61.2% de los estudiantes encuestados son de género Femenino, el 38.5% son de género Masculino.

Tabla 6. Total de encuestados por carrera

Carrera	Total de estudiantes	Proporción	Muestra proporcional	
			Masculino	Femenino
Administración de Empresas	447	19%	31	36
Administración de Empresas – Dual	165	7%	8	16
Contabilidad y Auditoría	606	26%	24	60
Economía	474	21%	25	43
Marketing	297	14%	22	21
Sociología	305	13%	20	24
Total	2294	100%	130	200

Fuente: Elaboración Propia

Para crear un modelo estructural que relacione los sesgos conductuales con las decisiones financieras, podemos utilizar un enfoque de ecuaciones estructurales. A medida de que eliminamos las hipótesis que ya fueron comprobadas mediante el análisis de ecuaciones estructurales una relación negativa y no representativa se establecen las siguientes relaciones hipotéticas entre los sesgos conductuales y las decisiones financieras:

- El exceso de confianza (S1) puede influir en la decisión de inversión (D3) al aumentar la propensión a asumir riesgos.
- La aversión al riesgo (S2) podría tener una relación negativa con la decisión de inversión (D3) al disminuir la disposición a asumir riesgos.
- El efecto manada (S3) podría tener una relación con la decisión de inversión (D3) si se sigue el comportamiento colectivo en las inversiones.
- El optimismo (S4) podría relacionarse positivamente con la decisión de consumo (D2) al generar una percepción positiva sobre el futuro económico.
- El pesimismo (S5) podría tener una relación negativa con la decisión de ahorro (D1) si se percibe un futuro económico desfavorable.
- La contabilidad mental (S6) podría influir en la decisión de ahorro (D1) al impulsar ciertas prácticas de gestión financiera.

Ahora, representaremos esto en un modelo estructural utilizando ecuaciones: El método de ecuaciones estructurales que se utilizó es el denominado modelos de regresión estructural, ya que es una síntesis del análisis de trayectorias y el análisis factorial confirmatorio, basado en la ecuación $Y = \lambda Y \eta + \varepsilon$, en donde establecidas las hipótesis se estructura nuestra Ecuación estructural:

1. Decisión de Ahorro (D1) = $\beta_1 * S_5 + \beta_2 * S_6$. Donde β_1 y β_2 son coeficientes de regresión que representan la influencia de pesimismo y contabilidad mental en la decisión de ahorro, respectivamente.
2. Decisión de Consumo (D2) = $\beta_3 * S_4$. Donde β_3 es un coeficiente que representa la influencia del optimismo en la decisión de consumo.

- Decisión de Inversión (D3) = $\beta_4 * S1 + \beta_5 * S2 + \beta_6 * S3$. Donde β_4 , β_5 y β_6 son coeficientes que representan la influencia del exceso de confianza, aversión al riesgo y efecto manada en la decisión de inversión, respectivamente.

Estos coeficientes (β_1 , β_2 , β_3 , β_4 , β_5 , β_6) podrían ser determinados mediante análisis estadístico, como un análisis de regresión o modelos estructurales más avanzados, dependiendo de los datos disponibles y la relación entre las variables. Este es un modelo simplificado y la relación entre estas variables podría ser más compleja en un entorno real, pero proporciona una estructura básica para comprender cómo los sesgos conductuales que podrían influir en las decisiones financieras.

4.1 Administración de Empresas

En este estudio de investigación se utilizará las ecuaciones estructurales con los datos obtenidos de las encuestas realizadas a los alumnos de la carrera de **Administración**:

- Decisión de Ahorro (D1) = $\beta_1 * S5 + \beta_2 * S6$. Donde β_1 y β_2 son coeficientes que representan la influencia de pesimismo y contabilidad mental en la decisión de ahorro, respectivamente.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Administración Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con las variables Exógenas: **S5**. Pesimismo, **S6**. Contabilidad mental y la variable Endógena: **D1**: Decisión de Ahorro.

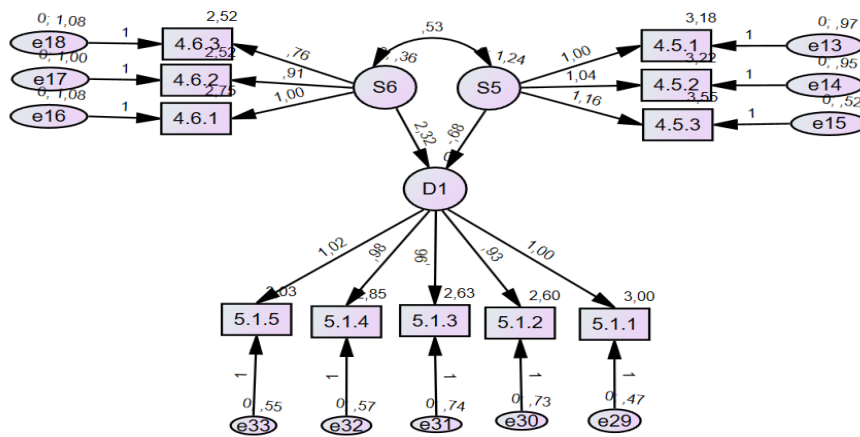


Figura 1. SEM Carrera de Administración

Fuente: Elaboración propia (IBM SPSS-AMOS)

La relación entre la variable **S6** (contabilidad mental) y **D1** (decisión de ahorro) es positiva (2,324) y estadísticamente significativa (C.R. = 3,188, P = 0,001). Esto sugiere que un aumento en la contabilidad mental se asocia con un aumento en la decisión de ahorro, Esto concuerda con la noción de (Portillo, 2019) sobre la tendencia de las personas a gestionar el dinero de manera segmentada según su origen o uso previsto, en lugar de buscar la rentabilidad máxima global.

La relación entre la variable **S5** (pesimismo) y **D1** (decisión de ahorro) es negativa (-0,685) y también es estadísticamente significativa (C.R. = -2,057, P = 0,04). Esto indica que un aumento en el pesimismo se asocia con una disminución en la decisión de consumo.

2. Decisión de Consumo (D2) = $\beta_3 * S4$. Donde β_3 es un coeficiente que representa la influencia del optimismo en la decisión de consumo.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Administración Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con la variable Exógena: **S4**. Optimismo y la variable Endógena: **D2**: Decisión de Consumo.

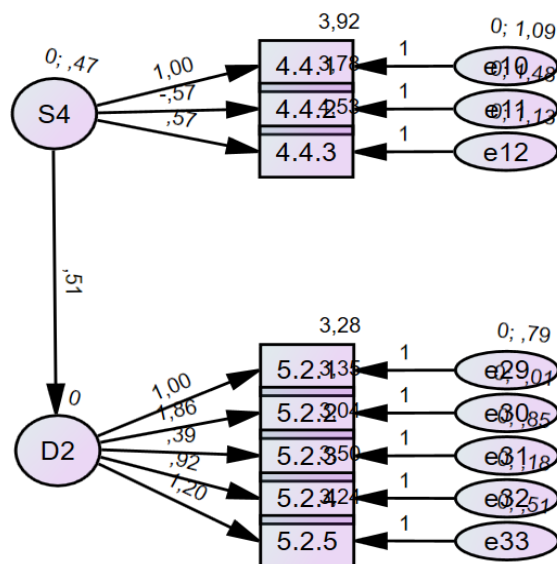


Figura 2. SEM Carrera de Administración

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

La relación entre la variable S4 (optimismo) y D2 (decisión de consumo) es positiva (0.509) y estadísticamente significativa (C.R. = 2.769, P = 0.006). Esto sugiere que un aumento en el nivel de optimismo se relaciona con un aumento en la decisión de consumo (D2).

- Decisión de Inversión (D3) = $\beta_4 * S1 + \beta_5 * S2 + \beta_6 * S3$. Donde β_4 , β_5 y β_6 son coeficientes que representan la influencia del exceso de confianza, aversión al riesgo y efecto manada en la decisión de inversión, respectivamente.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Administración Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con la variable Exógena: **S1** Exceso de confianza, **S2** Aversión al riesgo, **S3** Efecto manada **D3**: Decisión de Inversión.

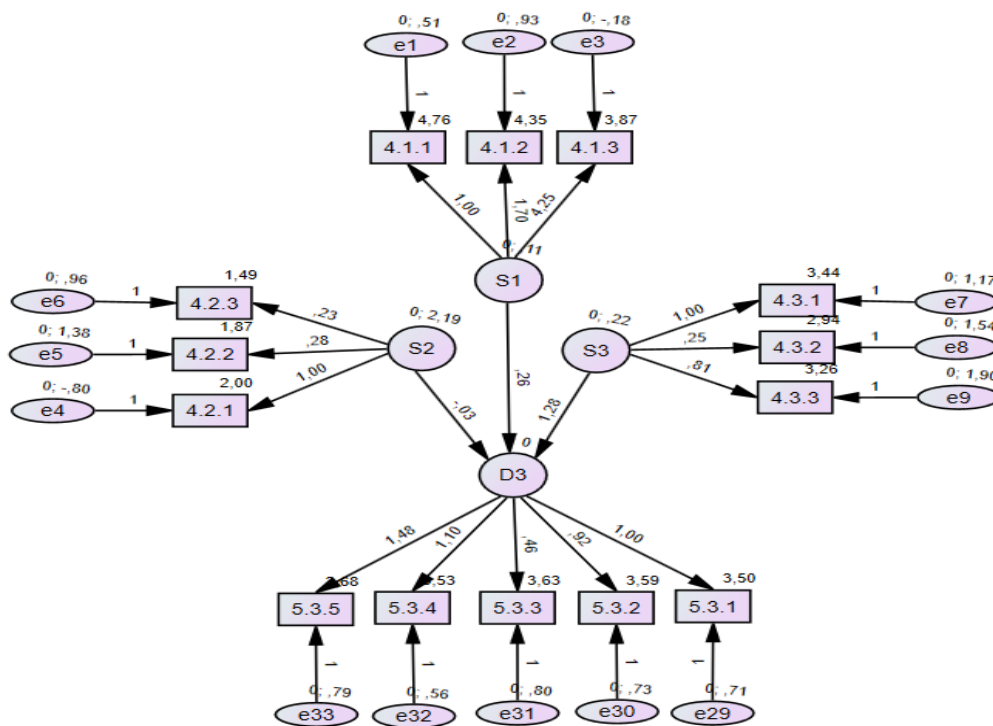


Figura 3. SEM Carrera de Administración

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

La relación entre la variable S1 (exceso de confianza) y D3 (decisión de inversión) tiene un coeficiente estimado positivo (0.259), pero no es estadísticamente significativo (C.R. = 1.085, P = 0.278). Este hallazgo es coherente con la definición de Alonso y González, (2017) sobre el

sesgo de exceso de confianza, que resalta la tendencia de los inversores a confiar excesivamente en la precisión de su información y en sus habilidades para procesarla.

La relación entre la variable S2 (aversión al riesgo) y D3 (decisión de inversión) tiene un coeficiente estimado negativo (-0.31), pero tampoco es estadísticamente significativo (C.R. = -0.597, P = 0.551), no les gusta asumir riesgos en una inversión.

La relación entre la variable S3 (efecto manada) y D3 (decisión de inversión) es positiva (1.281) y estadísticamente significativa (C.R. = 2.620, P = 0.009). Esto indica que un aumento en el efecto manada se asocia con un aumento en la decisión de inversión (D3).

4.2 Economía

En este estudio de investigación se utilizará las ecuaciones estructurales con los datos obtenidos de las encuestas realizadas a los alumnos de la carrera de **Economía**:

1. Decisión de Ahorro (D1) = $\beta_1 * S5 + \beta_2 * S6$. Donde β_1 y β_2 son coeficientes que representan la influencia de pesimismo y contabilidad mental en la decisión de ahorro, respectivamente.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Economía Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con las variables Exógenas: **S5**. Pesimismo, **S6**. Contabilidad mental y la variable Endógena: **D1**: Decisión de Ahorro.

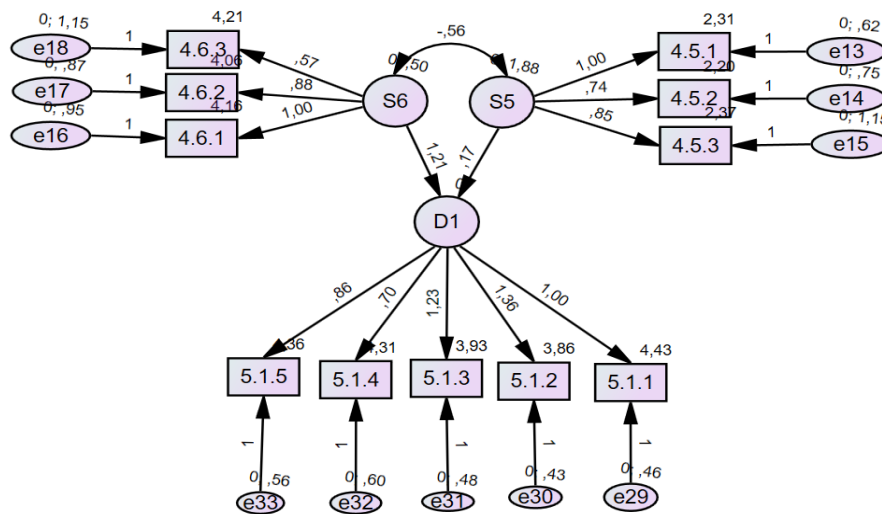


Figura 4.SEM Carrera de Economía

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

Los coeficientes obtenidos dentro del Programa SPSS-AMOS son $\beta_1 = 0,17$ y $\beta_2 = 1,21$. Dentro de este modelo estructural, podemos indicar que el sesgo (S6) Contabilidad mental, posee un coeficiente de regresión positivo (+) y con un valor alto, por lo que incide positivamente en la toma de Decisión de Ahorro (D1), mientras que el sesgo (S5) Pesimismo, Incide en una proporción menor que (S6), pero influye también positivamente en la toma de Decisión de Ahorro (D1), ya que la mayoría de los encuestados presentan una alta inclinación por el sesgo (S6) con un promedio (4) en la escala de Likert, frente a la Decisión de Ahorro.

Podemos observar la relación $D1 \leftarrow S6$ los (***) tres asteriscos indican un nivel muy alto de significancia estadística. Esto significa que el coeficiente es significativamente diferente de cero ($p < 0.001$). Indica una alta confianza en la relación entre la variable independiente y la variable dependiente.

2. Decisión de Consumo (D2) = $\beta_3 * S4$. Donde β_3 es un coeficiente que representa la influencia del optimismo en la decisión de consumo.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Economía Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con la variable Exógena: S4. Optimismo y la variable Endógena: D2: Decisión de Consumo.

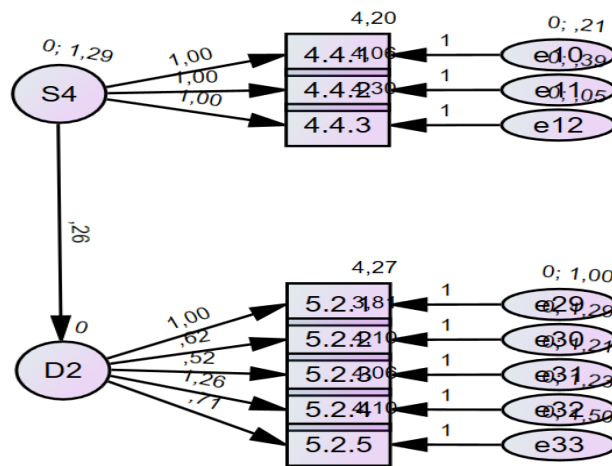


Figura 5. SEM Carrera de Economía

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

Los datos obtenidos a través de diagrama Factorial indica que el Optimismo (**S4**) se relaciona positivamente, con un coeficiente de regresión de $\beta_3 = 0.26$ con la decisión de consumo (**D2**), es decir posee una relación baja, pero, positiva sobre el futuro económico.

- Decisión de Inversión ($D3$) = $\beta_4 * S1 + \beta_5 * S2 + \beta_6 * S3$. Donde β_4 , β_5 y β_6 son coeficientes que representan la influencia del exceso de confianza, aversión al riesgo y efecto manada en la decisión de inversión, respectivamente.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Economía Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con la variable Exógena: **S1** Exceso de confianza, **S2** Aversión al riesgo, **S3** Efecto manada **D3**: Decisión de Inversión.

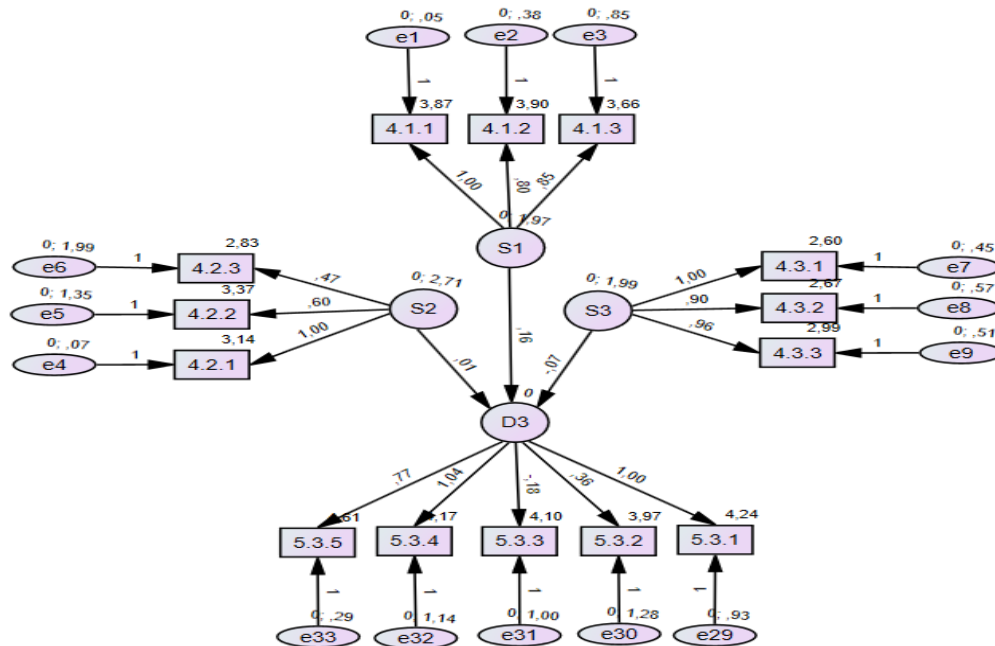


Figura 6. SEM Carrera de Economía

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

Con un coeficiente de regresión de $\beta_4 = 0.16$, el exceso de confianza (S1) influye de forma positiva en la decisión de inversión (D3) al aumentar la propensión a asumir riesgos, es decir se acepta la Hipótesis expuesta.

En este caso la aversión al riesgo (S2) con un coeficiente de $\beta_5 = 0.01$; por lo tanto, el sesgo (S2) tiene una relación mínima no significativa con la decisión de inversión (D3) al disminuir la disposición a asumir riesgos, Esta observación puede estar en línea con la descripción del sesgo

de aversión a las pérdidas según (Rabin & Thaler, 2001), que destaca cómo el impacto psicológico de las pérdidas puede ser más significativo que el placer asociado con ganancias equivalentes.

Con un coeficiente de regresión de $\beta_6 = -0.07$, el Efecto manada (S3) tiene una relación negativa en relación con la decisión de inversión (D3) ya que quiere decir que el grupo de estudiantes no sigue el comportamiento colectivo en las inversiones, sino que su decisión más es individual.

4.3 Administración Dual

En este estudio de investigación se utilizará las ecuaciones estructurales con los datos obtenidos de las encuestas realizadas a los alumnos de la carrera de **Administración Dual**:

1. Decisión de Ahorro (D1) = $\beta_1 * S5 + \beta_2 * S6$. Donde β_1 y β_2 son coeficientes que representan la influencia de pesimismo y contabilidad mental en la decisión de ahorro, respectivamente.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Administración Dual, Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con las variables Exógenas: **S5**. Pesimismo, **S6**. Contabilidad mental y la variable Endógena: **D1**: Decisión de Ahorro.

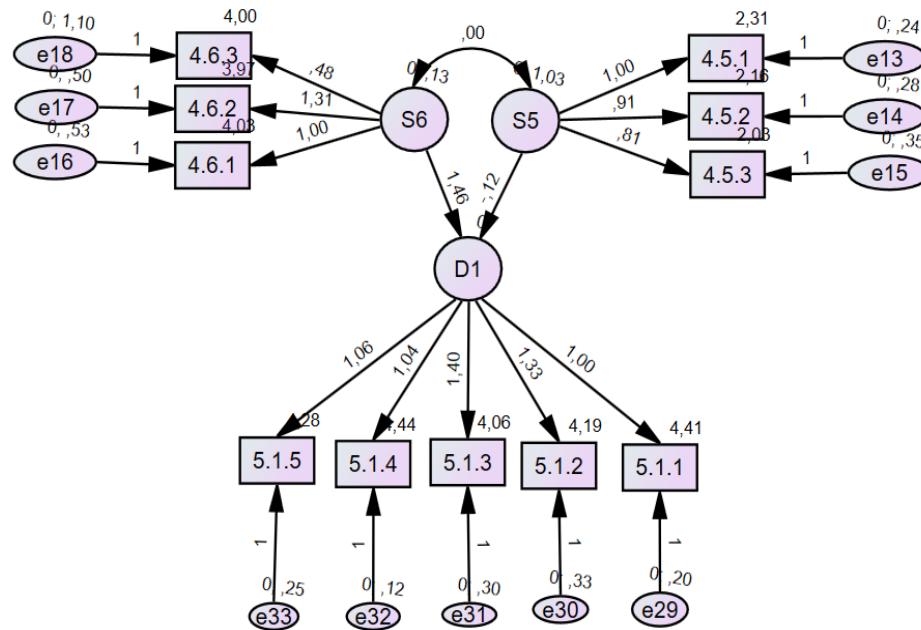


Figura 7. SEM Carrera de Administración dual

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

Los coeficientes obtenidos dentro del Programa SPSS-AMOS son $\beta_1 = -0,12$ y $\beta_2 = 1,46$, Dentro de este modelo estructural, podemos indicar que el sesgo (**S6**) Contabilidad mental, posee un coeficiente de regresión positivo (+) y con un valor alto, por lo que incide positivamente en la toma de Decisión de Ahorro (**D1**), mientras que el sesgo (**S5**) Pesimismo, Incide negativamente en la toma de Decisión de Ahorro (**D1**), ya que la mayoría de los encuestados presentan un alto pesimismo (4) en la escala de Likert, frente a la Decisión de Ahorro.

Los resultados mencionados guardan cierta similitud con el estudio llevado a cabo por Salamea & Álvarez, (2020), donde se observó que el 70% de la población de Cuencana, entre 25 y 35 años, tiene la costumbre de ahorrar. Además, según datos proporcionados por el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF, 2021), aproximadamente el 61% de los ciudadanos ecuatorianos tiende a depositar sus fondos en cuentas de ahorro ofrecidas por entidades financieras.

2. Decisión de Consumo (D2) = $\beta_3 * S4$. Donde β_3 es un coeficiente que representa la influencia del optimismo en la decisión de consumo.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Administración Dual, Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con la variable Exógena: **S4**. Optimismo y la variable Endógena: **D2**: Decisión de Consumo.

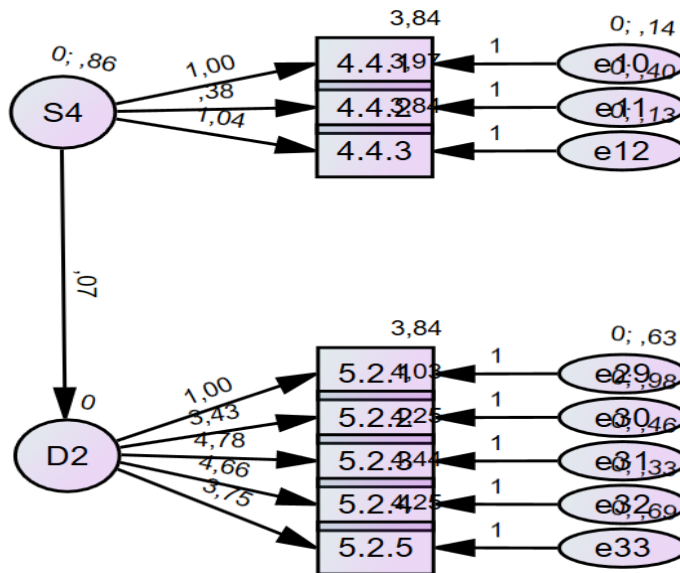


Figura 8. SEM Carrera de Administración dual

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

Los datos obtenidos a través de diagrama Factorial indica que el Optimismo (**S4**) se relaciona positivamente, con un coeficiente de regresión de $\beta_3 = 0.073$ con la decisión de consumo (**D2**), es decir posee una relación mínima no significativa, pero, positiva sobre el futuro económico, es decir que muy pocos estudiantes encuestados poseen un sesgo optimista frente a la decisión de consumo, no son consumistas más les gusta ser inversionistas, pero no les gusta el riesgo.

3. Decisión de Inversión ($D3$) = $\beta_4 * S1 + \beta_5 * S2 + \beta_6 * S3$. Donde β_4 , β_5 y β_6 son coeficientes que representan la influencia del exceso de confianza, aversión al riesgo y efecto manada en la decisión de inversión, respectivamente.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Administración Dual, Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con la variable Exógena: **S1** Exceso de confianza, **S2** Aversión al riesgo, **S3** Efecto manada **D3**: Decisión de Inversión.

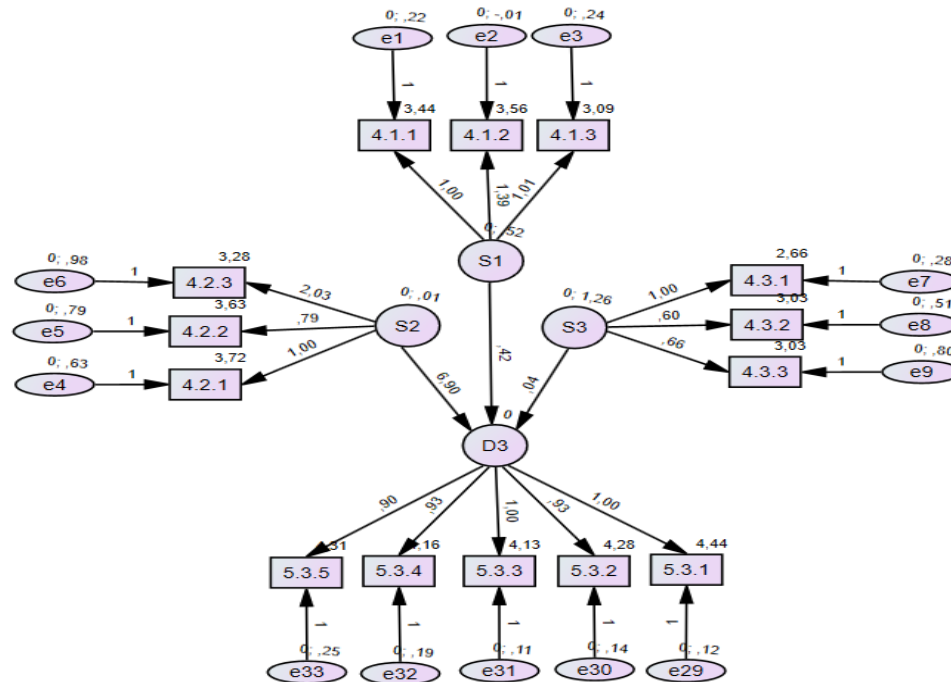


Figura 9. SEM Carrera de Administración dual

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

Con un coeficiente de regresión de $\beta_4 = 0.419$, el exceso de confianza (S1) influye de forma positiva en la decisión de inversión (D3) al aumentar la propensión a asumir riesgos, es decir se acepta la Hipótesis.

En este caso la aversión al riesgo (S2) con un coeficiente de $\beta_5 = 6.895$; por lo tanto, el sesgo (S2) tiene una relación alta, pero esto no favorece a la decisión de inversión (D3) ya que la mayoría de los estudiantes de Administración Dual, expresan que no les gusta asumir riesgos. Entonces a ellos les gusta invertir, pero en algo que no tengan que asumir riesgos, les gusta una inversión segura.

Lo opuesto de lo que menciona (Rabin y Thaler, 2001), que los empresarios deben elegir una oferta con un resultado incierto, a una oferta con un resultado más seguro, pero menos rentable lo que hace definir el tipo de empresario.

Con un coeficiente de regresión de $\beta_6 = 0.041$, el Efecto manada (S3) tiene una relación positiva, pero no significativa en relación con la decisión de inversión (D3) ya que quiere decir que el grupo de estudiantes encuestados no les gusta seguir el comportamiento colectivo en las inversiones, sino que su decisión más es individual (decisión propia).

4.4 Contabilidad y Auditoría

En este estudio de investigación se utilizará las ecuaciones estructurales con los datos obtenidos de las encuestas realizadas a los alumnos de la carrera de **Contabilidad y Auditoría**:

1. Decisión de Ahorro (D1) = $\beta_1 * S5 + \beta_2 * S6$. Donde β_1 y β_2 son coeficientes que representan la influencia de pesimismo y contabilidad mental en la decisión de ahorro, respectivamente.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Contabilidad y Auditoría, Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con las variables Exógenas: **S5**. Pesimismo, **S6**. Contabilidad mental y la variable Endógena: **D1**: Decisión de Ahorro.

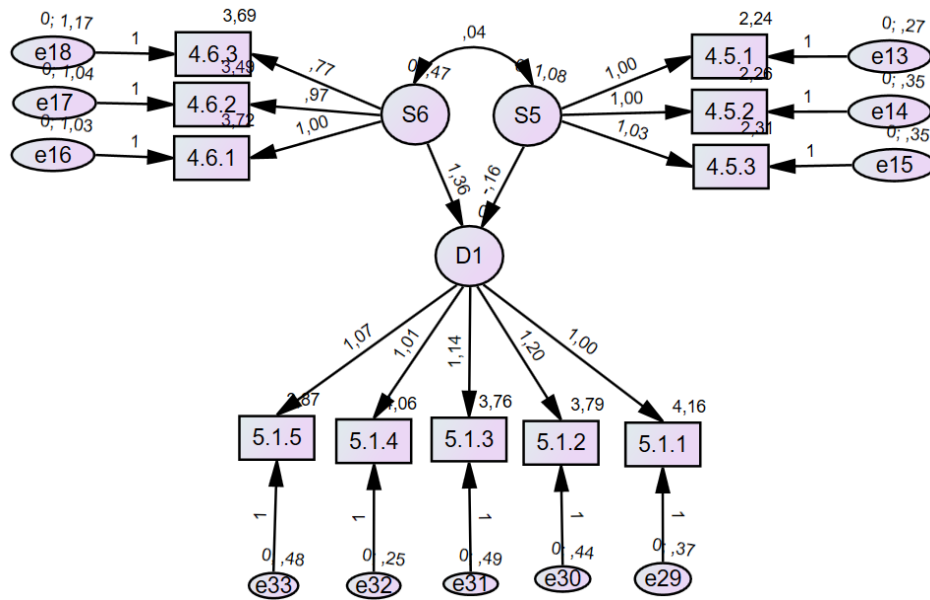


Figura 10. SEM Carrera de Contabilidad y Auditoría

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

Los coeficientes obtenidos dentro del Programa SPSS-AMOS son $\beta_1 = -0,16$ y $\beta_2 = 1,36$. Dentro de este modelo estructural, podemos indicar que el sesgo (**S6**) Contabilidad mental, posee un coeficiente de regresión positivo (+) y con un valor alto, por lo que incide positivamente en la toma de Decisión de Ahorro (**D1**), mientras que el sesgo (**S5**) Pesimismo, Incide negativamente

en la toma de Decisión de Ahorro (**D1**), ya que la mayoría de los encuestados presentan un alto pesimismo (4) en la escala de Likert, frente a la Decisión de Ahorro.

Al contrastar con la investigación llevada a cabo por Portillo, (2019), se aprecia una disparidad en los hallazgos; más del 50% de los individuos presentan distintos tipos de sesgos, siendo el único punto de concordancia el ámbito de la contabilidad mental. En relación a la intervención de sesgos conductuales en el ámbito financiero.

2. Decisión de Consumo (D2) = $\beta_3 * S4$. Donde β_3 es un coeficiente que representa la influencia del optimismo en la decisión de consumo.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Contabilidad y Auditoría, Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con la variable Exógena: **S4**. Optimismo y la variable Endógena: **D2**: Decisión de Consumo.

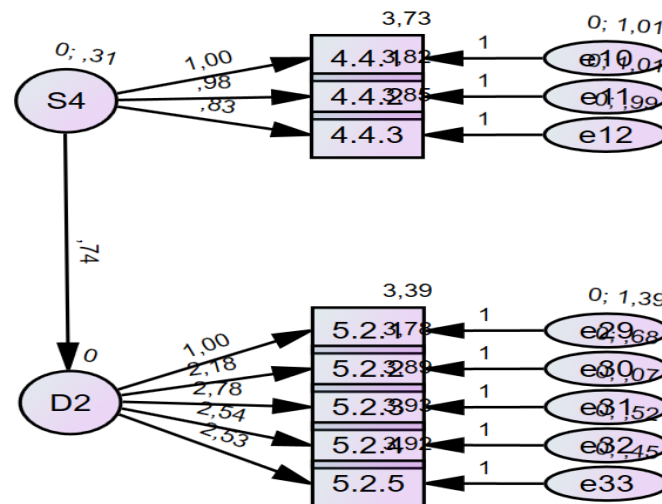


Figura 11. SEM Contabilidad y Auditoría

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

Los datos obtenidos a través de diagrama Factorial indica que el Optimismo (**S4**) se relaciona positivamente, con un coeficiente de regresión de $\beta_3= 0.745$ con la decisión de consumo (**D2**), es decir posee una relación es significativa, ya que influye en el futuro económico, es decir, que la mayoría de estudiantes encuestados poseen un sesgo optimista frente a la decisión de consumo. Los inversores tienen la capacidad de identificar anticipadamente una ganancia

representativa, provocando una reacción inesperada y exagerada para el siguiente movimiento (Ramírez, 2017).

3. Decisión de Inversión ($D3$) = $\beta_4 * S1 + \beta_5 * S2 + \beta_6 * S3$. Donde β_4 , β_5 y β_6 son coeficientes que representan la influencia del exceso de confianza, aversión al riesgo y efecto manada en la decisión de inversión, respectivamente.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Contabilidad y Auditoría, Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con la variable Exógena: **S1** Exceso de confianza, **S2** Aversión al riesgo, **S3** Efecto manada **D3**: Decisión de Inversión.

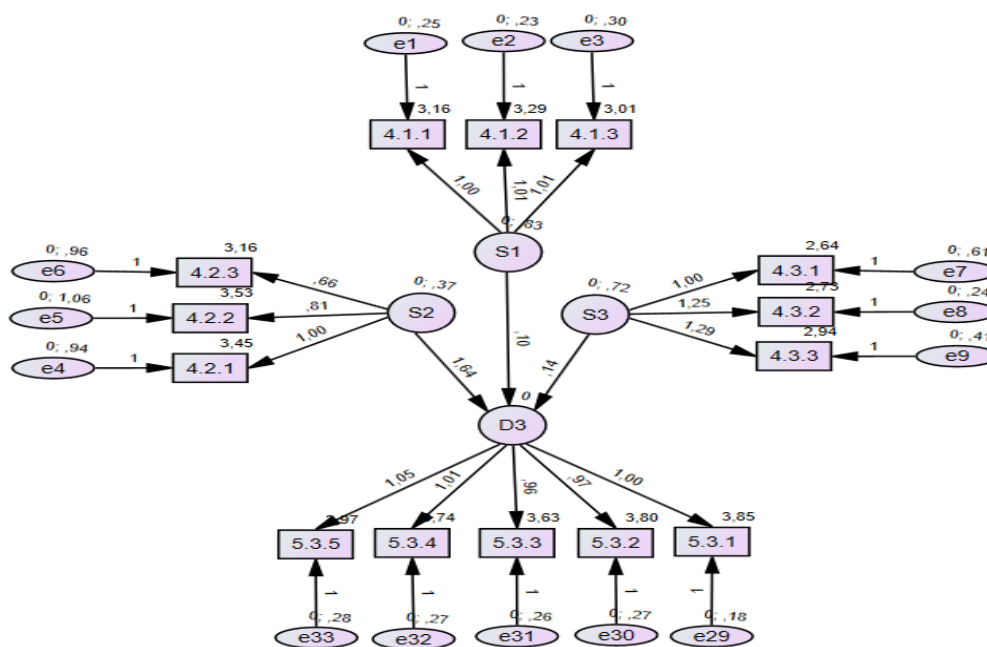


Figura 12. SEM Contabilidad y Auditoría

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

Con un coeficiente de regresión de $\beta_4 = 0.102$, el exceso de confianza (S1) influye de forma positiva en la decisión de inversión (D3) al aumentar la propensión a asumir riesgos, es decir se acepta la Hipótesis expuesta.

En este caso la aversión al riesgo (S2) con un coeficiente de $\beta_5 = 1.635$; por lo tanto, el sesgo (S2) tiene un valor alto, pero esto no favorece a la decisión de inversión (D3) ya que la mayoría de los estudiantes de Contabilidad y Auditoría, expresan que no les gusta asumir riesgos. Entonces a ellos les Gusta invertir, pero en algo que no tengan que asumir riesgos, les gusta una inversión segura.

Con un coeficiente de regresión de $\beta_6 = 1.141$, el Efecto manada (S3) tiene una relación muy importante con la decisión de inversión (D3) si se sigue el comportamiento colectivo en las inversiones. Por otro lado, los estudiantes universitarios manifiestan deficiencias en conocimientos y experiencia en dicho campo, lo que provoca inseguridad al enfrentar decisiones de inversión según (Baker & Ricciardi, 2016).

4.5 Marketing

En cuanto a la carrera de **Marketing**, este estudio de investigación se utilizará las ecuaciones estructurales con los datos obtenidos los alumnos encuestados.

1. Decisión de Ahorro (D1) = $\beta_1 * S_5 + \beta_2 * S_6$. Donde β_1 y β_2 son coeficientes que representan la influencia de pesimismo y contabilidad mental en la decisión de ahorro, respectivamente.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Marketing, Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con las variables Exógenas: **S5**. Pesimismo, **S6**. Contabilidad mental y la variable Endógena: **D1**: Decisión de Ahorro.

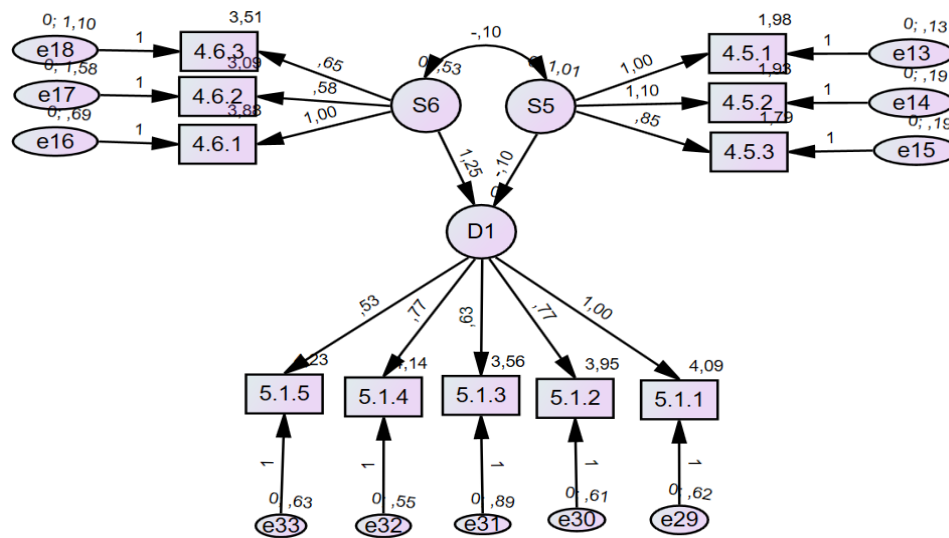


Figura 13. SEM Carrera de Marketing

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

Los coeficientes obtenidos dentro del Programa SPSS-AMOS son $\beta_1 = -0,099$ y $\beta_2 = 1.248$, Dentro de este modelo estructural, podemos indicar que el sesgo (**S6**) Contabilidad mental,

posee un coeficiente de regresión positivo (+) y con un valor alto, por lo que incide positivamente en la toma de Decisión de Ahorro (D1), mientras que el sesgo (S5) Pesimismo, Incide negativamente en la toma de Decisión de Ahorro (D1), ya que la mayoría de los encuestados presentan un alto pesimismo (4) en la escala de Likert, frente a la Decisión de Ahorro. La falta de una cultura de ahorro que promueva una planificación para la gestión de inversiones a largo plazo tiene un impacto directo en la escasa formación de los jóvenes y en la limitación del crecimiento económico de una sociedad (Abreu & Kimura, 2020).

2. Decisión de Consumo (D2) = $\beta_3 * S4$. Donde β_3 es un coeficiente que representa la influencia del optimismo en la decisión de consumo.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Marketing, Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con la variable Exógena: S4. Optimismo y la variable Endógena: D2: Decisión de Consumo.

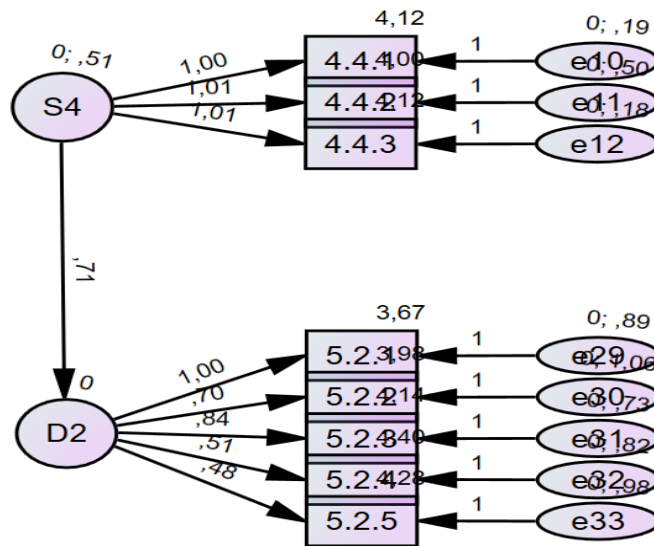


Figura 14. SEM Carrera de Marketing

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

Es el coeficiente de regresión estimado para la relación entre D2 y S4. En este caso, es 0.713. Indica que, en promedio, por cada unidad de cambio en S4, se espera un cambio de 0.713 unidades en D2, la medida de la precisión de la estimación del coeficiente. Aquí, el valor es 0.231, Es el estadístico de contraste (razón de verosimilitud) En este caso, es 3.080, lo que sugiere que la relación entre D2 y S4 es significativa, el valor de p es 0.002, lo que Expresa una significancia estadística alta, respaldando la relación entre D2 y S4.

3. Decisión de Inversión (D3) = $\beta_4 * S1 + \beta_5 * S2 + \beta_6 * S3$. Donde β_4 , β_5 y β_6 son coeficientes que representan la influencia del exceso de confianza, aversión al riesgo y efecto manada en la decisión de inversión, respectivamente.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Marketing, Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con la variable Exógena: **S1** Exceso de confianza, **S2** Aversión al riesgo, **S3** Efecto manada **D3**: Decisión de Inversión.

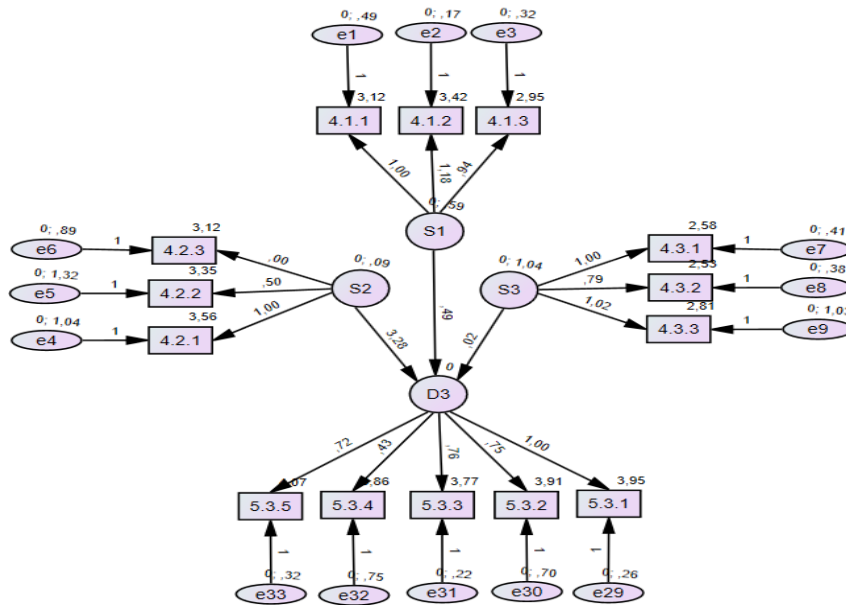


Figura 15. SEM Carrera de Marketing

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

La relación entre la decisión de inversión (D3) y el exceso de confianza (S1) tiene un coeficiente estimado de 0.490. El valor de la razón de coeficientes (C.R.) es 2.146, lo que sugiere que esta relación es estadísticamente significativa a un nivel de confianza del 95% (porque el valor p es menor que 0.05). Es decir, parece haber una relación positiva significativa entre el exceso de confianza y la decisión de inversión.

En este caso, la relación entre la decisión de inversión (D3) y la aversión al riesgo (S2) tiene un coeficiente estimado de 3.275. Sin embargo, el valor p es 0.076, lo que sugiere que esta relación puede no ser significativa a un nivel de confianza del 95% (pues es mayor que 0.05). Aunque el coeficiente es alto, ya que no es estadísticamente significativa.

Aquí, la relación entre la decisión de inversión (D3) y el efecto manada (S3) tiene un coeficiente estimado de 0.109. El valor p es 0.908, lo que indica que esta relación no es estadísticamente significativa a un nivel de confianza del 95%. Es decir, parece no haber una asociación significativa entre el efecto manada y la decisión de inversión en este análisis.

4.6 Sociología

En este estudio de investigación se utilizará las ecuaciones estructurales con los datos obtenidos de las encuestas realizadas a los alumnos de la carrera de **Sociología**:

1. Decisión de Ahorro (D1) = $\beta_1 * S5 + \beta_2 * S6$. Donde β_1 y β_2 son coeficientes que representan la influencia de pesimismo y contabilidad mental en la decisión de ahorro, respectivamente.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Sociología, Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con las variables Exógenas: **S5**. Pesimismo, **S6**. Contabilidad mental y la variable Endógena: **D1**: Decisión de Ahorro.

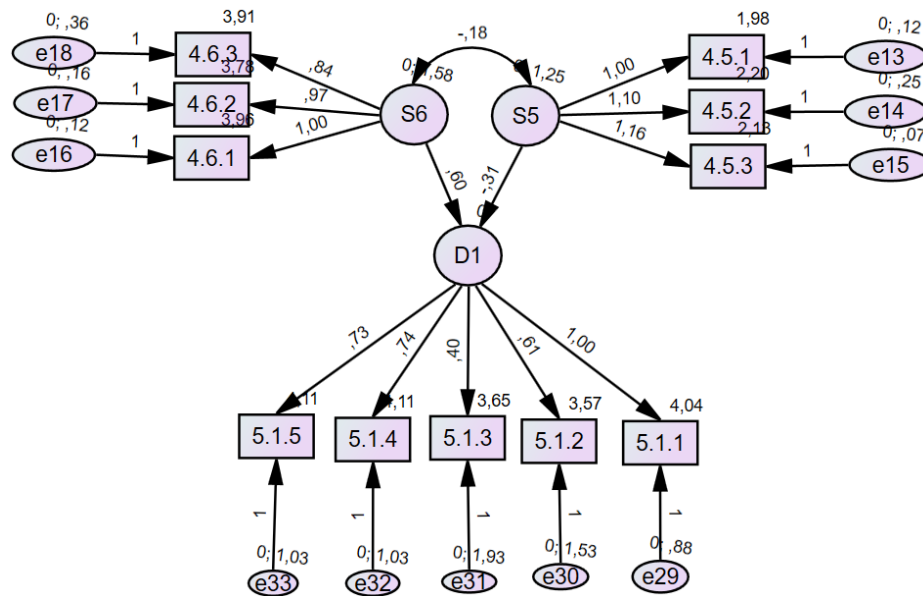


Figura 16. SEM Carrera de Sociología

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

La relación entre la variable S6 (contabilidad mental) y D1 (decisión de ahorro) es positiva (0.604) y altamente estadísticamente significativa (C.R. = 5.509, P < 0.001). Esto sugiere que un aumento en la contabilidad mental se asocia con un aumento en la decisión de ahorro (D1).

La relación entre la variable S5 (pesimismo) y D1 (decisión de ahorro) es negativa (-0.311) y también es estadísticamente significativa (C.R. = -3.209, P = 0.001). Esto indica que un aumento en el pesimismo se asocia con una disminución en la decisión de ahorro.

2. Decisión de Consumo (D2) = $\beta_3 * S4$. Donde β_3 es un coeficiente que representa la influencia del optimismo en la decisión de consumo.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Sociología, Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con la variable Exógena: **S4**. Optimismo y la variable Endógena: **D2**: Decisión de Consumo.

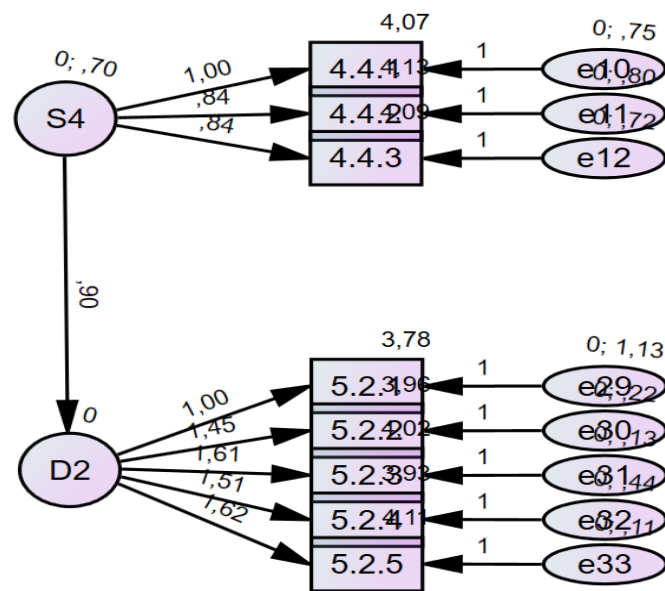


Figura 17. SEM Carrera de Sociología

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

La relación entre la variable S4 (optimismo) y D2 (decisión de consumo) es positiva (0.896) y altamente estadísticamente significativa (C.R. = 3.759, P < 0.001). Esto sugiere que un aumento en el nivel de optimismo se asocia con un aumento en la decisión de consumo (D2).

3. Decisión de Inversión (D3) = $\beta_4 * S1 + \beta_5 * S2 + \beta_6 * S3$. Donde β_4 , β_5 y β_6 son coeficientes que representan la influencia del exceso de confianza, aversión al riesgo y efecto manada en la decisión de inversión, respectivamente.

Diagrama Factorial Estructural de acuerdo de Alumnos de la carrera de Sociología, Sesgos Conductuales y Decisión de Ahorro, con la variable Exógena: **S1** Exceso de confianza, **S2** Aversión al riesgo, **S3** Efecto manada **D3**: Decisión de Inversión.

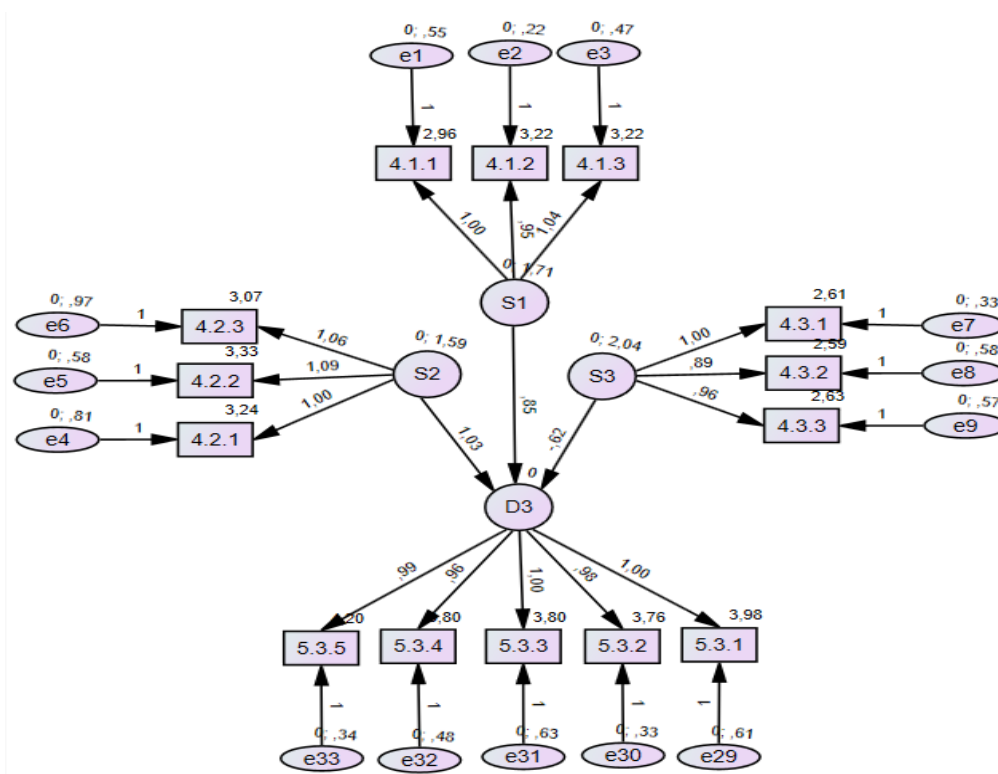


Figura 18. SEM Carrera de Sociología

Fuente: Elaboración propia. (IBM SPSS-AMOS)

La influencia entre la variable S1 (exceso de confianza) y D3 (decisión de inversión) es positiva (0.851), altamente estadísticamente significativa (C.R. = 7.502, P < 0.001). Esto sugiere que un aumento en el exceso de confianza se asocia con un aumento en la decisión de inversión (D3). La influencia entre la variable S2 (aversión al riesgo) y D3 (decisión de inversión) es positiva (1.027), también altamente estadísticamente significativa (C.R. = 7.260, P < 0.001). Esto sugiere que una mayor aversión al riesgo se asocia con una mayor decisión de inversión (D3). La influencia entre la variable S3 (efecto manada) y D3 (decisión de inversión) es negativa (-0.622) y también es estadísticamente significativa (C.R. = -7.197, P < 0.001). Esto indica que un aumento en el efecto manada se asocia con una disminución en la decisión de inversión (D3).

Este término alude al comportamiento de inversores que vigilan atentamente a aquellos con mejores rendimientos, intentando replicar sus patrones de conducta (Ramírez, 2017). Para finalizar como se puede observar en la **Tabla 7** se establece un resumen que establece los resultados generales.

Tabla 7. Resultados generales de los indicadores

Carrera	Fiabilidad	Indicadores	Decisión de					
			Decisión de Ahorro		Consumo	Decisión De Inversión		
			D1 – S5	D1 -S6	D2 - S4	D3 – S1	D3 – S2	D3 – S3
Administración de Empresas	0.87	Estimado	-0.69	2.32	0.51	0.26	-0.31	1.28
		Valor p	0.04	0.001	0.006	0.28	0.55	0.009
Economía	0.79	Estimado	0.167	1.21	0.29	0.155	0.010	-0.073
		Valor p	0.120	***	0.017	0.047	0.779	0.172
Administración Dual	0.889	Estimado	-0.1210	1.463	0.073	0.419	6.895	0.041
		Valor p	0.321	0.017	0.045	0.014	0.538	0.538
Contabilidad y Auditoría	0.938	Estimado	-0.156	1.361	0.745	0.102	1.635	1.141
		Valor p	0.118	***	0.006	0.284	***	0.177
Marketing	0.855	Estimado	-0.099	1.248	0.713	0.490	3.275	0.109
		Valor p	0.533	***	0.002	0.032	0.076	0.908
Sociología	0.930	Estimado	-0.311	0.604	0.896	0.851	1.027	-0.622
		Valor p	0.001	***	***	***	***	***

Fuente: Elaboración propia.

5. Discusión

En este estudio de investigación, podemos destacar datos relevantes, de acuerdo a los resultados obtenidos con estudiantes de la carrera de administración, la relación entre la variable S6 (contabilidad mental) y D1 (decisión de ahorro) es positiva (2,324) y estadísticamente significativa (C.R. = 3,188, P = 0,001). Esto sugiere que un aumento en la contabilidad mental se asocia con un aumento en la decisión de consumo, Esto concuerda con la noción de (Portillo,

2019) sobre la tendencia de las personas a gestionar el dinero de manera segmentada según su origen o uso previsto, en lugar de buscar la rentabilidad máxima global. La relación entre la variable S1 (exceso de confianza) y D3 (decisión de inversión) tiene un coeficiente estimado positivo, pero no es estadísticamente significativo. Este hallazgo es coherente con la definición de (Alonso y González, 2017) sobre el sesgo de exceso de confianza, que resalta la tendencia de los inversores a confiar excesivamente en la precisión de su información y en sus habilidades para procesarla.

Dentro de la carrera de Economía, en el caso la aversión al riesgo (S2) con un coeficiente de $\beta_5 = 0.01$, el sesgo (S2) tiene una relación mínima no significativa con la decisión de inversión (D3) al disminuir la disposición a asumir riesgos, Esta observación puede estar en línea con la descripción del sesgo de aversión a las pérdidas según (Rabin & Thaler, 2001), que destaca cómo el impacto psicológico de las pérdidas puede ser más significativo que el placer asociado con ganancias equivalentes. Dentro de la carrera de Administración Dual, los resultados obtenidos, a través de los datos levantados a los estudiantes encuestados, los coeficientes obtenidos dentro del Programa SPSS-AMOS fueron: $\beta_1 = -0,12$ y $\beta_2 = 1.46$, Dentro de este modelo estructural, podemos indicar que el sesgo (S6) Contabilidad mental, posee un coeficiente de regresión positivo (+) y con un valor alto, por lo que incide positivamente en la toma de Decisión de Ahorro (D1), mientras que el sesgo (S5) Pesimismo, Incide negativamente en la toma de Decisión de Ahorro (D1), ya que la mayoría de los encuestados presentan un alto pesimismo (4) en la escala de Likert, frente a la Decisión de Ahorro. Los resultados mencionados guardan cierta similitud con el estudio llevado a cabo por (Salamea y Álvarez, 2020), donde se observó que el 70% de la población de Cuencana, entre 25 y 35 años, tiene la costumbre de ahorrar. Además, según datos proporcionados por el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF, 2021), aproximadamente el 61% de los ciudadanos ecuatorianos tiende a depositar sus fondos en cuentas de ahorro ofrecidas por entidades financieras.

Los datos obtenidos a través de diagrama Factorial de la carrera de Contabilidad y Auditoría, indica que el Optimismo (S4) se relaciona positivamente, con un coeficiente de regresión de $\beta_3 = 0.745$ con la decisión de consumo (D2), es decir posee una relación significativa, ya que influye en el futuro económico, es decir, que la mayoría de estudiantes encuestados poseen un sesgo optimista frente a la decisión de consumo. Los inversores tienen la capacidad de identificar anticipadamente una ganancia representativa, provocando una reacción inesperada y exagerada para el siguiente movimiento (Ramírez, 2017).

Dentro de este modelo estructural realizado con los estudiantes de la carrera de Marketing, podemos indicar que el sesgo (S6) Contabilidad mental, posee un coeficiente de regresión positivo (+) y con un valor alto, por lo que incide positivamente en la toma de Decisión de Ahorro (D1), mientras que el sesgo (S5) Pesimismo, Incide negativamente en la toma de Decisión de Ahorro (D1), ya que la mayoría de los encuestados presentan un alto pesimismo (4) en la escala de Likert, frente a la Decisión de Ahorro, podemos ver que concuerda con la falta de una cultura de ahorro que promueva una planificación para la gestión de inversiones a largo plazo tiene un impacto directo en la escasa formación de los jóvenes y en la limitación del crecimiento económico de una sociedad (Abreu & Kimura, 2020).

Dentro del estudio realizado a los estudiantes de la carrera de Sociología, la influencia entre la variable S3 (efecto manada) y D3 (decisión de inversión) es negativa (-0.622) y también es estadísticamente significativa (C.R. = -7.197, $P < 0.001$). Esto indica que un aumento en el efecto manada se asocia con una disminución en la decisión de inversión (D3). Este término alude al comportamiento de inversores que vigilan atentamente a aquellos con mejores rendimientos, intentando replicar sus patrones de conducta (Ramírez, 2017).

6. Conclusiones y recomendaciones

El análisis revela que ciertos sesgos conductuales, como la contabilidad mental y el pesimismo, están significativamente asociados con las decisiones financieras de los estudiantes de Administración. Los sesgos de exceso de confianza y aversión al riesgo no muestran una influencia estadísticamente significativa en las decisiones de inversión de estos estudiantes. Sin embargo, el efecto manada se destaca como un factor relevante, ya que su aumento se relaciona directamente con una mayor propensión a la decisión de inversión, lo que sugiere que la tendencia a seguir comportamientos colectivos impacta significativamente las decisiones de inversión de los estudiantes de Ciencias Administrativas.

Los resultados revelan que la contabilidad mental (S6) tiene un efecto significativo y positivo en la toma de decisiones de ahorro (D1) de los estudiantes de Economía. Esta relación se evidencia por el coeficiente de regresión de 1.21, indicando una influencia fuerte y positiva en la decisión de ahorro. Además, aunque en menor medida, el pesimismo (S5) también influye positivamente en la decisión de ahorro, aunque con un impacto menor y no significativo estadísticamente. Mientras que el exceso de confianza (S1) muestra una relación positiva significativa con la decisión de inversión (D3), indicando una mayor disposición a asumir riesgos en las inversiones,

la aversión al riesgo (S2) y el efecto manada (S3) no presentan una relación significativa con la decisión de inversión. Estos hallazgos sugieren que, aunque los estudiantes pueden estar influenciados por la confianza en sus decisiones de inversión, su comportamiento no parece ser influenciado por la aversión al riesgo o seguir las tendencias del grupo en el ámbito de las inversiones financieras.

Se observa que la contabilidad mental (S6) tiene una influencia positiva y significativa en la decisión de ahorro (D1), reflejada por un coeficiente de regresión de 1.46. Por otro lado, el pesimismo (S5) muestra una influencia negativa en la toma de decisiones de ahorro, aunque esta relación no es estadísticamente significativa. Estos hallazgos sugieren que, aunque la contabilidad mental juega un papel importante en fomentar el ahorro entre los estudiantes de Administración Dual, el pesimismo no tiene una influencia clara y marcada en esta decisión. El exceso de confianza (S1) muestra una relación positiva y significativa con la decisión de inversión (D3), indicando una mayor disposición a asumir riesgos en las inversiones. En contraste, la aversión al riesgo (S2) tiene una relación alta, pero no significativa, con la decisión de inversión, lo que sugiere que a los estudiantes les gusta invertir, pero prefieren opciones con menor riesgo. Además, el efecto manada (S3) no muestra una relación significativa con la decisión de inversión, lo que indica que la mayoría de los estudiantes toman decisiones de inversión de manera individual en lugar de seguir tendencias colectivas.

El análisis de sesgos conductuales en estudiantes de Contabilidad y Auditoría reveló influencias significativas en sus decisiones financieras. Mientras que la contabilidad mental y el optimismo impactaron positivamente en ahorro y consumo respectivamente, la aversión al riesgo influyó negativamente en decisiones de inversión. Estos hallazgos resaltan la complejidad de los sesgos en la toma de decisiones financieras, señalando la necesidad de estrategias educativas para abordar estas influencias en futuros profesionales financieros.

Parece que los sesgos conductuales tienen un impacto significativo en las decisiones financieras de los estudiantes de Marketing. Por ejemplo, la contabilidad mental influye positivamente en las decisiones de ahorro, mientras que el pesimismo tiene un impacto negativo. Asimismo, el optimismo está asociado con las decisiones de consumo. Sin embargo, la relación entre ciertos sesgos, como la aversión al riesgo o el efecto manada, y las decisiones de inversión no parece ser estadísticamente significativa en este análisis. Este estudio sugiere que los sesgos pueden desempeñar un papel crucial en las elecciones financieras de los estudiantes de Marketing, lo

que destaca la importancia de la educación financiera y la conciencia de estos sesgos para tomar decisiones más informadas.

En conclusión, este estudio en la carrera de Sociología revela conexiones significativas entre sesgos conductuales y decisiones financieras de los estudiantes. Se identificaron asociaciones claras: el aumento en la contabilidad mental y el optimismo se relacionan positivamente con las decisiones de ahorro y consumo, respectivamente. Además, se encontró que el exceso de confianza y la aversión al riesgo están vinculados positivamente con la decisión de inversión, mientras que el efecto manada muestra una asociación negativa con esta decisión. Estas relaciones proporcionan una comprensión valiosa sobre cómo los sesgos influyen en las elecciones financieras de los estudiantes de Sociología, destacando la importancia de considerar estos aspectos conductuales al analizar decisiones financieras.

Referencias

- Abreu, E., & Kimura, H. (2020). Determinants of efficiency in state-chartered financial institutions: Why financial education and freedom matter. *Heliyon*, 6(12), e05795. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e05795>
- Altaf, H., & Jan, A. (2023, febrero 15). *Generational theory of behavioral biases in investment behavior*. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2023.02.002>
- Baker, K., & Ricciardi, V. (2016). *Investor Behavior: An Overview*. https://www.smallake.kr/wp-content/uploads/2016/07/9781118727010_sample_442266.pdf
- Barberis, N., & Thaler, R. (2002). *A Survey of Behavioral Finance* (w9222; p. w9222). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w9222>
- Barrientos, P. (2017). Marketing + internet = e-commerce: oportunidades y desafíos. *Revista Finanzas y Política Económica*, 9 (1), 41-56. <https://www.redalyc.org/pdf/3235/323549941003.pdf>
- Bikas, E., Jurevičienė, D., Dubinskas, P., & Novickytė, L. (2013). Behavioural Finance: The Emergence and Development Trends. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 82, 870-876. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.06.363>
- Cabellero, J., & Moralés. (2017). *Análisis de Sesgos Conductuales en la toma de decisiones financieras*. <https://investigacion.fca.unam.mx/docs/memorias/2017/12.01.pdf>
- Cano, C., & Cardoso, E. (2015). *El impacto de los sesgos conductuales en la toma de decisiones de inversión*. *Revista Moneda*. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-162/moneda-162-07.pdf>
- Creswell, J. (2009). *Diseño de Investigación Métodos Cualitativo, Cuantitativo y Mixto* (3.^a ed.). *Research Design*. <https://es.scribd.com/document/361658431/Cresswel-2009-Diseno-de-Investigacion-Metodos-Cualitativo-Cuantitativo-y-Mixto>
- Cruz, F., Ortiz, D., Lechuga-Cardozo, J., & Calderón, O. (2022). Conducta financiera en estudiantes de Administración de Empresas, Universidad de Cundinamarca Facatativá. *Tendencias*, 23, 30-52. <https://doi.org/10.22267/rtend.222302.200>

- Dillman, D. A., Smyth, J. D., & Christian, L. M. (2014). *Internet, Phone, Mail, and Mixed-Mode Surveys: The Tailored Design Method*. John Wiley & Sons.
- Forbes, W., Hamalainen, P., Muradoglu, G., & DeBondt, W. (2010). Behavioural perspectives on the crisis. *Qualitative Research in Financial Markets*, 2. <https://doi.org/10.1108/qrfm.2010.40702aaa.001>
- Gallego, D., Quintero, L., Echeverri, C., Bustamante, L., & Jiménez, J. (2018). La importancia de los recursos financieros personales y su relación con la inteligencia financiera: Revisión documental. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 55, 173-191. <https://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/view/1004/1453>
- Haque, E., Middleditch, P., & Zhang, S. (2022). Mitigating economic volatility: When building efficient financial markets should supersede conventional economic policy. *Journal of Government and Economics*, 8. <https://www.sciencedirect.com/sdfe/reader/pii/S2667319323000022/pdf>
- Hirshleifer, D., Subrahmanyam, A., & Titman, S. (2006). Feedback and the success of irrational investors. *Journal of Financial Economics*, 81(2), 311-338. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.05.006>
- Kumar, P., Islam, M. A., Pillai, R., & Sharif, T. (2023). Analysing the behavioural, psychological, and demographic determinants of financial decision making of household investors. *Heliyon*, 9(2), e13085. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e13085>
- Likert, R. (1932). A technique for the measurement of attitudes. *Archives of Psychology*, 22 140, 55-55.
- O'Reilly, C. A., & Hall, N. (2021). Grandiose narcissists and decision making: Impulsive, overconfident, and skeptical of experts—but seldom in doubt. *Personality and Individual Differences*, 168, 110280. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110280>
- Pompian, M. (2008). *Using Behavioral Investor Types to Build Better Relationships with Your Clients*. *Journal of Financial Planning*. https://www.sunpointeinvestments.com/wp-content/uploads/2019/07/ed7486_5efac2c1a6d42338d1456d0862fff10.pdf

- Ramírez, M. (2017). *Finanzas Conductuales: Un enfoque para Latinoamérica | Tec Empresarial*.
3. https://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_empresarial/article/view/652
- Shefrin, H., & Statman, M. (1985). The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence. *The Journal of Finance*, 40(3), 777-790. JSTOR.
<https://doi.org/10.2307/2327802>
- Shiller, R. J. (1999). *Chapter 20 Human behavior and the efficiency of the financial system* (Vol. 1). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1574-0048\(99\)10033-8](https://doi.org/10.1016/S1574-0048(99)10033-8)
- Švecová, L., Fotr, J., & Renner, P. (2012). The Influence of Irrationality on the Innovativeness of Variants and the Quality of Decision Making. *The First International Conference on Leadership, Technology and Innovation Management*, 41, 570-576.
<https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.04.069>
- Zhang, X., Li, Y., Dong, S., Di, C., & Ding, M. (2023). The influence of user cognition on consumption decision-making from the perspective of bounded rationality. *Displays*, 77, 102392. <https://doi.org/10.1016/j.displa.2023.102392>

7. Anexos

Anexo A.

Encuesta sobre Sesgos Conductuales y Decisiones Financieras

Estimado/a estudiante,

Agradecemos tu participación en esta encuesta que tiene como objetivo analizar la presencia de sesgos conductuales en los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, y evaluar cómo estos influyen en tus decisiones financieras. La información recopilada será tratada de forma confidencial y utilizada únicamente con fines académicos. Por favor, responde de manera honesta y sincera.

1. Datos demográficos:

a) Género:

- Masculino
- Femenino
- Otro: _____

b) Edad: _____

c) Carrera universitaria: _____

2. Por favor, indica tu grado de acuerdo con las siguientes afirmaciones (utiliza la siguiente escala):

Ítems	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
-------	--------------------------	----------------------------	--------------------------------	-------------------------	-----------------------

a) Exceso de Confianza:

Creo que tengo más habilidades y conocimientos financieros que la mayoría de las personas.					
Creo que puedo obtener rendimientos financieros superiores a la media debido a mi habilidad para tomar decisiones financieras.					
Creo que puedo predecir los movimientos del mercado financiero con precisión.					
b) Aversión al Riesgo:					
Evito tomar decisiones financieras que impliquen riesgos significativos.					
Prefiero opciones financieras más seguras,					

aunque los rendimientos sean bajos.					
Me siento incómodo/a al asumir riesgos financieros.					
c) Efecto manada:					
Me siento influenciado/a por las decisiones financieras de mis compañeros o amigos.					
Tomo decisiones financieras similares a las de la mayoría de las personas.					
Me preocupa perder oportunidades si no sigo las decisiones financieras de la mayoría.					
d) Optimismo:					
Soy optimista sobre el futuro rendimiento de					

mis inversiones financieras.					
Creo que las situaciones financieras negativas son temporales y mejorarán con el tiempo.					
Tengo una visión positiva en general sobre mis decisiones financieras.					
e) Pesimismo:					
Soy pesimista sobre el futuro rendimiento de mis inversiones financieras.					
Creo que las situaciones financieras negativas durarán mucho tiempo.					
Tengo una visión negativa en general sobre mis decisiones financieras.					

f) Contabilidad mental:					
<p>Separa mentalmente tus inversiones y decisiones financieras en diferentes categorías (por ejemplo, dividir tus ahorros en "dinero de emergencia" y "dinero para invertir").</p>					
<p>Consideras el costo hundido (lo que ya has invertido) al tomar decisiones financieras.</p>					
<p>Te afecta emocionalmente más perder dinero que ganar la misma cantidad.</p>					

3. Por favor, indica tu nivel de acuerdo con las siguientes afirmaciones relacionadas con las decisiones de ahorro utilizando la siguiente escala:

Ítems	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
a) Es importante para mí establecer metas de ahorro a corto y largo plazo.					
b) Dedico regularmente una parte de mis ingresos al ahorro.					
c) Antes de realizar una compra, considero si puedo destinar ese dinero al ahorro en su lugar.					
d) Me siento satisfecho/a cuando veo que mis ahorros crecen con el tiempo.					
e) Estoy dispuesto/a a					

hacer sacrificios en el presente para asegurar mi futuro financiero.					
--	--	--	--	--	--

4. Por favor, indica tu nivel de acuerdo con las siguientes afirmaciones relacionadas con las decisiones de consumo utilizando la siguiente escala:

Ítems	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
a) Disfruto gastar dinero en bienes y servicios que me brinden satisfacción personal.					
b) Antes de hacer una compra, considero si realmente necesito el artículo o servicio.					
c) Soy consciente de mis gastos y trato de mantener un equilibrio entre mis necesidades y deseos.					
d) Prefiero ahorrar para comprar algo que					

deseo en lugar de usar crédito o préstamos.					
e) Evalúo la relación calidad-precio antes de realizar una compra importante.					

5. Por favor, indica tu nivel de acuerdo con las siguientes afirmaciones relacionadas con las decisiones de inversión utilizando la siguiente escala:

Ítems	Totalmente en desacuerdo	Parcialmente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
a) Considero importante invertir parte de mis ingresos para obtener rendimientos a largo plazo.					
b) Me informo y analizo diferentes opciones de inversión antes de					

tomar una decisión.					
c) Estoy dispuesto/a a asumir cierto nivel de riesgo en mis inversiones para obtener mayores ganancias.					
d) Prefiero diversificar mis inversiones en diferentes activos para reducir el riesgo.					
e) Me siento satisfecho/a cuando mis inversiones generan rendimientos consistentes.					

6. ¿Qué factores consideras al tomar tus decisiones financieras? Por favor, enumera los más relevantes para ti.

1.
2.

3.
4.
5.

Gracias por tu participación en esta encuesta. Tus respuestas serán de gran ayuda para nuestro estudio. Si tienes algún comentario adicional que desees compartir, por favor, escríbelo a continuación.

Recuerda que tus respuestas serán tratadas de manera confidencial y utilizadas únicamente para fines académicos. ¡Agradecemos sinceramente tu colaboración!

Anexo B.

Levantamiento de información mediante encuestas



Anexo C.

Protocolo del Artículo Académico.

UCUENCA

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Carrera de Administración de Empresas

Determinación de sesgos conductuales en estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Influencia de la racionalidad en sus decisiones financieras

Protocolo del Trabajo de titulación,
modalidad: Artículo Académico

AUTOR:

Noelia Nathaly Pauta Novillo

CI: 0106558422

TUTOR:

Juan Carlos Aguirre Quezada

Cuenca, Ecuador

01-mayo-2022

1. IDENTIFICACIÓN

Es importante destacar que el comportamiento humano no puede ser explicado por teorías simples, de tal manera que a lo largo del tiempo distintos autores en estudios académicos, intentan explicar este comportamiento y los factores que influyen en él (Altaf & Jan, 2023). De esta manera, revisando diferentes artículos, se podrá determinar los sesgos conductuales y la influencia de la racionalidad en sus decisiones.

Los sesgos conductuales explican las desviaciones sistemáticas en el pensamiento del juicio humano y la toma de decisiones rápidas, que pueden afectar negativamente en sus decisiones financieras (Olsen, 1998). Se originan en la forma en que nuestro cerebro procesa la información y en las experiencias personales (Bikas et al., 2013). Estos sesgos pueden ser cognitivos (errores de procesamiento de la información) o emocionales (influencia de las emociones en la toma de decisiones) (Connor, 2011; Zhang et al., 2023).

Por lo tanto, los sesgos conductuales son un subcomponente dentro de las finanzas conductuales, en relación a la toma de decisiones subóptimas o irracionales (Bikas et al., 2013). De modo que para determinar una aproximación a las finanzas conductuales primero se analizará las finanzas tradicionales; se describe a las mismas por basarse en la teoría económica clásica, esta teoría es expuesta por Adam Smith en 1776, presenta la influencia de la racionalidad, la maximización de la utilidad y la eficiencia del mercado, para que los individuos tomen decisiones financieras de manera racional, procesando toda la información de manera imparcial para evitar la incertidumbre (Ricoy, 2005).

La importancia de las finanzas tradicionales radica en su capacidad para proporcionar un marco teórico sólido que sirve para entender a las finanzas conductuales y como estas han desafiado a la visión tradicional (Bikas et al., 2013). A partir de este hecho las finanzas conductuales son un campo de estudio interdisciplinario en el que se describe cómo los factores psicológicos y emocionales influyen en la toma de decisiones financieras, ofreciendo una perspectiva alternativa al abordar cómo los sesgos conductuales afectan el comportamiento financiero de los individuos, basándose en la experiencia propia del individuo, misma que resulta irracional y las emociones juegan un papel relevante en las decisiones que buscan satisfacer sus necesidades antes que

alcanzar niveles óptimos financieros (Shiller, 1999; Švecová et al., 2012). En este contexto, la racionalidad se define como la capacidad de tomar decisiones basadas en el análisis de información disponible y no en emociones o sentimientos sin justificación (Shiller, 1999).

De esta manera el artículo explicará la relación entre los sesgos conductuales y las decisiones financieras de ahorro, de consumo y de inversión, mismas que serán variables sujetas en el instrumento, con la finalidad de tener resultados que expliquen la conducta financiera en los estudiantes para gestionar asertivamente la racionalidad en las decisiones financieras (Abreu & Kimura, 2020; Molina et al., 2009).

2. JUSTIFICACIÓN

El presente artículo de investigación se enfoca en analizar la racionalidad detrás de la toma de decisiones y los sesgos conductuales que influyen en los estudiantes universitarios de la Universidad de Cuenca en el contexto financiero. Según Chen et al., (2022), las finanzas tradicionales se centran en medir como las personas toman sus decisiones de manera racional en el ámbito financiero, mientras que este trabajo netamente se focaliza en los factores psicológicos que influyen en el mismo ámbito. Además, se determinarán las causas por las cuales se toman decisiones económicas influenciadas por las emociones y sentimientos, y las repercusiones que estas conllevan, en el aporte de (O'Reilly & Hall, 2021) manifiesta que es común que los estudiantes tengan confianza excesiva en sus habilidades financieras y sobreestimen su comprensión del tema.

Se comienza identificando que los sesgos conductuales son esenciales para comprender cómo las personas toman decisiones financieras en el mundo real (S. Kumar et al., 2022). Diversos estudios como el de (Zhang et al., 2023), que tiene como título “La influencia de la cognición del usuario en la toma de decisiones de consumo desde la perspectiva de la racionalidad limitada”, ha demostrado que los individuos no siempre actúan de manera racional al tomar decisiones financieras, lo que puede llevar a resultados subóptimos. Al analizar los sesgos conductuales en estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca, podemos obtener una visión más clara de cómo estos factores afectan la toma de decisiones en un contexto académico y profesional (Altaf & Jan, 2023).

El artículo centrado en un enfoque sobre el estudiante y adaptado a las necesidades individuales, se le facilitará la identificación de decisiones financieras en las que los mismos pueden ser más susceptibles a los sesgos conductuales, y de igual forma determinar cuáles son los riesgos más

posibles al tomar decisiones (Abreu & Kimura, 2020). Este conocimiento tiene un impacto significativo en la forma en la que los estudiantes aprenden y aplican conceptos económicos y financieros, una vez que se reconozcan las áreas vulnerables a los sesgos conductuales (Zhang et al., 2023).

Al profundizar en los sesgos conductuales o en el proceso de pensamiento detrás de las decisiones financieras tomadas por los estudiantes universitarios y la determinación de discrepancias en su proceso racional de toma de decisiones en un entorno financiero, se pretende que estos puedan alcanzar un desarrollo humano sostenible y sustentable a largo plazo (Soto, 2013).

3. ESTADO DEL ARTE

Las finanzas conductuales o Behavioral Finance, tienen sus raíces a principios del siglo XX en el año 1902, cuando un profesor en la Universidad de París que fue sociólogo, criminólogo y psicólogo francés, Gabriel Tarde, sugirió que las decisiones tomadas por los profesionales financieros y sus consecuencias en los mercados podrían ser analizadas a través de la perspectiva de la psicología y la sociología (Blanco, 2011). Este planteamiento según Preda, (2007) marcó el inicio de la exploración del mundo financiero desde diferentes perspectivas, incluyendo un enfoque sociológico, que se basa en la idea de que la información utilizada en los mercados de valores no se limita al precio de los activos, sino que también abarca la información que se obtiene a través de la formación de redes sociales y grupos exclusivos de expertos con acceso a información privilegiada para tomar decisiones (Preda, 2007; Shiller, 1999). Al mismo tiempo, (Chabert et al., 2021; Preda, 2007) establecen que este enfoque destaca como ciertas inversiones se realizan de acuerdo con las necesidades de las instituciones gubernamentales, lo que a su vez influye en las fluctuaciones de los mercados de valores.

Otra perspectiva empleada en el análisis de las finanzas se basa en las ciencias naturales (Thaler, 1999). Considerando al inversor como un ser humano reflexivo que toma decisiones a partir de estímulos provenientes de las áreas afectivas y cognitivas del cerebro (Barber, 2011). En donde antes de tomar una decisión, el individuo recrea mentalmente posibles escenarios derivados de la elección, generando así una aversión natural al riesgo y una tendencia a imitar el comportamiento de grupos de personas (Olsen, 1998).

Por otro lado Forbes et al., (2010), se centra en la anatomía y presenta la neuroeconomía como un vínculo entre la investigación en neurociencia sobre el comportamiento de las elecciones

humanas y la teoría económica. Este enfoque empleado por DeBondt, Forbes, Hamalainen, Muradoglu, en el artículo ¿“What can behavioural finance teach us about finance?” aportan tres bases principales; (1) la intuición humana es vulnerable: considerando que no todos los inversionistas estudian los fundamentos básicos de la inversión (Forbes et al., 2010; Gitman & Joehnk, 2009); (2) para la efectiva toma de decisiones en el ámbito financiero, se deben considerar los procesos de decisión involucrados que tengan similitud ; (3) las creencias personales guardan una relación relevante en el campo financiero (Forbes et al., 2010).

A partir de las diversas perspectivas mencionadas, varios autores han ofrecido definiciones sobre las finanzas conductuales, estas definiciones incluyen a Golberg & Von Nitzsch (2001), cuya teoría se enfoca en el comportamiento y la racionalidad de las personas dentro de límites específicos. Shiller, (1999) expresa que las finanzas conductuales integra la economía clásica con la psicología y la toma de decisiones, pasando a Bodie et al., (2014) que describe a las finanzas conductuales como un enfoque en el estudio de los mercado financieros, donde se destacan los modelos que resaltan la influencia de elementos psicológicos en las decisiones y comportamiento de los inversores.

Mientras tanto, estudios realizados por académicos como Barberis et al., (1998), descubren que los individuos tienden a prestar mayor atención a la información pertinente en noticias, en lugar de considerar evidencia estadística. Asimismo, Hirshleifer et al., (2006) , logra determinar que ciertos inversores irracionales alcanzan beneficios superiores a aquellos racionales, al adoptar estrategias más audaces y reducir su aversión al riesgo, lo cual les permite intimidar a sus competidores en el mercado. Sin embargo, este comportamiento afecta negativamente la eficiencia del mismo (Hirshleifer et al., 2006).

No obstante la teoría financiera clásica y las finanzas conductuales representan dos áreas de estudio con notables diferencias, ciertos investigadores como Bikas et al., (2013) perciben las finanzas conductuales como un complemento a los estudios técnicos y fundamentales tradicionales. Esto se debe a que abordan un mayor número de variables que facilitan la explicación más precisa del comportamiento, en consecuencia, suscitando el desarrollo de herramientas de apoyo a la toma de decisiones más eficaces, las cuales beneficiarán a los inversores (Shiller, 1999).

4. CONTEXTO

4.1. PROBLEMA

La habilidad en la toma de decisiones financieras es fundamental para aquellos que buscan gestionar sus recursos de manera eficiente (Abreu & Kimura, 2020). No obstante, en la actualidad, especialmente en los jóvenes universitarios, las oportunidades laborales parecen ofrecer únicamente la posibilidad de incorporarse como empleados en posiciones básicas, con remuneraciones anuales limitadas (Zhang et al., 2023). Esto genera una falta de motivación temprana para aprender a invertir adecuadamente el capital y generar ingresos a partir de decisiones financieras acertadas (Zhang et al., 2023).

En relación a la intervención de sesgos conductuales en el ámbito financiero, los estudiantes universitarios suelen mostrar deficiencias en conocimientos y experiencia en dicho campo, lo que provoca inseguridad al enfrentar decisiones de inversión (Baker & Ricciardi, 2016). En consecuencia, muchos temen perder su capital y optan por mantenerlo en instrumentos de menor riesgos (Baker & Ricciardi, 2016).

Finalmente, enfocándonos en la carencia de educación financiera, esta situación puede contribuir al temor antes mencionado (Baker & Ricciardi, 2016). Si la Universidad de Cuenca no otorga la importancia adecuada a la educación financiera, los estudiantes podrían no adquirir las habilidades y la confianza necesarias para enfrentar los retos de invertir en mercados financieros. Resulta esencial promover la educación financiera y fomentar la toma de decisiones fundamentada en el ámbito de las inversiones, a fin de superar y reconocer los sesgos conductuales y permitir que cada individuo alcance la estabilidad económica con su propio capital (Abreu & Kimura, 2020; Zhang et al., 2023).

4.2. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

- ¿Cuáles son los sesgos conductuales más comunes en los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, y en qué medida influye la racionalidad al momento de tomar decisiones financieras?

5. MARCO TEÓRICO

En las últimas décadas, ha habido un cambio en la forma en que se comprenden las acciones humanas en el ámbito económico, lo que se conoce como Economía del Comportamiento (Barber, 2011). Adam Smith fue uno de los primeros en explorar la conexión entre la economía y la psicología con su obra "The theory of moral Sentiments" publicada en 1759, en ella se enfoca en escribir cómo las experiencias cotidianas son las que brindan moralidad a los seres humanos (Soares, 2005). De modo que para entender a mayor profundidad

el presente artículo, se empezará con la definición de conceptos clave para entender la metodología que se llevará a cabo.

5.1. Finanzas Tradicionales: Basándose en la premisa de que los inversores actúen de manera racional y que los mercados sean eficientes, los precios de los activos responderán positiva o negativamente a la información disponible sobre ellos (Haque et al., 2022; Pompian, 2008).

En la eficiencia de un mercado, se distinguen diferentes niveles, según la hipótesis de Mercados Eficientes (HME): la eficiencia de un mercado es débil, cuando se mide a través de un comportamiento histórico de los activos; para una eficiencia semifuerte, se involucra o incorpora tanto la información financiera como la información pública, es decir, la comercial, tanto en sectores como en empresas; y finalmente, la eficiencia fuerte, indica que los precios de los activos del mercado se ajustan antes de que los agentes económicos actúen sobre la información que tienen, afirmando que los precios reflejan la información privada, histórica y pública del mercado (Pompian, 2008).

Al proporcionar a los inversores la comprensión sobre cómo funcionan los mercados, cómo se determinan los precios de los activos, además de que cuentan con la información completa, conociéndose como un método “sencillo” y satisfactorio se ha demostrado que la evolución de los mercados financieros no coincide en absoluto con la racionalidad del inversor (Barberis & Thaler, 2002). En este contexto y como respuesta al paradigma de las finanzas tradicionales surge la disciplina de las finanzas conductuales (Barberis & Thaler, 2002).

5.2. Finanzas conductuales: Las finanzas conductuales, behavioral finance o finanzas de comportamiento, se enfocan en analizar el proceso de toma de decisiones, estudiando el comportamiento de los inversores y el impacto que sus acciones tienen en el mercado (Barber, 2011; Pompian, 2008). Esta disciplina se centra en investigar cómo ciertos sesgos emocionales y cognitivos pueden influir en la toma de decisiones, lo que puede dar lugar a decisiones irracionales (Zhang et al., 2023). Según Schindler, (2007), en su aporte más reciente existen tres elementos fundamentales en la investigación dentro del ámbito de las finanzas conductuales: límites al arbitraje, psicología, sociología, que se describirán a continuación;

5.2.1. Límites al arbitraje: Este enfoque busca esclarecer la presencia de oportunidades de arbitraje que no se desvanecen rápidamente (Peña, 2021). La persistencia de dichas oportunidades sugiere que la irracionalidad en las

decisiones de inversión de los agentes puede tener un efecto significativo y prolongado en los precios del mercado (Schindler, 2007; Švecová et al., 2012).

5.2..2. Psicología: Con el objetivo de explicar la irracionalidad de los inversores y su proceso de toma de decisiones, las finanzas conductuales se fundamentan en la evidencia experimental de la psicología cognitiva y en los sesgos que emergen al formar creencias y preferencias así como toman decisiones (Barberis et al., 1998).

5.2..3. Sociología: Gran parte de las decisiones financieras son resultado de la interacción social (Chen et al., 2022). Lo cual contradice la suposición implícita de que los individuos toman decisiones sin influencias externas (Švecová et al., 2012). Las transacciones financieras y los mercados son esencialmente fenómenos sociales, por lo que su existencia y funcionamiento deben ser entendidos desde una perspectiva sociológica (Preda, 2007).

En definitiva, las finanzas conductuales estudian las anomalías del mercado, reconocidas como burbujas, o crisis financieras, que no pueden explicarse fácilmente a través de las finanzas tradicionales (Olsen, 1998). Sin duda, este enfoque fue el más aceptado en el ámbito académico de la economía financiera, manteniendo una posición predominante desde los años 90 (Grossman & Stiglitz, 1980).

No obstante, a medida que se identificaron diversas anomalías, Barber, (2011) propone especialmente el concepto de racionalidad de los inversores, al incorporar una dimensión emocional y psicológica en el estudio de su comportamiento, mencionando las diferencias más relevantes:

5.2..4. Racionalidad del inversor: Hirshleifer et al., (2006) ha documentado una serie de desviaciones de la racionalidad del mercado en forma de sesgos conductuales específicos que, al parecer, están siempre presentes en la toma de decisiones bajo incertidumbre y que conducen a resultados no deseados para el bienestar económico del individuo. En base a la suposición de que los individuos sean racionales, actúan maximizando su utilidad y tomando decisiones óptimas a partir de un análisis detalla de costos y beneficios (Zhang et al., 2023).

5.2..5. Eficiencia Informativa: En el contexto de que los inversores dispongan de acceso a información completa, los precios deberían reflejar de manera íntegra

la información disponible en relación con los activos financieros y las características del mercado en cuestión (P. Kumar et al., 2023). No obstante, en la práctica, es posible que ciertos inversores no tengan acceso a determinada información, lo que podría llevar a que los precios no reflejen información relevante (Jiang et al., 2023; P. Kumar et al., 2023).

5.2..6. Rol de la información en la toma de decisiones: Se fundamenta en el concepto de que la información es el único factor en la toma de decisiones de inversión (Molina et al., 2009). Pese a, las finanzas conductuales integran además otros factores (psicológicos, cognitivos y conductuales) que también influyen en el proceso de toma de decisiones de inversión (Baker & Ricciardi, 2016)

5.3. Decisiones Financieras: Para la gestión de una efectiva optimización de recursos y la construcción de un futuro financiero estable, se debe tener una planificación detallada sobre lo que se espera lograr para alcanzar sus objetivos financieros (Haque et al., 2022). Según (Cruz et al., 2022), en su estudio más reciente, las decisiones financieras que más se destacan son las siguientes:

5.3.1. Decisión Financiera de Ahorro: Implica la parte de los ingresos que se reserva para el uso futuro, que constituye un pilar esencial en la administración de recursos en el ámbito personal, laboral y profesional (Gallego et al., 2018). La falta de una cultura de ahorro que promueva una planificación para la gestión de inversiones a largo plazo tiene un impacto directo en la escasa formación de los jóvenes y en la limitación del crecimiento económico de una sociedad (Abreu & Kimura, 2020).

5.3..2. Decisión Financiera de Consumo: En referencia al gasto en bienes y servicios para satisfacer las necesidades, el consumo es la capacidad para realizar compras asertivas en diferentes contextos dependiendo en gran medida de la formación financiera de las personas (Barrientos, 2017). No obstante, no todos cuentan con los conocimientos básicos necesarios debido a los distintos niveles de alfabetización económica a los que han accedido (Abreu & Kimura, 2020). La alfabetización financiera y económica se relaciona directamente con las experiencias y vivencias de consumo, influyendo en el proceso de elección de compra (Abreu & Kimura, 2020). Por lo tanto, una normatividad adecuada en la protección del inversor, que contemple la realidad

de los servicios o productos financieros transaccionales, facilitando la inversión de los inversores en diversos contextos (S. Kumar et al., 2022).

5.3..3. Inversión de capital: Hace mención a la adquisición de activos financieros con el objetivo de generar rendimientos en el futuro (Bodie et al., 2014). Es esencial que los inversores tomen decisiones asertivas en relación a la inversión de capital y se formen continuamente para el crecimiento de la riqueza personal, con el objeto de que tengan la idoneidad de invertir en diferentes tipos de activos y proyectos rentables, siendo capaces de generar empleos creando nuevas oportunidades y contribuyendo al crecimiento económico (Abreu & Kimura, 2020)

5.4. Sesgos conductuales: Es donde habitualmente las personas evalúan la probabilidad de veracidad de un modelo en función del grado de similitud con datos y otros modelos que consideran subjetivamente correctos, efectuando juicios complejos a partir de estimaciones iniciales (O'Reilly & Hall, 2021). Esto conduce al sesgo por parte del comportamiento humano y su consecuente impacto en la toma de decisiones de inversión (Cano & Cardoso, 2015). A lo largo de los años, se han identificado numerosos sesgos, que la literatura lo define de la siguiente manera (ver tabla 1):

Tabla 1

Identificación de Sesgos Conductuales:

Tipo de Sesgo	Definición
Aversión al riesgo	(Shefrin & Statman, 1985) Demostraron a través de este sesgo, que los inversionistas eran reacios a liquidar posiciones perdedoras y preferían vender aquellas con ganancias, mostrando un enfoque conservador.
Exceso de confianza	Los inversionistas suelen sobrestimar sus capacidad predictivas y la formación que poseen, lo que les lleva a confiar excesivamente en su conocimiento, minimizar los riesgos asumidos y creer que pueden controlar los eventos (Barber & Odean, 1998). La convicción de poseer un conocimiento superior al real es una característica de

	quienes toman decisiones y se perciben como expertos(Ramírez, 2017).
Efecto manada	Este término alude al comportamiento de numerosos inversores que vigilan atentamente a aquellos con mejores rendimientos, intentando replicar sus patrones de conducta (Ramírez, 2017).Sustenta la creencia de que imitar a otros facilite la aceptación grupal (Zhang et al., 2023).
Pesimismo	Los inversores tienden a predecir de manera pesimista y sesgada que los precios del mercado se revertirán, considerando improbable que una tendencia se mantenga por un período prolongado, generando un pensamiento negativo (Kahneman & Tversky, 1979; Ramírez, 2017).
Optimismo	Los inversores tienen la capacidad de identificar anticipadamente una ganancia representativa, provocando una reacción inesperada y exagerada para el siguiente movimiento (Ramírez, 2017).
Contabilidad mental	Se refiere a la propensión a segmentar mentalmente, es decir, asignar cuentas y prioridades a los recursos financieros (Ramírez, 2017). Por lo general, dividimos nuestros ingresos en diversos presupuestos con diferentes objetivos, mostrando resistencia a la idea de utilidad fondos de una “caja” para cubrir gastos de otra “caja” (Barrientos, 2017).

Fuente: Elaboración Propia.

6. OBJETIVOS

6.1. Objetivo General:

Analizar la presencia de sesgos conductuales en estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, y evaluar cómo estos influyen en sus decisiones financieras.

6.2. Objetivos Específicos:

- Identificar los sesgos conductuales más comunes en los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

- Analizar la relación entre los sesgos conductuales identificados y las decisiones financieras tomadas por los estudiantes.

7. VARIABLES Y DATOS

Con respecto a la literatura ya revisada, según los estudios de (Cano & Cardoso, 2015; López, 2019; Prem, 2018; Rampello, 2019), los sesgos más identificados que destacan en la actualidad son los que se delimitarán como variables en el presente artículo para la obtención de los objetivos planteados.

Sesgos Conductuales

- S1. Exceso de Confianza
- S2. Aversión al Riesgo
- S3. Efecto manada
- S4. Optimismo
- S5. Pesimismo
- S6. Contabilidad mental

Decisiones Financieras

- D1: Decisión de Ahorro
- D2: Decisión de Consumo
- D3: Decisión de Inversión

8. METODOLOGÍA

El presente artículo adopta un enfoque cuantitativo descriptivo correlacional. Las variables descritas, serán analizadas mediante un instrumento aplicado a estudiantes de la Universidad de Cuenca, de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativa, que pertenezcan a cada una de las carreras que la conforman. Sostiene que los estudios cuantitativos se caracterizan por observar, describir, explicar y reducir la realidad a aspectos cuantificables, centrados en la búsqueda de respuestas objetivas (Creswell, 2009; Hurtado, 2010). Según (Babbie, 2010) los estudios cuantitativos son fundamentales para identificar patrones y tendencias en diferentes grupos y situaciones, lo que facilita la formulación de hipótesis y la predicción de resultados.

Población:

Para el presente artículo de investigación, en relación a los estudios revisados (Creswell, 2009) sugiere definir una muestra representativa, considerando variables demográficas y académicas relevantes. En este caso se podría incluir edad, género, año de estudio y carrera de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Para el conocimiento de la muestra objetiva, en una población finita se utilizará la siguiente fórmula, con un nivel de confianza del 95% ($N=1.96$) y un error estándar el 5%, adicional la “p”, es la probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito), y “q” la probabilidad de que no ocurra el evento estudiado, por lo tanto, como se desconoce la probabilidad del evento se asigna un 50% a “p” y un “50% a “q”.

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q} \quad (1)$$

Tabla 2

Ítem	Descripción
Universo	2294 estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca
Método de agrupación de información	Instrumento
Muestreo	Estratificado
Tamaño de la muestra	329

Fuente: Elaboración propia.

Según la fórmula de la población finita, dio como resultado una muestra de 329 instrumentos, por tanto, se aplicará un muestreo estratificado para las 6 carreras que conforman la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, tomando en cuenta que se acogerá a estudiantes que están en los primeros ciclos entre segundo y cuarto, frente a los estudiantes que se encuentran en octavo ciclo, en cuanto al muestreo estratificado, se aplica la siguiente fórmula:

$$ni = n * \frac{Ni}{N}$$

Dónde:

N= 2294 estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Ni= Número de estudiantes por carrera

n= tamaño de la muestra

Tabla 3

Carrera	Total de estudiantes	Proporción	Muestra proporcional
Administración de Empresas	447	19%	64
Administración de Empresas – Dual	165	7%	24
Contabilidad y Auditoría	606	26%	87
Economía	474	21%	68
Marketing	297	14%	43
Sociología	305	13%	44

Fuente: Elaboración Propia

El uso del instrumento se basará en escalas Likert con el objeto de que permita evaluar los sesgos conductuales y racionalidad en las decisiones financieras (Dillman et al., 2014). Partiendo de los estudios realizados por (Likert, 1932), interpreta que las escalas Likert permiten medir las actitudes, opiniones y creencias de los participantes de manera cuantitativa, proporcionando datos numéricos que pueden ser analizados estadísticamente.

En modo que, la escala de Likert brindará una visión más completa y profunda de los sesgos conductuales y la racionalidad en las decisiones financieras, garantizando efectividad y confiabilidad, respetando la confidencialidad y el consentimiento informado de los participantes, además de ser una metodología que tendrá un enfoque estructurado y sistemático (Creswell, 2009; Haladyna et al., 2002).

REFERENCIAS

- Abreu, E., & Kimura, H. (2020). Determinants of efficiency in state-chartered financial institutions: Why financial education and freedom matter. *Heliyon*, 6(12), e05795. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e05795>
- Agyapong, D., & Tweneboah, G. (2023). *The antecedents of circular economy financing and investment supply: The role of financial environment*. <https://doi.org/10.1016/j.cesys.2022.100103>
- Altaf, H., & Jan, A. (2023, February 15). *Generational theory of behavioral biases in investment behavior*. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2023.02.002>
- Babbie, E. (2010). *Fundamentos de la investigación social*. International Thomson Editores. <https://tecnicasmasseroni.files.wordpress.com/2012/02/babbie-fundamentos-de-la-investigacion-social.pdf>
- Baker, K., & Ricciardi, V. (2016). *Investor Behavior: An Overview*. https://www.smallake.kr/wp-content/uploads/2016/07/9781118727010_sample_442266.pdf
- Barber, B. (2011, September). *The Behavior of Individual Investors*. <https://www.umass.edu/preferen/You%20Must%20Read%20This/Barber-Odean%202011.pdf>
- Barber, B., & Odean, T. (1998). *The Courage of Misguided Convictions*. 15. <http://faculty.haas.berkeley.edu/odean/papers%20current%20versions/faj%20novdec99%20barber%20and%20odean.pdf>
- Barberis, N., Shleifer, A., & Vishny, R. (1998). A model of investor sentiment. *Journal of Financial Economics*, 49(3), 307–343. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(98\)00027-0](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(98)00027-0)
- Barberis, N., & Thaler, R. (2002). *A Survey of Behavioral Finance* (No. w9222; p. w9222). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w9222>

- Barrientos, P. (2017). Marketing + internet = e-commerce: oportunidades y desafíos. *Revista Finanzas y Política Económica*, 9 (1), 41–56.
<https://www.redalyc.org/pdf/3235/323549941003.pdf>
- Bikas, E., Jurevičienė, D., Dubinskas, P., & Novickytė, L. (2013). Behavioural Finance: The Emergence and Development Trends. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 82, 870–876. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.06.363>
- Blanco, A. (2011). *Las imitaciones de Gabriel Tarde*. <https://cdsa.aacademica.org/000-034/765.pdf>
- Bodie, Z., Kane, A., & Marcus, A. (2014). *Investments* (10th ed.). McGraw-Hill.
<http://www.mim.ac.mw/books/Bodie's%20Investments,%2010th%20Edition.pdf>
- Cano, C., & Cardoso, E. (2015). *El impacto de los sesgos conductuales en la toma de decisiones de inversión*. *Revista Moneda*.
<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-162/moneda-162-07.pdf>
- Chabert, S., Barbillon, P., Donnet, S., & Lazega, E. (2021). A stochastic block model approach for the analysis of multilevel networks: An application to the sociology of organizations. *Computational Statistics & Data Analysis*, 158, 107179.
<https://doi.org/10.1016/j.csda.2021.107179>
- Chan, W. S., Frankel, R., & Kothari, S. P. (2004). Testing behavioral finance theories using trends and consistency in financial performance. *Conference Issue on Research on Market Efficiency, Valuation, and Mispricing: Risk, Behavioral, and Alternative Explanations*, 38, 3–50. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.07.003>
- Chen, Y., Zhang, R., & Liu, B. (2022). New product financing decision: Crowdfunding, bank or supply chain? *International Journal of Production Economics*, 249, 108536.
<https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2022.108536>
- Connor, J. (2011). *Digital Life after Death: The Issue of Planning for a Person's Digital Assets after Death*. https://ttu-ir.tdl.org/bitstream/handle/2346/73564/17_3EstPlan%26CmtyPropLJ301%282010-2011%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Creswell, J. (2009). *Diseño de Investigación Métodos Cualitativo, Cuantitativo y Mixto* (3rd ed.). Research Design. <https://es.scribd.com/document/361658431/Cresswel-2009-Diseno-de-Investigacion-Metodos-Cualitativo-Cuantitativo-y-Mixto>
- Cruz, F., Ortiz, D., Lechuga-Cardozo, J., & Calderón, O. (2022). Conducta financiera en estudiantes de Administración de Empresas, Universidad de Cundinamarca Facativá. *Tendencias*, 23, 30–52. <https://doi.org/10.22267/rtend.222302.200>
- Dillman, D. A., Smyth, J. D., & Christian, L. M. (2014). *Internet, Phone, Mail, and Mixed-Mode Surveys: The Tailored Design Method*. John Wiley & Sons.
- Forbes, W., Hamalainen, P., Muradoglu, G., & DeBondt, W. (2010). Behavioural perspectives on the crisis. *Qualitative Research in Financial Markets*, 2. <https://doi.org/10.1108/qrfm.2010.40702aaa.001>
- Gallego, D., Quintero, L., Echeverri, C., Bustamante, L., & Jiménez, J. (2018). La importancia de los recursos financieros personales y su relación con la inteligencia financiera: Revisión documental. *Revista Virtual Universidad Católica Del Norte*, 55, 173–191. <https://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/view/1004/1453>
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2009). *Fundamentos de Inversiones* (10th ed.). Greg Tobin. <https://www.uv.mx/personal/clelanda/files/2016/03/Gitman-y-Joehnk-2009-Fundamentos-de-inversiones.pdf>
- Grossman, S., & Stiglitz, J. (1980, February). On the Impossibility of Informationally Efficient Markets. *American Economic Review*, 70(3). <https://www.aeaweb.org/aer/top20/70.3.393-408.pdf>
- Haladyna, T. M., Downing, S. M., & Rodriguez, M. C. (2002). A review of multiple-choice item-writing guidelines for classroom assessment. *Applied Measurement in Education*, 15, 309–334. https://doi.org/10.1207/S15324818AME1503_5
- Haque, E., Middleditch, P., & Zhang, S. (2022). Mitigating economic volatility: When building efficient financial markets should supersede conventional economic policy. *Journal of Government and Economics*, 8. <https://www.sciencedirect.com/sdfe/reader/pii/S2667319323000022/pdf>

- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. del P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6th ed.). Mc Graw Hill Education. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hirshleifer, D., Subrahmanyam, A., & Titman, S. (2006). Feedback and the success of irrational investors. *Journal of Financial Economics*, 81(2), 311–338. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.05.006>
- Hurtado, J. (2010). *Metodología de la Investigación* (4th ed.). Guía para la comprensión holística de la ciencia. <https://dariososafoula.files.wordpress.com/2017/01/hurtado-de-barrera-metodologicc81a-de-la-investigaciocc81n-guicc81a-para-la-comprensiocc81n-holicc81stica-de-la-ciencia.pdf>
- Jiang, X., Xiong, N. N., Wang, X., Ying, C., Wu, F., & Luo, Y. (2023). DIVINE: A pricing mechanism for outsourcing data classification service in data market. *Information Sciences*, 636, 118922. <https://doi.org/10.1016/j.ins.2023.04.001>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kumar, P., Islam, M. A., Pillai, R., & Sharif, T. (2023). Analysing the behavioural, psychological, and demographic determinants of financial decision making of household investors. *Heliyon*, 9(2), e13085. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e13085>
- Kumar, S., Rao, S., Goyal, K., & Goyal, N. (2022). Journal of Behavioral and Experimental Finance: A bibliometric overview. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 34, 100652. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2022.100652>
- Likert, R. (1932). A technique for the measurement of attitudes. *Archives of Psychology*, 22(140), 55–55.
- López, I. (2019). *Behavioral Finance: Estudio sobre el comportamiento irracional del inversor*. <https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/295896/retrieve>
- Molina, R., Machado, O., & Pereira, D. (2009, October 1). *Efectos de las preferencias y las creencias de los agentes sobre las decisiones de inversión*. <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAR6585.pdf>

- Olsen, R. A. (1998). Behavioral Finance and Its Implications for Stock-Price Volatility. *Financial Analysts Journal*, 54(2), 10–18. <https://doi.org/10.2469/faj.v54.n2.2161>
- O'Reilly, C. A., & Hall, N. (2021). Grandiose narcissists and decision making: Impulsive, overconfident, and skeptical of experts—but seldom in doubt. *Personality and Individual Differences*, 168, 110280. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110280>
- Peña, M. del M. (2021). *Límites de la obligación de confidencialidad en el arbitraje*. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/8644/1/T3785-MDP-Pe%C3%B1a-Limites.pdf>
- Pompian, M. (2008). *Using Behavioral Investor Types to Build Better Relationships with Your Clients*. Journal of Financial Planning. https://www.sunpointeinvestments.com/wp-content/uploads/2019/07/ed7486_5efacf2c1a6d42338d1456d0862fff10.pdf
- Preda, A. (2007, June 15). *THE SOCIOLOGICAL APPROACH TO FINANCIAL MARKETS*. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-6419.2007.00512.x>
- Prem, S. (2018). *Análisis de la racionalidad financiera en la toma de riesgos de los estudiantes universitarios*. Comillas. <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/21299/Prem%20Ahmed%20Sheraz%20TrabajoFinGrado%20FINAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ramiah, V., Xu, X., & Moosa, I. A. (2015). Neoclassical finance, behavioral finance and noise traders: A review and assessment of the literature. *International Review of Financial Analysis*, 41, 89–100. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2015.05.021>
- Ramírez, M. (2017). *Finanzas Conductuales: Un enfoque para Latinoamérica | Tec Empresarial*. 3. https://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_empresarial/article/view/652
- Rampello, S. (2019). Los sesgos en la toma de decisiones. *Perspectivas de las Ciencias Económicas y Jurídicas*, 9(1), Article 1. <https://cerac.unlpam.edu.ar/index.php/perspectivas/article/view/3662>
- Ricoy, C. (2005). *La teoría del crecimiento económico de Adam Smith*. 138 (1), 11–47. <https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541308001.pdf>

- Schindler, M. (2007). *Rumors in Financial Markets: Insights into Behavioral Finance*. John Wiley & Sons.
- Shefrin, H., & Statman, M. (1985). The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence. *The Journal of Finance*, 40(3), 777–790. JSTOR. <https://doi.org/10.2307/2327802>
- Shiller, R. J. (1999). *Chapter 20 Human behavior and the efficiency of the financial system* (Vol. 1). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1574-0048\(99\)10033-8](https://doi.org/10.1016/S1574-0048(99)10033-8)
- Silva, C. (2018). *Behavioral Finance: Principales sesgos y heurísticos*. <https://repositorio.comillas.edu/jspui/bitstream/11531/19002/1/TFG%20Da%20Silva%20Barrios%2C%20Carla.pdf>
- Soto, R. (2013). América Latina. Entre la Financiarización y el Financiamiento Productivo. *Problemas Del Desarrollo*, 44(173), 57–78. [https://doi.org/10.1016/S0301-7036\(13\)71875-3](https://doi.org/10.1016/S0301-7036(13)71875-3)
- Švecová, L., Fotr, J., & Renner, P. (2012). The Influence of Irrationality on the Innovativeness of Variants and the Quality of Decision Making. *The First International Conference on Leadership, Technology and Innovation Management*, 41, 570–576. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.04.069>
- Thaler, R. (1999). Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 183–206. <https://people.bath.ac.uk/mnsrf/Teaching%202011/Thaler-99.pdf>
- Zhang, X., Li, Y., Dong, S., Di, C., & Ding, M. (2023). The influence of user cognition on consumption decision-making from the perspective of bounded rationality. *Displays*, 77, 102392. <https://doi.org/10.1016/j.displa.2023.102392>

