

Impacto de los factores psicológicos y emocionales en las decisiones financieras gerenciales: un análisis desde las finanzas conductuales y su repercusión en el desempeño empresarial

Impact of psychological and emotional factors on managerial financial decisions: an analysis from behavioral finance and its impact on business performance

1. Juan Quintero Sánchez
2. Carlos Alberto Camargo
3. Karen Alexandra Mojica

Recibido: 05-09-2024
Aprobado: 05-12-2024

Resumen

Se investiga cómo los aspectos mentales y emociones, como las distorsiones del pensamiento, influyen en las elecciones financieras en las pequeñas empresas en Cúcuta, el norte de Santander. Se investiga cómo los sesgos como los puntos de referencia iniciales, el miedo a la pérdida y la sobreestimación pueden sesgar las decisiones de los líderes, afectando la distribución de activos y resultados de la compañía. La investigación enfatiza la importancia de la economía del comportamiento para comprender por qué los ejecutivos no toman constantemente decisiones lógicas en asuntos financieros. Su objetivo es identificar errores mentales y heurísticos que causan errores consistentes en las elecciones. El objetivo es proponer métodos e instrumentos para mejorar las opciones, minimizando los riesgos vinculados a estos sesgos. Se necesita una investigación porque el comportamiento de las finanzas no se usa ampliamente en los estudios del mundo real en Colombia, y es necesario comprender cómo las emociones afectan las opciones de dinero en Cúcuta. Se sugiere un enfoque cuantitativo y correlacional con un diseño no experimental y transversal para examinar la conexión entre heurísticas, emociones y opciones de dinero en las pequeñas empresas de Cúcuta. La población contempla responsables financieros y responsables de estas empresas, seleccionados deliberadamente. La ley Colombiana exige que los líderes actúen sabiamente y lógicamente, enfatizando la necesidad de reducir los sesgos personales en el manejo del dinero.

Palabras clave: Desempeño empresarial, finanzas conductuales, heurísticas, mipymes, sesgos cognitivos, toma de decisiones financiera.

Abstract

Investigate how mental aspects and emotions, such as thinking distortions, influence financial choices in small businesses in Cúcuta, Norte de Santander. Investigate how biases such as initial reference points, fear of loss, and overestimation can bias leaders' decisions, affecting asset allocation and company results. The research emphasizes the importance of behavioral economics in understanding why executives do not consistently make logical decisions in financial matters. Its objective is to detect mental errors and shortcuts that cause consistent errors in choices. The goal is to develop methods and tools to improve choices, minimizing the dangers linked to these biases. Research is needed because behavioral finance is not widely used in real-world studies in Colombia, and it is necessary to understand how emotions affect monetary choices in Cúcuta. A numerical and linked method with a nonexperimental, cross-sectional design is suggested to examine the connection between mental shortcuts, emotions, and monetary choices in small businesses in Cúcuta. The program features deliberately chosen financial supervisors and those in charge of these companies. Colombian law requires leaders to act wisely and logically, emphasizing the need to reduce personal biases in financial management.

Keywords: Behavioral finance, business performance, cognitive biases, financial decision-making, heuristics, SMEs.

Administración Financiera - Distancia. [Dato pendiente por completar]. [Dato pendiente por completar].
Fundación de Estudios Superiores Comfanorte, Cúcuta, Colombia.
Administración Financiera - Distancia. [Dato pendiente por completar]. [Dato pendiente por completar].
Fundación de Estudios Superiores Comfanorte, Cúcuta, Colombia.
Administración Financiera - Distancia. [Dato pendiente por completar]. [Dato pendiente por completar].
Fundación de Estudios Superiores Comfanorte, Cúcuta, Colombia.

*Autor de Correspondencia: [Dato pendiente por completar]

© 2025. Editada por la Fundación de Estudios Superiores Comfanorte.

Introducción

Las finanzas conductuales han emergido como una nueva disciplina que conjuga la economía y la psicología. Esta disciplina pretende dar respuesta al porqué de que las personas -incluyendo los propios gestores no siempre actúen de forma racional al tomar decisiones financieras, tal y como manifiestan Daniel Kahneman y

Amos Tversky, los pioneros que se han introducido en esta disciplina. Con ello nos indican que la toma de decisiones es susceptible a heurísticas (heurísticas) y sesgos cognitivos, que pueden tratarse de errores sistemáticos. La influencia de los sesgos cognitivos y los heurísticos en la toma de decisiones en el campo de la economía conductual. Analiza sesgos como el anclaje y ajuste, el sesgo de disponibilidad, la ley de los pequeños números (falacia del jugador), el sesgo de exceso de confianza, el sesgo de confirmación y la aversión a la pérdida. Mediante la realización de una encuesta y el análisis de datos, esta investigación analiza la presencia e implicación de estos sesgos. (Mondello, 2022, p. 5)

una decisión que afecta su bienestar personal (Zak, Kurzban y Matzner, 2005 en MH Ramirez, 2010, pág. 4) Los gerentes en la estrategia financiera generalmente asumen el comportamiento racional, optimizando la eficiencia y la reducción del riesgo al aprovechar las evaluaciones numéricas y los marcos económicos. Los hallazgos empíricos de las finanzas conductuales indican que las emociones y los sesgos cognitivos pueden sesgar notablemente estas elecciones, alejándolas de la economía lógica y afectando los resultados de la compañía.

No obstante, el reconocimiento académico de las finanzas conductuales ha aumentado, sin embargo, la influencia precisa de los elementos psicológicos en las elecciones económicas corporativas junto con su reducción sigue sin estar clara. La necesidad requiere comprender el dominio de los aspectos emotivos y cognitivos en la dirección financiera corporativa y su efecto sobre los resultados empresariales, para cultivar tácticas para opciones más imparciales y efectivas.

Es imprescindible una elaboración profunda del estudio de la influencia de los elementos psicológicos y emocionales en la toma de decisiones financieras gerenciales y, por ende, en el rendimiento empresarial. De cara a entender estos efectos, es factible y razonable el diseño de estrategias y herramientas que propicien una mejor toma de decisiones, menos riesgo y más certera, que reduzcan los riesgos asociados a sesgos cognitivos, y que fortalezcan las capacidades de las organizaciones para hacerle frente a las exigencias financieras en un entorno competitivo y variable

Marco teórico

Las finanzas conductuales constituyen un enfoque moderno que integra conceptos de la psicología cognitiva y social en el análisis y tomas de decisiones financieras. Esta teoría surgió como crítica a la hipótesis de los mercados efficientes y a los diferentes modelos tradicionales que creían que las personas actúan de forma racional, maximizando utilidades y minimizando los riesgos en función de información perfecta (Thaler, 1999). Sin embargo, se ha comprobado que los diferentes agentes económicos, incluidos los gerentes y dueños de empresas, pueden cometer errores sistemáticos en su razonamiento y comportamiento, lo cual esto puede provocar llevarlos a tomar decisiones erradas y deficientes para la empresa.

Por su parte, Daniel Kahneman y Amos Tversky 1979, primero en demostrar a través de la teoría de la prospectiva que las pérdidas y ganancias de las empresas no son vistas de la misma manera por las personas. De manera que las pérdidas muestran una aversión, lo que implica que las personas no pueden tomar decisiones arriesgadas para evitar una pérdida de lo que lo harían para obtener una ganancia igual. Además, Daniel Kahneman y Amos también destacan la introducción de terminología de heurísticas, que son atajos cognitivos usados durante el toma de decisiones en un contexto de incertidumbre. Heurística también puede ser basada en sesgos cognitivos, tal como sesgo de disponibilidad, anclaje, sesgo de confirmación y exceso de confianza, y otros sesgos, etc.

Adicionalmente, la teoría del comportamiento planificado, de (Ajzen, 1991) proporciona una perspectiva estructural sobre el proceso de toma de decisiones desde la perspectiva de los factores que impulsan la intención de comportamiento. En esencia, el comportamiento de una persona se determina por un conjunto de tres factores principales: actitudes hacia el comportamiento, normas subjetivas y control de comportamiento percibido. A su vez, desde la perspectiva del comportamiento organizacional, estos factores se manifiestan como la actitud de un gerente hacia la toma de decisiones financieras y la división de activos, la presión ejercida por las expectativas de individuos y entornos socioculturales y el control sobre los factores internos y externos.

Esta teoría es útil para comprender por qué los líderes empresariales en Cúcuta con conocimientos técnicos también pueden decidir sus finanzas según su percepción, emoción o influencia al alcance. En los territorios que se caracterizan por la informalidad y la empresa familiar, la decisión también suele centralizarse en pocas personas, amplificando el efecto del factor psicológico. En general, el comportamiento financiero no está determinado solo por los modelos económicos tradicionales, sino también por los elementos emocionales y sociales disponibles en el entorno del tomador de decisiones.

Ejemplo, el gerente puede tener una actitud positiva hacia la inversión en activos financieros. Sin embargo, si la norma subjetiva de su entorno inmediato, sus pares, familiares o socios, percibe altos riesgos, al gerente no le gustará la idea de invertir. Del mismo modo, si el gerente no cree que pueda controlar el rol del resultado final, el impulso de invertir disminuirá, independientemente de la viabilidad técnica del proyecto. Por lo tanto, la teoría del comportamiento planificado nos ayuda a interpretar cómo el entorno local, las creencias y las emociones dan forma a la conducta financiera empresarial.

Marco conceptual

Finanzas conductuales Las finanzas conductuales exploran cómo las emociones, la mente y los sesgos influyen en las decisiones financieras de una empresa, tanto en su vida personal como empresarial. Este punto de vista considera que las decisiones no siempre son lógicas, si no que están influenciadas por factores

psicológicos que pueden distorsionar la forma en que vemos el riesgo y el valor (Mondello, 2022). Según Rodríguez (2020), en el mundo empresarial, las finanzas conductuales nos ayudan a ver cómo los errores de las decisiones pueden afectar procesos como las inversiones, la financiación y las evaluaciones de riesgos. Esto es importante en la Cúcuta, donde el entorno empresarial está expuesto a una incertidumbre constante debido a los diferentes factores geográficos y económicos, lo que puede aumentar las probabilidades de que estos sesgos puedan influir.

Sesgos cognitivos Los "sesgos cognitivos" son aquellas desviaciones del pensamiento lógico que pueden tener un impacto negativo en la calidad de las decisiones financieras. Como los más significativos, vale la pena mencionar el de "sesgo de anclaje", relacionado con la toma de decisiones basada en el primer valor mencionado; el de "sesgo de disponibilidad", que incluye enfatizar demasiado en la información reciente o personalmente relevante; y el de "sesgo de exceso de confianza", que implica la sobrevaloración de la capacidad de pronóstico o control de los tomadores de decisiones. (Mondello, 2022). Sánchez (2021), en su estudio sobre los sesgos y como influye en las decisiones estratégicas, nos dice que estos errores no son accidentales, sino son patrones repetitivos que pueden afectar las planificaciones financieras en las organizaciones pequeñas, donde el gerente o el dueño de la empresas suelen hacer muchas cosas sin un apoyo estructural formal.

Emociones en la toma de decisiones Las emociones influyen directamente en el comportamiento financiero. Según Castañeda (2019), emociones como el miedo, la euforia o la ansiedad condicionan cómo vemos el riesgo y cambian nuestro comportamiento ante decisiones de inversión, endeudamiento o reducción de costos.

En el caso concreto de Cúcuta, el entorno inestable y la cercanía a la frontera generan estados emocionales frecuentes en los líderes empresariales, que deben tomar decisiones bajo presión, lo que afecta su objetividad. Esto se puede ver en respuestas impulsivas a las variaciones del mercado o en actitudes demasiado conservadoras ante oportunidades de crecimiento.

Toma de decisiones financieras gerenciales La toma de decisiones financieras gerenciales es el proceso de elegir entre diferentes opciones, relativas a la administración del capital, la financiación, la inversión y el control del riesgo, que toman los tomadores de decisiones de una empresa. Por lo tanto, según (Martínez y Gómez, 2021), en las organizaciones pequeñas y poco formalizadas, las decisiones dependen mucho más de la experiencia personal del gerente y sus emociones actuales que de un análisis objetivo. Esta idea es aún más aplicable si hablamos de pequeñas empresas en el corazón de Cúcuta. Allí, la administración del dinero a menudo se concentra más en una única persona, lo cual hace que los resultados de la empresa dependan mucho de sus características individuales.

Marco legal

El contexto normativo de la presente investigación se configura en las regulaciones del comportamiento organizacional y dirección financiera en Colombia. En primer lugar, la Constitución Política de Colombia (1991) proclama en su artículo 333 la actividad económica para el bien común, lo que impone una responsabilidad directa en la eficiencia y la racionalidad de la administración empresarial. Además, en el artículo 209, el documento legislativo consagra los principios de eficiencia, economía y responsabilidad en la administración, que se extienden a la administración de los gerentes y administradores en empresas privadas, en particular en la toma de decisiones financieras para garantizar la sostenibilidad de la organización.

Desde la perspectiva del derecho mercantil, el artículo 221 del Código de Comercio Colombiano en su (Decreto 410 de 1971) impone a los administradores del fondo la necesidad de obrar con la diligencia de un buen hombre de negocios, lo que significa decidir distanciando la subjetividad con ayuda de un análisis técnico, evitando ser influenciado por emociones y sesgos cognitivos. Por su parte, la Ley 222 de 1995 también instruye respecto a las obligaciones fiduciarias del administrador, exigen obrar de buena fe, de lealtad y de responsabilidad, criterios que suponen controlar sus decisiones con racionalidad y objetividad.

En segundo lugar, la Ley 1314 de 2009 establece el marco normativo para la convergencia con las Normas Internacionales de Información Financiera, cuya implementación en Colombia aseguraría la objetividad, comparabilidad y plena transparencia de información financiera. Las NIIF prohíben la realización de estimaciones, valoraciones y decisiones de gestión financiera cuando ello implique hacerlo a través de la técnica contable, disminuyendo al máximo la débil influencia de juicios subjetivos o propicias al delirio emocional. En este sentido, la investigación acoge una perspectiva especial al buscar identificar los factores relativos con la psicologización y emocionalismo que pueden corromper estos principios normativos, embargo en escenarios organizacionales, como el de Cúcuta, donde se coordina la toma del 90% de las decisiones gerenciales se toman en con alta presión e incertidumbre.

Finalmente, debe considerarse que las obligaciones legales mencionadas no solo tienen implicaciones jurídicas, sino también éticas y estratégicas, dado que el marco legal Colombiano exige a los gerentes actuar con prudencia, racionalidad y diligencia en el ejercicio de su función, lo cual incluye la toma de decisiones financieras bien fundamentadas, libres de distorsiones cognitivas o emocionales. Este estudio, por tanto, se alinea con la necesidad de fortalecer el cumplimiento de estos principios mediante la identificación y mitigación de los factores subjetivos que afectan la gestión financiera organizacional.

Metodología

El interés de este estudio radica en la evaluación de la influencia de los aspectos psicológicos y afectivos en la toma de decisiones económicas en la dirección. Para estos fines, se examinarán las finanzas comportamentales. La psicología conductual surgió como una convergencia de la psicología y la economía y desafía las premisas clásicas de racionalidad incondicional en la toma de decisiones empresariales (Kahneman & Tversky, 1979).

Investigaciones de diferentes niveles, desde local hasta global, prueban que los ejecutivos, como cualquier otro individuo, padecen de cientos de sesgos cognitivos que insospechadamente influyen en la imparcialidad de juicio. Destacamos que diferentes sesgos, como el sesgo de anclaje, la aversión a la pérdida, el sesgo de disponibilidad, el exceso de confianza y el sesgo de confirmación (Mondello, 2022). Sin embargo, en diferentes sectores de Colombia se han observado una limitación de aplicación de estas perspectivas en estudios empíricos, lo cual esto representa una brecha significativa en la literatura académica y profesional. Cúcuta, capital del departamento Norte de Santander, representa un centro económico fronterizo con características sociales y empresariales particulares. La región enfrenta a constantes desafíos que derivados a un contexto geopolítico, como por ejemplo la inestabilidad comercial, la informalidad laboral y la necesidad de adaptación constante a cambios económicos binacionales. Este entorno, los gerentes, dueños o responsables financieramente de las empresas se ven obligados a tomar decisiones complejas bajo presión, lo que hace especialmente relevante el estudio de los factores que pueden influir en su juicio.

Pues bien, esta investigación busca reconocer los sesgos mentales y aspectos afectivos que influyen en la toma de decisiones que se refiere en empresas de tecnología, con la intención de presentar planes que reduzcan sus impactos adversos. De esta manera, se obtendrá información útil tanto para la academia como para la práctica, facilitando la implementación de modelos más racionales y adaptados a la realidad económica de Cúcuta.

En las últimas décadas, el interés en comprender la incorporación de factores psicológicos y emocionales en la cognición y acciones financieras ha crecido en todo el mundo e incluso a nivel nacional y local. Las finanzas conductuales se convierten en un campo de estudio que combina la economía y la psicología y revela que la racionalidad no es una directriz para las elecciones en el ámbito económico.

Kahneman y Tversky (1979) formularon la Teoría de la Prospectiva, donde describen que las personas juzgan las ganancias y pérdidas de manera desequilibrada, con un notable rechazo a la incertidumbre. Este hallazgo reveló que las emociones humanas pueden afectar en el pensamiento y liderazgo de las personas que terminan afectando a la empresa.

Loewenstein y col. (2001) mostraron que estados afectivos como el terror o la alegría pueden modificar la evaluación de riesgos y, a continuación, afectar considerablemente las elecciones económicas en situaciones de urgencia.

En su investigación (2022), Mondello en EE. UU. examinó el impacto de sesgos de juicio, como la sobreconfianza y la adhesión, en los líderes de negocios de medianas empresas. Concluyó que estos sesgos conducen a las subóptimas que afectan a las decisiones.

Casson y Godley (2016) en el Reino Unido exploraron cómo la psicología del emprendedor afecta la estrategia empresarial y la gestión de fondos, encontrando que las condiciones afectivas tienen un impacto significativo en las elecciones de inversión.

Gómez y Ortega (2023) realizaron una investigación con empresarios de Cúcuta del sector comercio, donde encontraron que el miedo a endeudarse debido a experiencias pasadas limita las decisiones financieras de expansión.

Pérez y Ramírez (2022) examinaron la toma de decisiones financieras en las MIPYMESSS del centro de Cúcuta y encontraron que la sobreconfianza de un gerente podría llevar a un gasto imprudente técnicamente no fundamentado.

Camargo (2021) analizó la percepción del riesgo de los emprendedores de Cúcuta y su control sobre las decisiones de financiamiento y concluyó que las emociones negativas tienen un impacto restrictivo en el crecimiento.

Quintero et al. (2023) trabajaron con empresas de servicios en Norte de Santander y encontraron que los sesgos cognitivos entre el pensamiento heurístico y la toma de decisiones impactan la gestión del flujo de efectivo durante alta presión comercial.

Mojica y Sánchez (2024) realizaron una investigación aplicada en microempresas del centro de Cúcuta y concluyeron que la inestabilidad económica predominante en la región fronteriza afecta la toma de decisiones, particularmente debido a la ansiedad aumentada y la falta de confianza.

Ramírez (2010) del estudio "Emociones y Decisión: Un Enfoque Económico" note que la incertidumbre altera las decisiones económicas y que la afectividad tiene el poder de distorsionar la razón.

Sánchez (2021) informó que en las empresas Colombianas, el Sesgo Confirmatorio y la Aversión a la Pérdida son las dos heurísticas más comunes utilizadas por los gerentes al tomar decisiones financieras estratégicas. Rodríguez (2020) estudió el riesgo financiero en organizaciones Colombianas y la relación que tiene con los sesgos cognitivos, exponiendo cómo estos sesgos interfieren en la gran mayoría de las evaluaciones de los escenarios financieros.

Martínez y Gómez (2021) destacaron el fenómeno en el que las empresas familiares y de hogar en Colombia se gestionan principalmente basándose en las emociones o experiencias personales del gerente que toma las decisiones, lo que puede llevar a sesgos subjetivos.

Rodríguez y Prieto (2022) propusieron que establecer un protocolo de conducta racional podría mitigar el impacto negativo en la productividad e implementaron un estudio donde se comprobó la influencia de las conductas en las decisiones financieras y el desempeño empresarial.

En consideración al objetivo planteado, la investigación tendrá un enfoque cuantitativo, con el fin de medir y analizar de manera objetiva la influencia de las variables psicológicas y emocionales en la toma de decisiones financieras en los gerentes de empresas en el centro de la ciudad de Cúcuta. A través de la cuantificación, es posible obtener datos empíricos para determinar la relación estadística de los factores bajo estudio.

En este sentido, el siguiente estudio permitirá el abordaje del tipo de estudio correlacional de alcance descriptivo, puesto que procura verificar la existencia de relaciones de los sesgos cognitivos y las emociones predominantes con el tipo y calidad de decisiones financieras tomadas por los líderes empresariales; además, describirá los patrones conductuales más comunes presentes en el proceso decisorio gerencial.

El diseño metodológico es no experimental y transversal. Dado que los datos se recogerán sin manipular deliberadamente las variables y en un único momento del tiempo. Este diseño aplica cuando se buscan estudiar fenómenos actuales insertos en un contexto real. Es decir, la gestión financiera de empresas que se encuentran en actividad y vinculados a un momento económico en particular.

Resultados y discusión

Población La población objetivo para el estudio lo constituyen los gerentes, propietarios y responsables financieros de las micro, pequeñas y medianas empresas, tomadas de las mipymes, localizadas en el centro urbano de la ciudad de San José de Cúcuta, Norte de Santander. Actualmente cuenta con 12.000 mipymes formalmente constituidas en el municipio, según datos proporcionados por la Cámara de Comercio de Cúcuta, 2023, es importante para el estudio cuantitativo teniendo en cuenta que del total de empresas registradas, más del 35 % están ubicadas en el centro de la ciudad", es decir, son un aproximado de 4.200 empresas.

Tipo de muestreo

Para el desarrollo de esta investigación utilizamos una muestra de carácter no probabilístico del tipo intencional, ya que seleccionamos participantes con bases a criterios específicos relacionados con el objetivo del estudio de investigación. Según Salinas (2004), "el muestreo no probabilístico es también conocido como muestreo por conveniencia, y su único requisito es cumplir con la cuota del número requerido de sujetos o unidades de observación. En este se desconoce la probabilidad de selección; tal es el caso de la participación de voluntarios en un proyecto de investigación" (p. 122).

Según Hernández-Sampieri (2018), en el proceso cualitativo, la muestra corresponde a un "grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc., sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea estadísticamente representativo del universo o población que se estudia" (p. 384).

La muestra estuvo conformada por cinco (5) gerentes y responsables financieros de micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) ubicadas en el centro urbano de la ciudad de Cúcuta, Norte de Santander, quienes actualmente participan activamente en la toma de decisiones relacionadas con la gestión financiera empresarial. Estos participantes fueron seleccionados por su experiencia directa en la administración financiera de organizaciones del sector comercial y de servicios, representando una fuente de información pertinente y valiosa para la comprensión del impacto de factores psicológicos y emocionales en el proceso decisorio.

Criterios de inclusión:

Ser gerente, administrador o responsable de decisiones financieras dentro de una mipyme legalmente constituida.

Tener al menos un (1) año de experiencia en el cargo o funciones de gestión financiera.

Disposición para participar voluntariamente en entrevistas o encuestas.

Criterios de exclusión:

Personas que no ocupen un rol decisorio en el área financiera.

Empresas que no estén legalmente registradas o no estén activas al momento de la investigación.

Personas que no acepten participar de forma voluntaria.

Dado el carácter exploratorio del estudio y el interés por comprender fenómenos subjetivos en contextos reales, esta muestra fue considerada suficiente para obtener datos relevantes sobre la influencia de los factores psicológicos y emocionales en las decisiones financieras gerenciales.

Tabla 1. Informantes clave considerados en la investigación

Criterio de selección	Nombre
Informante clave #1	William Aldana (dueño de una odontología)
Informante clave #2	Yaneth Quintero (dueña y administradora de un local de ferretería eléctrica)
Informante clave #3	Adriana Judith (dueña de un negocio de remodelaciones y carpintería)
Informante clave #4	Fredy Archila (administrador de un local de papelería)
Informante clave #5	Zoraida Vargas (dueña de un negocio de confeccionista)

Fuente: elaboración propia a partir del documento fuente.

Conclusión

Esta investigación, utilizando métodos numéricos y asociativos, tiene como objetivo confirmar el vínculo entre heurísticas, emociones y opciones de dinero en las pequeñas empresas de Cúcuta. Los resultados serán útiles tanto para la escuela como para las operaciones comerciales, ayudando a poner en acción más sistemas de toma de decisiones y adaptarse a la situación económica de Cúcuta. Al mejorar el cumplimiento de las leyes Colombianas que exigen un manejo de dinero cuidadoso y lógico, este estudio ayuda a opciones más educadas y mejores resultados comerciales en el área.

Referencias

- Casson, M., & Godley, A. (2016). Entrepreneurial decision-making and the psychology of the firm. *Oxford Economic Papers*, 68(1), 238–257. <https://doi.org/10.1093/oenp/gpv050>
- Cassinello, E., López, S., & Núñez, J. (2018). El desarrollo de las soluciones Fintech en España. *Revista Europea de Economía Digital*, 24(3), 33–49.
- Gómez, L., & Ortega, D. (2023). Factores emocionales y decisiones financieras en empresarios del sector comercio de Cúcuta. *Revista Investigativa Regional*, 9(2), 120–134.
- Hernández-Sampieri, R. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (6.ª ed.). McGraw-Hill Education.
- Loewenstein, G., Weber, E. U., Hsee, C. K., & Welch, N. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127(2), 267–286. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.127.2.267>
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Mondello, M. (2022). Behavioral biases in corporate financial decision-making: An empirical analysis. *Journal of Behavioral Finance*, 23(1), 5–20.
- Thaler, R. H. (1999). The end of behavioral finance. *Financial Analysts Journal*, 55(6), 12–17. <https://doi.org/10.2469/faj.v55.n6.2310>
- Castañeda, M. (2019). Impacto de las emociones en la conducta financiera empresarial. *Revista Colombiana de Psicología Económica*, 17(1), 45–58.
- Martínez, F., & Gómez, L. (2021). Determinantes personales y estructurales en la toma de decisiones financieras en pymes Colombianas. *Revista de Administración Regional*, 15(3), 112–130.
- Rodríguez, A. (2020). Sesgos cognitivos y gestión del riesgo financiero en organizaciones latinoamericanas. *Revista Latinoamericana de Finanzas*, 13(2), 90–105.
- Rodríguez, P., & Prieto, J. (2022). Finanzas conductuales y rendimiento organizacional: una revisión crítica. *Estudios Gerenciales*, 38(166), 59–72.
- Sánchez, V. (2021). Heurísticas y errores en decisiones estratégicas financieras. *Cuadernos de Administración Financiera*, 29(1), 77–95.
- Hernández-Sampieri, R. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (6.ª ed.). McGraw-Hill Education.
- Salinas, J. (2004). *Investigación educativa: Técnicas y métodos*. Editorial Trillas.
- Mojica, K. A., & Sánchez, V. (2024). Influencia emocional en decisiones financieras de microempresas en el centro de Cúcuta. Informe de investigación no publicado, Universidad de Santander.
- Congreso de Colombia. (1991). *Constitución Política de Colombia*. <https://www.constitucioncolombia.com>
- Congreso de Colombia. (1971). *Código de Comercio Colombiano (Decreto 410 de 1971)*. <https://www.funcionpublica.gov.co>
- Congreso de Colombia. (1995). Ley 222 de 1995. <https://www.funcionpublica.gov.co>
- Congreso de Colombia. (2009). Ley 1314 de 2009. <https://www.funcionpublica.gov.co>
- Consejo Técnico de la Contaduría Pública. (2015). *Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) aplicables en Colombia*.
- Barrientos- Monsalve, E. J., Hurtado-Hernández, L. J., Lesmes-Silva, A. Karina., & Duarte-Rey, D. M. (2019). ¿Coaching en las empresas? la gerencia del coaching en las organizaciones contemporáneas. *Mundo FESC*, 10(S1), 223-236. <https://doi.org/10.61799/2216-0388.428>
- Molero Suarez, L. M., Arias Vera, J. A., & Venegas Camargo, A. K. (2021). Perspectiva de la felicidad laboral en el contexto latinoamericano. *Mundo FESC*, 11(S5), 226-235. <https://doi.org/10.61799/2216-0388.1025>
- Arévalo-Vera, Y., & Cadena-Morales, J. J. (2020). La comunicación como acción de motivación - productividad en las organizaciones. *Mundo FESC*, 10(20), 182-192. <https://doi.org/10.61799/2216-0388.779>
- Luna-Pereira, H. O., Avendaño-C, W. R., & Rueda-Vera, G. (2021). Competitividad y generación de valor. Un análisis en la mediana empresa de la ciudad de Cúcuta y su área metropolitana. *Mundo FESC*, 11(S1), 135-150. <https://doi.org/10.61799/2216-0388.890>
- Rodríguez-Fonseca, F., Castro-Silva, H. F., & Cordero-Díaz, M. C. (2021). Responsabilidad social corporativa: un análisis de caso en asociaciones del sector de restaurantes en Colombia. *Mundo FESC*, 11(s4), 261-277. <https://doi.org/10.61799/2216-0388.968>
- Casadigo-Duque, Y. R., & Rico-Rojas, C. F. (2020). Perfil del contador público basado en las variables demográficas, capacitación, formación y su relación con la toma de decisiones éticas. *Mundo FESC*, 10(19), 101-109. <https://doi.org/10.61799/2216-0388.515>