



SESGOS COGNITIVOS Y EMOCIONALES EN LA TOMA DE DECISIONES  
FINANCIERAS

VALENTINA MORALES CASTRILLÓN

PABLO MORALES LONDOÑO

CRISTIAN CARDONA ESCUDERO

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA

ESCUELA DE NEGOCIOS, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MEDELLÍN

2026



SESGOS COGNITIVOS Y EMOCIONALES EN LA TOMA DE DECISIONES  
FINANCIERAS

VALENTINA MORALES CASTRILLÓN  
PABLO MORALES LONDOÑO  
CRISTIAN CARDONA ESCUDERO

Trabajo de grado para optar al título de profesional en Negocios Internacionales y  
Administración de Empresas

Asesor  
JUAN ALEJANDRO CORTÉS RAMÍREZ  
Decano Escuela de Economía, Administración y Negocios

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA  
ESCUELA DE ECONOMÍA, ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
NEGOCIOS INTERNACIONALES Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
MEDELLÍN  
2026

## TABLA DE CONTENIDO

LISTA DE FIGURAS .....	5
RESUMEN.....	6
INTRODUCCIÓN .....	7
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	9
1.1. Pregunta de investigación .....	14
2. OBJETIVOS DEL PROYECTO .....	15
2.1. Objetivo general.....	9
2.2. Objetivos específicos .....	9
3. JUSTIFICACIÓN .....	16
4. METODOLOGÍA .....	18
4.1. Tipo de investigación.....	18
4.2. Método deductivo.....	18
4.3. Enfoque cualitativo .....	19
4.4. Instrumentos de recolección y análisis de la información .....	19
4.4.1. Macroproceso identificar .....	20
4.4.2. Macroproceso describir.....	22



4.4.3. Macroproceso profundizar .....	29
4.4.4. Macroproceso divulgar.....	36
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	38
6. BIBLIOGRAFÍA .....	42

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Producción científica anual.

Figura 2. Producción científica por país.

Figura 3. Indicadores sobre la búsqueda.

Figura 4. Distribución porcentual del espacio literario relevante (ELR) por base de datos.

Tabla 1. Distribución del espacio literario relevante (ELR) por base de datos.

## RESUMEN

La presente investigación documental aborda los sesgos cognitivos y emocionales que influyen en la toma de decisiones financieras de los individuos, desde el enfoque de las finanzas conductuales. El estudio cuestiona el supuesto de racionalidad plena que sostiene la teoría financiera clásica, evidenciando que las personas no siempre maximizan beneficios ni minimizan riesgos, sino que sus decisiones están condicionadas por atajos mentales, emociones, factores sociales y demográficos. A través de una revisión sistemática de literatura realizada en cinco bases de datos académicas (EBSCO Host, JSTOR, Sage Journals, Google Académico y Scopus), se consolidó un Espacio Literario Relevante (ELR) de 50 documentos, los cuales fueron analizados mediante cuatro categorías deductivas: sesgos cognitivos, sesgos emocionales, toma de decisiones financieras, y comparación entre el enfoque tradicional y conductual de las finanzas. Los resultados confirman que sesgos como el exceso de confianza, el efecto rebaño, la aversión a la pérdida y la aversión al arrepentimiento condicionan de manera significativa el comportamiento financiero de los individuos. Asimismo, se concluye que la educación financiera constituye un elemento clave para mitigar el impacto de estos sesgos y que las finanzas clásicas y conductuales, lejos de ser opuestas, ofrecen perspectivas complementarias para comprender los mercados financieros.

**PALABRAS CLAVE:** FINANZAS CONDUCTUALES; SESGOS COGNITIVOS; SESGOS EMOCIONALES; TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS; COMPORTAMIENTO FINANCIERO; RACIONALIDAD LIMITADA.

## INTRODUCCIÓN

En el ámbito de las ciencias económicas y financieras, durante décadas predominó la idea de que los individuos toman decisiones de manera completamente racional, analizando toda la información disponible para maximizar sus beneficios. Sin embargo, la realidad de los mercados ha mostrado que las personas no siempre actúan bajo este supuesto, sino que sus decisiones se ven influenciadas por factores psicológicos, emocionales y sociales. En este contexto surgen las finanzas conductuales, un campo interdisciplinario que estudia cómo los sesgos cognitivos y emocionales condicionan la toma de decisiones financieras de los individuos.

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo caracterizar los sesgos cognitivos y emocionales en la toma de decisiones financieras de los individuos, a partir de una investigación documental que recoge los principales aportes teóricos y empíricos sobre el tema. Para ello, se identificó el proceso de toma de decisiones financieras y se comparó el enfoque racional de la economía tradicional con los planteamientos de las finanzas conductuales, evidenciando las limitaciones del modelo clásico frente a la realidad observada en los mercados.

La importancia de este estudio radica en que permite comprender por qué los individuos, aun teniendo información disponible, toman decisiones que pueden afectar negativamente sus resultados económicos. Reconocer la influencia de sesgos como el exceso de confianza, el efecto rebaño, la aversión a la pérdida o la aversión al

arrepentimiento resulta esencial para promover una educación financiera más sólida, así como para diseñar estrategias, productos y políticas que reconozcan que las personas no siempre actúan de forma racional.

Metodológicamente, el estudio se desarrolla bajo un enfoque cualitativo de tipo exploratorio, con un método deductivo que parte de las teorías de las finanzas conductuales para interpretar evidencias específicas. El instrumento principal es la revisión sistemática de literatura, organizada en los macroprocesos de identificar, describir, profundizar y divulgar, propuestos por Pérez Rave (2012). A partir de cinco bases de datos académicas se consolidó un Espacio Literario Relevante de 50 documentos, que constituye la base teórica y conceptual del trabajo.

El documento se estructura en seis apartados principales. En el primero se desarrolla el planteamiento del problema y la pregunta de investigación. En el segundo se presentan los objetivos del proyecto. El tercero corresponde a la justificación. El cuarto expone la metodología empleada, incluyendo los instrumentos de recolección y análisis. El quinto presenta las conclusiones y recomendaciones derivadas del análisis de la literatura. Finalmente, se incluyen las referencias bibliográficas utilizadas en el estudio.

## 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El tema por investigar corresponde a las finanzas conductuales, un campo interdisciplinario que estudia cómo los factores psicológicos influyen en las decisiones económicas y financieras de los individuos. Esta área cuestiona el supuesto de racionalidad plena y los modelos tradicionales de la teoría financiera, evidenciando que se deben tomar en consideración factores como modelos de conductas, asimismo entendiendo que las personas no siempre maximizan beneficios ni minimizan riesgos, por ejemplo, sino que suelen estar coartadas por sesgos de comportamiento que condicionan la toma de decisiones económicas. Algunos elementos que las finanzas conductuales toman en cuenta a diferencia de las finanzas tradicionales son aspectos emocionales, afectivos, sentimentales y axiológicos. (Ortiz Bojacá J, Celis, H, 2019).

Según Thaler, Kahneman & Tversky, (citado por Ortiz Bojacá J, Celis H, 2019, p. 55), “en condiciones de riesgo e incertidumbre, las decisiones van en contra de la lógica racional”, esto impacta directamente en el ahorro, la inversión, el endeudamiento y el consumo, generando comportamientos que muchas veces resultan poco eficientes y que comprometen la estabilidad financiera personal y colectiva. Comprender este fenómeno se vuelve necesario para explicar por qué los individuos, aun teniendo información disponible, toman decisiones que pueden llegar a afectar negativamente sus resultados económicos.

En esencia, las finanzas conductuales están moldeadas por una serie de influencias cognitivas y emocionales inherentes al ser humano. En el día a día se ven demostradas todas estas conductas, desde las grandes empresas e instituciones, hasta en el ahorro

cotidiano y personal, siendo así las finanzas conductuales de vital importancia no solo para llevar a la crítica a los modelos clásicos, pero tener en cuenta todos los aspectos que influyen en realidad en la toma de decisiones, resaltando la falta de racionalidad en muchas de ellas.

Los sesgos cognitivos representan uno de los principales obstáculos para la toma racional de decisiones de inversión. Se entienden como “Determinados errores sistemáticos que inciden en la forma de pensar y en la toma de decisiones” (Tversky y Kahneman, 1974, citado por Armenteros, et al., 2023, p. 3), originados cuando las personas acuden a atajos mentales o heurísticas para simplificar juicios complejos, si bien estos mecanismos pueden ser útiles en argumentos simples, en el terreno financiero suelen generar desviaciones en la valoración de escenarios y, en consecuencia, conduciendo a decisiones irracionales.

Desde esta óptica, los sesgos constituyen distorsiones predecibles que afectan tanto la forma de pensar cómo de sentir (Armenteros, et al., 2023). Estos se evidencian en patrones recurrentes de comportamiento, entre ellos el exceso de confianza y la sobrevaloración de la propia habilidad, el efecto rebaño, la imitación de decisiones mayoritarias o la falacia del jugador y la “mano caliente”, que derivan de interpretar erróneamente secuencias aleatorias. (Armenteros, et al., 2023).

Su impacto en los mercados es innegable. Los inversores tienden a “sobre ponderar la información más reciente frente a la pasada” (Tversky y Kahneman, 1974, citado por Armenteros, et al., 2023, p. 5). a mantener activos en pérdida mientras venden prematuramente los que generan ganancias (Shefrin y Statman, 1985, citado por Armenteros, et al., 2023), o a concentrar sus portafolios en activos nacionales, limitando la diversificación

(French y Poterba, 1991, citado por Armenteros, et al., 2023). Estas conductas no solo reducen la rentabilidad individual, sino que también amplifican la volatilidad y contribuyen al desencadenamiento de crisis, como se observó en la recesión de 2008 y en los episodios de incertidumbre provocados por la pandemia de COVID-19 (Bansal, 2020; Armenteros, et al., 2023).

En definitiva, el desafío central radica en que, pese a la abundancia de información y herramientas financieras, los sesgos cognitivos siguen condicionando las decisiones de inversión. Esto pone de relieve los límites de la racionalidad y plantea la necesidad de profundizar en el análisis de su impacto, reforzando la urgencia de promover una educación financiera más sólida, capaz de mitigar sus efectos en los mercados y fomentar decisiones verdaderamente estratégicas.

Un tema que cuenta con relación directa sobre las finanzas conductuales lo es la toma de decisiones financieras, que se refiere al proceso de selección de opciones viables en la administración de los recursos de una entidad financiera o incluso de cada uno de nosotros como individuos, siendo de suma importancia que las decisiones no sean tomadas bajo nulo fundamento, por el contrario, evaluando los aspectos pertinentes que tienen incidencia ya sea directa o indirectamente en la decisión que estamos a punto de tomar, para de esta manera concluir con una elección fundamentada que procure en mitigar ( o reducir) los riesgos y la incertidumbre. A pesar de la creencia ciertamente generalizada de que las tomas de decisiones se realizan bajo total racionalidad, “La moderna teoría de las finanzas conductuales concede gran importancia a la toma de decisiones basada en

actitudes, emociones y valores subjetivos que explican la conducta humana frente a ciertas decisiones, que no se basan en la racionalidad pura” (Ortiz Bojacá, J, Celis H, 2019, p. 48).

Desde la perspectiva de la teoría de los niveles y etapas del desarrollo moral de Lawrence Kohlberg, (citado por Santiago Muñoz, 2010), el proceso de toma de decisiones es un razonamiento evolutivo y jerárquico que determina cómo las personas evalúan y resuelven ciertas situaciones, influidos por su madurez moral. Este proceso progresa a través de tres niveles principales: en el preconvencional, en el cual las decisiones se basan en consecuencias externas como el castigo o las recompensas personales; en el convencional, se orientan hacia la aprobación social, el cumplimiento de normas y el mantenimiento del orden colectivo; y en el posconvencional, se guían por principios internos universales de justicia, equidad y derechos humanos, priorizando valores éticos autónomos sobre reglas externas u opiniones mayoritarias. De esta forma, la toma de decisiones no es estática, sino que refleja un desarrollo cognitivo que integra perspectivas cada vez más amplias, desde el egocentrismo individual hasta una visión racional y empática de la sociedad.

En la teoría financiera clásica, la racionalidad se entiende como la capacidad del individuo para analizar de manera lógica toda la información disponible y tomar decisiones que maximicen sus beneficios. En este sentido, “la teoría financiera tradicional o clásica explica que, ante una decisión de inversión con numerosas alternativas, el individuo tomará una decisión racional teniendo en cuenta los factores que afectan a los precios y, por tanto, a sus rendimientos” (Armenteros, et al., 2023, p. 2). Este principio ha dominado la rama

financiera durante décadas, dando lugar a modelos como la Teoría Moderna de Carteras y el Modelo de Valoración de Activos Financieros (CAPM).

La racionalidad, más que una realidad observable, puede considerarse un ideal normativo: un marco teórico de referencia que pretende orientar al inversor, pero que difícilmente se cumple en la práctica. De hecho, los mercados financieros han evidenciado situaciones en las que los individuos actúan bajo comportamientos irracionales. “Al observar los mercados financieros a lo largo del tiempo, son numerosos los eventos reflejo de comportamientos irracionales de los inversores, derivados de situaciones de incertidumbre o consecuencia de sus propios sentimientos, eventos no contemplados en las teorías económicas clásicas como el ‘jueves negro’, las ‘burbujas especulativas’ o el ‘efecto enero’” (Sunstein y Thaler, citado por Armenteros, et al., 2023, p.3).

Podría suponerse que la racionalidad funciona como un punto de partida ideal, pero no como un estado permanente: en la práctica, el individuo se enfrenta a información incompleta y a presiones externas que lo alejan de ese ideal. También puede plantearse como supuesto que, aun cuando el ser humano intente maximizar siempre su beneficio, el tiempo limitado, la complejidad del análisis y la influencia de otros actores del mercado lo llevan a actuar de manera parcial o imperfectamente racional.

De esta forma, aunque la racionalidad ha dominado la teoría financiera como un supuesto central, la distancia entre lo que plantea la teoría clásica y lo que se observa en la realidad plantea interrogantes que hacen necesario seguir investigando cómo los sesgos cognitivos y emocionales influyen en la toma de decisiones financieras. de los individuos.

## **1.1. Pregunta de investigación**

¿Cómo influyen los sesgos cognitivos y emocionales en la toma de decisiones financieras de los individuos?

## **2. OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **2.1. Objetivo General.**

Caracterizar los sesgos cognitivos y emocionales en la toma de decisiones financieras de los individuos, desde una investigación documental.

### **2.2. Objetivos específicos**

- Identificar el proceso de toma decisiones financieras por parte de los individuos.
  
- Comparar el enfoque racional de la economía tradicional con los planteamientos de las finanzas conductuales.

### 3. JUSTIFICACIÓN

La investigación resulta de gran utilidad, ya que permitirá reflexionar sobre cómo operan los sesgos cognitivos en las personas al momento de tomar decisiones económicas y de qué manera este conocimiento puede ser aprovechado tanto por las organizaciones como por los propios individuos. En efecto, los individuos suelen dejarse influir por dichos sesgos, tal como lo señalaron Kahneman y Tversky: “los sesgos cognitivos y emocionales, dentro de los cuales se incluyen el exceso de confianza, la aversión a las pérdidas y la heurística de representatividad, influyen significativamente en el comportamiento” (Montoya Morales, A, et al., 2024, p. 295).

A diferencia de las finanzas clásicas, que parten de la premisa de que el individuo actúa siempre de manera racional, las finanzas conductuales plantean una perspectiva alternativa al evidenciar que, en la práctica, las decisiones de las personas suelen estar influenciadas por la irracionalidad. Mientras la teoría financiera tradicional sostiene que los agentes económicos buscan maximizar su utilidad bajo supuestos de información perfecta y comportamientos lógicos, la evidencia empírica ha demostrado que, en la realidad, los individuos se ven condicionados por factores psicológicos, emocionales y sociales que alteran sus elecciones.

Llevando esta teoría al plano real, un ejemplo sería el caso de un inversionista que, como cualquier otro, comete errores en su razonamiento. Dichos errores pueden originarse

en múltiples factores internos, como las expectativas o juicios personales basados en conocimientos que se ajustan a sus posturas, experiencias y contexto. En consecuencia, el inversionista toma decisiones de manera subjetiva frente a su entorno, lo que puede ocasionar distorsiones en la información y en el tratamiento que esta recibe (Montoya Morales, A, et al., 2024).

Esta investigación resulta beneficiosa para todos los agentes económicos, en la medida en que permite comprender cómo los sesgos cognitivos y emocionales influyen en los procesos de toma de decisiones. Reconocer estos factores no solo facilita una gestión financiera más consciente y efectiva, sino que también brinda herramientas para diseñar estrategias económicas y de inversión mejor fundamentadas.

## 4. METODOLOGIA

### 4.1. Tipo de investigación

Esta investigación en finanzas conductuales es de tipo exploratoria, ya que su propósito es realizar un acercamiento inicial al tema desde la experiencia del grupo investigador. Los estudios exploratorios “se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes” (Hernández Sampieri, et al., 2014, p. 91). En este caso, se adopta este tipo de estudio porque el alcance del trabajo de pregrado permite analizar el fenómeno desde una perspectiva introductoria y comprensiva, sin buscar resultados generalizables.

El objetivo principal es identificar y comprender los factores psicológicos y emocionales que influyen en las decisiones financieras, estableciendo una base conceptual y metodológica que contribuya a futuras investigaciones en el área. De esta manera, el estudio busca fortalecer la comprensión del tema y el desarrollo de habilidades investigativas dentro del grupo (Hernández Sampieri, et al., 2014, p. 91)

### 4.2. Método deductivo

Esta investigación emplea el método deductivo porque parte de las teorías y principios propios de las finanzas conductuales (por ejemplo, sesgos cognitivos y emociones) para explicar casos concretos o evidencias particulares. El método deductivo “facilita la derivación de hipótesis de teorías con el objetivo de probar la teoría contra la evidencia empírica” (Ávila Baray, 2015, p. 7).

De esa forma, el estudio aplica conceptos ya establecidos en la literatura para interpretar comportamientos financieros específicos y valorar si las teorías explican lo observado en los contextos analizados. Esto permite relacionar la teoría con la práctica y dar soporte académico a las observaciones del grupo investigador (Ávila Baray, 2015, p. 7).

### **4.3. Enfoque cualitativo**

El estudio adopta un enfoque cualitativo, ya que busca comprender cómo las personas piensan, sienten y actúan al momento de tomar decisiones financieras. Este enfoque “se concentra en las vivencias de los participantes tal como fueron (o son) sentidas y experimentadas” (Hernández Sampieri, et al., 2014, p. 9). Su objetivo es interpretar los significados y experiencias asociados al comportamiento financiero, más que medirlos con cifras o porcentajes.

Además, el enfoque cualitativo permite analizar la información de manera flexible e inductiva, es decir, construyendo conclusiones a partir de lo que se observa en la revisión o en los datos analizados. Como explica (Hernández Sampieri, et al., 2014), en este enfoque el investigador “desarrolla una teoría coherente para representar lo que observa” (Hernández Sampieri, et al., 2014, p. 9). Esto facilita una comprensión más profunda y contextual de las decisiones financieras.

### **4.4. Instrumentos de recolección y análisis de la información**

Como instrumento principal se empleará la revisión sistemática de literatura, la cual permite reunir y analizar de forma ordenada la información existente sobre los factores que influyen en las decisiones financieras. Este método “consiste en la búsqueda, selección y

análisis riguroso de estudios publicados, con el propósito de identificar tendencias, vacíos y resultados relevantes dentro de un campo de conocimiento” (Perez Rave, 2012, p. 5).

Gracias a esto, se puede construir una base teórica actualizada y confiable sobre el tema.

El análisis de la información se realizará desde un enfoque cualitativo, organizando los hallazgos en categorías relacionadas con los sesgos cognitivos, las emociones y la toma de decisiones financieras. Este proceso “implica clasificar, comparar y sintetizar los resultados encontrados en la literatura para extraer conclusiones relevantes” (Perez Rave, 2012, p. 7). Así se podrán identificar patrones comunes y aportes teóricos importantes dentro del campo de estudio.

#### 4.4.1. Macroproceso identificar

El macroproceso de identificar corresponde a la primera fase de una revisión sistemática de literatura y tiene como finalidad reconocer las fuentes y documentos relevantes que aporten al tema de investigación. Esta etapa consiste en la búsqueda exhaustiva de información en bases de datos, repositorios y fuentes académicas con el fin de localizar estudios que respondan a la pregunta de investigación (Pérez Rave, 2012).

##### Paso 1. Elegir tema:

En nuestro grupo indagamos en temas que no son objeto común de investigación, y con ayuda del docente, que nos ilustró sobre un posible tema, llegamos a las Finanzas Conductuales, que nos pareció un acorde y positivo tema de investigación al nosotros estar

interesados en los sesgos cognitivos y como estos pueden influir en la toma de decisiones financieras.

#### Paso2. Formular investigación:

Este paso se estructura en el documento a través del planteamiento del problema, la pregunta de investigación y los objetivos, definiendo un objetivo general y 2 específicos. En el presente documento este apartado se aprecia en el numerar 1 y 2.

#### Paso 3. Definir palabras clave:

Los términos de búsqueda o palabras claves que identifican el presente anteproyecto de investigación y con los cuales se hace la búsqueda en documentos en bases de datos, son los siguientes:

Finanzas conductuales; Sesgos cognitivos; Sesgos emocionales; Toma de decisiones financieras; Comportamiento financiero; Teoría financiera clásica; Comportamiento financiero; Psicología económica

#### Paso4. Selección de literatura:

Este paso tiene como objetivo identificar el espacio literario relevante, es decir, aquellos estudios y fuentes que resultan esenciales e importantes para el desarrollo de la investigación. Para ello, se realizó una búsqueda en las bases de datos correspondientes, de la cual se seleccionaron los documentos más pertinentes que aportan de manera significativa a esta investigación.

#### Paso 5. Realizar búsqueda:

El trabajo de campo se realizó en la semana 3 con estas palabras claves: Finanzas conductuales, teoría financiera clásica. En la base de datos EBSCO también se hizo otra búsqueda en la semana 4 con otras palabras claves como lo son: Comportamiento financiero, y psicología, economía.

#### Paso 6. Aplicar criterios

El criterio utilizado para la búsqueda en las 20 bases de datos se basó en la revisión del título, el resumen y las palabras clave de cada documento, así como en su relación directa con el problema de investigación. Los artículos que presentaban una vinculación sólida con dicho problema y cumplían con los demás criterios establecidos fueron seleccionados; en caso contrario, fueron descartados.

#### Paso 7. Analizar resultados

Los resultados se obtuvieron a partir del análisis de los 20 documentos seleccionados, de los cuales se extrajeron aspectos clave como el propósito, la metodología y resultado. Esta información se presenta de manera detallada en el Cuadro 1 del marco de antecedentes.

#### 4.4.2. Macroproceso describir

Consiste en presentar y organizar de manera clara la información obtenida en la revisión, con el fin de detallar los hallazgos más relevantes. En esta etapa se exponen los resultados mediante la clasificación y análisis de la información recopilada, permitiendo

identificar tendencias, vacíos y aportes significativos en el campo de estudio (Pérez Rave, 2012). Este proceso facilita comprender el estado actual del conocimiento y sustenta la formulación de conclusiones fundamentadas.

La definición del Espacio Literario Relevante (ELR) de la investigación se realiza a partir de un proceso sistemático de búsqueda y análisis de información en bases de datos académicas y científicas. Este proceso permite identificar, seleccionar y organizar la literatura pertinente al objeto de estudio.

Para ello, se elaboran fichas técnicas de búsqueda, las cuales documentan de manera detallada los criterios utilizados en cada consulta, tales como palabras clave, bases de datos consultadas y filtros aplicados. Cada ficha técnica corresponde a una búsqueda específica y da como resultado la construcción de un Espacio Literario Relevante.

#### Ficha Técnica 1

Base de Datos: EBSCO HOST

Fecha: Agosto 2025 – Octubre 2025

Ecuación de búsqueda: Behavioral Finance AND Cognitive Bias

Hallazgos: 77 documentos

Filtros: Artículos completos para descarga. Publicaciones arbitradas. Relación del título y abstract con el problema de investigación.

ELR: 20 Documentos

#### Ficha Técnica 2

Base de Datos: JSTOR



Fecha: Agosto 2025 – Octubre 2025

Ecuación de búsqueda: Behavioral Finance AND Cognitive Bias

Hallazgos: 345 documentos

Filtros: Artículos completos para descarga. Publicaciones arbitradas. Relación del título y abstract con el problema de investigación.

ELR: 3 documentos

Ficha Técnica 3

Base de Datos: Sage Journals

Fecha: Agosto 2025 – Octubre 2025

Ecuación de búsqueda: Behavioral Finance AND Cognitive Bias

Hallazgos: 2.000 documentos

Filtros: Artículos completos para descarga. Publicaciones arbitradas. Relación del título y abstract con el problema de investigación. Publicaciones realizadas desde 2020. Temas: Educación y ciencias sociales y humanas.

ELR: 7 Documentos

Ficha Técnica 4

Base de Datos: Google académico

Fecha: Agosto 2025 – Octubre 2025

Ecuación de búsqueda: Behavioral Finance AND Cognitive Bias

Hallazgos: 7.000 documentos

Filtros: Artículos completos para descarga. Publicaciones arbitradas.

ELR: 5 Documentos

## Ficha Técnica 5

Base de Datos: Scopus

Fecha: Febrero 2026 – Abril 2026

Ecuación de búsqueda: Behavioral Finance

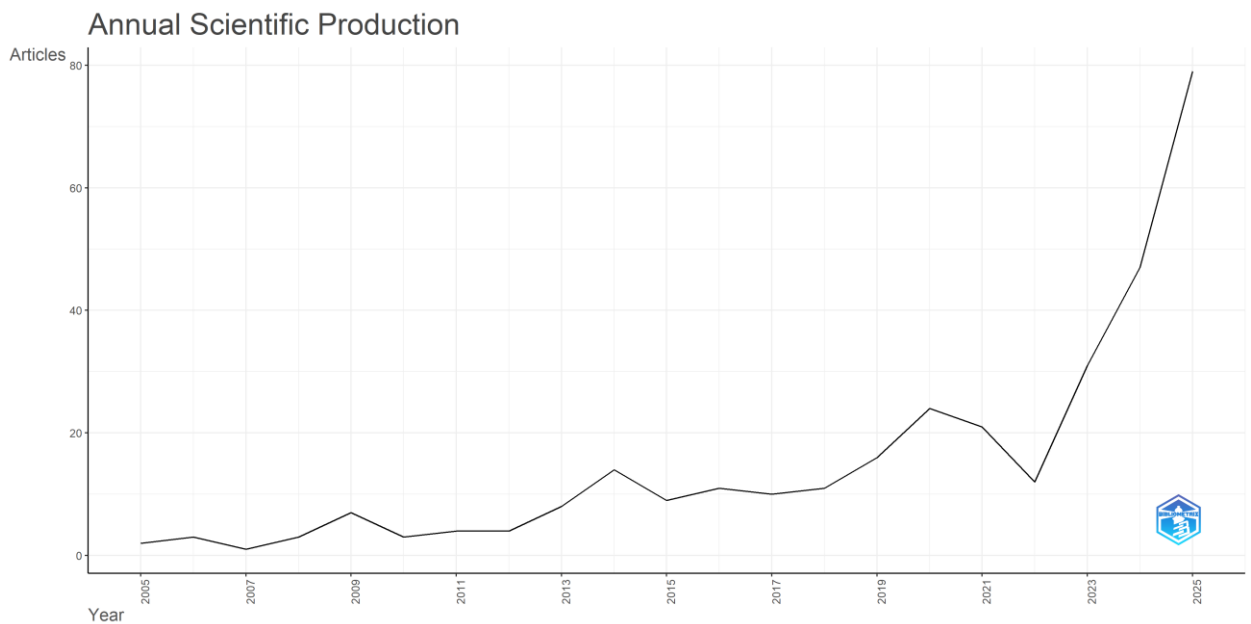
Hallazgos: 320 documentos

Filtros: Artículos completos para descarga. Publicaciones arbitradas. Relación del título y abstract con el problema de investigación. Publicaciones realizadas desde 2005.

ELR: 15 Documentos

### Figura 1.

*Producción científica anual*



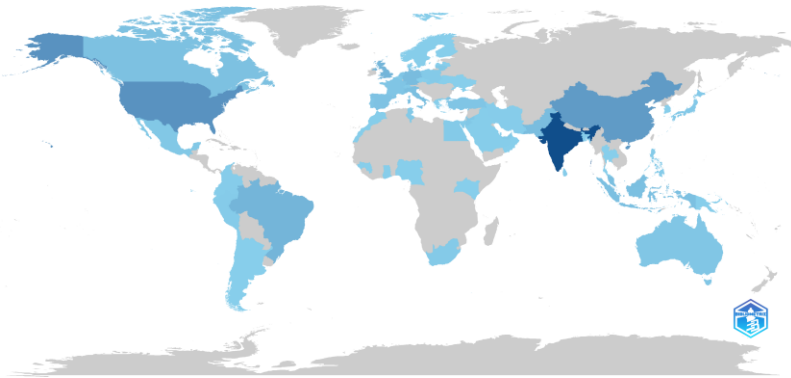
*Nota: Gráfico extraído de la base de datos Scopus filtrando desde el año 2005 hasta el año 2025.*

La producción científica sobre sesgos cognitivos y emocionales en la toma de decisiones financieras muestra una tendencia creciente a lo largo del periodo analizado. En los primeros años, el volumen de publicaciones fue bajo y relativamente estable, alrededor de un documento por año y alcanzando su pico más alto en estos primeros años en el 2009, con 7 documentos; sin embargo, en la última etapa se observa un incremento acelerado, alcanzando los niveles más altos hacia el final del periodo, mostrando así las estadísticas una cantidad de 79 documentos en 2025. Este comportamiento evidencia la consolidación del tema como un campo de investigación en expansión dentro de las finanzas conductuales.

Figura 2.

*Producción científica por país*

Country Scientific Production



*Nota: Gráfico extraído de la base de datos Scopus filtrando desde el año 2005 hasta el año 2025. A medida que el color del país es más oscuro, indica una mayor cantidad de documentos relacionados con la búsqueda.*

La investigación presenta una distribución global, con mayor concentración en algunos países que lideran la producción académica. Destaca especialmente India, con 152 autores, junto con aportes relevantes de Estados Unidos ( 66 ), China (57 ) y Brasil (29 ). Esta distribución evidencia el carácter internacional del campo y el creciente interés por comprender los factores psicológicos que influyen en las decisiones financieras en diferentes contextos económicos.

Figura 3.

*Indicadores sobre la búsqueda*



*Nota: Datos extraídos de la base de datos Scopus filtrando desde el año 2005 hasta el año 2025.*

Los indicadores bibliométricos reflejan un campo científico activo y en desarrollo. El volumen de documentos, la tasa positiva de crecimiento anual y la participación de múltiples autores evidencian expansión sostenida. Asimismo, la presencia de colaboración internacional y el impacto medido a través de citas promedio indican que la investigación posee relevancia académica y reconocimiento dentro de la comunidad científica.

Para esta ficha técnica 5 se realizó una búsqueda en la base de datos Scopus sobre “Behavioral Finance”, obteniendo un total de 320 documentos. Posteriormente, se accedió a la sección de los documentos más citados y se descargó la base de datos correspondiente. A continuación, se aplicó un filtro para seleccionar únicamente aquellos documentos con más de 35 citas, con el fin de identificar los más significativos. Finalmente, se llevó a cabo una revisión detallada de estos documentos y se seleccionaron aquellos que presentaban mayor concordancia con el tema de estudio, permitiendo así la construcción del ELR de la búsqueda.

A partir de las búsquedas realizadas en las diferentes bases de datos académicas, y mediante la implementación de las diversas ecuaciones de búsqueda y aplicando criterios de selección relacionados con la pertinencia del título, el resumen y las palabras clave, se logró identificar un conjunto significativo de documentos relevantes para la investigación. En este proceso, se consultaron bases de datos como EBSCO Host, JSTOR, Sage Journals, Google Académico y Scopus, lo que permitió consolidar un Espacio Literario Relevante

(ELR) compuesto por un total de 50 documentos, los cuales constituyen la base teórica y conceptual del presente trabajo de investigación.

Tabla 1.

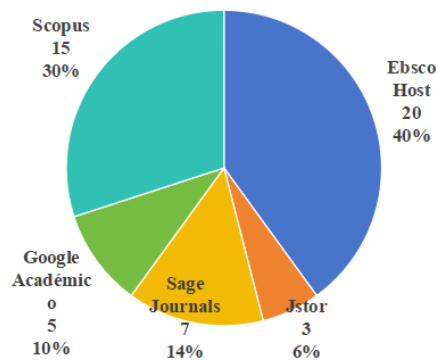
*Distribución del espacio literario relevante (ELR) por base de datos*

<b>Base de datos</b>	<b>ELR</b>
Ebsco Host	20
Jstor	3
Sage Journals	7
Google académico	5
Scopus	15
<b>Total</b>	<b>50</b>

*Nota. Elaboración propia a partir de las búsquedas realizadas en las bases de datos EBSCO Host, JSTOR, Sage Journals, Google Académico y Scopus, considerando los criterios de selección definidos en la investigación.*

Figura 4.

*Distribución porcentual del espacio literario relevante (ELR) por base de datos*



*Nota. Elaboración propia con base en las búsquedas realizadas en las bases de datos EBSCO Host, JSTOR, Sage Journals, Google Académico y Scopus. Los porcentajes corresponden al total de 50 documentos seleccionados para el espacio literario relevante.*

#### 4.4.3. Macroproceso profundizar

Este macroproceso tiene como propósito analizar en detalle la información obtenida para generar interpretaciones y conclusiones más elaboradas. En esta fase se realiza un examen crítico de los resultados, contrastando las diferentes fuentes y extrayendo aportes que permitan una comprensión más completa del fenómeno estudiado (Pérez Rave, 2012). Este macroproceso busca ir más allá de la descripción, estableciendo conexiones y explicaciones que fortalezcan el análisis teórico y metodológico del estudio. La ejecución de este macroproceso se llevará a cabo en el curso de Investigación II del siguiente semestre, donde se realizará la exposición formal y el análisis final de los resultados obtenidos.

En este contexto, los resultados se obtienen a partir del análisis de categorías deductivas, entendidas como aquellas que se construyen previamente con base en los objetivos de la investigación y el marco teórico, orientando la organización, clasificación e interpretación de la información recopilada. Estas categorías no surgen de manera espontánea, sino que responden a los intereses investigativos planteados desde el inicio del estudio, permitiendo un análisis más estructurado y coherente.

Las categorías deductivas utilizadas en esta investigación se derivan del objetivo general y de los objetivos específicos, y corresponden a los siguientes ejes de análisis:

**Sesgos cognitivos:** Esta categoría aborda los errores sistemáticos en el procesamiento de la información que influyen en la forma en que los individuos interpretan

la realidad y toman decisiones financieras. Incluye aspectos como el exceso de confianza, y el efecto rebaño, los cuales generan distorsiones en la evaluación de riesgos y oportunidades.

**Sesgos emocionales:** Se enfoca en el papel de las emociones en la toma de decisiones, considerando factores como el miedo, la aversión a la pérdida y la euforia. Estos elementos afectan el comportamiento financiero al influir en la percepción del riesgo y en la reacción ante escenarios de incertidumbre.

**Toma de decisiones financieras:** Esta categoría analiza el proceso mediante el cual los individuos seleccionan entre diferentes alternativas económicas, teniendo en cuenta tanto factores racionales como psicológicos. Permite comprender cómo interactúan los sesgos cognitivos y emocionales en la elección final.

**Enfoque racional de las finanzas vs finanzas conductuales:** Esta categoría establece una comparación entre los postulados de la teoría financiera clásica, basada en la racionalidad del individuo, y los planteamientos de las finanzas conductuales, que reconocen la influencia de factores psicológicos en las decisiones económicas. Este contraste permite evidenciar las limitaciones del modelo tradicional frente a la realidad observada.

A partir de estas categorías, se realizará un análisis detallado de la información recopilada, identificando patrones, similitudes y diferencias entre los distintos estudios revisados. Este proceso permitirá generar interpretaciones más profundas sobre el impacto de los sesgos cognitivos y emocionales en la toma de decisiones financieras, contribuyendo

al cumplimiento de los objetivos de la investigación y al fortalecimiento del marco teórico del estudio.

Luego de la definición de las categorías deductivas, a continuación se presentan los análisis correspondientes a cada una de ellas. Para el desarrollo de este proceso, la información fue sistematizada mediante el uso de la herramienta de inteligencia artificial Notebook LM, en la cual se cargaron los 50 documentos que conforman el Espacio Literario Relevante (ELR), generando un cuaderno de trabajo específico para la investigación. A partir de este, se formularon distintos prompts orientados a extraer información relevante en función de cada categoría de análisis definida previamente.

Una vez obtenidos los resultados, estos fueron revisados, interpretados y ajustados con base en el criterio del grupo investigador, garantizando coherencia con los objetivos del estudio y una adecuada apropiación del contenido. Posteriormente, la información fue organizada y analizada de acuerdo con cada categoría deductiva, permitiendo estructurar los hallazgos de manera clara y pertinente. Los resultados de este proceso se presentan en los siguientes apartados.

### **Categoría 1 – Sesgos cognitivos**

Los sesgos cognitivos pueden entenderse como desviaciones sistemáticas y predecibles en la manera en que las personas procesan la información, lo que dificulta que las decisiones se tomen de forma completamente lógica. En el ámbito financiero, estos sesgos suelen originarse a partir del uso de heurísticas o atajos mentales que permiten simplificar situaciones complejas; sin embargo, aunque facilitan el proceso de decisión, en

muchas ocasiones conducen a elecciones poco óptimas (Ferdinand, 2023; Raj & Panja, 2023).

En este sentido, la literatura revisada destaca varios sesgos relevantes. En primer lugar, el exceso de confianza se presenta cuando los inversionistas sobreestiman sus conocimientos y habilidades, lo cual puede traducirse en una mayor frecuencia de transacciones y en una percepción distorsionada del riesgo (Ferdinand, 2023; Dar & Kumar, 2023). De manera complementaria, el efecto rebaño refleja cómo, en muchos casos, los individuos dejan de lado su propio análisis para imitar las decisiones de otros, confiando en el comportamiento de la mayoría como una guía (Ferdinand, 2023; Kumar et al., 2024).

Asimismo, otros sesgos como el anclaje y la falacia del jugador evidencian cómo las decisiones pueden estar influenciadas por información inicial o por interpretaciones erróneas de eventos pasados. Mientras el anclaje lleva a basarse excesivamente en un dato inicial, la falacia del jugador implica creer que resultados previos afectan eventos futuros independientes (Overmans, 2024; Saxena & Joshi, 2018). A esto se suma la heurística de representatividad, que consiste en tomar decisiones basadas en patrones o estereotipos, dejando de lado el análisis estadístico riguroso (Overmans, 2024).

En relación con el proyecto, estos hallazgos permiten responder directamente a la pregunta de investigación, evidenciando que los individuos no actúan como agentes completamente racionales. Por el contrario, su interpretación de la realidad se ve afectada por estos sesgos, lo que puede derivar en comportamientos como mantener activos en pérdida o subestimar la volatilidad del mercado. En cuanto a las coincidencias entre

fuentes, existe un consenso importante en que el exceso de confianza y el efecto rebaño son algunos de los sesgos más influyentes, especialmente en mercados emergentes, lo cual se explica a partir de la noción de racionalidad limitada (Dubyna et al., 2022; Raj & Panja, 2023; Ferdinand, 2023; Jain & Goyal, 2024).

## **Categoría 2 – Sesgos emocionales**

A diferencia de los sesgos cognitivos, los sesgos emocionales tienen su origen en las respuestas afectivas de los individuos, es decir, en sus emociones, miedos y deseos frente a situaciones de incertidumbre financiera. En este contexto, la toma de decisiones no solo depende del análisis de la información, sino también de la manera en que cada persona percibe y experimenta las pérdidas y ganancias.

Uno de los principales sesgos identificados es la aversión a la pérdida, la cual señala que el impacto emocional de perder dinero es mayor que el de obtener una ganancia equivalente. Este comportamiento se encuentra estrechamente relacionado con el efecto disposición, que lleva a los inversionistas a mantener activos perdedores durante más tiempo del conveniente y a vender prematuramente aquellos que generan ganancias (Raj & Panja, 2023; Kumar et al., 2024; Overmans, 2024).

De igual manera, la aversión al arrepentimiento influye en la toma de decisiones al generar temor frente a posibles errores futuros, lo que puede limitar la capacidad de asumir riesgos de manera racional (Kumar et al., 2024; Overmans, 2024). Por otro lado, el sentimiento del inversor, junto con emociones como el miedo y la euforia, desempeña un

papel clave en las fluctuaciones del mercado, contribuyendo a la formación de burbujas o crisis financieras (Dubyna et al., 2022; Dar & Kumar, 2023).

En el marco del proyecto, estos resultados fortalecen el objetivo de caracterizar los sesgos, al evidenciar que las decisiones financieras están profundamente influenciadas por factores emocionales. Tal como se plantea en el estudio, elementos afectivos y subjetivos condicionan la forma en que los individuos enfrentan el riesgo, lo que explica por qué muchas decisiones se alejan de los modelos teóricos tradicionales (Morales Castrillón et al., 2026). Además, existe consenso entre las fuentes en que estos sesgos son particularmente difíciles de corregir, debido a que están ligados a mecanismos básicos de comportamiento humano, como el miedo a perder o a arrepentirse (Kumar et al., 2024; Overmans, 2024; Saxena & Joshi, 2018).

### **Categoría 3 – Toma de decisiones financieras**

El proceso de toma de decisiones financieras se caracteriza por ser multidimensional, ya que no depende únicamente de variables económicas, sino también de factores cognitivos, emocionales y sociales. Aunque tradicionalmente se ha asumido que los individuos toman decisiones basadas en la relación riesgo-retorno, la evidencia muestra que este proceso es mucho más complejo.

En primer lugar, la alfabetización financiera se presenta como un elemento clave, ya que un mayor conocimiento en temas financieros permite reducir la influencia de los sesgos y facilita la toma de decisiones más informadas y diversificadas (Kumar et al., 2024; Dar &

Kumar, 2023). Sin embargo, cuando este conocimiento es limitado, los individuos tienden a recurrir con mayor frecuencia a heurísticas o a la influencia de terceros.

Por otro lado, factores demográficos como la edad, el género, el nivel de ingresos y la ocupación también inciden en la forma en que se toman decisiones financieras, evidenciando que el comportamiento del inversionista no es homogéneo (Dar & Kumar, 2023). Adicionalmente, se ha identificado que en ciertos contextos las recomendaciones de familiares o personas cercanas pueden tener un peso significativo, incluso por encima de la información técnica, lo que puede reforzar comportamientos como el efecto rebaño (Dar & Kumar, 2023; Saxena & Joshi, 2018).

En relación con el proyecto, esta categoría responde directamente al objetivo de identificar el proceso de toma de decisiones financieras, mostrando que dicho proceso no es lineal ni completamente racional. Por el contrario, se trata de un sistema complejo en el que interactúan distintos factores que pueden amplificar o mitigar los efectos de los sesgos. Asimismo, algunas fuentes señalan que, aunque la influencia social es relevante, en ciertos casos los inversionistas minoristas también desarrollan procesos de autoanálisis orientados a objetivos personales, lo que introduce matices en la interpretación del comportamiento financiero (Dar & Kumar, 2023).

#### **Categoría 4 – Enfoque tradicional de las finanzas vs finanzas conductuales**

Finalmente, la literatura revisada pone en evidencia un debate importante entre el enfoque tradicional de las finanzas y las finanzas conductuales. Por un lado, las finanzas clásicas se fundamentan en modelos como la teoría de la utilidad esperada y la hipótesis de

mercados eficientes, bajo el supuesto de que los individuos son completamente racionales y toman decisiones orientadas a maximizar sus beneficios (Raj & Panja, 2023; Ferdinand, 2023; Jain & Goyal, 2024).

Sin embargo, las finanzas conductuales cuestionan esta visión al reconocer que las personas no siempre actúan de manera lógica. Tal como lo plantea esta corriente, los individuos presentan una racionalidad limitada y están influenciados por factores psicológicos, sociales y emocionales, lo que permite explicar fenómenos como las burbujas financieras o las caídas abruptas del mercado (Jain & Goyal, 2024; Ferdinand, 2023). En este sentido, se destaca la idea de que, mientras la teoría tradicional describe cómo deberían comportarse los individuos, las finanzas conductuales buscan explicar cómo realmente se comportan (Saxena & Joshi, 2018).

En relación con el proyecto, esta categoría permite cumplir con el objetivo de comparar ambos enfoques, evidenciando que la teoría clásica resulta insuficiente para explicar completamente la realidad de los mercados. De hecho, existe un consenso amplio en la literatura en que el enfoque conductual ha ganado relevancia en la academia, ya que ofrece una visión más realista del comportamiento financiero (Jain & Goyal, 2024; Raj & Panja, 2023; Ferdinand, 2023; Dubyna et al., 2022).

#### 4.4.4. Macroproceso divulgar

Este macroproceso corresponde a la etapa final, en la cual se comunican los resultados obtenidos de forma clara y estructurada. En este proceso se presenta la información analizada mediante informes, artículos o presentaciones que permitan



socializar los hallazgos y aportar al avance del conocimiento científico (Pérez Rave, 2012). Su finalidad es compartir los resultados con la comunidad académica y profesional para que puedan ser utilizados, contrastados o ampliados en futuras investigaciones.

En el caso de esta investigación, el macroproceso de divulgar se desarrollará durante el presente semestre a partir de dos ejercicios principales: el trabajo escrito y la presentación final mediante póster académico. El trabajo escrito permitirá organizar formalmente los resultados, análisis y conclusiones del estudio, mientras que la presentación de pósteres servirá como estrategia para socializar de manera sintética los aspectos más relevantes de la investigación ante la comunidad universitaria.

## 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La presente investigación documental sobre los sesgos cognitivos y emocionales en la toma de decisiones financieras permite comprender de manera más clara cómo las personas realmente toman decisiones relacionadas con el dinero, desde la perspectiva de las finanzas conductuales. A continuación, se presentan las conclusiones derivadas del análisis de la literatura revisada, organizadas de acuerdo con los objetivos del estudio.

En primer lugar, esta investigación confirma que la toma de decisiones financieras de las personas no ocurre de manera completamente racional. A diferencia de lo que plantea la teoría financiera clásica —donde se supone que las personas toman decisiones perfectas con toda la información disponible para obtener el mayor beneficio—, la evidencia revisada muestra que los seres humanos deciden bajo una racionalidad limitada, influenciados por atajos mentales, emociones y el entorno social (Ortiz Bojácá y Celis, 2019). Esta conclusión, apoyada en la Teoría de las Perspectivas de Kahneman y Tversky, demuestra que la racionalidad total es más una idea teórica que algo que realmente sucede en los mercados financieros (Armenteros et al., 2023).

En segundo lugar, se concluye que los sesgos cognitivos identificados en la literatura —especialmente el exceso de confianza, el efecto rebaño y el sesgo de anclaje— son obstáculos frecuentes para tomar buenas decisiones de inversión. El exceso de confianza hace que los inversionistas crean que saben más de lo que realmente saben y que realicen demasiadas operaciones, afectando negativamente sus ganancias reales (Ferdinand,

2023; Dar y Kumar, 2023). El efecto rebaño, por otro lado, hace que muchas personas sigan las decisiones de los demás en lugar de analizar por sí mismas, aumentando la inestabilidad del mercado (Kumar et al., 2024). Estos resultados coinciden con lo explicado por Tversky y Kahneman (1974, citados por Armenteros et al., 2023), quienes señalaron que los atajos mentales pueden ser útiles en la vida diaria, pero en las finanzas pueden generar errores repetitivos y perjudiciales.

En tercer lugar, la investigación concluye que los sesgos emocionales también son muy importantes y, en muchos casos, más difíciles de corregir que los cognitivos, porque están relacionados con reacciones humanas básicas. La aversión a la pérdida —que explica que perder dinero genera más dolor que la satisfacción de ganar la misma cantidad— ayuda a entender por qué muchas personas mantienen inversiones malas por demasiado tiempo o venden demasiado rápido las que sí generan ganancias, fenómeno conocido como efecto disposición (Raj y Panja, 2023; Overmans, 2024). Además, la aversión al arrepentimiento hace que algunas personas eviten decidir por miedo a equivocarse en el futuro (Kumar et al., 2024). Estos sesgos, junto con el sentimiento del inversor —que se refleja en momentos de mucha confianza o mucho miedo—, ayudan a explicar la formación de burbujas financieras y crisis económicas, como ocurrió en la recesión de 2008 y durante la pandemia de COVID-19 (Dubyna et al., 2022; Armenteros et al., 2023).

En cuarto lugar, el análisis del proceso de toma de decisiones financieras mostró que este no depende solamente de la relación entre riesgo y ganancia. También influyen factores como la educación financiera, el género, la edad, el nivel de ingresos y las relaciones sociales de cada persona (Dar y Kumar, 2023; Kumar et al., 2024). En este

sentido, la educación financiera aparece como un elemento muy importante para reducir errores: las personas que tienen más conocimientos financieros suelen cometer menos errores por sesgos y manejan mejor el riesgo (Montoya Morales et al., 2024). Este resultado es especialmente importante en América Latina, donde todavía existen grandes dificultades en educación financiera y donde muchas veces las recomendaciones de amigos o conocidos tienen más peso que la información técnica disponible (Caballero Márquez et al., 2024).

En quinto lugar, la comparación entre el enfoque racional de las finanzas clásicas y las finanzas conductuales permitió concluir que ambas perspectivas no se contradicen, sino que se complementan. La teoría clásica —con modelos como el CAPM y la Teoría Moderna de Carteras— ofrece una guía de cómo deberían actuar las personas en situaciones ideales. Las finanzas conductuales, en cambio, explican cómo actúan realmente las personas, teniendo en cuenta sus limitaciones, emociones y factores sociales (Jain y Goyal, 2024; Raj y Panja, 2023). Unir ambas perspectivas permite entender mejor los mercados financieros, sobre todo en situaciones que la teoría clásica no explica bien, como las burbujas especulativas, ciertas anomalías del mercado o el efecto enero (Armenteros et al., 2023).

Desde el punto de vista metodológico, el uso de la revisión sistemática de literatura como herramienta principal fue adecuado y útil para el objetivo exploratorio de la investigación. La consulta de cinco bases de datos —EBSCO Host, JSTOR, Sage Journals, Google Académico y Scopus— permitió construir un Espacio Literario Relevante (ELR) de 50 documentos, con participación de estudios de diferentes países. Además, el análisis bibliométrico realizado en Scopus mostró un aumento en la producción científica sobre este

tema —con 79 documentos publicados en 2025—, lo que demuestra el creciente interés académico en las finanzas conductuales a nivel mundial y su importancia para seguir generando conocimiento práctico (Jóin y Goyal, 2024; Raj y Panja, 2023).

Finalmente, en cuanto a las recomendaciones derivadas de este estudio, se propone, en primer lugar, que futuras investigaciones analicen este tema en contextos latinoamericanos más específicos, ya que la mayoría de los estudios revisados provienen de países asiáticos (India, Paquistán, Indonesia), lo cual limita la aplicación de los resultados en mercados emergentes como el colombiano (Dar y Kumar, 2023; Ferdinand, 2023). En segundo lugar, se recomienda que las instituciones educativas, especialmente las universidades con programas de ciencias económicas y empresariales, incluyan asignaturas o módulos sobre finanzas conductuales y manejo de sesgos, para formar profesionales más conscientes de sus propias limitaciones al momento de tomar decisiones financieras (Montoya Morales et al., 2024; Armenteros et al., 2023). En tercer lugar, se sugiere que las personas encargadas de tomar decisiones en el sector financiero y en las organizaciones utilicen los aportes de las finanzas conductuales para diseñar productos, estrategias y políticas que tengan en cuenta que las personas no siempre actúan de forma racional, ayudando así a construir mercados más estables y eficientes (Ortiz Bojácá y Celis, 2019).

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- Agudelo Aguirre, R. A., & Agudelo Aguirre, A. A. (2024). Finanzas conductuales: evolución a partir de la teoría clásica y observaciones. *Revista de Estudios Económicos*, 38, 452–475.
- Al Rahahleh, N. (2025). Examining behavioral biases among investors in the Saudi Arabian stock market: A behavioral finance approach. *Journal of Accounting, Business & Management*, 32(1), 86–113.
- Armenteros Ruiz, T., Benito, L., & López Penabad, M. C. (2023). Influencia de los sesgos del comportamiento en las decisiones de inversión. La importancia de la educación financiera en tiempos de crisis. *Galician Journal of Economics / Revista Galega de Economía*, 32(1), 1–27. <https://doi.org/10.15304/rge.32.1.8190>
- Astorquiza Bustos, B., & Agudelo Galeano, J. (2024). La incidencia de las emociones en la toma de decisiones económicas. Una revisión sistémica. *Collectivus. Revista de Ciencias Sociales*, 11(2).
- Ávila Baray, H. L. (2015). *Introducción a la metodología de la investigación*. Edición electrónica.
- Barón, L., & Zapata Rotundo, G. J. (2018). Los sesgos cognitivos: de la psicología cognitiva a la perspectiva cognitiva de la organización y su relación con los procesos de toma de decisiones gerenciales. *Ciencia y Sociedad*, 43(1), 31–47. <https://doi.org/10.22206/cys.2018.v43i1.pp31-48>

- Caballero Márquez, J. A., Morales Pelagio, R. C., & Caballero Márquez, M. M. (2024). Sesgos de comportamiento en la toma de decisiones financieras en estudiantes: un estudio comparativo México, Colombia y Chile. *Revista del Centro de Investigación. Universidad La Salle*, 16(61), 79–106. <https://doi.org/10.26457/recein.v16i61.3597>
- Dar, B. I., & Kumar, S. (2023). Psychological, economic and social factors and investment behaviour: A study of individual investors in Jammu and Kashmir. *Global Business Review*. <https://doi.org/10.1177/09721509231180483>
- Domínguez, J. C. L., & de Guevara Cortés, R. L. (2021). El efecto rebaño en el behavioral finance: Una revisión meta-analítica y bibliométrica del estado del arte. *Revista del Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas*, 3, 807–835.
- Dubyna, M., Popelo, O., Kholiavko, N., Zhavoronok, A., Fedyshyn, M., & Yakushko, I. (2022). Mapping the literature on financial behavior: A bibliometric analysis using the VOSviewer program. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 19, 231–246.
- Ferdinand, D. Y. Y. (2023). Overconfidence heuristic-driven bias in investment decision-making: Mediating effects of risk perception and moderating effects of asymmetry information. *International Research Journal of Economics and Management Studies*, 2(2), 301–309.

- Gabhane, D., Sharma, A., & Mukherjee, R. (2023). Behavioral finance: Exploring the influence of cognitive biases on investment decisions. *Boletín de Literatura Oral - The Literary Journal*, 10(1), 3133–3141.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6.a ed.). McGraw-Hill.
- Jain, A., & Goyal, N. (2024). Behavioural finance: A bibliometric analysis using Scopus database. *Sachetas*, 3(1), 26–33.
- Kumar, B., Sharma, J., & Chalotra, V. (2024). Financial literacy and risk tolerance in investment decisions of working professionals in J&K UT. *Educational Administration: Theory and Practice*, 30(5), 15160–15172.
- Leković, M. (2020). Cognitive biases as an integral part of behavioral finance. *Economic Themes*, 58(1), 75–96.
- Mohanty, S., Patnaik, B. C. M., Satpathy, I., & Sahoo, S. K. (2024). Cognitive biases and financial decisions of potential investors during COVID-19: An empirical study. *Investment Management and Financial Innovations*, 21(1).
- Montoya Morales, A. J., Ladino Villegas, Y., & Rivera Quiguanás, V. (2024). Finanzas conductuales y finanzas clásicas, ¿teorías opuestas o complementarias? *Tendencias: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*, 25(2), 278–301.  
<https://doi.org/10.22267/rtend.242502.262>

- Muñoz Santiago, A. (2010). Análisis del proceso de toma de decisiones financieras en las empresas de Barranquilla desde la perspectiva del desarrollo moral. *Pensamiento & Gestión*, 28, 54–84.
- Ortiz Bojacá, J. J., & Celis, H. (2019). Las finanzas conductuales y la teoría del riesgo: ¿Nuevos fundamentos para la gerencia financiera? *Revista Criterio Libre*, 18(31), 45–82. <https://doi.org/10.18041/1900-0642/criteriolibre.2019v18n31.6130>
- Otuteye, E., & Siddiquee, M. (2015). Overcoming cognitive biases: A heuristic for making value investing decisions. *Journal of Behavioral Finance*, 16(2), 140–149.
- Overmans, T. (2024). Cognitive bias in financial decision-making: A scoping review. *Public Finance & Management*, 23(4), 153–167.
- Pérez Rave, J. (2012). Macroprocesos de la revisión sistemática de literatura. *Notas de clase*, Universidad de Antioquia.
- Raj, G., & Panja, S. (2023). Research pattern and productivity in behavioral finance literature: Insights from bibliometric analysis using R. *Vision*, 1–19.
- Rincón, J. S. R., Cuervo, S. L. M., Sánchez, C. A. A., & Ortiz, K. N. S. (2021). Valoración de activos, eficiencia de mercados financieros y casos relacionados con la racionalidad e irracionalidad de los agentes: una revisión bibliográfica. *Documentos de Trabajo ECACEN*(2).



Sathya, N., & Gayathiri, R. (2024). Behavioral biases in investment decisions: An extensive literature review and pathways for future research. *Journal of Information and Organizational Sciences*, 48(1), 117–131.

Saxena, A., & Joshi, B. P. (2018). Comprehensive review of literature on behavioural finance. *Jagannath International Management School*.