

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de **ECONOMÍA**

“INFLUENCIA DE SEGSOS CONDUCTUALES EN
LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS DE
MICROEMPRESARIOS DEL RUBRO COMERCIO
Y SERVICIOS DE TRUJILLO, 2023”

Tesis para optar al título profesional de:

Economista

Autor:

Jorge Armando Olivera Orihuela

Asesor:

Mg. Álvaro Larry Luis Felipe Mendoza Castillo

<https://orcid.org/0000-0002-2877-2622>

Trujillo - Perú

2023

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	MARCO ANTONIO HONORIO ACOSTA	18856111
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 2	ALDO COTRINA VILLAR	06447940
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 3	ROSA LUZ DZIDO MARINOVICH	17851964
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

INFORME DE SIMILITUD

REVISION DE TURNITIN 1

INFORME DE ORIGINALIDAD

20%	20%	5%	8%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	8%
2	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	scienti.minciencias.gov.co Fuente de Internet	1%
4	tdx.cat Fuente de Internet	<1%
5	worldwidescience.org Fuente de Internet	<1%
6	www.theibfr.com Fuente de Internet	<1%
7	repositorio.comillas.edu Fuente de Internet	<1%
8	www.cid.harvard.edu Fuente de Internet	<1%
9	www.researchgate.net Fuente de Internet	<1%

DEDICATORIA

A Dios, a mi padre Jorge Olivera y a mi madre Margarita Orihuela por todo lo que han hecho por mi. Y a mi prometida Karla Zárate por su inmenso amor.

AGRADECIMIENTO

Eternamente agradecido con Dios, mi familia y mi patria, por darme la vida, mis principios, mi educación y las oportunidades que me han llevado a ser quien hoy soy.

Tabla de contenido

JURADO EVALUADOR	2
INFORME DE SIMILTIUD	3
Dedicatoria	4
Agradecimiento	5
Tabla De Contenido	6
Índice De Tablas	8
Índice De Figuras	9
Índice De Anexos	10
Resumen	11
Capítulo I: Introducción	12
1.1. Realidad Problemática	12
1.2. Justificación Del Estudio	14
1.2.1. Justificación Teórica	14
1.2.2. Justificación Metodológica	14
1.2.3. Justificación Práctica	15
1.2.4. Justificación Social	15
1.3. Antecedentes	15
1.4. Bases Teóricas	19
1.5. Formulación Del Problema	26
1.6. Objetivos	26
1.6.1. Objetivo General	26
1.6.2. Objetivos Específicos	26
1.7. Hipótesis	27

1.7.1.	Hipótesis General	27
1.7.2.	Hipótesis Específicas	27
Capítulo Ii: Metodología		29
2.1.	Tipo De Investigación	29
2.2.	Diseño De Investigación	29
2.2.	Población Y Muestra	30
2.3.	Técnicas E Instrumentos De Recolección Y Análisis De Datos	31
Capítulo Iii: Resultados		36
Capítulo Iv: Discusión Y Conclusiones		43
4.1.	Discusión:	43
4.2.	Conclusiones:	46
4.3.	Limitaciones:	48
Referencias		49
Anexos		52

Índice de tablas

Tabla 1: Mypes Por Sector Económico 2020	30
Tabla 2: Clasificación De Las Preguntas Del Cuestionario	34
Tabla 3: Regresión Lineal Múltiple	39
Tabla 4: Correlación De Las Variables.	40
Tabla 5: Regresión Lineal Múltiple Logarítmica	41
Tabla 6: Test De Heterocedasticidad De White	42

Índice de figuras

Figura 1: Función De La Teoría Prospectiva	21
--	----

Índice de anexos

Anexo 1: Matriz De Evaluación De Expertos N°1	52
Anexo 2: Matriz De Evaluación De Expertos N°2	53
Anexo 3: Matriz De Evaluación De Expertos N°3	54
Anexo 4: Estadísticas De Fiabilidad Del Instrumento	55
Anexo 5: Encuesta	57

RESUMEN

El objetivo del presente estudio es determinar el nivel de influencia de nueve sesgos conductuales, los cuales son el exceso de confianza, la representatividad, efecto manada, anclaje, disonancia cognitiva, temor al arrepentimiento, falacia del jugador, contabilidad mental y retrospectiva, en la toma de decisiones financieras de microempresarios por su experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo en el año 2023.

En la presente investigación se busca medir el nivel de influencia entre dos variables, por lo que es de diseño correlacional-causal. La limitante más importante yace en lo complejo que puede ser estudiar el comportamiento de un individuo mediante un cuestionario. Los resultados indican que los sesgos conductuales están presentes en las decisiones financieras de microempresarios con poca y mucha experiencia. Siendo el sesgo conductual de representatividad quien tiene mayor influencia en microempresarios con poca experiencia y el sesgo conductual de exceso de confianza y contabilidad mental en microempresarios con mayor experiencia.

PALABRAS CLAVES: Sesgos Conductuales, Finanzas del Comportamiento y Decisiones Financieras.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Los sesgos conductuales son aquellos patrones de comportamiento irracionales que conllevan a resultados no deseados y que están presentes en la mayoría de personas, esto debido a que existen factores psicológicos y sociales que son inherentes al ser humano y que pueden influenciar en las decisiones de cualquier ámbito (Caballero & Morales, 2017), y las decisiones financieras como de inversión, financiamiento y repartición de utilidades, entre otras, no están exentas a estos sesgos.

En el mundo empresarial las decisiones financieras implican todas aquellas decisiones que buscan aumentar el capital de los inversionistas, decidiendo la mejor manera para invertir, recaudar y reinvertir el dinero (Gitman & Zutter, 2012). Centrándonos un poco en el estudio de las finanzas del comportamiento en los inversionistas y el mercado de valores. Existe una diferencia entre inversionistas que entienden la importancia del manejo de emociones y la presión social en el comercio de acciones, esto consiste en comprendernos psicológicamente, identificando los sesgos presentes en nosotros, evaluar nuestra tendencia a cometer los mismos errores, y posteriormente aprender del comportamiento irracional de otros para aprender de sus errores (Parikh, 2009).

Empíricamente se han podido medir y explicar los sesgos de conducta que llevan a este comportamiento irracional y la manera en que tienen influencia en las decisiones financieras. Existen diferentes sesgos conductuales ampliamente reconocidos, pero se escogerán los más usados en la literatura reciente, tales como el exceso de confianza, representatividad, efecto manada, anclaje, disonancia cognitiva, temor al arrepentimiento, falacia del jugador, contabilidad mental y retrospectiva

En la teoría de las finanzas del comportamiento se busca explicar los fenómenos que suceden en los mercados, así como la toma de decisiones de los individuos desde el supuesto de la irracionalidad de los agentes económicos cuando se admite que han sido decisiones financieras irracionales y por ende sub óptimas, ya que desde las finanzas tradicionales donde el supuesto es que el inversionista toma decisiones financieras que maximizan la rentabilidad y minimizan el riesgo, no se han logrado explicar muchas de las decisiones de los individuos ni su efecto en los mercados como lo ocurrido en la crisis financiera del 2008 y burbujas especulativas pasadas (Milon, 2018). Por consiguiente y con el fin de expandir la comprensión a cerca de ciertos patrones de irracionalidad de los inversionistas se han incluido factores sociales y sicológicos en la literatura buscando explicar la toma de decisiones financieras desde una perspectiva más humana (Cano & Cardoso, 2015).

Para Nofsinger (2001), el estudio de las finanzas en las últimas décadas se ha regido bajo los supuestos de que las personas toman decisiones racionales y que no existe sesgo en las predicciones que realizan a futuro. Lo que ha sido cuestionado por profesionales psicólogos. Los economistas ahora se han dado cuenta que la gente a menudo actúa de manera irracional y que comete errores en sus pronósticos, lo que afecta sus inversiones y en última instancia, sus riquezas.

La literatura explica que la racionalidad existe porque los agentes actualizan sus creencias correctamente, como lo indicado en la ley de Bayes, y también porque debido a éstas creencias las personas toman decisiones aceptables en línea con la función de la utilidad esperada subjetiva. Entonces, las finanzas del comportamiento en sus modelos analizan estos escenarios cuando no se cumplen uno o ninguno de estos dos principios (Thaler, 2005).

En la teoría prospectiva, se demuestra con la ayuda de experimentos empíricos, una irregularidad en el comportamiento humano ante decisiones que implican riesgo y beneficio, en situaciones de incertidumbre. Demostrando la presencia de aspectos subjetivos que afectan la toma de decisiones de inversión (Kahneman & Tversky, 1979). Kahneman y Tversky consideran la manera de tomar decisiones de manera simplificada y en situaciones de incertidumbre como “heurísticos”, los cuales sirven para agilizar procesos mentales complejos utilizando pocos recursos o escasa información

Se toma como objetivo de la presente investigación, determinar la influencia de los sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras de microempresarios por su experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo en el año 2023, así como ser de utilidad para personas interesadas en el estudio de las finanzas del comportamiento, y en conocer cómo pueden tomar mejores decisiones financieras.

1.2. Justificación del estudio

1.2.1. Justificación teórica

La presente investigación será de aporte en el campo de las finanzas del comportamiento sobre la importancia de la toma de decisiones financieras de empresarios y la influencia que tienen sobre éstos los sesgos conductuales expresados en la literatura científica, la teoría prospectiva y la heurística. Asimismo, se estaría demostrando que los sesgos conductuales están presentes tanto en microempresarios, trujillanos del rubro comercio y servicios, poco y muy experimentados.

1.2.2. Justificación metodológica

El presente estudio parte de un análisis econométrico para determinar una relación entre los sesgos conductuales y las decisiones financieras de los microempresarios,

análisis que una vez que sea puesto a prueba su validez servirá de guía para futuros estudios similares.

1.2.3. Justificación práctica

En esta investigación se busca mejorar la calidad de las decisiones financieras tomadas por los agentes económicos, dando el conocimiento de cuáles son los sesgos conductuales más comunes y cuándo se presentan.

1.2.4. Justificación social

Esta investigación científica da a conocer los principales sesgos conductuales presentes en la toma de decisiones financieras por parte de microempresarios e inversionistas, esto conllevaría a mitigar las decisiones irracionales y su posterior efecto en los distintos mercados, de manera en que se previene la generación de nuevas crisis o burbujas especulativas.

1.3. Antecedentes

En el estudio "La influencia de los sesgos en los inversores" (Armenteros, 2020), se tuvo como objetivo demostrar evidencia empírica de la existencia de: exceso de confianza, la falacia del jugador, efecto manada y el sesgo doméstico, en las decisiones de inversores. Se encuestaron a 109 personas con interés en invertir en bolsa, y se utilizó la regresión lineal múltiple para el análisis de datos. Los resultados indican que los individuos con más conocimientos financieros son afectados en menor medida por los sesgos, al igual que los que ya tienen experiencia invirtiendo.

El aporte al presente estudio se da en el uso de encuestas y de la regresión lineal múltiple para medir el grado de influencia de los sesgos conductuales de individuos.

En el estudio “Behavioral Finance Biases in Investment Decision Making” (Sattar, Toseef, & Sattar, 2020) se tuvo como objetivo explorar cómo los sesgos conductuales afectan a las decisiones de inversión bajo incertidumbre. Se encuestaron a 195 personas adultas y se procesaron los datos con el software SPS y análisis de regresión. Los resultados confirmaron la presencia de comportamiento heurísticos en la toma de decisiones de inversión bajo incertidumbre, en mayor medida que la influencia de la teoría prospectiva y las características de personalidad.

El aporte es la significancia de los heurísticos en el estudio de las finanzas conductuales, en la toma de decisiones financieras. Asimismo, se rescata el uso de encuestas y el uso de regresión lineal.

En “An Analysis of Behavioral Biases in Investment Decision-Making” (Madaan & Singh, 2020), se buscó aportar un estudio del impacto de los sesgos conductuales en las decisiones financieras de inversionistas de la Bolsa de Valores Hindú. Se encuestaron a 243 inversores, y se analizó la data mediante análisis de regresión. Los resultados indican que el exceso de confianza y el efecto manada tienen un aporte significativo en las decisiones de inversión y que tienen un efecto positivo, es decir que tenían mejor desempeño.

El aporte al presente estudio es el uso del análisis regresional y la presencia de una relación positiva entre el desempeño de un inversionista y los sesgos conductuales.

En el estudio “Finanzas Conductuales: Un Estudio Teórico Y Empírico Sobre Si Tener Formación Superior Disminuye Los Sesgos Conductuales” (Zhu & Ferrer, 2022), se analizó la relación entre la formación y las probabilidades de caer en sesgos conductuales. Se realizaron encuestas a la población Catalán mayor a 16 años haciendo un análisis comparativo de los resultados. Los resultados indican una relación entre el nivel de estudios

y el exceso de confianza, efecto manada, efecto de disposición y error fundamental de atribución. Adicionalmente, se encuentra significativo que la formación superior mitiga las probabilidades de presentar estos sesgos, pero la formación en ciencias económicas no.

El aporte al presente estudio se da en el uso de encuestas, regresión lineal y la validez de haber estudiado los sesgos conductuales a un público con pocos conocimientos financieros.

En “The Influence of Behavioral Bias, Cognitive Bias, and Emotional Bias on Investment Decision for College Students with Financial Literacy as the Moderating Variable” (Novianggie & Asandimitra, 2019), tuvo como objetivo conocer la influencia de sesgos conductuales, cognitivos y emocionales, en la decisión de inversión con la educación financiera como variable moderadora, realizando encuestas a 212 estudiantes universitarios y analizando los datos con regresión lineal múltiple. Los resultados sugieren que el efecto manada, el exceso de confianzas, la representatividad, la percepción al riesgo y la educación financiera tienen un efecto significativo en las decisiones de inversión. Resaltando al efecto manada, como sesgo con mayor significancia en el estudio.

Para el aporte se destaca el uso de regresión lineal múltiple en el análisis de los datos recolectados a partir de encuestas, en estudios de este tipo.

En “Irracionalidad financiera, evidencia para el caso Peruano 2011-2015 (Milon, 2018), se buscó determinar analíticamente factores que identifiquen similitudes o diferencias entre patrones específicos de comportamiento mediante un estudio comparativo entre inversionistas jóvenes y experimentados. El diseño de la investigación fue descriptivo, se encuestaron a 84 inversionistas con historial de transacciones reales de la bolsa de valores de Lima donde se utilizó análisis discriminante descriptivo en los resultados. Los resultados

del estudio indican presencia de sesgos de conducta en similar magnitud tanto en inversionistas jóvenes y experimentados, siendo la contabilidad mental y el exceso de confianza los sesgos que más afectan a los inversionistas jóvenes.

El aporte de esta investigación es la de ofrecer una guía para la encuesta a realizar para el hallazgo de sesgos conductuales, así como de su metodología, además de ser aplicada al contexto nacional peruano.

En el estudio “Análisis de sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras” (Caballero & Morales, 2017), se evaluó la relación de los sesgos conductuales presentes en la toma de decisiones financieras, junto con el nivel de conocimiento o formación financiera de los estudiantes de las carreras profesionales de contabilidad y administración de la Universidad Nacional Autónoma de México. Se encuestaron a 256 alumnos y se analizaron los datos con regresión logística binaria. Los resultados indicaron que, en los grupos encuestados, incluyendo los pertenecientes al área de especialización en finanzas, son significativamente propensos a tomar decisiones influenciados por sus sentimientos y emociones confirmando la presencia de sesgos conductuales en sus comportamientos.

El aporte es la validez de un estudio ante una muestra donde existe tanto personas con y sin conocimiento o experiencia en finanzas, sin necesidad de ser inversionistas o personas que tomen decisiones financieras significantes.

En la investigación “Behavioural biases and investor decisions” (Rehan & Umer, 2017), se tuvo como objetivo examinar el impacto de los sesgos conductuales en las decisiones de los inversores de la bolsa de valores Pakistaní. Tomaron datos de 385 inversores activos, realizando un análisis descriptivo de los resultados. Se obtuvo que los sesgos conductuales de anclaje, exceso de confianza, representatividad y aversión al

arrepentimiento, tienen un efecto significativo en las decisiones de los inversionistas, mientras que la contabilidad mental y la disponibilidad, no.

Este estudio aporta como una guía en la estructura detallada de todos los aspectos a estudiar en el campo de las finanzas del comportamiento.

Chávez & Ríos (2017) en su estudio “Relación de los sesgos conductuales con el desempeño financiero” tuvo como objetivo analizar cómo los sesgos conductuales afectan el desempeño financiero de los individuos. Se realizó una encuesta, tomada de la literatura, a 378 estudiantes universitarios y se utilizó el modelo econométrico de regresión lineal múltiple. Se evidenció una relación inversa entre la rentabilidad y la presencia de sesgos conductuales.

El aporte es la metodología de la encuesta realizada en los individuos y la regresión lineal múltiple para medir el grado de influencia de los sesgos conductuales, así como la validez de realizar estudios de este tipo en personas con pocos y regulares conocimientos financieros.

1.4. Bases teóricas

1.4.1 Finanzas del comportamiento

Las finanzas del comportamiento son el campo de las finanzas modernas que nacen con el fin de explicar el comportamiento irracional de los agentes económicos como tomadores de decisiones financieras, es decir, decisiones que involucran riesgo y dinero (Caballero & Morales, 2017).

El paradigma de las finanzas tradicionales, asumen que todos los individuos toman las mejores decisiones posibles incluso que las fuerzas del mercado te

conllevan a hacerlo. Sin embargo, en el proceso de la toma de decisiones, se pueden incluir factores psicológicos y sociales que son propios de la naturaleza humana y que conscientes de ellos o no, conllevan a un error y posteriormente a una ineficiencia en los mercados.

1.4.2 Hipótesis de los mercados eficientes

La hipótesis de los mercados eficientes indica que los precios de mercado son un reflejo de toda la información disponible en el mercado para todos los agentes económicos. Las premisas de esta teoría bien aceptadas por académicos en décadas anteriores a los años 2000, son que el inversor es un ser racional que toma decisiones maximizando su función de utilidad y minimiza los costos asociados a su decisión, que existe un acceso completo a la información disponible en relación a los precios de los activos financieros y por último, que la información es el único factor usado en la toma de decisiones (Cano & Cardoso, 2015).

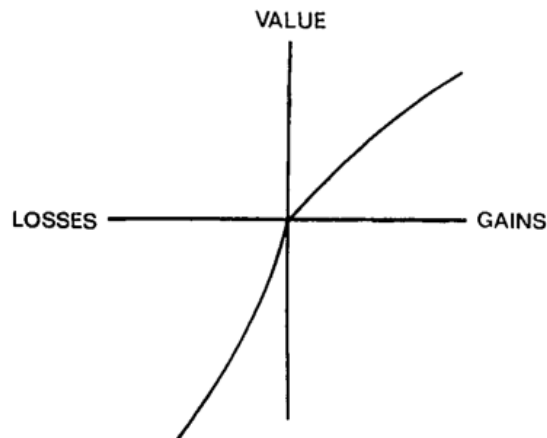
1.4.3 Teoría prospectiva

La teoría prospectiva publicada por Daniel Kahneman y Amos Tversky en los años 1979 analizó el comportamiento de los individuos ante la incertidumbre determinando que las personas ante una decisión de inversión prefieren una ganancia reducida con un bajo riesgo a una ganancia elevada con un alto riesgo (aversión al riesgo), y una pérdida reducida ante mayor riesgo a una pérdida elevada ante un riesgo menor, creando las bases de lo que hoy conocemos como finanzas conductuales (Kahneman & Tversky, 1979). En la figura 1 se puede apreciar que la función que respalda la teoría es cóncava en el lado de las ganancias y convexa en el

lado de las pérdidas, demostrando que las pérdidas generan un mayor impacto en nuestro bienestar que las ganancias, basándose en la teoría de la utilidad esperada.

Figura 1

Función del valor de la teoría prospectiva



Fuente: Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk (Kahneman y Tversky, 1979).

1.4.4 Heurística

Se entiende a la heurística como aquellos atajos mentales que usan los individuos al momento de procesar la información de manera más simplificada, haciendo más fácil tomar una decisión ante la incertidumbre (Kahneman & Tversky, 1981). Este proceso no solo tiene en cuenta la poca información disponible que puede haber, sino que también es afectado por las emociones, intuiciones o experiencias previas, de cada individuo.

En la investigación “An Exploratory Inquiry into the Psychological Biases in Financial Investment Behavior” (Sahi, Arora, & Dhameja, 2013), se tuvo como objetivo identificar las creencias y las actitudes (sesgos) de los inversionistas individuales con respecto a la toma de decisiones de inversión, realizando 30

entrevistas a profundidad para poder describir los pensamientos subyacentes y sentimientos al momento de la toma de decisiones de inversión a individuos que tengan inversiones en tres diferentes categorías, que sean tomadores de decisiones financieras en sus hogares y que tengan un nivel socioeconómico A. Los resultados demuestran que las personas usan filtros para dar sentido a la información que tienen. Esto se divide en influencias afectivas y emociones, heurísticos y motivos psicológicos

1.4.5 Sesgos conductuales

Se consideran sesgos conductuales a aquellos patrones de irracionalidad que como resultado de simplificación heurística o factores psicológicos conllevan a tomar decisiones de inversión sub óptimas.

Como nuevo campo de las finanzas, las finanzas del comportamiento ganan terreno y buscan seguir sirviendo de apoyo a todos aquellos inversionistas tanto principiantes y experimentados a no cometer errores cognitivos cuando toman decisiones financieras que han sido causales de burbujas financieras recientes y a lo largo de la historia. Sin embargo, no existe una teoría general a cerca de los sesgos conductuales pero se han identificado diferentes sesgos a lo largo de la literatura y que han sido encontrados en repetidos estudios (Cano & Cardoso, 2015).

En el estudio “Role of Behavioral Finance in Portfolio Investment Decisions: Evidence from India” (Subash, 2012), se busca encontrar la influencia de nueve sesgos financieros conductuales tales como: el exceso de confianza, representatividad, efecto manada, anclaje, disonancia cognitiva, aversión al arrepentimiento, falacia del jugador, contabilidad mental y sesgo retrospectivo, en la toma de decisiones de inversionistas individuales en el mercado de valores hindú. Se

encuestaron a 92 inversionistas jóvenes y experimentados a quienes se les realizó una encuesta. Los datos fueron analizados con Microsoft Excel usando herramientas como promedios ponderados, técnicas de escalamiento y análisis econométrico utilizando métodos lineales o modelos de regresión logit y probit. Los resultados indicaron que los sesgos de falacia del jugador, anclaje y el sesgo retrospectivo afectan a los inversionistas jóvenes significativamente más que a los inversionistas experimentados.

1.4.5.1 Exceso de confianza

Este sesgo conductual indica que los individuos exageran confiando demás en sus conocimientos, criterio o intuición al momento de tomar decisiones. Para Cano y Cardoso (2017), los inversionistas tienden a sobreestimar la información con la que cuentan así como sus habilidades predictivas y también subestimando los riesgos en los que incurren.

Barber & Odean (1999), en su investigación “The courage of misguided convictions”, tuvieron como objetivo explicar la presencia de los sesgos de exceso de confianza y el efecto de disposición de los inversionistas de la NYSE de los años 1987 y 1993. Utilizaron 162,948 operaciones reportadas de una casa de corretaje en Nueva York, creando indicadores que prueben que los inversionistas: están dispuestos a vender sus posiciones ganadoras y mantener las perdedoras en relación con las oportunidades que se presenten en el mercado (para el efecto de disposición), y, si el rendimiento de mercado de cada acción comprada era mayor al rendimiento al que vendieron conforme aumentaban la cantidad de operaciones que realizaban (para el exceso de confianza). El primer

resultado confirma que los inversionistas venden en mayor proporción posiciones ganadoras que perdedoras, y el segundo resultado es que un comercio excesivo por parte de los inversores resulta en peores resultados, confirmándose la presencia de los sesgos estudiados.

1.4.5.2 Representatividad

Según este heurístico, los individuos creen que en la realidad los eventos que han sucedido en el pasado deben cumplirse en el futuro, asignándole un comportamiento predeterminado. Para Cano y Cardoso (2017), los inversionistas con este sesgo evalúan sus opciones con aspectos superficiales como precios o resultados históricos, en lugar de las probabilidades subyacentes a un activo.

1.4.5.3 Disponibilidad

Para Fernández, De Guevara, & Madrid (2017) se presenta de dos maneras: las decisiones bajo este sesgo se toman dándole mayor valor a la información más conocida o que resulte familiar para el individuo, y la otra manera es que los individuos a veces piensan que la información que se encuentra más disponible es la más relevante que existe, sobreestimando los eventos recientes.

1.4.5.4 Efecto manada

También conocido como comportamiento de rebaño, este sesgo da a conocer la influencia que tienen las personas del entorno del inversionista en su proceso de tomar una decisión que puede ser irracional. Tras este sesgo se tiene la creencia de que un grupo de personas relativamente grande no puede estar equivocado y que imitar las decisiones de la mayoría facilita la aceptación al grupo (Cano & Cardoso, 2015).

1.4.5.5 Anclaje y ajuste

Los inversionistas con este sesgo toman puntos de referencia o anclas elegidos arbitrariamente y sin mucho análisis, haciendo irracional una decisión de inversión. Este sesgo es muy bien aprovechado en el mundo del marketing para poner precios a los productos que venden.

1.4.5.6 Disonancia cognitiva

En la toma de decisiones bajo incertidumbre, los aspectos negativos de la decisión escogida y lo positivo de la decisión rechazada entran en contradicción generando un malestar en el individuo. Para Cano y Cardoso (2017) el individuo solo acepta la información que confirme sus creencias y justifica las elecciones pasadas a pesar de haber sido erróneas.

1.4.5.7 Aversión al arrepentimiento

La aversión al arrepentimiento se da cuando un inversionista o una persona teme el posible dolor emocional que puede generar una equivocación en su decisión.

1.4.5.8 Falacia del jugador

Para Cano y Cardoso (2017) el inversionista comete este sesgo fallando en la asignación de las probabilidades de las que sus decisiones puedan resultar. En una distribución justa las probabilidades son las mismas en cada situación, como cuando se lanza una moneda, sin embargo, se puede cometer el error de pensar que el resultado no seguirá siendo el mismo aun cuando las condiciones no han cambiado.

1.4.5.9 Contabilidad mental

Este sesgo conductual se da cuando las personas hacen cuentas mentales del dinero dándole más valor a unas cuentas que a otras, ignorando sus iguales características.

1.5. Formulación del problema

¿Cómo influyen los sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras de microempresarios por su experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023?

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivo general

Determinar el nivel de influencia de los sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras de microempresarios por su experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.

1.6.2. Objetivos específicos

- Establecer el nivel de influencia del exceso de confianza en la toma de decisiones financieras de microempresarios por su experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.
- Establecer el nivel de influencia de la representatividad en la toma de decisiones financieras de microempresarios por su experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.
- Establecer el nivel de influencia del efecto manada en la toma de decisiones financieras de microempresarios por su experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.
- Establecer el nivel de influencia del sesgo de anclaje en la toma de decisiones financieras de microempresarios por su experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.

- Establecer el nivel de influencia de la disonancia cognitiva en la toma de decisiones financieras de microempresarios por su experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.
- Establecer el nivel de influencia del temor al arrepentimiento en la toma de decisiones financieras de microempresarios por su experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.
- Establecer el nivel de influencia de la falacia del jugador en la toma de decisiones financieras de microempresarios por su experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.
- Establecer el nivel de influencia de la contabilidad mental en la toma de decisiones financieras de microempresarios por su experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.
- Establecer el nivel de influencia de la retrospectiva en la toma de decisiones financieras de microempresarios por su experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.

1.7. Hipótesis

1.7.1. Hipótesis general

Los sesgos conductuales influyen significativamente en la toma de decisiones financieras de microempresarios con poca y mucha experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.

1.7.2. Hipótesis específicas

- El exceso de confianza influye significativamente en la toma de decisiones financieras de microempresarios con menos experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.

- La representatividad influye significativamente en la toma de decisiones financieras de microempresarios con menos experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.
- El efecto manada influye significativamente en la toma de decisiones financieras de microempresarios con menos experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.
- El sesgo de anclaje influye significativamente en la toma de decisiones financieras de microempresarios con más experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.
- La disonancia cognitiva influye significativamente en la toma de decisiones financieras de microempresarios con menos experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.
- El temor al arrepentimiento influye significativamente en la toma de decisiones financieras de microempresarios con más experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.
- La falacia del jugador influye significativamente en la toma de decisiones financieras de microempresarios con menos experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.
- La mental influye significativamente en la toma de decisiones financieras de microempresarios con más experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023.
- La retrospectiva influye significativamente en la toma de decisiones financieras de microempresarios con menos experiencia del rubro comercio y servicios de la contabilidad ciudad de Trujillo, 2023.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

Aplicada

2.2. Diseño de investigación

No experimental-correlacional causal

Este tipo de investigación busca medir el grado de relación entre variables que sean medibles, cuantificando cada variable y así poder establecer las vinculaciones (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014), asimismo, es no experimental, porque solo se observan y analizan las variables independientes en su ámbito natural y sin ser manipuladas.

Variable Dependiente: Años de experiencia del microempresario del rubro comercio y servicios

Variable cuantitativa que indica los años de experiencia del microempresario del rubro comercio y servicios, en el año 2023.

Variable Independiente: Sesgos conductuales

Patrones de comportamiento irracional que son resultado de un proceso cognitivo influenciado por aspectos emocionales, sociales o psicológicos y que conllevan a tomar decisiones de manera sesgada concluyendo en un resultado pocas veces deseado y que no es óptimo. El método de análisis de cada una de las nueve variables explicativa será detallado más adelante.

2.2. Población y Muestra:

Población:

Las poblaciones corresponden a microempresarios del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo (Perú) para el año 2023, los cuales serían 5,795 (GERENCIA DE LA PRODUCCIÓN SUB-GERENCIA MYPE, 2020). Se seleccionaron a individuos que cuenten con una empresa o emprendimiento funcionando, y que tengan como mínimo un año de experiencia en el rubro.

Tabla 1: Mypes por sector económico 2020

MYPES POR SECTOR ECONÓMICO, 2020								
PROVINCIA	SECTOR ECONÓMICO							TOTAL
	AGROPECUARIO	COMERCIO	CONSTRUCCIÓN	MANUFACTURA	MINERÍA	PESCA	SERVICIOS	
TRUJILLO	113	2572	1124	2084	57	1	3223	9174

Fuente: Gobierno Regional de La Libertad

Muestra:

El objetivo de la investigación es evaluar el comportamiento real de los microempresarios del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023, quienes quizás tengan pocos conocimientos acerca del nivel de influencia que puedan llegar a tener los sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras, o de finanzas conductuales. Por lo que se tomó una muestra por conveniencia de 95 microempresarios con negocios formales y actualmente operando, del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo. Esto ha sido comprobado debidamente por el autor.

Criterios de inclusión:

Hombres y mujeres con emprendimientos o negocios propios demostrados del rubro comercio y servicios, con edad entre 18 y 45 años, formales, en actividad, con más de un año de experiencia, y de la ciudad de Trujillo.

Criterios de exclusión:

- Personas con negocios que no sean los responsables de las decisiones financieras que se tomen.
- Personas que brinden únicamente servicios profesionales y técnicos de manera independiente.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos:

Instrumento de recolección de datos:

El cuestionario fue elaborado a través de la herramienta de Google Docs y tuvo como referencia estudios anteriores en el estudio de las finanzas del comportamiento. Las variables independientes se demuestran en el nivel de aceptación del encuestado frente a las preguntas en cuestión. De esta manera, se logra especificar si un microempresario presenta, no presenta o es neutro frente a un sesgo conductual.

La encuesta:

1. Sexo
2. Edad
3. Años de experiencia como emprendedor o empresario
4. ¿Usted considera que tiene un mejor criterio o intuición para emprender un negocio que otros?

5. ¿Usted considera que sus predicciones cuando invierte en un negocio son certeras?
6. ¿Qué tanto arriesga cuando invierte en un emprendimiento? En una escala del 1 al 5 (1: bajo riesgo, 5 alto riesgo)
7. ¿Cambiaría la decisión de invertir en un nuevo emprendimiento si un experto en finanzas le da una opinión distinta a la suya?
8. ¿Con qué frecuencia sus emprendimientos cumplen sus expectativas?
9. ¿Usted considera que los emprendimientos que han tenido un crecimiento enorme hasta hoy, en el futuro tendrán el mismo crecimiento?
10. ¿Usted considera que puede predecir el éxito de una empresa/emprendimiento por un nuevo gerente?
11. Al invertir en un nuevo emprendimiento/empresa, ¿qué juicio o criterio de análisis usted otorga mayor confianza?
12. ¿Cómo afectaría su decisión de invertir en un emprendimiento, ante una opinión negativa por parte de otros?
13. ¿Invertiría en un emprendimiento solo porque ve que mucha gente está invirtiendo en lo mismo?
14. ¿Usted considera una buena inversión adquirir una propiedad que hace 2 años valía 50,000 si hoy su precio es de 10,000?
15. Supongamos que no busca un préstamo, pero un banco le ofrece un préstamo de hasta 90,000 que podría ampliarse a 120,000 a una tasa preferencial, ¿qué opción escogería?
16. ¿Usted considera que su subconsciente trata de justificar errores cometidos en sus decisiones de inversión del pasado?

17. Si la opinión de un empresario famoso entra en contradicción con la suya antes de invertir. ¿cambiaría su opinión de inmediato?
18. ¿Usted se ha mantenido en un negocio perdiendo por mucho tiempo, esperando una recuperación que nunca se dio?
19. ¿Alguna vez dejó pasar una inversión que terminó siendo rentable, solo por esperar más información que lo termine de convencer?
20. ¿Usted se considera capaz de anticipar el fin o el inicio de una crisis económica?
21. Supongamos que lanza una moneda tres veces y las tres veces cae cara, ¿cuál será el resultado del cuarto lanzamiento?
22. ¿Usted considera diferente 1,000 soles ganados con su esfuerzo y dedicación en el trabajo, que 1,000 soles ganados en una apuesta deportiva con sus amigos?
23. Supongamos que se encuentra en el año 2019, alguien le comenta que todos los negocios entrarán en crisis por una posible pandemia en los próximos años, ¿usted quedaría convencido? (en una escala del 1: nada convencido al 5: muy convencido)

Técnica de análisis de datos:

Los datos recopilados fueron revisados y cumplen con las condiciones y demandas del investigador. Los datos obtenidos de las encuestas fueron ordenados en una hoja de cálculo en Excel para su posterior análisis econométrico.

Se tuvo como variable dependiente a los años de experiencia del microempresario y se codificaron 10 variables en total, de las cuales una es dicotómica y clasifica al empresario por su sexo, las restantes son cada uno de los 9 sesgos conductuales estudiados en la presente investigación. Éstos sesgos conductuales fueron cuantificados a partir de preguntas con respuestas construidas con el nivel de escalamiento de Likert. Ésta escala es bien usada en

estudios de psicología, cuando se busca conocer la actitud del investigado frente a cada cuestionamiento en particular al solicitarse los grados de acuerdo o desacuerdo. En esta escala, a las respuestas o categorías se les asigna un valor numérico para ser sumados, y llevar al investigado a una puntuación total para cada ítem analizado (Méndez & Peña, 2006).

A continuación, se presenta la tabla 2 en la que se clasifican las preguntas de la encuesta según el sesgo conductual que se analiza.

Tabla 2: Clasificación de las preguntas del cuestionario

Sesgo conductual	Cantidad de Preguntas	Preguntas
Exceso de confianza	5	4, 5, 6, 7 y 8
Representatividad	2	9 y 10
Efecto manada	3	11, 12 y 13
Anclaje	2	14 y 15
Disonancia cognitiva	2	16 y 17
Temor al arrepentimiento	2	18 y 19
Falacia del jugador	2	20 y 21
Contabilidad mental	1	22
Retrospectiva	1	23

Nota: Relación de preguntas correspondientes a cada sesgo.

La mayor parte de las preguntas tienen una escala de Likert de 3 puntos:

1. Casi siempre; positivo.
2. Algunas veces; neutral.
3. Casi nunca; negativo.

Los puntajes obtenidos son sumados para darle un peso a cada sesgo conductual presente en el sujeto. Una vez obtenida la puntuación de cada sesgo conductual en cada investigado, se procede a hacer el modelo de regresión lineal múltiple utilizando el *software Eviews*.

Regresión lineal múltiple:

El modelo lo conforma la variable dependiente, que es: años de experiencia del microempresario, y, las variables independientes, que son los nueve sesgos conductuales estudiados. La regresión lineal múltiple es adecuada, ya que buscamos encontrar la posible relación entre diferentes variables, independientes y dependiente (Wooldridge, 2009) que en este caso es la experiencia del microempresario.

Aspectos éticos:

Se suscribe el código de ética del investigador científico UPN. La presente investigación cuenta con la veracidad de los datos encontrados a partir de las encuestas, así como la originalidad de los resultados y conclusiones que conlleven. Los valores como la honestidad priman en los datos y cifras que han sido sometidos a estudio, así como la información rescatada de distintas fuentes.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

3.1. Objetivo específico 1: Exceso de confianza

El exceso de confianza fue calculado a partir de 5 preguntas, de las cuales 4 tuvieron una escala de Likert de 3 puntos y 1 tuvo una escala de Likert de 5 puntos. De acuerdo al análisis de regresión, a mayor cantidad de años de experiencia del microempresario, mayor es el exceso de confianza que presenta. Asimismo, esta variable tuvo un coeficiente de 0.86 y una probabilidad de 0.007, por lo que esta variable es aceptada, y se rechaza la hipótesis planteada.

3.2. Objetivo específico 2: Representatividad

La representatividad fue calculada a partir de 2 preguntas con una escala de Likert de 3 puntos. Se obtuvo que este sesgo se encuentra presente en mayor nivel en los microempresarios con menos experiencia, con un coeficiente de -2.25 y una probabilidad de 0.0003, por lo que se considera a la variable como significativa y se acepta la hipótesis.

3.3. Objetivo específico 3: Efecto Manada

Este sesgo se midió a través de 3 preguntas con una escala de Likert de 3 puntos. Los resultados indican que, a mayor cantidad de años de experiencia del microempresario, mayor es la presencia del sesgo, con un coeficiente de 0.388 y una probabilidad de 0.47, por lo que no se considera esta variable como significativa en el modelo.

3.4. Objetivo específico 4: Anclaje

El sesgo de anclaje se midió a partir de 2 preguntas con una escala de Likert de 3 puntos. El resultado indica que, a mayor cantidad de años de experiencia del

microempresario, mayor es el nivel de influencia de este sesgo. Presenta un coeficiente de 0.64 y un valor-p de 0.19, por que no se considera significativo en el modelo.

3.5. Objetivo específico 5: Disonancia Cognitiva

La disonancia cognitiva se midió con 2 preguntas, ambas con una escala de Likert de 3 puntos. Se obtuvo a partir de la regresión, un poco influencia de este sesgo con los años de experiencia del microempresario. Con un coeficiente de -0.07 y una probabilidad de 0.99, por lo que no se considera una variable significativa.

3.6. Objetivo específico 6: Temor al Arrepentimiento

El temor al arrepentimiento fue medido con 2 preguntas con la escala de Likert de 3 puntos. El resultado indica que, a más años de experiencia, menor es la presencia de este sesgo. Con un coeficiente de -0.92 y una probabilidad de 0.17, por lo que no se considera una variable significativa estadísticamente.

3.7. Objetivo específico 7: Falacia del Jugador

Este sesgo fue medido con 2 preguntas con una escala de Likert de 3 puntos. Los resultados nos dicen que, a más años de experiencia como microempresario, menor es la influencia de este sesgo conductual. Con un coeficiente de -0.63 y una probabilidad de 0.37, por lo que no se considera una variable estadísticamente significativa.

3.8. Objetivo específico 8: Contabilidad Mental

La contabilidad mental fue medida con una pregunta en una escala de Likert de 2 puntos. El resultado indica que, a más cantidad de años, mayor es la presencia de este sesgo. Con un coeficiente de 2.97 y una probabilidad de 0.051 muy cercano al 0.05 aceptado. Por lo que se acepta esta variable y se acepta la hipótesis planteada.

3.9. Objetivo específico 9: Retrospectiva

La retrospectiva fue medida con una pregunta con una escala de Likert de 2 puntos. El análisis indicó mayor influencia de este sesgo en microempresarios con menos experiencia, con un coeficiente de -0.6 y una probabilidad de 0.28, por lo que no se considera una variable estadísticamente significativa.

3.10. De acuerdo al objetivo general:

Se considera para la muestra de 95 microempresarios del rubro comercio y servicios, que, a mayor cantidad de años de experiencia, la influencia del sesgo de exceso de confianza y contabilidad mental es significativa, mientras que a menos años de experiencia el nivel de influencia del sesgo conductual de representatividad es significativa. Estos dos primeros sesgos tienen su explicación probablemente en que las personas con más conocimientos o experiencia tienden a sobre ponderar sus capacidades al momento de tomar decisiones, con respecto al exceso de confianza, y que puede gastar o arriesgar su dinero dependiendo de la fuente que provenga y el valor subjetivo que le asigne (sesgo de contabilidad mental). En cuanto al sesgo de representatividad que está más presente en microempresarios con menos experiencia podemos decir que probablemente está relacionado con que estos individuos suelen tomar información de eventos pasados que sirven como puntos de referencia cuando no se visualiza suficiente información que sea subyacente a las decisiones que vayan a tomar en el presente.

Tabla 3: Regresión lineal múltiple

Dependent Variable: CALIF
 Method: Least Squares
 Date: 03/16/23 Time: 22:19
 Sample: 1 95
 Included observations: 95

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3.087936	5.292333	-0.583473	0.5611
SEXO	3.774057	1.262311	2.989799	0.0037
TA	-0.928835	0.676599	-1.372798	0.1735
RT	-0.608637	0.562038	-1.082911	0.2819
RP	-2.250342	0.593245	-3.793278	0.0003
FJ	-0.632547	0.714777	-0.884957	0.3787
EF	0.388155	0.539337	0.719689	0.4737
EC	0.860797	0.314665	2.735598	0.0076
DC	-0.007596	0.638588	-0.011894	0.9905
CM	2.976144	1.504368	1.978336	0.0512
AC	0.645980	0.491769	1.313584	0.1926
R-squared	0.274039	Mean dependent var		7.663158
Adjusted R-squared	0.187615	S.D. dependent var		6.170642
S.E. of regression	5.561747	Akaike info criterion		6.378220
Sum squared resid	2598.374	Schwarz criterion		6.673932
Log likelihood	-291.9655	Hannan-Quinn criter.		6.497710
F-statistic	3.170873	Durbin-Watson stat		2.209895
Prob(F-statistic)	0.001718			

Nota: Resultados obtenidos por software Eviews

Tal como se observa en la Tabla 3, el modelo explica un 27.4% de las decisiones financieras de los microempresarios por sus años de experiencia, esto debido a la complejidad y la cantidad de variables que pueden llegar a tener cabida en el análisis de una decisión financiera, por lo que para este estudio se toma como referencia el impacto individual de cada uno de los sesgos conductuales. Por otro lado, se puede observar una probabilidad de estadístico F de: 0.001718, muy por debajo del 0.05 aceptado, por lo que se asume la significancia del modelo de regresión utilizado. Por último, el estadístico de Durbin- Watson que nos indica si existió un problema de auto correlación entre las variables explicativas y la variable dependiente arroja un valor de 2.2098, muy cercano a el nivel aceptado que es 2, por lo que no se encontró problemas de auto correlación en el modelo. Asimismo, se puede observar en la Tabla 4. de correlación de las variables que no existe una

correlación entre variables que sea significativa, y que el nivel de correlación más alto encontrado se da entre el exceso de confianza y la representatividad indicando una correlación moderada y que un aumento de uno de ellos aumenta en un 47% al otro.

Tabla 4: Matriz de correlación de variables

	CALIF	SEXO	TA	RT	RP	FJ	EF	EC	DC	CM	AC
CALIF	1	0.20373296	-0.15789507	-0.05243126	-0.20371154	-0.02460169	-0.03078184	0.16413574	-0.0507335	0.17914317	0.09738913
SEXO	0.203732963	1	0.14373989	0.07082882	0.28111927	-0.02732472	0.18476435	0.16714934	0.20993521	-0.01096586	-0.10965694
TA	-0.157895072	0.14373989	1	0.06674164	0.06559749	-0.00916452	0.24252973	-0.1065625	0.2283914	-0.06777797	-0.02865832
RT	-0.052431257	0.07082882	0.06674164	1	0.04577024	0.11472488	0.26535429	0.13046104	-0.09640855	0.09760519	-0.03561778
RP	-0.203711538	0.28111927	0.06559749	0.04577024	1	0.23822639	0.22726176	0.47405303	0.27655406	0.06077352	0.04396532
FJ	-0.02460169	-0.02732472	-0.00916452	0.11472488	0.23822639	1	0.19022869	0.31380095	0.17254252	0.1710939	0.37890143
EF	-0.03078184	0.18476435	0.24252973	0.26535429	0.22726176	0.19022869	1	0.11352418	0.3231374	-0.08326125	-0.03468297
EC	0.164135744	0.16714934	-0.1065625	0.13046104	0.47405303	0.31380095	0.11352418	1	0.02476979	0.10480084	0.0980165
DC	-0.050733496	0.20993521	0.2283914	-0.09640855	0.27655406	0.17254252	0.3231374	0.02476979	1	-0.07068864	0.18113021
CM	0.179143174	-0.01096586	-0.06777797	0.09760519	0.06077352	0.1710939	-0.08326125	0.10480084	-0.07068864	1	0.08045704
AC	0.09738913	-0.10965694	-0.02865832	-0.03561778	0.04396532	0.37890143	-0.03468297	0.0980165	0.18113021	0.08045704	1

Nota: Análisis de correlación de variables obtenidos por software Eviews.

Test de White (Heterocedasticidad):

El test de White es la prueba más conocida para validar un modelo de regresión lineal múltiple indicando si existe heterocedasticidad. La heterocedasticidad se determina si la varianza de las perturbaciones aleatorias (errores) no es constante en todas las observaciones del modelo econométrico, lo que hace al modelo no significativo para el estudio (Wooldridge, 2009). Se corrió el test y se encontró problemas de heterocedasticidad, por lo que se procedió a su corrección usando logaritmos para cada una de las observaciones de las variables del modelo. En la Tabla 5. se puede observar el modelo de regresión lineal múltiple con el uso de logaritmos. En esta ocasión se puede ver que el modelo ha mejorado y ahora logra explicar en un 37% a la variable dependiente. Por otro lado, no hubo cambio en los signos de los sesgos conductuales, pero si se observa que la disonancia cognitiva obtiene una probabilidad menor al 5% aceptado, lo que indicaría que es significativo, con un coeficiente de 0.59.

Tabla 5: Regresión lineal múltiple logarítmica

Dependent Variable: LOG(CALIF)

Method: Least Squares

Date: 03/20/23 Time: 17:41

Sample: 1 95

Included observations: 95

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.727053	1.222482	-1.412743	0.1614
LOG(SEXO)	0.884737	0.255183	3.467063	0.0008
LOG(AC)	0.303239	0.225480	1.344857	0.1823
LOG(CM)	0.672805	0.301290	2.233080	0.0282
LOG(DC)	0.590174	0.290247	2.033347	0.0452
LOG(EC)	1.897843	0.486024	3.904837	0.0002
LOG(EF)	-0.269817	0.385500	-0.699914	0.4859
LOG(FJ)	-0.260666	0.330486	-0.788736	0.4325
LOG(RP)	-1.445932	0.280138	-5.161492	0.0000
LOG(RT)	-0.063943	0.189279	-0.337823	0.7363
LOG(TA)	-0.348224	0.303640	-1.146831	0.2547
R-squared	0.378247	Mean dependent var		1.670671
Adjusted R-squared	0.304228	S.D. dependent var		0.928251
S.E. of regression	0.774281	Akaike info criterion		2.434755
Sum squared resid	50.35895	Schwarz criterion		2.730467
Log likelihood	-104.6509	Hannan-Quinn criter.		2.554245
F-statistic	5.110182	Durbin-Watson stat		1.996381
Prob(F-statistic)	0.000008			

Nota: Se observa una probabilidad del estadístico F y el estadístico de Durbin-Watson adecuados.

En el test de White para la prueba de heterocedasticidad del modelo de regresión con el uso de logaritmos (Tabla 6) se aprecia una probabilidad de 0.72, muy alejado del 0.05 (cuyo valor menor indica la presencia de heterocedasticidad), por lo que se infiere que el modelo econométrico no presenta heterocedasticidad y que se cumplen los principios del modelo de regresión lineal.

Tabla 6: Test de Heterocedasticidad de White

Heteroskedasticity Test: White

Null hypothesis: Homoskedasticity

F-statistic	0.702777	Prob. F(63,31)	0.8822
Obs*R-squared	55.87675	Prob. Chi-Square(63)	0.7258
Scaled explained SS	38.14860	Prob. Chi-Square(63)	0.9944

Nota: Test realizado mediante el software Eviews.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1. Discusión:

Dado los resultados obtenidos a partir de las encuestas y la regresión lineal, se acepta la hipótesis general de que existe una influencia significativa de los sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras de los microempresarios con poca y mucha experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo, 2023. Esto debido a que de los 9 sesgos conductuales estudiados, se encontró que 5 afectan a microempresarios con poca experiencia y 4 a microempresarios con mucha experiencia, por lo que no se puede determinar que los sesgos conductuales afectan más a un grupo que a otro, esto se da porque tanto la información, como la psicología y la sociología, juegan un rol importante en las decisiones financieras de los agentes económicos y que los años de experiencia como microempresarios no son determinantes para hallar una diferencia en la presencia de sesgos. Estos resultados tienen relación con lo expresado por Milon (2018), Caballero & Morales (2017) y Armenteros (2020), quienes hallaron la presencia de sesgos conductuales en individuos con poca o mucha experiencia así como en personas con o sin conocimientos en finanzas e inversiones. Esto debido a que independientemente de la especialización, o experiencia de un individuo, las emociones tienen influencia en ambos grupos cuando se toman decisiones que involucren riesgo y rendimientos, y que las habilidades, conocimientos o experiencia puede generar una menor aversión al riesgo y tomar decisiones financieras con mayor riesgo. Lo cual tiene relación con los resultados de este estudio.

Asimismo, a partir de los resultados relacionados al sesgo conductual de exceso de confianza, donde se halló que los microempresarios con más experiencia eran influenciados en mayor magnitud por este sesgo cuando toman decisiones financieras, se coincide con Madaan & Singh (2020). Estos autores hallaron una influencia del sesgo conductual de

exceso de confianza en inversionistas con mejores resultados, evidenciando la influencia de emociones en la toma de decisiones financieras y de inversión por factores internos y externos que afectan a las personas, haciéndolo además una característica positiva presente en inversionistas ganadores, lo cual se asemeja a la presencia de dicho sesgo en los microempresarios encuestados con más experiencia y que han logrado obtener en el tiempo mejores resultados. Por otro lado, también se concuerda con lo expresado por Barber & Odean (1999), quienes sostienen que la influencia del sesgo conductual de exceso de confianza es una característica de inversionistas con más experiencia en transacciones en bolsa, pero que no siempre genera buenos resultados, del mismo modo porque los inversionistas con más experiencia toman decisiones financieras más confiadas de los resultados que esperan. Por lo que, ambos estudios van acorde a los resultados del presente estudio.

En cuanto al sesgo conductual de representatividad, se halló en el presente estudio una influencia significativa de dicho sesgo en microempresarios con menos experiencia, probablemente por la poca información que poseen en cuanto a las decisiones que tienen que tomar, haciéndoles tomar de referencia experiencias pasadas. Este resultado se relaciona al estudio de Novianggie & Asandimitra (2019), quienes estudiaron la presencia de sesgos conductuales en individuos con poca experiencia y conocimientos en finanzas, economía e inversiones. Estos autores señalan que el sesgo conductual de representatividad está presente en dichos individuos porque toman como referencia de sus decisiones de inversión la experiencia que tienen con otras inversiones en cuanto a la elección de dónde invertir y el horizonte de inversión. Lo que va acorde con el estudio.

En lo que respecta al sesgo conductual de contabilidad mental, se evidenció una mayor influencia de dicho sesgo en microempresarios con más experiencia, lo cual no

concuenda con lo expresado por Milon (2018), quien encontró una mayor influencia de la contabilidad mental en inversionistas con menos experiencia al invertir dinero que no necesitan en el momento y que si lo pierden no les traerá mayor consecuencia. Lo cual no va acorde con los resultados del presente estudio.

Por otro lado, no se halló relación con estudios que indican una influencia significativa de ciertos sesgos conductuales en individuos con más o menos conocimientos y experiencia en finanzas e inversiones. Este es el caso del estudio realizado por Subash (2012), quien encontró mayor influencia de los sesgos conductuales de la falacia del jugador, el anclaje y la retrospectiva en inversionistas menos experimentados con pruebas estadísticas que indican una mayor presencia de los sesgos más en unos grupos que en otros, sin embargo en este estudio no se encontró significancia estadística de la influencia de dichos sesgos conductuales en los menos experimentados.

4.2. Conclusiones:

La presente investigación ha llevado a determinar mediante el uso de la regresión lineal múltiple, y la prueba de correlación de las variables, que existen sesgos conductuales que influyen significativamente en microempresarios con poca y mucha experiencia, pero también, que hay sesgos que no influyen significativamente en un grupo más o menos que en otro. Por lo que se plantea que sin importar los años de experiencia de un microempresario del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo del año 2023, los sesgos conductuales son comportamientos que están presentes en todos y el grado de presencia depende de los aspectos sociales, psicológicos y de la información que un individuo posea.

Por su lado, el sesgo conductual de exceso de confianza, encontrado a partir de las encuestas y la regresión lineal múltiple, dio como resultado mayor influencia en microempresarios con más experiencia, como resultado de aspectos sociales, psicológicos y de conducta de cada individuo. Esto se da porque usualmente las personas que han vivido ciertas experiencias o logrado ciertos objetivos en la vida, creen que se han convertido en expertos en ciertos asuntos. Se concluye que si bien, es una característica de muchos microempresarios que han logrado obtener buenos resultados y por ende tener un mayor tiempo de duración en su rubro, esto puede no suceder todo el tiempo, ahora se podría estudiar el efecto de este sesgo a futuro haciendo un seguimiento de los próximos años en los microempresarios que lo presentan.

En lo que respecta al sesgo conductual de representatividad, el análisis de regresión indicó que es encontrado significativamente más en microempresarios con menos experiencia del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo del año 2023, de lo cual se concluye que estos individuos tienden a verse en la necesidad de tomar decisiones teniendo limitada información y por ende toman como punto de referencia el pasado. Esto

puede darse por varias razones, entre ellas se asume que las personas en ciertas situaciones en las que tienen pocos conocimientos o experiencia, toman decisiones en base a la poca información que tienen obviando información que podría ser muy relevante, muchas veces con el único fin de encontrar lo que podría o podría no funcionar. Se recomienda que si bien hay características que pueden sonar importantes en algunos casos, siempre existe la investigación a profundidad, comprobada y bien argumentada, de la mano con un especialista o con los conocimientos necesarios, que va a determinar el efecto de una posible decisión ante un problema o situación específico.

Y, por otro lado, la contabilidad mental, el cual se encontró significativamente mayor en los microempresarios del rubro comercio y servicios con más experiencia de la ciudad de Trujillo en el año 2023, se concluye que estos individuos no le dan el valor correspondiente al dinero que no se necesita en el momento o que proviene de una fuente inusual e inesperada. Lo cual indica que dicho grupo encuentra más valioso el dinero ganado con esfuerzo que el dinero que no fue ganado con tanto esfuerzo. Se asume que los microempresarios que han pasado por más experiencias buenas y malas, tienden a valorar mucho el esfuerzo, la dedicación y lo que provenga de éstos, sin embargo, se debe estar dispuesto a valorar también el dinero que puede no ser ganado con mucho esfuerzo ya que es algo posible en la economía actual.

4.3. Limitaciones:

La principal limitación de la presente investigación es que el proceso de toma de decisiones financieras y el comportamiento frente a situaciones por parte de los microempresarios del rubro comercio y servicios de la ciudad de Trujillo hayan respondido con el fin de quedar bien ante las preguntas dejando de lado la honestidad. Para evitar este error en la encuesta, se hicieron preguntas que remontaban a situaciones pasadas que haya vivido el encuestado en torno a una decisión financiera.

Referencias

- Armenteros, T. (2020). *La influencia de los sesgos en los inversores*. Obtenido de Repositorio Institucional de la Universidad Santiago de Compostela: <https://minerva.usc.es/xmlui/handle/10347/24949>
- Barber, B., & Odean, T. (1999). *The Courage of Misguided Convictions*. doi:DOI: 10.2469/faj.v55.n6.2313
- Caballero, J., & Morales, R. (2017). *Análisis de los sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras*. Obtenido de Repositorio Institucional UNAM: <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*. Obtenido de Revista Moneda: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-162/moneda-162-07.pdf>
- Chávez, C., & Ríos, J. (2017). *Relación de los sesgos conductuales con el desempeño financiero*. Obtenido de Biblioteca Digital Universidad ICESI: http://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/handle/10906/83632
- Fernández, M., De Guevara, R., & Madrid, R. (2017). *Las finanzas conductuales en la toma de decisiones*. Obtenido de Fides Et Ratio Vol. 13 Pág. 127-144: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2017000100009
- GERENCIA DE LA PRODUCCIÓN SUB-GERENCIA MYPE. (2020). *ESTADÍSTICAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA REGIÓN LA LIBERTAD*. (G. R. LIBERTAD, Ed.) Obtenido de <http://sir.regionlalibertad.gob.pe/index.aspx>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principles of Managerial Finance* (Decimosegunda ed.). Pearson Education.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ta ed.). México: McGraw Hill Education.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*. Obtenido de Econometrica: <https://courses.washington.edu/pbafhall/514/514%20Readings/ProspectTheory.pdf>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1981). *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*. Obtenido de Science Vol 211: <https://www.science.org/doi/10.1126/science.7455683>

- Madaan, G., & Singh, S. (2020). *An Analysis of Behavioral Biases in Investment Decision-Making*. Obtenido de International Journal of Financial Research Vol. 10 No 4: <https://doi.org/10.5430/ijfr.v10n4p55>
- Méndez, M., & Peña, A. (2006). *Manual práctico para el diseño de la escala Likert* (Primera ed.). México D.F.: Trillas.
- Milon, R. (2018). *Irracionalidad Financiera, Evidencia para el Caso Peruano 2011-2015*. Obtenido de Repositorio Institucional Universidad de Lima: <https://hdl.handle.net/20.500.12724/9850>
- Nofsinger, J. (2001). *Investment Madness: How Psychology Affects Your Investing -- And What To Do About It*. Financial Times Prentice Hall Books. Obtenido de Financial Times Prentice Hall Books.
- Novianggie, V., & Asandimitra, N. (2019). *The Influence of Behavioral Bias, Cognitive Bias, and Emotional Bias on Investment Decision for College Students with Financial Literacy as the Moderating Variable*. Obtenido de International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences 9 (2): 92-107: <http://dx.doi.org/10.6007/IJARAFMS/v9-i2/6044> (DOI: 10.6007/IJARAFMS/v9-i2/6044)
- Parikh, P. (2009). *Value Investing and Behavioral Finance*. McGraw-Hill Education. Obtenido de Tata Mcgraw Hill.
- Rehan, R., & Umer, I. (December de 2017). *Behavioural Biases and Investor Decisions*. Obtenido de Market Forces Research Journal Vol. 12 No. 2. Pag. 12-20: <https://kiet.edu.pk/marketforces/index.php/marketforces/article/view/341>
- Sahi, S., Arora, A., & Dhameja, N. (2013). *An Exploratory Inquiry into the Psychological Biases in Financial Investment Behavior*. Obtenido de Journal of Behavioral Finance: <http://dx.doi.org/10.1080/15427560.2013.790387>
- Sattar, A., Toseef, M., & Sattar, F. (2020). *Behavioral Finance Biases in Investment Decision Making*. doi:doi: 10.11648/j.ijafm.20200502.11
- Statman, M., Thorley, S., & Vorkink, K. (2006). *Investor Overconfidence and Trading Volume*. Obtenido de Oxford University Press: <http://rfs.oxfordjournals.org/>
- Subash, R. (2012). *Role of Behavioral Finance in Portfolio Investment*. Obtenido de Digital Repository Charles University in Prague: <https://dspace.cuni.cz/handle/20.500.11956/43150>
- Thaler, R. (2005). *Advances in Behavioral Finance*. Princeton University Press.
- Wooldridge, J. (2009). *Introducción a la Econometría. Un Enfoque Moderno* (4ta ed.). México D.F.: Cengage Learning.

Zhu, M., & Ferrer, M. (2022). *Finanzas conductuales: un estudio teórico y empírico sobre si tener formación superior disminuye los sesgos conductuales*. Obtenido de URV Institutional Repository: https://repositori.urv.cat/estatic/TFG0011/en_TFG5075.html


Anexos

Anexo 1: Matriz de evaluación de expertos N°1



MATRIZ DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS				
Título de la investigación:		INFLUENCIA DE SEGOS CONDUCTUALES EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS DE MICROEMPRESARIOS DEL RUBRO COMERCIO Y SERVICIOS DE TRUJILLO, 2023		
Línea de investigación:				
El instrumento de medición pertenece a las variables:		SEGOS CONDUCTUALES		
Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "X" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.				
Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X		
Sugerencias:				
Nombre completo: Mg. Fred André Zavaleta Velásquez DNI: 70977266 Profesión: Ing. Estadístico – colegiatura 1101 Grado: MAGISTER		 FRED ANDRÉ ZAVALA VELÁSQUEZ INGENIERO ESTADÍSTICO COESPE N° 1107 _____ Firma del Experto		

Anexo 2: Matriz de evaluación de expertos N°2

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS				
Título de la investigación:		INFLUENCIA DE SESGOS CONDUCTUALES EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS DE MICROEMPRESARIOS DEL RUBRO COMERCIO Y SERVICIOS DE TRUJILLO, 2023.		
Línea de investigación:				
El instrumento de medición pertenece a las variables:		SESGOS CONDUCTUALES		
Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.				
Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X		
<p>Sugerencias: En metodología se sugiere fundamentar instrumentos con fuente teórica.</p>				
<p>Nombre completo: Dr. Carlos Alberto Pastor Casas DNI: 18089419 Profesión: Economista– colegiatura 877 Grado: Doctor</p>		 Firma del Experto		

Anexo 3: Matriz de evaluación de expertos N°3

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS				
Título de la investigación:		INFLUENCIA DE SEGOS CONDUCTUALES EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS DE MICROEMPRESARIOS DEL RUBRO COMERCIO Y SERVICIOS DE TRUJILLO, 2023.		
Línea de investigación:				
El instrumento de medición pertenece a las variables:		SEGOS CONDUCTUALES		
Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.				
Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencilla de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X		
Sugerencias: La matriz va de acorde al trabajo de investigación.				
Nombre completo: Mg. Juan Carlos Sevillano Gamboa DNI: 18227210 Profesión: Economista— colegiatura: CELL 1247 Grado: MAGISTER		 _____ Firma del Experto		

Anexo 4: Estadísticas de fiabilidad del instrumento

Estadísticas de fiabilidad

	N
Alfa de Cronbach	de elementos
.737	20

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
¿Usted considera que tiene un mejor criterio o intuición para emprender un negocio que otros?	36.0227	30.348	.415	.719
¿usted considera que sus predicciones cuando invierte en un negocio son certeras?	36.0909	31.852	.253	.731
¿qué tanto arriesga cuando invierte en un emprendimiento? En una escala del 1 al 5 (1: bajo riesgo, 5 alto riesgo)	34.6364	29.353	.319	.727
¿cambiaría la decisión de invertir en un nuevo emprendimiento si un experto en finanzas le da una opinión distinta a la suya?	35.9318	31.088	.465	.720
¿con qué frecuencia sus emprendimientos cumplen sus expectativas?	36.0682	30.623	.401	.720
¿usted considera que los emprendimientos que han tenido un crecimiento enorme hasta hoy, en el futuro tendrán el mismo crecimiento?	36.2273	28.273	.580	.701
¿usted considera que puede predecir el éxito de una empresa/emprendimiento por un nuevo gerente?	36.4545	29.556	.507	.711
Al invertir en un nuevo emprendimiento/empresa, ¿qué juicio o criterio de análisis usted otorga mayor confianza?	36.0000	27.209	.607	.695
¿cómo afectaría su decisión de invertir en un emprendimiento, ante una opinión negativa por parte de otros?	36.3864	32.708	.144	.737
¿invertiría en un emprendimiento solo porque ve que mucha gente está invirtiendo en lo mismo?	36.5682	30.577	.379	.721
¿usted considera una buena inversión adquirir una propiedad que hace 2 años valía 50,000 si hoy su precio es de 10,000?	36.3182	34.082	-.101	.765
Supongamos que no busca un préstamo, pero un banco le ofrece un préstamo de hasta 90,000 que podría ampliarse a 120,000 a una tasa preferencial, ¿qué opción escogería?	36.5227	31.046	.205	.737

¿usted considera que su subconsciente trata de justificar errores cometidos en sus decisiones de inversión del pasado?	36.2045	30.213	.387	.720
Si la opinión de un empresario famoso entra en contradicción con la suya antes de invertir. ¿cambiaría su opinión de inmediato?	36.7955	30.306	.578	.712
¿usted se ha mantenido en un negocio perdiendo por mucho tiempo, esperando una recuperación que nunca se dio?	36.5909	32.573	.093	.743
¿alguna vez dejó pasar una inversión que terminó siendo rentable, solo por esperar más información que lo termine de convencer?	36.4545	34.347	-.132	.753
¿usted se considera capaz de anticipar el fin o el inicio de una crisis económica?	36.2955	32.260	.222	.733
Supongamos que lanza una moneda tres veces y las tres veces cae cara, ¿cuál será el resultado del cuarto lanzamiento?	36.4091	29.643	.368	.721
¿usted considera diferente 1,000 soles ganados con su esfuerzo y dedicación en el trabajo, que 1,000 soles ganados en una apuesta deportiva con sus amigos?	36.3182	33.245	.078	.740
Supongamos que se encuentra en el año 2019, alguien le comenta que todos los negocios entrarán en crisis por una posible pandemia en los próximos años, ¿usted quedaría convencido? (en una escala del 1:nada convencido al 5: muy convencido)	35.4318	29.321	.354	.723

Nota: Se encontró que el coeficiente de alfa de Cronbach es 0.737 y al ser mayor a 0.7 se puede decir que el instrumento es fiable y está listo para su aplicación.

Anexo 5: Encuesta

Sexo *

Hombre

Mujer

Edad *

Tu respuesta _____

Años de experiencia como emprendedor o empresario *

Tu respuesta _____

¿USTED CONSIDERA QUE TIENE UN MEJOR CRITERIO O INTUICIÓN PARA EMPRENDER UN NEGOCIO QUE OTROS? *

Casi siempre

Algunas veces

Casi nunca

¿USTED CONSIDERA QUE SUS PREDICCIONES CUANDO INVIERTE EN UN NEGOCIO SON CERTERAS? *

Casi siempre

Algunas veces

Casi nunca

¿QUÉ TANTO ARRIESGA CUANDO INVIERTE EN UN EMPRENDIMIENTO? EN UNA ESCALA DEL 1 AL 5 (1: BAJO RIESGO, 5 ALTO RIESGO) *

	1	2	3	4	5	
Bajo riesgo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Alto riesgo

¿CAMBIARÍA LA DECISIÓN DE INVERTIR EN UN NUEVO EMPRENDIMIENTO SI UN EXPERTO EN FINANZAS LE DA UNA OPINIÓN DISTINTA A LA SUYA? *

- No cambiaría mi decisión, invertiría igual
- Tal vez cambie de opinión
- Definitivamente, la cambiaría

¿CON QUÉ FRECUENCIA SUS EMPRENDIMIENTOS CUMPLEN SUS EXPECTATIVAS? *

- Casi siempre
- Algunas veces
- Casi nunca

¿USTED CONSIDERA QUE LOS EMPRENDIMIENTOS QUE HAN TENIDO UN CRECIMIENTO ENORME HASTA HOY, EN EL FUTURO TENDRÁN EL MISMO CRECIMIENTO? *

- Casi siempre
- Algunas veces
- Casi nunca

¿USTED CONSIDERA QUE PUEDE PREDECIR EL ÉXITO DE UNA EMPRESA/EMPRENDIMIENTO POR UN NUEVO GERENTE? *

- Casi siempre
- Algunas veces
- Casi nunca

AL INVERTIR EN UN NUEVO EMPRENDIMIENTO/EMPRESA, ¿QUÉ JUICIO O CRITERIO DE ANÁLISIS USTED OTORGA MAYOR CONFIANZA? *

- Redes sociales/Opiniones de expertos
- Amigos/Colegas
- Propio

¿CÓMO AFECTARÍA SU DECISIÓN DE INVERTIR EN UN EMPRENDIMIENTO, ANTE UNA OPINIÓN NEGATIVA POR PARTE DE OTROS? *

- Ya no invertiría
- Esperaría un tiempo para decidir
- No cambiaría mi decisión

¿INVERTIRÍA EN UN EMPRENDIMIENTO SOLO PORQUE VE QUE MUCHA GENTE ESTÁ INVIRTIENDO EN LO MISMO? *

- Sí
- Tal vez
- No

¿USTED CONSIDERA UNA BUENA INVERSIÓN ADQUIRIR UNA PROPIEDAD QUE HACE 2 AÑOS VALÍA 50,000 SI HOY SU PRECIO ES DE 10,000? *

- Sí
- Tal vez
- No hay suficiente información

SUPONGAMOS QUE NO BUSCA UN PRÉSTAMO, PERO UN BANCO LE OFRECE UN PRÉSTAMO DE HASTA 90,000 QUE PODRÍA AMPLIARSE A 120,000 A UNA TASA PREFERENCIAL, ¿QUÉ OPCIÓN ESCOGERÍA? *

- Tomaría más de 90,000, aprovecharía la tasa preferencial
- Tomaría menos de 90,000
- Tomaría la cantidad que necesite en ese momento

¿USTED CONSIDERA QUE SU SUBCONSCIENTE TRATA DE JUSTIFICAR ERRORES COMETIDOS EN SUS DECISIONES DE INVERSIÓN DEL PASADO? *

- Sí
- A veces
- No

SI LA OPINIÓN DE UN EMPRESARIO FAMOSO ENTRA EN CONTRADICCIÓN CON LA SUYA ANTES DE INVERTIR. ¿CAMBIARÍA SU OPINIÓN DE INMEDIATO? *

- Casi siempre
- Algunas veces
- Casi nunca

¿USTED SE HA MANTENIDO EN UN NEGOCIO PERDIENDO POR MUCHO TIEMPO, ESPERANDO UNA RECUPERACIÓN QUE NUNCA SE DIO? *

- Casi siempre
- Algunas veces
- Casi nunca

¿ALGUNA VEZ DEJÓ PASAR UNA INVERSIÓN QUE TERMINÓ SIENDO RENTABLE, *
SOLO POR ESPERAR MÁS INFORMACIÓN QUE LO TERMINE DE CONVENCER?

- Casi siempre
- Algunas veces
- Casi nunca

¿USTED SE CONSIDERA CAPAZ DE ANTICIPAR EL FIN O EL INICIO DE UNA *
CRISIS ECONÓMICA?

- Casi siempre
- Algunas veces
- Casi nunca

SUPONGAMOS QUE LANZA UNA MONEDA TRES VECES Y LAS TRES VECES CAE *
CARA, ¿CUÁL SERÁ EL RESULTADO DEL CUARTO LANZAMIENTO?

- Cara
- Sello
- No tengo preferencia

¿USTED CONSIDERA DIFERENTE 1,000 SOLES GANADOS CON SU ESFUERZO Y *
DEDICACIÓN EN EL TRABAJO, QUE 1,000 SOLES GANADOS EN UNA APUESTA
DEPORTIVA CON SUS AMIGOS?

- Si
- No

SUPONGAMOS QUE SE ENCUENTRA EN EL AÑO 2019, ALGUIEN LE COMENTA *
QUE TODOS LOS NEGOCIOS ENTRARÁN EN CRISIS POR UNA POSIBLE
PANDEMIA EN LOS PRÓXIMOS AÑOS, ¿USTED QUEDARÍA CONVENCIDO? (EN
UNA ESCALA DEL 1: NADA CONVENCIDO AL 5: MUY CONVENCIDO)

- | | | | | | | |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Nada convencido | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Muy convencido |