



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**

*La Universidad Católica de Loja*

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
EMPRESARIALES**

**CARRERA DE FINANZAS**

***Finanzas conductuales en la ciudad de Loja: análisis del  
comportamiento hacia  
oportunidades de inversión al año 2022***

Trabajo de integración curricular previo a la obtención del título de:

**LICENCIADO EN FINANZAS**

**Autor:** Cabrera Rodríguez, Ricardo Sebastián

**Director:** Espinoza Loaiza, Viviana del Cisne

LOJA

2023



*Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>*

2023

## **Aprobación del director del Trabajo de Integración Curricular**

Loja, 04 de junio del 2023

Magister en Finanzas

Viviana del Cisne Espinoza Loayza

**Directora de la carrera de Finanzas**

Ciudad.-

De mi consideración:

Me permito comunicar que, en calidad de director del presente Trabajo de Integración Curricular denominado: Finanzas conductuales en la ciudad de Loja: análisis del comportamiento hacia oportunidades de inversión al año 2022 realizado por Ricardo Sebastián Cabrera Rodríguez ha sido orientado y revisado durante su ejecución, así mismo ha sido verificado a través de la herramienta de similitud académica institucional, y cuenta con un porcentaje de coincidencia aceptable. En virtud de ello, y por considerar que el mismo cumple con todos los parámetros establecidos por la Universidad, doy mi aprobación a fin de continuar con el proceso académico correspondiente.

Particular que comunico para los fines pertinentes.

Atentamente,

Director: Viviana del Cisne Espinoza Loayza.

C.I.: 1103874051

Correo electrónico: vdespinoza@utpl.edu.ec

### **Declaración de autoría y cesión de derechos**

Yo, Ricardo Sebastián Cabrera Rodríguez, declaro y acepto en forma expresa lo siguiente:

Ser autor (a) del Trabajo de Integración Curricular denominado: Finanzas conductuales en la ciudad de Loja: análisis del comportamiento hacia oportunidades de inversión al año 2022, de la carrera de Finanzas, específicamente de los contenidos comprendidos en: estado del arte, caracterización de la ciudad de Loja y determinantes en la toma de decisiones de inversión, siendo Viviana del Cisne Espinoza Loayza, directora del presente trabajo; también declaro que la presente investigación no vulnera derechos de terceros ni utiliza fraudulentamente obras preexistentes. Además, ratifico que las ideas, criterios, opiniones, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad. Eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones judiciales o administrativas, en relación a la propiedad intelectual de este trabajo.

Que la presente obra, producto de mis actividades académicas y de investigación, forma parte del patrimonio de la Universidad Técnica Particular de Loja, de conformidad con el artículo 20, literal j), de la Ley Orgánica de Educación Superior; y, artículo 91 del Estatuto Orgánico de la UTPL, que establece: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”, en tal virtud, cedo a favor de la Universidad Técnica Particular de Loja la titularidad de los derechos patrimoniales que me corresponden en calidad de autor/a, de forma incondicional, completa, exclusiva y por todo el tiempo de su vigencia.

La Universidad Técnica Particular de Loja queda facultada para ingresar el presente trabajo al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública, en cumplimiento del artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

.....

Autor: Ricardo Sebastián Cabrera Rodríguez

C.I.: 1105794513

Correo electrónico: [rscabrera5@utpl.edu.ec](mailto:rscabrera5@utpl.edu.ec)

### **Dedicatoria**

El presente trabajo de investigación, está dedicado principalmente a Dios, porque el me guío para estar en este lugar en este momento de mi vida, a mis padres Fredi y Soledad, por comprender y apoyar mis decisiones, además de buscarme soluciones cuándo no tenía un claro panorama en mi vida, por aconsejarme incluso cuando estaba lejos de ellos, por darme los estudios a base de su esfuerzo e inculcarme que es lo mejor para mí y por apoyarme en mi segunda oportunidad de estudio universitario, a mi hermano Freddy Santiago por ser mi mejor amigo de toda la vida, por sus consejos y por estar ahí en todos mis momentos difíciles, a Ariel y Thais por ser mi motivación para seguir adelante y tratar de ser su ejemplo a seguir, a Nathy por ser una increíble compañera en este viaje, porque ha sido y es mi fuente de motivación e inspiración para seguir siendo la persona que soy, a mis abuelitos Benjamín y Rosa por darme ese amor incondicional desde pequeño, para enseñarme a ser una persona grata y con valores y agradezco a mi ser interior, porque gracias a las decisiones que he tomado estoy aquí persiguiendo mis sueños y no dejándome caer por las circunstancias que he pasado.

## **Agradecimiento**

Gracias a Dios y a la vida por las oportunidades que he tenido hasta ahora, a mi familia por ser tan comprensiva, por enseñarme los valores y enseñarme a que debo ser feliz, también les agradezco por creer en mí, a mi directora de tesis Mgtr. Viviana del Cisne Espinoza Loayza por su amabilidad, paciencia, apoyo y por ser una guía incondicional en mis estudios universitarios y en el presente trabajo de investigación, a mis compañeras de U con quienes tuve la oportunidad de compartir todos los trabajos y vivencias de este ciclo, a mi novia por estar ahí en todos estos años de estudio apoyándome y comprendiéndome y a todas las personas que estuvieron a mi lado en el transcurso de este título universitario.

## Índice de contenido

<i>Aprobación del director del Trabajo de Integración Curricular .....</i>	<i>II</i>
<i>Declaración de autoría y cesión de derechos .....</i>	<i>III</i>
<i>Dedicatoria.....</i>	<i>V</i>
<i>Agradecimiento.....</i>	<i>VI</i>
<i>Índice de contenido .....</i>	<i>VII</i>
<i>Resumen .....</i>	<i>1</i>
<i>Abstract.....</i>	<i>2</i>
<i>Introducción .....</i>	<i>3</i>
<i>Capítulo uno .....</i>	<i>5</i>
<i>Estado del Arte.....</i>	<i>5</i>
1.1 Teoría de Carteras .....	5
1.2 Teoría de las Perspectivas .....	6
1.3 Sesgos conductuales.....	7
1.4 Anomalías del mercado .....	10
1.5 Las emociones.....	12
1.5.1 Psicología del consumidor.....	13
<i>Capítulo dos .....</i>	<i>16</i>
<i>Caracterización de la ciudad de Loja .....</i>	<i>16</i>
2.1 Historia y antecedentes. ....	16
2.2 Actividades económicas .....	17
2.3 Estructura del sistema financiero local .....	18

2.3.1	Productos y servicios financieros.....	21
2.4	Estadísticas de consumo productos y servicios financieros.....	22
2.4.1	Crédito .....	22
2.4.2	Obligaciones con el público.....	25
2.5	Alternativas de inversión.....	26
<b>Capítulo tres .....</b>		<b>29</b>
<b><i>Determinantes en la toma de decisiones de inversión .....</i></b>		<b>29</b>
3.1	Diseño metodológico .....	29
3.2	Discusión de resultados.....	32
3.2.1	Datos generales .....	32
a)	Edad y género .....	33
b)	Edad y estado civil .....	33
c)	Edad e instrucción académica.....	34
d)	Género y empleo .....	35
e)	Género y participación en el sistema financiero .....	36
3.2.2	Variables comportamiento hacia el consumo e inversión .....	36
3.2.2.1	Comparación social .....	37
3.2.2.2	Educación financiera .....	37
3.2.2.3	Comportamiento de consumo .....	38
3.2.2.4	Comportamiento hacia el financiamiento .....	39
3.2.2.5	Actitud hacia la inversión .....	40
a)	Nivel de instrucción y Educación financiera .....	41

b) Nivel instrucción e Inversiones pirámide .....	42
c) Género y riesgo patrimonial.....	42
d) Relación empleo y cobertura de necesidades básicas .....	43
<b>Conclusiones .....</b>	<b>47</b>
<b>Recomendaciones .....</b>	<b>48</b>
<b>Referencias.....</b>	<b>49</b>
<b>Apéndice A. Encuesta proyecto finanzas conductuales .....</b>	<b>51</b>

### Índice de tablas

<b>Tabla 1 Instituciones financieras a Noviembre del 2022 .....</b>	<b>19</b>
<b>Tabla 2 Bancos en la ciudad de Loja a Noviembre del 2022 .....</b>	<b>20</b>
<b>Tabla 3 Puntos de atención de las cooperativas de ahorro y crédito cantón Loja a noviembre del 2022 .....</b>	<b>20</b>
<b>Tabla 4 Productos Financieros en Colocaciones .....</b>	<b>21</b>
<b>Tabla 5 Productos Financieros en Captaciones .....</b>	<b>21</b>
<b>Tabla 6 Montos de colocación 2019-2021, Sistema Financiero de la ciudad de Loja, valores en miles de dólares.....</b>	<b>22</b>
<b>Tabla 7 Montos de captación 2019-2021, Sistema Financiero de la ciudad de Loja en miles de dólares.....</b>	<b>25</b>
<b>Tabla 8 Productos financieros cantón Loja.....</b>	<b>27</b>
<b>Tabla 9 Población de la ciudad de Loja por habitantes al año 2010 .....</b>	<b>30</b>
<b>Tabla 10 Codificación de las preguntas por constructo.....</b>	<b>31</b>
<b>Tabla 11 Edad y género de los encuestados.....</b>	<b>33</b>
<b>Tabla 12 Edad y estado civil de los encuestados.....</b>	<b>34</b>
<b>Tabla 13 Edad e instrucción académica de los encuestados .....</b>	<b>35</b>
<b>Tabla 14 Género y empleo de los encuestados .....</b>	<b>35</b>
<b>Tabla 15 Comparación social de los encuestados .....</b>	<b>37</b>
<b>Tabla 16 Educación financiera de los encuestados .....</b>	<b>38</b>
<b>Tabla 17 Comportamiento de consumo de los encuestados.....</b>	<b>39</b>
<b>Tabla 18 Comportamiento hacia el financiamiento de los encuestados .....</b>	<b>39</b>
<b>Tabla 19 Actitud hacia la inversión de los encuestados .....</b>	<b>40</b>

### Índice de figuras

<b>Figura 1 Principales actividades económicas de la ciudad de Loja .....</b>	<b>18</b>
<b>Figura 2 Colocación en el cantón Loja 2019-2021, valores en porcentaje .....</b>	<b>23</b>

<b>Figura 3 Colocación por género en Bancos en el cantón Loja 2019-2021, valores en miles de dólares.....</b>	<b>24</b>
<b>Figura 4 Evolución por segmento en COACS del cantón Loja 2019-2021, valores en miles de dólares.....</b>	<b>24</b>
<b>Figura 5 Captaciones en el cantón Loja 2019-2021, valores porcentaje .....</b>	<b>26</b>
<b>Figura 6 Participación de los encuestados en el sistema financiero.....</b>	<b>36</b>
<b>Figura 7 Nivel de instrucción y educación financiera .....</b>	<b>41</b>
<b>Figura 8 Nivel de instrucción e inversiones pirámides.....</b>	<b>42</b>
<b>Figura 9 Género y riesgo patrimonial.....</b>	<b>43</b>
<b>Figura 10 Relación empleo y cobertura de necesidades básicas .....</b>	<b>44</b>

## Resumen

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo identificar los factores que influyen en la toma de decisiones de financiamiento e inversión en el cantón Loja. A través de una metodología de tipo exploratoria, se llevó a cabo una encuesta a 384 residentes del cantón Loja, de los cuales el 53% son mujeres y el 47% son hombres. Los resultados del análisis de las finanzas conductuales revelan que variables como el género y el nivel de instrucción académica tienen una relación positiva con las decisiones de inversión y financiamiento, al igual que la educación financiera. Por otro lado, se observa que un alto porcentaje de personas no tienen acceso a servicios bancarios, lo cual representa una influencia negativa en la toma de decisiones de inversión y financiamiento en el sector financiero formal.

*Palabras clave:* acceso a financiamiento, decisiones de Inversión, finanzas conductuales

### **Abstract**

The objective of this research work is to identify the factors that influence decision-making for financing and investment in the Loja canton. Through an exploratory methodology, a survey was carried out on 384 residents of the Loja canton, of which 53% are women and 47% are men. The results of the analysis of behavioral finance reveal that variables such as gender and the level of academic education have a positive relationship with investment and financing decisions, as well as financial education. On the other hand, it is observed that a high percentage of people do not have access to banking services, which represents a negative influence on investment and financing decision-making in the formal financial sector.

*Keywords:* access to financing, investment decisions, behavioral finance

## Introducción

El conocimiento y manejo adecuado del dinero son de gran importancia, ya que generan beneficios significativos tanto a corto como a largo plazo. Por esta razón, la educación financiera se convierte en un elemento fundamental para que las personas adquieran habilidades, capacidades y conocimientos necesarios que les permitan comprender, administrar y planificar sus finanzas personales. Como lo plantea la Superintendencia de Bancos del Ecuador, la educación financiera brinda las herramientas para utilizar de manera adecuada los productos y servicios ofrecidos por el sistema financiero y de seguridad social, facilitando así la toma de decisiones financieras informadas y acertadas.

Si bien la educación financiera permite tomar decisiones más informadas, existen factores personales que también se convierten en determinante importantes al tomar decisiones de financiamiento e inversión, es así que (Castaño & Gallego, 2019) sostienen que “las finanzas conductuales han permitido identificar diferentes sesgos y conductas del ser humano a la hora de tomar una decisión financiera, las cuales ayudan a comprender los efectos e incidencias dentro de las organizaciones estando estas basadas por diferentes perspectivas como: la psicología, sociología y las finanzas, adicional se suman variables como la edad, el sexo e incluso el nivel académico”.

Por lo antes mencionado, la presente investigación tiene como objetivo establecer los factores que determinan la toma de decisiones de financiamiento del cantón Loja, para ello se aplicó una encuesta a un total de 384 personas que residen en dicho cantón, donde se pudo establecer cuáles son los factores importantes que determinan sus decisiones de inversión y financiamiento, además se aplicó una metodología de tipo exploratoria, que permite levantar información importante para instituir los efectos que estipulan dichas decisiones de inversión en la localidad.

El presente trabajo de integración curricular se estructura en tres capítulos, en el capítulo uno se desarrolla el estado del arte y el marco teórico referencial que respalda el trabajo de investigación, donde se incluyen temas como la teoría de las carteras, teoría de las perspectivas, sesgos conductuales, anomalías del mercado, las emociones y la psicología del consumidor.

En el capítulo dos por su parte, se realiza una caracterización de la ciudad de Loja, que constituye la unidad de análisis donde se presenta la información en relación a las instituciones financieras y el tipo de financiamiento que existe en el mismo.

En el capítulo tres se presenta la metodología, y la discusión de resultados derivado del levantamiento de encuestas realizadas, finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones que se constituyen en juicios de valor dados por el investigador, en función del trabajo realizado, así mismo, en la sección de apéndice, se incluye la encuesta utilizada para el proceso de levantamiento de información.

## Capítulo uno

### Estado del Arte

#### 1.1 Teoría de Carteras

La teoría de carteras a través del tiempo se ha considerado más relevante con relación a la inversión; además, trata de aportar soluciones a los distintos problemas que puede llegar a tener un inversor. Teniendo como referencia el método clásico que propuso Markowitz a la selección de carteras de inversión, el cual se basó en la observación de un comportamiento irracional que pretende el inversor aumentar la rentabilidad a un riesgo casi nulo, el mismo que estimaba un buen manejo del precio de los activos para que su rendimiento no tuviera un comportamiento distinto al esperado (Martinez, 2022, p.7).

Martinez (2022) atribuye que “la teoría de carteras moderna sufre una serie de limitaciones prácticas que han permitido generar un universo de investigación sobre el mismo, además establece que la rentabilidad está estimada en unidades matemáticas, mientras que el riesgo está compuesto por unidades al cuadrado, con lo cual se define que las carteras no son estables a largo plazo y cambian su composición con facilidad ante cambios en las estimaciones de rentabilidad provocando que no estén diversificadas” (Martinez 2022, p. 7).

Como principal promotor de esta teoría sobresale Markowitz, quien manifestó esta presunción para aplicación de modelos matemáticos que ayuden a generar la diversificación de carteras, además de que existen distintos criterios sobre la evaluación de carteras. Añadiendo más conceptos, nos refleja (Conti et al., 2005) que “primero mide el rendimiento en función de la ganancia esperada y el segundo mide el riesgo en función de la varianza”. Con estas teorías se identifica los elementos fundamentales que profundizan esta teoría, con lo que se centra detenidamente en la inversión diversificada que mide el riesgo adecuadamente con el objetivo de lograr los mayores beneficios disponibles.

Dando como premisa a la teoría de carteras, se basa a las preferencias del inversor, el cual tiene distintas formas de obtener conocimientos para tomar decisiones que obtengan un riesgo óptimo y puedan asegurar un capital a largo plazo, además señalan que las carteras

“son de inversión e grandes patrimonios, con altas comisiones y sin excesiva individualización” (Martinez, 2022, p.7).

## **1.2 Teoría de las Perspectivas**

La teoría de las perspectivas nacen con Kahneman y Tversky, aportando un interesante significado sobre esta teoría, la cual resalta las emociones y psicología que tienen las personas en momentos de inseguridad para tomar una decisión económica, sobresaliendo las diferentes características que abarca este tema, como su influencia económica, las decisiones conductuales de cada persona y su aspecto cultural, que influyen en tener una perspectiva al tomar una decisión de inversión (Álvarez Aura & Jahir, 2022).

Para tomar como referencia las inversiones propias, se sigue algunos mecanismos que son influenciados por distintas circunstancias, por ello cada persona tiene una perspectiva diferente al momento de manejar el dinero. Cada ser humano tiene un comportamiento distinto en su economía, este viene de diferentes factores que suceden en su vida diaria, como su cultura financiera, personas cercanas que invierten, las perspectivas a futuro sobre la decisión que tomen, entre otras (Bonavia Martín & Sogorb Carrera, 2020, p.7).

Cómo lo referencia Kahneman y Tversky, (1979) “De acuerdo a la teoría de las perspectivas estipulada por, el proceso decisorio consiste en el acatamiento de etapas, con las cuales el sujeto llegaría a consecuencias más útiles y por tanto a resultados más placenteros. Además, acuerda que el proceso de toma de decisiones debe seguir una serie de etapas y subetapas para alcanzar que el individuo tome la elección más beneficiosa, a partir de ello, la preparación constituye la primera etapa en el proceso de toma de decisiones, y consiste en la aplicación de diversas subetapas que afectaran el resultado final”.

Cuándo se obtiene la evaluación y preparación que conlleva al resultado esperado, resulta muy útil saber los resultados que se lleguen a obtener, ya que se caracteriza por distinguir la conductualidad de las personas y lo que tratan de llegar a obtener para tener una estabilidad económica e independencia financiera, por ello su perspectiva siempre tenderá a tener resultados positivos sin importar la planeación financiera que haya estado por en medio,

la mayoría de veces sucede en las personas mayores, ya que su educación financiera es baja o casi nula, así lo señala (Yanid et al., 2019, pag.33).

Las perspectivas de inversión de cada persona es distinta, ya que dependen de muchos factores que intervienen en la toma de decisiones; en la mayoría de veces la influencia de la edad e incluso nivel de educación son variables que intervienen a la estabilidad económica de una persona, se ha notado que en el ámbito local, las perspectivas de las personas han sido muy a la ligera y se dejan llevar por influencias y comentarios al azar, y más no por pruebas o hechos comprobados, por ello la perspectiva de las personas es muy frágil y tienen tendencia no muy buenas (Yanid et al., 2019, pag.33).

El apresurado entusiasmo por la inversión, hace que lleguen crisis en las personas, ya que invierten a la ligera y su incertidumbre es alta, por ello (Aya & Ospina, 2017) relaciona a la teoría de las perspectivas como “un objetivo de las personas analizan la toma de decisiones en un medio de inseguridad, dejando los principios básicos de probabilidad, además de su entusiasmos irracional de parte de las personas que invierten y sus grandes factores psicológicos”.

En la concentración de la teoría de las perspectivas, se atribuyó en los factores claves que promueven este tema, los cuáles son la toma de decisiones, probabilidades y factores psicológicos, que dieron una introducción al tema de sesgos conductuales.

### **1.3 Sesgos conductuales**

Los sesgos conductuales buscan de complementar la teoría tradicional de las finanzas, interviniendo en la toma de decisiones financieras y los efectos que llegan a tener (Cano & Cardoso, 2015). Los sesgos tratan de los comportamientos de las personas, centrándose en la toma de decisiones, ya que son influenciados por las emociones, creencias y preferencias de los seres humanos (Cano & Cardoso 2015).

Para conocer de mejor manera los sesgos conductuales, se debe saber de su origen, estas inician de la teoría prospectiva que Kahneman y Tversky (1979) describen que “las personas subestiman los resultados probables en comparación a los obtenidos con certeza,

en un efecto que explica la aversión al riesgo en caso de ganancias seguras y la atracción hacia el riesgo en alternativas que involucren pérdidas con certeza”.

Por otra parte, existe otra teoría denominada “La Heurística” que Kahneman y Tversky (1981) “alude a reglas de oro eficientes que han sido propuestas para explicar cómo los agentes económicos toman decisiones, establecen juicios y resuelven problemas, enfrentando problemas complejos o con información incompleta. Al ser definida como estrategia, se debe apreciar que se toman decisiones bajo incertidumbre y que se acumulará experiencia para hacer de este proceso una regla de oro y acelerar el proceso de toma decisiones” (Cano & Cardoso 2015, pag. 31).

Por parte de Cano & Cardoso 2015 existen distintos tipos de sesgos conductuales que influyen directamente en las inversiones del ser humano, las cuáles han sido empleados a lo largo del tiempo en las distintas inversiones, los más importantes se detallan a continuación:

**Exceso de Confianza:** Los seres humanos que están dispuestos a invertir, optan por sobreestimar sus habilidades predictivas y la información que tienen, por lo cual se confían de su conocimiento y subestiman los riesgos incurridos (Cano & Cardoso 2015, pag. 31).

**Representatividad:** Los inversionistas analizan circunstancias basadas en características superficiales en lugar de probabilidades subyacentes, con lo cual incluyen nuevos eventos a otros ya conocidos, con ello justifican una decisión con prospectos de baja incertidumbre (Cano & Cardoso 2015, pag. 31).

**Efecto Manada:** El efecto manada consiste en una imitación mutua que deriva en la convergencia de una acción, además las personas que invierten tienen como máxima referencia a las decisiones que toman la mayoría, de tal modo que incluso en momentos en los que se considera idóneo adquirir una acción, se reprimen de hacerlo por influencia de sus pares (Cano & Cardoso 2015, pag. 31).

**Anclaje:** Es una parte psicológica que se da cuando los inversionistas dan demasiada importancia a anclas o puntos de referencia en sus pensamientos que les llevan a decisiones de inversión que no son racionales (Cano & Cardoso 2015, pag. 32).

**Disonancia cognitiva:** La disonancia cognitiva va de la mano de los conflictos psicológicos que tienen las personas cuando están ligadas a las distintas creencias que dan apertura a decisiones erróneas al momento de invertir (Cano & Cardoso 2015).

**Aversión a las Pérdidas:** Los inversionistas toman decisiones de una forma que les permite evitar sentir dolor emocional ante un resultado adverso. Esto se da cuando las personas que invierten no aceptan sus errores y toman una postura conservadora para mantenerse con su idea principal hasta el final (Cano & Cardoso 2015, pag. 32).

**Falacia del Apostador:** Se refiere a que las personas que invierten tienden a predecir de forma sesgada que los precios del mercado se alterarán porque deducen que no es posible que se sostenga una tendencia por un largo tiempo (Cano & Cardoso 2015, pag. 33).

**Conservadurismo:** Los inversionistas conservan sus proyecciones a pesar de nueva información servible, con lo cual cambian creencias ante nuevos hallazgos y pueden entender porque los inversionistas se equivocarían en el momento de inversión (Cano & Cardoso 2015, pag. 33).

**Sesgos de Disponibilidad:** Los seres humanos inversionistas sobre ponderan las probabilidades de eventos recientes (Cano & Cardoso 2015, pag. 33).

**Contabilidad Menta:** Se lo referencia como un cúmulo de operaciones cognitivas usadas por individuos y familias para organizarse, valorar y mantener seguimiento de las actividades financieras (Cano & Cardoso 2015, pag. 33).

En la toma de decisiones, siempre se sigue un proceso, por ellos los sesgos son sinónimos del comportamiento, por ello Chávez & Ríos, (2017) comparten que “el comportamiento de los seres humanos incide en los errores de los inversionistas por la toma de decisiones apresuradas o no óptimas al enfrentarse a situaciones de incertidumbre y difíciles. Una inversión exitosa depende de la determinación de los sesgos psicológicos, así como del conocimiento financiero sobre la disminución de esos sesgos” (Jureviciene y Jermakova 2012; Sahi, Arora y Dhameja 2013).

Los sesgos conductuales son los principales afectantes de las personas, sin embargo, también hay más elementos que incurren en los rendimientos de los seres humanos, como el género, las personas cercanas, la edad, su actividad económica, la cultura de ahorro e inversión y la psicología del consumidor (Chávez & Ríos, 2017).

Cuándo se refiere a sesgos, se habla de derivación que consiste en tomar rápido una decisión, por ello para a Simon (1957), “el ser humano no se mantiene consciente en la totalidad del tiempo, por esa razón es deliberadamente irracional y no posee ni los conocimientos, ni el poder de cálculo que permita alcanzar un nivel muy alto de concentración óptima; por lo tanto, no existe la perfecta racionalidad” (Fernandez, 2017, p.10). En parte de las decisiones financieras Fernandez (2017), nos comparte que “tienen una llamativa atención y capacidad definida de acumular y rescatar información de la memoria de manera inmediata”.

Por otra parte, Martínez Morán (2019) enfoca que los sesgos son explicados comenzando de “una relación imperfecta entre el peso dado a la certeza y a la probabilidad, dado que, en su opinión, las personas sobre ponderan resultados que se piensan ciertos frente a otros, cuyo valor puede ser superior pero que son solamente probables”.

Los sesgos conductuales tienen distintas características, pero de las principales es lo irracional que puede actuar una persona, ya que puede tener escasez de conocimiento y baja concentración, esto conlleva a la irracionalidad que va ligada con las anomalías de mercado.

#### **1.4 Anomalías del mercado**

Con relación a las anomalías del mercado, como su nombre lo indica, es algo atípico que sucede en los mercados, principalmente por algún comportamiento irracional que tienen los inversores, esto obliga a replantearse el tema de la eficiencia, ya que los inversionistas tienden a cometer errores que afectan a las rentabilidades o imperfecciones que se pueden encontrar en el mercado (Olmo & Olalla García, 2002).

Centrándose en lo inusual que puede ser el mercado en algunas ocasiones, se toma como referencia, experiencias y conceptos adoptados por distintos autores sobre los casos que se han presentado las anomalías del mercado, como lo señala Olmo & Olalla García, (2002) que relata que las anomalías “ofrecen la posibilidad de que existan otro tipo de factores

más allá del binomio rentabilidad-riesgo que influyan en el comportamiento de los partícipes cuando toman sus decisiones de inversión y que justificarían la existencia de una relación positiva entre rentabilidades históricas y la afluencia de flujos inversores hacia esas carteras” (Olmo & Olalla García 2002, p.3).

Relacionando a los inversionistas y sus finanzas conductuales, la mayoría de situaciones se lo identifica con indecisión y riesgo, se da siempre por el comportamiento de sus inversores y la irracionalidad que tienen al momento de invertir, por otra parte, influyen los aspectos psicológicos, esto resulta que las personas que invierten son optimistas y tienen una expectativa muy alta con inversiones no muy creíbles, además cuándo se sabe estos puntos, también se encuentra ineficiencias e inconsistencias en el mercado, como errores de inversión o el desconocimiento de a dónde va el dinero invertido, por ello se lo conoce como anomalía del mercado (Hens & Meier, 2016).

Las anomalías del mercado se distribuyen en tres tipos, Vargas y Ayllón 2016 establece que son:

**Anomalía Fundamental:** Se derivan de una inconsistencia cuando se establece el rendimiento futuro de un título de valor basado en una estimación primordial del mismo (Vargas y Ayllón 2016).

**Anomalía Técnica:** Se inicia cuando se conoce los precios históricos y sus variaciones, además establece una estimación futura de precios basados en estudios anteriores (Vargas y Ayllón 2016).

**Anomalía de Calendario:** Se establecen principalmente por estimaciones de día, semana y mes, las mismas proporcionan actuaciones distintas a las rentabilidades preestablecidas (Vargas y Ayllón 2016).

Abordando más a fondo sobre las múltiples anomalías del mercado, Hens & Meier (2016) se enfoca en que “las personas invirtieran utilizando el modelo de cartera de la teoría de la perspectiva, identificando sus sesgos con una prueba de diagnóstico y luego abandonando estos sesgos”. Además los autores mencionan que las anomalías condicionan

seriamente si los mercados son o no eficientes para la inversión, por ello los inversionistas irracionales pierden dinero en la mayoría de casos (Hens & Meier, 2016).

Las anomalías del mercado están presentes en el diario vivir, por ello se han visto y escuchado varios casos que lo conllevan, teniendo resultados negativos en alguna ocasión de inversión, tomando en cuenta esto, también afecta mucho a las emociones de las personas.

### **1.5 Las emociones**

Las emociones constituyen lo cotidiano en los seres humanos a cada día, con ellas las personas son capaces de expresar sus sentimientos positivos o negativos, lo que viene a ser algo considerado dentro de nuestro cerebro que llega a ser una actividad neuronal y psicológica (Hens & Meier, 2016).

Las emociones expresan múltiples sensaciones en todo momento y más aún cuando una persona está empezando una nueva inversión, con las cuáles tienen una intuición sobre los riesgos o rendimientos que pueden generar, un ejemplo nos da Hens & Meier (2016) que con las emociones se pueden generar particularidades en el cerebro sobre las pérdidas y ganancias que se pueden generar, agregando una aversión a la pérdida que intuye una “observación de que las pérdidas nos hacen el doble de daño con respecto a la felicidad producida por las ganancias” (Kahneman y Tversky, 1981).

Es muy importante conocer de donde viene este factor clave que influye significativamente en una toma de decisión, ya que son dadas por creencias acerca de históricos o de estados, las mismas que pueden ser verdaderas o falsas, dependiendo de su fundamentación (Arias & Rodríguez, 2018). Las emociones humanas son claves y parten de antecedentes epistemológicos que incluyen emociones propias, motivaciones e influencias de terceros, por ello, Arias & Rodríguez (2018) nos relata que “las emociones influyen decisivamente en la toma de decisiones. Así, la emoción no es solo un límite a la razón, sino que la condiciona, la modela y le da sentido”.

Al saber todas estas metodologías profundas sobre las emociones y su importancia, se enfatiza que es muy importante estar al tanto de lo que puede tomar una persona al

momento de invertir, y también saber los factores financieros y las cargas emocionales que se pueden generar en el proceso de toma de decisiones de inversión.

Por consecuente las emociones nos refleja que “no solo son límites para la razón, sino que modelan y le dan sentido a la toma de decisiones, sin embargo, muchas de las decisiones financieras se toman de manera irracional y es por ello que a través de la economía del comportamiento se logra entender cómo piensan y actúan las personas en el ámbito económico” (Arias & Rodríguez, 2018).

Las afectaciones principales de las personas en cualquier momento son las emociones, las cuáles imparten una influencia considerable en la toma de decisiones financieras, influyendo en el comportamiento y psicología del inversor.

### **1.5.1 Psicología del consumidor**

La psicología se relaciona con el consumo, y el consumo es una práctica que tienen los seres humanos, por eso se define a la psicología del consumidor como las preferencias o gustos que tienen las personas para compensar las distintas necesidades que se presentan a diario, además esa preferencia de consumo tiene que ver con su elección a bienes y servicios que lo tienden hacerlo feliz (Ron, 2020).

Para la adaptabilidad del ser humano se necesita racionalidad característico de la naturaleza humana, que a su vez, estaría en función de la utilidad que vendría de las elecciones tomadas por las personas (Ron, 2020). Otro punto de vista del comportamiento del consumidor nos enfoca Samuelson (1953) el cuál refiere que está “ligada a dos tipos de restricciones: las preferencias y el presupuesto para su adquisición”.

Por otra parte , para García (2013) como elemento clave de las respuestas conductuales, se ha visto cuestionado al observar de manera reiterativa actuaciones de compra sujetos por el impulso del inconsciente (Ron, 2020).

Las personas tienen distintas características que los definen como personas racionales, su comportamiento refleja la comprensión de las limitaciones humanas, por ello Fernandez (2017) relata que “las posturas clásicas celan demasiado la materia y no tienen la

apertura para aceptar y entender que la psicología del inversionista influye directamente en sus decisiones y los movimientos financieros diarios”.

Enfocándose en la teoría clásica financiera, relata sobre las decisiones racionales en mercados son imperfectas, por ello Velecela et al., (2017) establece que “ el comportamiento económico de una persona está dominado por sus propios intereses (homo economicus) prevaleciendo el ego individual, por lo tanto las personas planifican la disponibilidad de sus recursos enfocados en su bienestar”.

Además refleja de las condiciones psicológicas del individuo, como sus actitudes, comportamientos racionales, emocionales, que se insertan en las decisiones financieras con lo cuál estos aspectos disminuyen la capacidad para realizar juicios críticos (Velecela, 2017).

Otro elemento importante de la psicología del consumidor, es la psicología cognitiva, aquella influye en el momento de inversión, ya que parte de las emociones de las personas, por ello para Rodas Serrano & Choy Zevallos, (2019) “la psicología cognitiva incide en que la mente utiliza esquemas y conceptos para comprender la realidad y poder asimilarla de una forma objetiva y esta fórmula la réplica durante su análisis en el proceso para decidir su mejor portafolio de inversión” (Rodas Serrano & Choy Zevallos 2019, p.4).

Lliguicota et al., (2018) relata que, con ayuda de otras ciencias humanas, da como resultado de porque compran los consumidores, con lo cual explica que los “las diferencias de individuos y/o grupos al comprar, como deciden cual va a ser su elección, que procesos involucran, así como el impacto de los factores socioculturales sobre los patrones de compra y consumo. Estos conocimientos permiten fundamentar los planes estratégicos de mercadeo y minimizar el riesgo de actuar bajo incertidumbre” (Lliguicota 2018. p.8).

Existen múltiples teorías importantes para entender la teoría del consumidor, una de ellas la deduce Sandoval, (1994). “La psicología del consumidor se ha definido como una rama de la psicología económica que tiene como objeto principal comprender y predecir la actitud de compra. Más específicamente, es un área en la cual se aplican teorías y modelos de la psicología básica para la descripción, explicación y predicción de la conducta humana dentro de los mercados reales” (Lliguicota 2018. p.8).

Enfocándose en el sector del Ecuador, la psicología es variable e imperfecta, por lo que dentro de este país siempre se ha visto vulnerable con la toma de decisiones de inversión, prefiriendo mecanismos inseguros de inversión. Por lo cual, Ron (2020) indica “El carácter impulsivo del consumidor no se ha reducido. El ecuatoriano solo aplaza sus compras. Esto se debe por el aumento de nuevas opciones presentes en el mercado. Sin embargo, recorre poco, se arrepiente fácilmente de sus gastos de consumo” (Ron, 2020, p.12).

La psicología se encuentra en cada rasgo del ser humano, lo cual tiene un papel importante en el carácter de cada individuo, por ello es clave la salud mental de las personas para el buen manejo de sus recursos, además Aya & Ospina (2017) comparten que “el comportamiento del individuo influyen al momento de consumir algún bien o servicio como grupos sociales, la personalidad, la motivación, el entorno de la demanda entre otros” (Aya & Ospina, 2017, p.58).

## Capítulo dos

### Caracterización de la ciudad de Loja

#### 2.1 Historia y antecedentes.

La historia de la ciudad de Loja fue tomada en su totalidad de la información contenida de la página oficial del municipio de Loja. Referenciando al libro de Jaramillo (2002) Loja es conocida a nivel nacional y regional como la ciudad más importante en el ámbito cultural y musical en el país.

La ciudad de Loja es la capital de la provincia de su mismo nombre, está situada al sur del Ecuador, y de acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censos, conforme al último censo en el año 2010, la ciudad cuenta con una población de 214.855 habitantes, y en la provincia con un total de 448.996 habitantes.

La ciudad se fundó al principio en el valle de Catamayo, donde actualmente está situado el cantón del mismo nombre, por ello debido a la alta incidencia de malaria, un terremoto de gran magnitud y la falta de agua potable, la ciudad se trasladó a la zona montañosa, exactamente al valle de Cuxibamba, la cual su fundación se dio el 8 de diciembre de 1548. Su principal partícipe de este hecho fue el español Alonso de Mercadillo. Con un aproximado de 500 años, Loja es una de las ciudades más antiguas del país. Su edad se evidencia en su arquitectura colonial, sus calles estrechas de piedra como la Lourdes, y sus distinguidas casas de siglos pasados (Jaramillo, 2002).

Según el gobierno provincial de Loja, la ciudad cuenta con aspectos muy interesantes, con sus aspectos únicos que la hicieron conocerse a nivel nacional e internacional; se destacando así, que en el año 1897 fue pionera en la obtención de energía eléctrica, inculcando la nueva etapa de la electricidad en el país. De esta manera la ciudad se ha caracterizado por la modernización e industrialización, además de impulsar el cuidado del medio ambiente con la acción de reciclar su basura, este siendo un factor importante y un ejemplo para el resto de ciudades del país y del mundo. Además, esta ciudad sureña trata de preservar sus diseños antiguos en casas y edificios sin olvidar sus raíces y dando el resultado de una ciudad evidentemente progresista y atractiva (Jaramillo, 2002).

Esta ciudad cuenta con distintas características que la distinguen, una de ellas es el clima que la mayor parte del año varía entre 16°C a 21°C, pero siempre con tendencia a un clima frío y ventoso, sin embargo, en la actualidad el calentamiento global ha permitido que en los meses de noviembre y diciembre la temperatura puede aumentar.

Los habitantes de la ciudad de Loja que en su mayoría son mestizos, tienen como características la amabilidad, cordialidad y serenidad, lo cual se refleja que sus habitantes siempre han sido trabajadores, teniendo en cuenta las ganas de salir adelante por parte de distintos negocios habituales en la ciudad y provincia (Jaramillo, 2002).

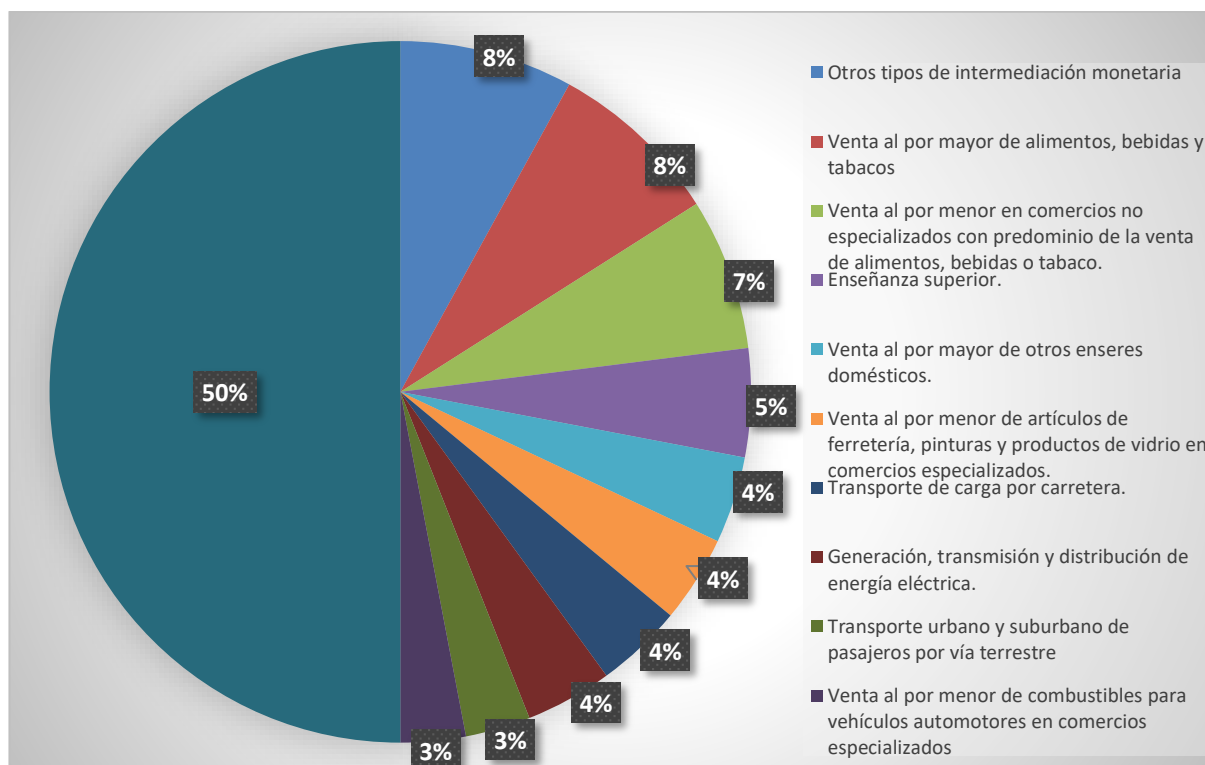
## **2.2 Actividades económicas**

Las actividades económicas que existen en la ciudad de Loja hacen que sea un lugar con tendencia a un leve crecimiento, por ello las personas en su mayoría se dedican a actividades de transporte, construcción, información y comunicaciones, comercio, actividades inmobiliarias, enseñanza, entre otras. Correa (2019) indica que en los últimos años la economía ha crecido en un 6%, además para seguir en el ritmo de crecimiento se debe enfocar en el sector de manufactura ya que tendrá el potencial de influir significativamente en la cadena productiva (compra y venta) y crear valor agregado al incorporar tecnologías y procesos a los bienes y servicios; en lugar de simplemente vender bienes de bajo valor.

En cuanto a las actividades económicas, la figura 1 muestra la distribución de las 10 principales actividades económicas de la ciudad de Loja que se generaron en el año 2019, información tomada del observatorio PyME de la Universidad Andina Simón Bolívar.

**Figura 1**

*Principales actividades económicas de la ciudad de Loja*



*Nota.* Adaptado de número de establecimientos 10 actividades económicas principales, por Observatorio de la PyME de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, uasb (<https://www.uasb.edu.ec/observatorio-pyme/wp-content/uploads/sites/6/2021/10/Loja.pdf>).

Entre las 10 principales actividades económicas que participan en la ciudad, se destaca los tipos de intermediación monetaria y la venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco con un 8% cada uno, además de la venta al por menor en comercio con un 7%, estos resultados reflejan que los ciudadanos tienden a concentrar sus negocios dentro de la ciudad, ya que existe una gran falta de fábricas y empresas que no llegan a Loja por falta de garantías y poca afluencia del público lojano, por ello el trabajo es disminuido y la mayoría de personas emprenden.

### 2.3 Estructura del sistema financiero local

El artículo 309 de la Constitución de la República del Ecuador (2008), se indica que el sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado y del popular y solidario. La Economía Popular y Solidaria ecuatoriana (EPS) se diferencia por los beneficios

tributarios que el estado le otorga, está dirigida a sectores prioritarios rurales y marginados por la banca privada.

Estas instituciones tienen un proceso de intermediación financiera que constituye la obtención de recursos de agentes superavitario para colocarlos a los agentes que demandan dinero, dentro de sus principios y las respectivas normas jurídicas, es así que en la ciudad de Loja existe varios de estos intermediarios financieros, los cuáles se clasifican de la siguiente manera:

**Tabla 1**

*Instituciones financieras a Noviembre del 2022*

<b>Número de instituciones</b>	<b>Ciudad de Loja</b>
BANCOS PRIVADOS	14
BANCOS PÚBLICOS	1
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO	41
TOTAL	56

*Nota.* Adaptado de Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2022).

De las instituciones que operan en la ciudad de Loja, la tabla 2 presenta la distribución de puntos de atención en el sector bancario, en sus 3 segmentos, además del banco público existente en la localidad con corte a noviembre del 2022.

**Tabla 2**

*Bancos en la ciudad de Loja a Noviembre del 2022*

<b>Bancos</b>	<b>Agencia</b>	<b>Matriz</b>	<b>Sucursal</b>	<b>Total</b>
Bancos Grandes	5		1	<b>6</b>
Bancos Medianos	11	1	3	<b>15</b>
Bancos Pequeños	1		1	<b>2</b>
Bancos Públicos	1			<b>1</b>
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>24</b>

*Nota.* Agencias de los bancos del cantón Loja, por la Superintendencia de Bancos, superbancos (<https://www.superbancos.gob.ec/estadisticas/portalestudios/>)

En la ciudad de Loja existen varias instituciones financieras pertenecientes al sector bancario, referenciándose en su mayoría por los bancos medianos, de los cuáles existe una sola matriz en la ciudad que es la del Banco de Loja, además varias agencias importantes de los bancos grandes como las del Banco Pichincha y Banco Guayaquil.

De las instituciones que operan en la ciudad de Loja, la tabla 3 presenta la distribución de puntos de atención en el sector cooperativo con corte a noviembre del 2022.

**Tabla 3**

*Puntos de atención de las cooperativas de ahorro y crédito cantón Loja a noviembre del 2022*

<b>Segmento</b>	<b>Agencia</b>	<b>Matriz</b>	<b>Sucursal</b>	<b>Total</b>
Segmento 1	21	3	4	<b>28</b>
Segmento 1 MUTUALISTA	1			<b>1</b>
Segmento 2	1	1	1	<b>3</b>
Segmento 3	5	3	1	<b>9</b>
Segmento 4	1	4	1	<b>6</b>
Segmento 5	1			<b>1</b>
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>11</b>	<b>7</b>	<b>48</b>

*Nota.* Agencias de las cooperativas de ahorro y crédito cantón Loja, por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, seps (<https://data.seps.gob.ec/#/dashboards/analytics/0/3>).

Se evidencia en el sector popular y solidario que, si hay un mayor número de instituciones financieras que nacieron en la ciudad, con un total de 11 cooperativas y además

cuenta con 30 agencias de los distintos segmentos, además de 7 sucursales, que dan un total de 48 instituciones del sector cooperativo en el ámbito local.

### 2.3.1 *Productos y servicios financieros*

El sistema financiero ofrece una serie de funciones que van acorde al cliente, por ello han tratado de llevar a cabo las mejores comodidades para ofrecer los mejores productos y servicios financieros, todo para conseguir el objetivo de tener una intermediación financiera aceptada, por ello se distinguirá primeramente los productos financieros de colocaciones en la tabla 4, información que fue tomada de los productos y servicios autorizados por los organismos autorizados, como es la superintendencia de Bancos y la SEPS.

**Tabla 4**

#### *Productos Financieros en Colocaciones*

<b>Productos Financieros en Colocaciones</b>	Crédito Productivo
	Crédito Consumo
	Microcrédito
	Crédito Inmobiliario
	Crédito Comercial
	Crédito Educativo
	Crédito Inversión

*Nota.* Adaptado de Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2022).

Además, el servicio de captaciones que se los puede encontrar en la tabla número 5.

**Tabla 5**

#### *Productos Financieros en Captaciones*

<b>Productos Financieros en Captaciones</b>	Depósitos a la vista
	Depósitos a Plazo
	Ahorro
	Ahorro de empresas
	Ahorros familiares

*Nota.* Adaptado de Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2022).

Los productos que se señalan en la tabla 4 y 5 son los productos autorizados por las Superintendencias correspondientes, sin embargo, cada institución financiera puede ofrecer sub productos dentro de esta gama general, por ejemplo, el ahorro meta, ahorro objetivo, entre otros.

## 2.4 Estadísticas de consumo productos y servicios financieros

Considerando en la ciudad de Loja, el sistema financiero constituye una actividad económica importante, a continuación, se describe la evolución en los últimos 3 años de las captaciones y colocaciones generadas en el sistema financiero de la ciudad.

### 2.4.1 Crédito

La información contenida en este título, fue tomada desde las siguientes páginas oficiales: La superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

**Tabla 6**

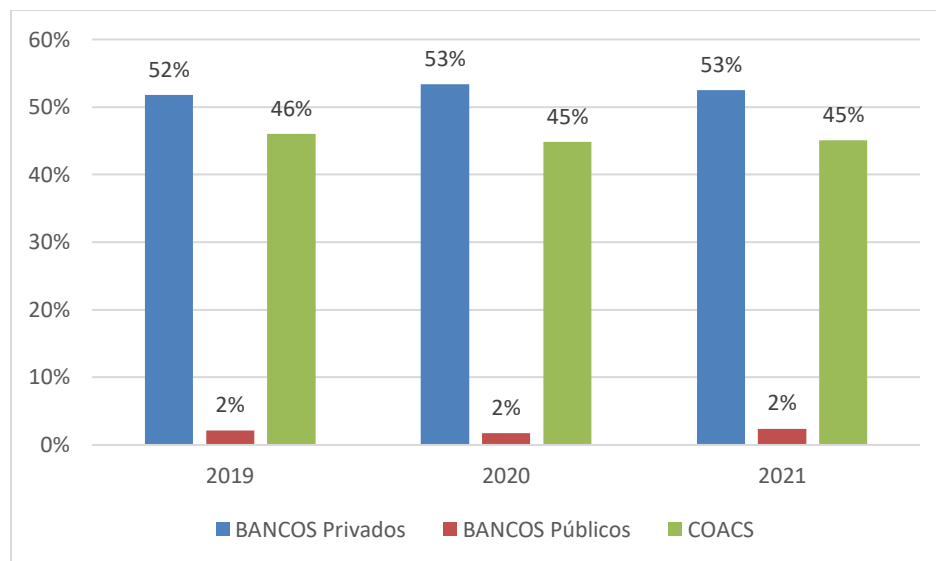
*Montos de colocación 2019-2021, Sistema Financiero de la ciudad de Loja, valores en miles de dólares*

	2019	2020	2021
<b>BANCOS</b>	\$382.722.959	\$399.991.610	\$424.306.635
<b>Privados</b>			
<b>BANCOS</b>	\$15.990.691	\$13.216.926	\$19.456.289
<b>Públicos</b>			
<b>COACS</b>	\$340.080.000	\$336.082.000	\$364.052.000
<b>TOTAL</b>	\$738.793.650	\$749.290.536	\$807.814.924

*Nota.* Adaptado de Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2022).

**Figura 2**

*Colocación en el cantón Loja 2019-2021, valores en porcentaje*



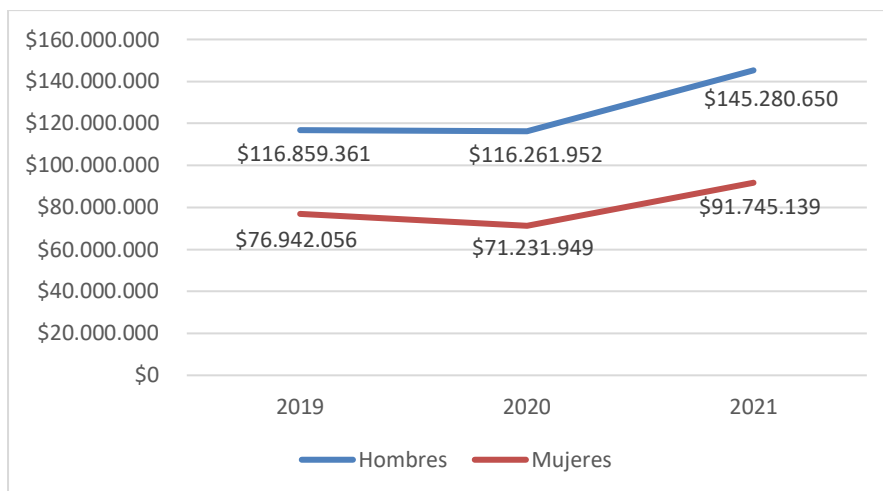
*Nota.* Adaptado de Colocaciones Bancos cantón Loja y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2022).

En la ciudad de Loja en el año 2021 se ha caracterizado por la entrega de créditos por parte de bancos y cooperativas, los mismos que son optados por las personas para que realicen algún tipo de giro de negocio o pago de deudas, entre los principales otorgadores de créditos tenemos referenciado en la figura 2, con lo cual, se visualiza en los bancos un aumento de colocación de créditos, teniendo en cuenta que su media esta entre el 53% y 54% en los 3 años. Los bancos públicos se mantienen en un 2% respectivamente, además en las COACS se cumplieron un aumento en las colocaciones, pero su media se mantuvo entre 46% y 47%, tomando en cuenta que en el 2020 disminuyó la demanda por los créditos en las cooperativas por la pandemia suscitada.

Además, se analizará la evolución del crédito por género en los bancos en la figura 3 la cual se obtuvo información de la Superintendencia de Bancos.

**Figura 3**

*Colocación por género en Bancos en el cantón Loja 2019-2021, valores en miles de dólares*



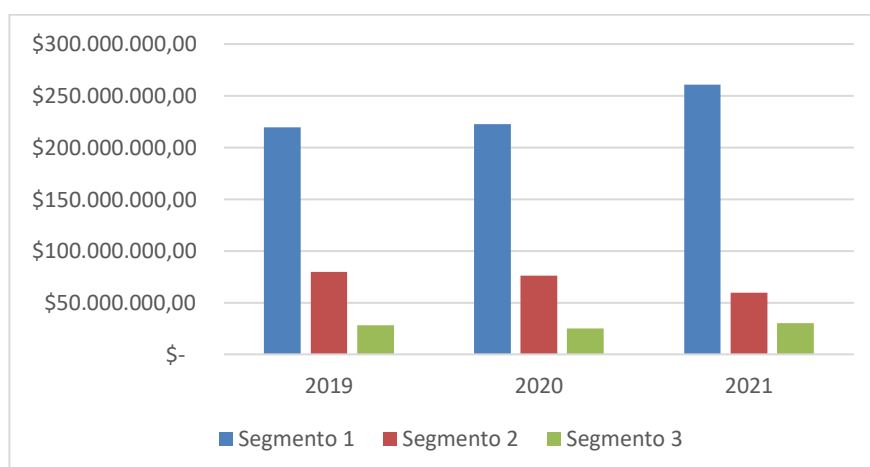
*Nota.* Adaptado de Captaciones Bancos cantón Loja (2022).

En la figura 3 se analiza que los hombres han realizado más operaciones de crédito que las mujeres, además que para el año 2021 se ha notado el aumento de estas intervenciones en los bancos.

En la figura 4 se visualiza el contenido de la evolución por segmento de las cooperativas en las colocaciones desde el año 2019 hasta el año 2021.

**Figura 4**

*Evolución por segmento en COACS del cantón Loja 2019-2021, valores en miles de dólares*



*Nota.* Adaptado de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, segmentos en el cantón Loja (2022).

Las cooperativas de ahorro y crédito en el ámbito local han tenido comportamientos distintos según su segmento, por lo cual se identifica que el segmento 1 aumenta desde el 2019 al 2021, además que las cooperativas que conforman el segmento 2 tienen una caída considerable, al igual que las del segmento 3 del año 2019 al 2020, porque estas últimas se recuperan en el año 2021.

#### **2.4.2 Obligaciones con el público**

La información obtenida para este apartado, fue tomado desde los boletines financiero que se encuentran en las páginas oficiales de: La superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

**Tabla 7**

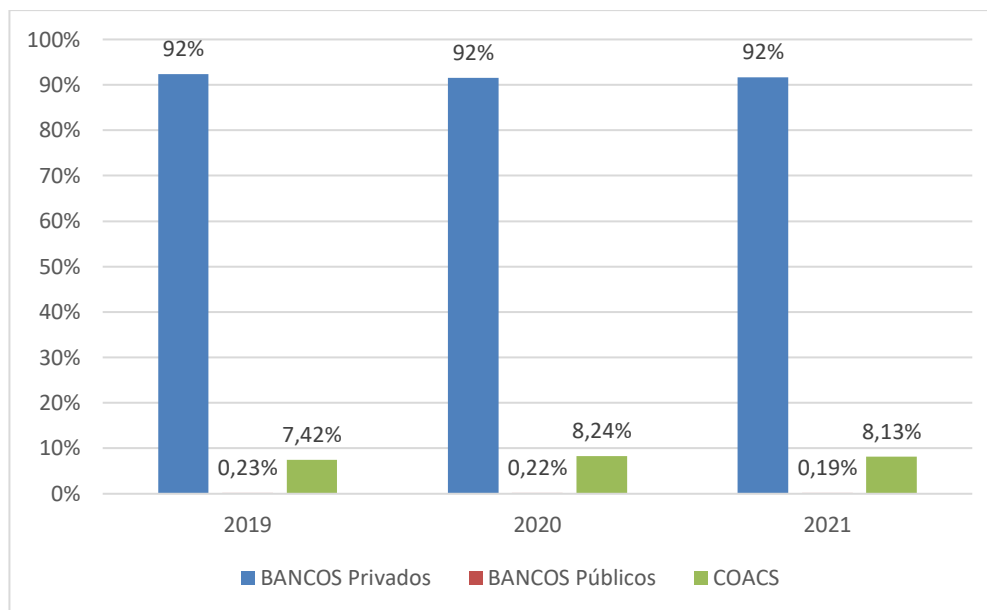
*Montos de captación 2019-2021, Sistema Financiero de la ciudad de Loja en miles de dólares*

	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
BANCOS	\$5.125.212.916	\$5.043.942.741	\$5.821.614.493
Privados			
BANCOS	\$12.717.703	\$12.346.294	\$12.101.875
Públicos			
COACS	\$411.630.000	\$453.930.000	\$516.390.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$5.549.560.619</b>	<b>\$5.510.219.035</b>	<b>\$6.350.106.368</b>

*Nota.* Adaptado de Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2022).

**Figura 5**

*Captaciones en el cantón Loja 2019-2021, valores porcentaje*



*Nota.* Adaptado de Captaciones Bancos cantón Loja y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2022).

Referenciando las captaciones, se analiza que los bancos privados han capturado de mejor manera el dinero en estos tres años analizados con un promedio del 92%, esto se da por su influencia y seguridad impartida hacia los ciudadanos, además en la banca pública han captado menos del 1% en los 3 años analizados y las cooperativas han variado desde un 7,42% en el 2019 hasta un 8,13% en el 2021.

## **2.5 Alternativas de inversión**

En la ciudad de Loja se evidencia la existencia de un sistema financiero formal, constituido por 56 instituciones financieras, de las cuales 14 son bancos privados, existe 1 banco público y hay 41 cooperativas de ahorro y crédito, los cuáles brindan el servicio de intermediación financiera y generan distintas oportunidades de inversión. En la tabla 8 se incluye información de 3 instituciones que operan en la ciudad de Loja, siendo las características a cuanto plazo, monto e interés varían mínimamente de institución a institución.

**Tabla 8***Productos financieros cantón Loja*

<b>Producto financiero</b>	<b>Descripción</b>
Póliza de inversión	Inversión desde \$300 Plazo mínimo 30 días Interés: 6%
Inversión plus	Inversión desde \$10.000 Plazo total 30 y 60 días Interés: 25%
Inversión plazo fijo	Inversión desde \$101 Plazo mínimo 30 días Interés: 5.55%

*Nota.* Adaptado de los Bancos de la localidad (<https://www.bancodeloja.fin.ec/Principal/Personas/Inversiones/Certificado-de-Dep%C3%B3sito-a-Plazo>) (<https://www.bancomachala.com/banca-personas/inversiones/inversi%C3%B3n-plus/>) y Cooperativa (<https://www.coopmego.com/inversiones-dpf>) , cantón Loja (2022).

Adicional a la parte formal de inversión, en la ciudad de Loja también se generan levantamiento de inversiones no regulares, es así que se incluyen algunos casos muy interesantes que se dieron en la ciudad en los últimos años, como principal el caso de ix inversors, la captadora de dinero más importante y escuchada en el último tiempo, la cual su auge estuvo desde finales del 2020 hasta principios del año 2022.

Centrándose en esta principal captadora informal de dinero, se ha basado en realizar sus operaciones mediante plataformas digitales, las cuáles ofrecían un interés elevado, específicamente al 300% al termino de 9 o 10 meses, resultando una oportunidad bastante atractiva para los múltiples inversores que se animaron a entrar en esta plataforma.

Los individuos que formaron parte de este proyecto ilegal, se mantenían concentrados por los intereses diarios que se reflejaban en sus cuentas, las cuáles mediante un usuario y contraseña podían visualizar sus ganancias o recuperación del dinero. Las personas podían retirar su dinero cuándo se les concedía el 10% de su inversión inicial, tomando en cuenta que la plataforma de dinero siempre retenía un 5% de lo que se iba retirar de dinero.

Para retirar el dinero, en la misma plataforma existía la opción de insertar billeteras financieras, las cuáles el individuo tenía la opción de sacar el dinero mediante dinero electrónico, las opciones que había era retirar en Bitcoin (BTC) o retirar en USDT (Tether), con lo cual estas monedas electrónicas no estaban reguladas por parte del Banco Central del Ecuador, por lo tanto, era ilegal.

Además de IX Inversors, había diferentes captadoras ilegales de dinero, no solo en la ciudad, sino en todo el Ecuador, algunas de ellas eran por medio de plataformas digitales y otras por medio de personas, la cuál de las más escuchadas era la denominada Big Money propuesta por un individuo llamado “Don Naza”. Además, existieron otras importantes captadoras de dinero, de las cuáles las más importantes son:

1. Ix Inversors (DIA)
2. COTPS
3. KRC
4. IPC
5. EquatorBots
6. Big Money
7. SAPPHIRE-GROUP CIA. LTDA.\*
8. CLICKTRADES
9. Cash Market
10. IPANEMA SUPPLY S.A.

Las captadoras de dinero han mantenido un sistema similar en el último tiempo, basándose en el esquema Ponzi<sup>1</sup>, con lo cual no son de confiabilidad, ya que no existe un contrato escrito o notariado, por ello estas pueden desaparecer en cualquier momento, dejando con grandes pérdidas a las personas que confiaron en las mismas.

---

<sup>1</sup> Esquema Ponzi: El esquema Ponzi se lo conoce por Carlos Ponzi, un delincuente conocido por estafar a varias personas en los años 20 en EE.UU, este fraude se efectuaba mediante en que los estafadores pueden pagar intereses sobre inversiones con los mismos fondos mutuos o fondos de nuevos inversionistas (BBVA, 2018).

## Capítulo tres

### Determinantes en la toma de decisiones de inversión

#### 3.1 Diseño metodológico

Para alcanzar los objetivos planteados en el proyecto, se establece un enfoque metodológico de tipo exploratorio, puesto que es un tema no antes estudiado en Loja. Para ello se utilizará la técnica de la encuesta que permitirá levantar información relevante para efectos de establecer los factores que determinan o condicionan las decisiones de inversión en la ciudad de Loja. La encuesta contará con la sección de datos generales demográficos del encuestado tales como: género, edad, estado civil, actividad laboral, nivel de educación entre otras. Para efectos de establecer los factores que determinan las decisiones de inversión se plantearán varios constructos los cuales incluirán preguntas con su respectiva escala Likert, que permitirá posteriormente generar resultados y establecer relaciones entre los datos levantados.

Los constructos que se incluyen en la encuesta son las variables de comportamiento hacia el consumo e inversión, del cual resalta la comparación social, la educación financiera, los préstamos de dinero, gastos personales, comportamiento de consumo, comportamiento hacia el financiamiento y la actitud hacia la inversión (apéndice A).

Con el total de personas encuestadas, se verá las influencias por edad para ver su atribución a las inversiones, en tal caso se procede a calcular una muestra a través de la fórmula de población infinita, la cual nos servirá para establecer nuestra media poblacional.

$$n = \frac{z^2 * p * q}{e^2}$$

En donde,

n = muestra

z = Parámetro estadístico que depende el Nivel de Confianza (1,96)

q =probabilidad no ocurrencia

p =probabilidad ocurrencia

e = error de la muestra

Dado lo que establece los libros de estadística, la ciudad de Loja supera la población de 100.000 habitantes se aplica la fórmula de la población infinita, se procede analizar las variables correspondientes, teniendo en cuenta del error de la muestra del 5%, Z confianza con el 95% y probabilidad de ocurrencia y no ocurrencia del 50%.

**Tabla 9**

*Población de la ciudad de Loja por habitantes al año 2010*

<b>Población de la ciudad de Loja</b>	<b>Total</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
HOMBRES	103.582	48,2%
MUJERES	111.318	51,8%
<b>TOTAL</b>	<b>214.900</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Adaptado de portal estadístico del Instituto nacional de estadísticas y censos (INEC).

Cedido el tema del universo poblacional se procede a aplicar la fórmula correspondiente para aplicar el tamaño de la muestra de la ciudad de Loja:

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{(0,05)^2}$$

$$n = 384$$

Se establece que el tamaño muestral de 384 personas que constituirán los sujetos a los cuáles se les levantará la encuesta, cabe indicar que el levantamiento de información se lo realizará por género, considerando la composición de la población de Loja, se aplicará una muestra en base a dicha segmentación, por lo tanto, se levantará información al 48% para hombres que es un total de 184 encuestas y para mujeres el 52% con un total de 200 encuestas.

Además, en la presente investigación, se empleará la escala de Likert como herramienta de medición en el levantamiento de datos por encuestas. Esta escala se utiliza para evaluar el grado de acuerdo o desacuerdo de los encuestados con respecto a un conjunto de afirmaciones o enunciados relevantes para la investigación. La escala cuenta con

cinco opciones de respuesta: 1) Totalmente en desacuerdo; 2) En desacuerdo; 3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo; 4) De acuerdo; y 5) Totalmente de acuerdo. Cada opción se asigna un valor numérico del 1 al 5, lo que permite cuantificar los datos y analizarlos estadísticamente.

Asimismo, en el apartado correspondiente al comportamiento de consumo, se utilizará la siguiente codificación: 1) para indicar que el encuestado responde afirmativamente (SI); y 2) para indicar que el encuestado responde negativamente (NO). Esta codificación permitirá obtener datos precisos y fáciles de analizar sobre el comportamiento de consumo de los encuestados.

Para un mejor entendimiento de la discusión de resultados, se procedió a codificar las preguntas que forman parte de cada constructo, teniendo la siguiente clasificación:

**Tabla 10**

*Codificación de las preguntas por constructo*

<b>Constructos</b>	<b>Variables</b>	<b>Items</b>
<b>Comparación Social</b>	SC1	Pienso que tengo menos dinero que mis amigos
	SC2	Pienso que tengo menos dinero que mis familiares
	SC3	Pienso que tengo menos dinero que mis colegas del trabajo
	SC4	Pienso que tengo menos dinero que las personas que veo en TV y eso me molesta
	SC5	Pienso que tengo menos dinero que las personas que veo en TV, aunque eso no me molesta
<b>Educación Financiera</b>	FE1	¿Alguna vez ha participado de algún curso de educación financiera?
	FE2	¿Alguna vez ha pedido prestado dinero a sus amigos o familiares?
	FE3	¿Realiza una lista de lo que necesita antes de ir de compras?
	FE4	¿Realiza un presupuesto personal, donde incluye todos sus ingresos y gastos?
	CB1	Doy regalos a mis amigos en fechas especiales
	CB2	Doy regalos a mis familiares en fechas especiales

<b>Comportamiento de consumo (si=1; no=2)</b>	CB3	Doy regalos a los niños en fechas especiales
	CB4	Celebro fechas especiales
<b>Comportamiento hacia el financiamiento</b>	CF1	Dispongo del dinero suficiente para hacer frente a mis necesidades básicas mensualmente
	CF2	Cuando tengo una necesidad de dinero, prefiero acceder a un crédito en el sistema financiero
	CF3	Cuando tengo una necesidad de dinero, prefiero acceder a créditos en el sector informal
	CF4	Considero que solo a través del endeudamiento se puede generar riqueza
<b>Actitud hacia la inversión</b>	AI1	Al momento de invertir, realizo una valoración de los pros y contras de la misma
	AI2	Confío en mi intuición al momento de hacer una inversión
	AI3	Al momento de invertir, prefiero las ganancias a pesar del riesgo que implique dicha inversión
	AI4	Alguna vez he participado en inversiones tipo "pirámides"
	AI5	Tomo en cuenta el criterio de personas a quienes admiro, al momento de decidir sobre alguna inversión
	AI6	Alguna vez he puesto en riesgo mi patrimonio o de mis familiares por asumir inversiones no formales

*Nota.* Elaboración propia a partir de la elaboración de la encuesta

### **3.2 Discusión de resultados**

En esta sección se presenta la discusión de resultados, en base al levantamiento de información realizado en el cantón Loja. Los resultados se presentan en dos fases: primero la discusión de los datos generales de la muestra seleccionada y, posteriormente los resultados en relación a los cinco constructos que permiten establecer los determinantes al momento de invertir.

#### **3.2.1 Datos generales**

En relación a los datos generales se presenta la información relacionada con la edad del encuestado, su género, su estado civil, así como el nivel de instrucción académica. Además, dentro de esta sección se presenta a su vez la información general respecto ser usuario del sistema financiero.

### a) Edad y género

En términos de edad y género, tal como se aprecia en la tabla 11, se evidencia que el 66% de la muestra corresponde a personas entre los 18 a 30 años de edad, de estos el 49% son del género femenino. Eso quiere decir que, nuestros encuestados corresponden en su mayoría a personas que se encuentran en edad laboral. Importante mencionar que tan solo el 2% representan las personas en servicio pasivo.

**Tabla 11**

*Edad y género de los encuestados*

<b>Edad</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Total general</b>
18 - 30 años	129	125	254
30 - 40 años	22	25	47
40 - 50 años	10	22	32
50 - 60 años	14	29	43
60 años en adelante	4	4	8
<b>Total general</b>	<b>179</b>	<b>205</b>	<b>384</b>

*Nota.* Elaboración propia a partir de levantamiento de encuestas

### b) Edad y estado civil

En cuanto a la distribución de la población encuestada según edad y estado civil, se observa que el grupo más representativo corresponde a personas entre 18 y 30 años, con un 66% del total, y en su mayoría solteras (90%). El siguiente grupo más numeroso corresponde a personas entre 30 y 40 años, con un 12% del total, de las cuales un 55% están casadas. Por su parte, las personas entre 50 y 60 años representan un 11% de la población encuestada, de las cuales un 65% están casadas y solo un 23% están divorciadas. Es importante destacar que la población de 60 años en adelante es minoritaria, con un 2% del total, y que en su mayoría están casadas (75%). En conclusión, la población encuestada se

encuentra mayoritariamente compuesta por personas jóvenes y solteras, mientras que las personas mayores y casadas son una minoría.

**Tabla 12**

*Edad y estado civil de los encuestados*

Edad	Estado Civil					Total general
	Casado	Divorciado	Soltero	Unión libre	Viudo	
18 - 30 años	17	3	228	6		<b>254</b>
30 - 40 años	26	4	17			<b>47</b>
40 - 50 años	24	3	4	1		<b>32</b>
50 - 60 años	28	10	2	2	1	<b>43</b>
60 años en adelante	6		1		1	<b>8</b>
<b>Total general</b>	<b>101</b>	<b>20</b>	<b>252</b>	<b>9</b>	<b>2</b>	<b>384</b>

*Nota.* Elaboración propia a partir de levantamiento de encuestas

### **c) Edad e instrucción académica**

El nivel de instrucción académica es un factor importante a considerar al analizar la relación con la edad de las personas encuestadas. Según la tabla 13, el 52% de los encuestados posee educación hasta el tercer nivel, siendo en su mayoría jóvenes de 18 a 30 años (69%). Por otro lado, el 22% de los encuestados cuenta con educación de cuarto nivel, con una distribución más equitativa entre las edades de 18 a 40 años, lo cual indica una población económicamente activa.

Resulta relevante mencionar que la población sin instrucción es mínima, representando solamente el 0,26% del total de encuestados y perteneciendo a la franja de edad de 40 a 50 años. En resumen, se observa que la mayoría de los encuestados poseen educación de tercer nivel y que la población más joven (18-30 años) concentra la mayor cantidad de personas con este nivel de instrucción.

**Tabla 13***Edad e instrucción académica de los encuestados*

Edad	Instrucción Académica				Total general	
	Cuarto nivel	Primaria	Secundaria	Sin instrucción		Tercer nivel
18 - 30 años	36		81		137	<b>254</b>
30 - 40 años	24		6		17	<b>47</b>
40 - 50 años	10	2	3	1	16	<b>32</b>
50 - 60 años	10		8		25	<b>43</b>
60 años en adelante	3		2		3	<b>8</b>
<b>Total general</b>	<b>83</b>	<b>2</b>	<b>100</b>	<b>1</b>	<b>198</b>	<b>384</b>

*Nota.* Elaboración propia a partir de levantamiento de encuestas

#### **d) Género y empleo**

El nivel de empleo es un factor relevante en el ámbito de las inversiones, como se refleja en la tabla 14, donde el 39% de los encuestados están desempleados, y de estos, el 53% son hombres y el 47% mujeres. Además, el 23,7% son dueños de su propio negocio y el 24,2% son empleados privados, siendo las mujeres el 59% de este último grupo. Esto sugiere que existe un equilibrio entre las personas que trabajan en el ámbito privado y las que son dueñas de su propio negocio.

Por otro lado, los empleados públicos representan una minoría con el 14% de los encuestados, y de este grupo, el 65% son mujeres. Esto muestra que las mujeres son las que predominan en el empleo público.

**Tabla 14***Género y empleo de los encuestados*

Género	En cuanto al empleado				Total general
	Desempleado	Dueño de mi propio negocio	Empleado privado	Empleado público	
Hombre	79	44	38	18	<b>179</b>
Mujer	69	47	55	34	<b>205</b>
<b>Total general</b>	<b>148</b>	<b>91</b>	<b>93</b>	<b>52</b>	<b>384</b>

*Nota.* Elaboración propia a partir de levantamiento de encuestas

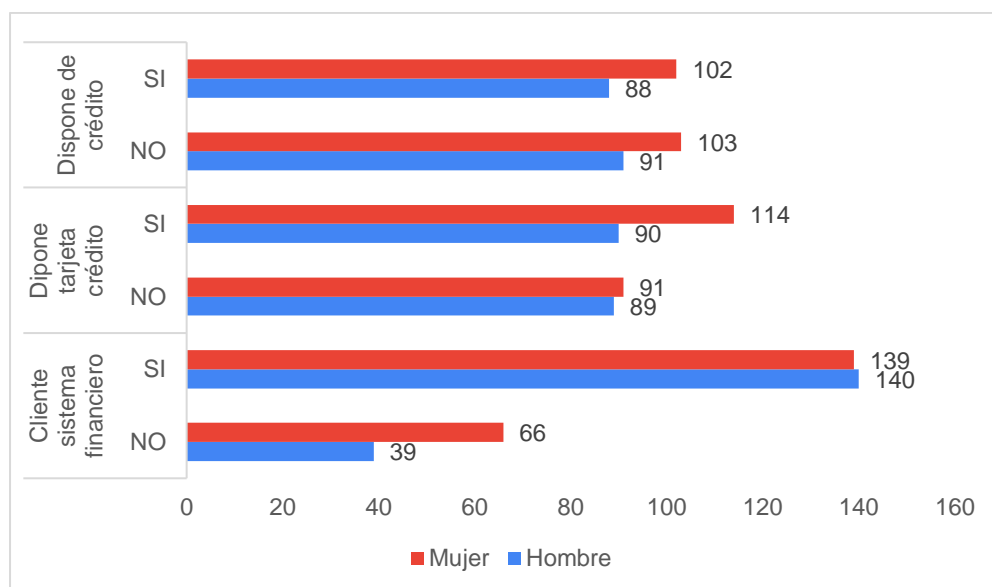
### e) Género y participación en el sistema financiero

La participación en el sistema financiero es crucial para las personas que desean invertir. Según la figura 6, el 73% de los encuestados son clientes del sistema financiero. Además, el 53% de los encuestados poseen tarjeta de crédito, siendo las mujeres las que predominan en este grupo con el 56%. Por otro lado, solo el 49% de los encuestados tienen créditos en el sistema financiero, y en este grupo también predomina el género femenino con el 54%.

Es importante destacar que la encuesta también reveló que los encuestados participan en otros productos y servicios financieros, como ahorros, inversiones, seguros, préstamos hipotecarios, etc.

**Figura 6**

*Participación de los encuestados en el sistema financiero*



*Nota.* Elaboración propia a partir de levantamiento de encuestas

### 3.2.2 Variables comportamiento hacia el consumo e inversión

En el estudio sobre las variables de comportamiento hacia el consumo e inversión, se analizan diferentes constructos, entre ellos la comparación social, la educación financiera, el comportamiento hacia el consumo, el comportamiento hacia el financiamiento y la actitud de inversión. Estos constructos se evaluaron a través de encuestas aplicadas a personas

residentes en el cantón Loja. Los resultados obtenidos permiten establecer relaciones y determinar las implicaciones que se deben considerar al momento de realizar una inversión.

**3.2.2.1 Comparación social.** Este constructo se encuentra formado por cinco ítems, que permiten medir como se compara el encuestado tanto con personas cercadas a su núcleo familiar como fuera de él. En la tabla 15 se muestra que el 36% en promedio de las personas encuestadas no están ni de acuerdo ni en desacuerdo de los ítems evaluados, esto quiere decir que en términos de comparación social les es indiferente su relación del dinero con los grupos sociales cercanos y fuera de su círculo. Sin embargo, los resultados obtenidos son significativos: solo el 5% de los encuestados piensa que tiene menos dinero que sus amigos (SC1), y el 9% opina que tiene menos dinero que sus familiares (SC2). También, un 7% de los encuestados consideran que tienen menos dinero que sus compañeros de trabajo (SC3). Por otro lado, el 36% de los encuestados afirman que no les molesta que las personas que ven en la televisión tengan más dinero que ellos (SC4). Además, el 29% de los encuestados no tienen una opinión clara sobre la riqueza de las personas que aparecen en la televisión (SC5).

**Tabla 15**

*Comparación social de los encuestados*

<b>Likert</b>	<b>SC1</b>	<b>SC2</b>	<b>SC3</b>	<b>SC4</b>	<b>SC5</b>
1	80	65	80	139	61
2	64	78	70	77	51
3	185	138	155	95	112
4	35	68	54	44	71
5	20	35	25	29	89
<b>Total general</b>	<b>384</b>	<b>384</b>	<b>384</b>	<b>384</b>	<b>384</b>

*Nota.* Elaboración propia a partir de levantamiento de encuesta

**3.2.2.2 Educación financiera.** La educación financiera es un tema de gran relevancia en nuestra sociedad actual, ya que nos permite entender cómo manejar adecuadamente nuestros recursos económicos y tomar decisiones financieras informadas y responsables.

En la tabla 16 del apartado de educación financiera se evidencia que el 39% de las personas hasta el momento no cuentan con un curso de educación financiera, de los cuáles solo un 42% representa al sexo masculino (FE1), por lo cual el 32% de las personas encuestadas han recurrido a préstamos de amigos y familiares, siendo el 57% de ellos mujeres (FE2). Asimismo, se evidencia que el 54% de los encuestados elabora una lista de compras antes de realizar sus compras (FE3), mientras que el 53% lleva a cabo un presupuesto personal que incluye tanto sus ingresos como sus gastos (FE4).

**Tabla 16**

*Educación financiera de los encuestados*

<b>Likert</b>	<b>FE1</b>	<b>FE2</b>	<b>FE3</b>	<b>FE4</b>
1	148	61	50	43
2	52	38	44	55
3	55	59	81	81
4	55	103	79	80
5	74	123	130	125
<b>Total general</b>	<b>384</b>	<b>384</b>	<b>384</b>	<b>384</b>

*Nota.* Elaboración propia a partir de levantamiento de encuestas

**3.2.2.3 Comportamiento de consumo.** El comportamiento de consumo se encuentra estrechamente ligado a los hábitos y decisiones de compra de la persona. En la tabla 17 se presenta el comportamiento de las personas en sus vidas cotidianas, lo cual permite observar que el 52% de los encuestados suele dar regalos a sus amigos en fechas especiales, siendo el 65% de ellos mujeres (CB1). Asimismo, se destaca que un 77% de los encuestados opta por dar regalos a sus familiares en fechas especiales (CB2), mientras que un 53% suele dar regalos a niños, de los cuales un 60% son mujeres (CB3). Por otro lado, se evidencia que un alto porcentaje de personas encuestadas, el 83%, celebra fechas especiales.

**Tabla 17***Comportamiento de consumo de los encuestados*

<b>Likert</b>	<b>CB1</b>	<b>CB2</b>	<b>CB3</b>	<b>CB4</b>
1	201	295	205	318
2	183	89	179	66
<b>Total general</b>	<b>384</b>	<b>384</b>	<b>384</b>	<b>384</b>

*Nota.* Elaboración propia a partir de levantamiento de encuestas

**3.2.2.4 Comportamiento hacia el financiamiento.** El comportamiento hacia el financiamiento es un aspecto crucial en la gestión financiera personal y empresarial. En la tabla 18, se observa que un 27% de las personas encuestadas disponen de dinero suficiente para cubrir sus necesidades básicas (CF1). Por otro lado, el 29% de los encuestados prefieren acceder a la banca cuando necesitan un crédito (CF2), siendo las mujeres quienes más recurren a esta opción (con un 64% de respuestas positivas). En contraste, solo un 6% de las personas encuestadas prefieren acceder a créditos informales (CF3), siendo los hombres quienes predominan en esta elección (con un 60% de respuestas positivas). Además, un 48% de las personas no consideran que se puede generar riqueza con endeudamiento (CF4). Estos resultados sugieren que la mayoría de las personas encuestadas tienen dificultades para satisfacer sus necesidades básicas y que, cuando necesitan financiamiento, optan por opciones formales como la banca.

**Tabla 18***Comportamiento hacia el financiamiento de los encuestados*

<b>Likert</b>	<b>CF1</b>	<b>CF2</b>	<b>CF3</b>	<b>CF4</b>
1	25	112	216	131
2	36	68	52	55
3	105	103	72	112
4	113	59	22	48
5	105	42	22	38
<b>Total general</b>	<b>384</b>	<b>384</b>	<b>384</b>	<b>384</b>

*Nota.* Elaboración propia a partir de levantamiento de encuestas

**3.2.2.5 Actitud hacia la inversión.** En el estudio de la actitud hacia la inversión se examina la percepción y toma de decisiones financieras de las personas. La tabla 19 proporciona información relevante sobre la valoración que hacen las personas acerca de la factibilidad de sus inversiones y su confianza en su intuición. Se observa que el 39% de los encuestados realizan una valoración antes de invertir (AI1), mientras que un 9% no confía en su intuición (AI2), siendo las mujeres las que predominan en esta última categoría con un 67%. Por otro lado, un 38% de los encuestados no tienen una opinión clara sobre si prefieren las ganancias a pesar del riesgo cuando realizan una inversión (AI3). Es importante destacar que un 42% de los encuestados nunca ha participado en inversiones tipo pirámides, lo cual sugiere un buen nivel de educación financiera. Sin embargo, un preocupante 17% ha participado frecuentemente en estas prácticas fraudulentas, siendo los hombres los más involucrados con un 53% (AI4).

Además, la tabla muestra que un 55% de las personas encuestadas toma en cuenta las recomendaciones de las personas que admiran antes de realizar una inversión (AI5). Por último, se observa que un 67% de las personas encuestadas no ha arriesgado su patrimonio ni el de sus familiares al asumir inversiones informales, mientras que un 15% sí ha arriesgado su dinero en dichas prácticas, siendo las mujeres las que predominan en este grupo con un 51% (AI6).

**Tabla 19**

*Actitud hacia la inversión de los encuestados*

<b>Likert</b>	<b>AI1</b>	<b>AI2</b>	<b>AI3</b>	<b>AI4</b>	<b>AI5</b>	<b>AI6</b>
1	29	36	63	161	26	212
2	23	37	71	41	35	47
3	73	149	146	61	110	68
4	108	92	67	55	113	30
5	151	70	37	66	100	27
<b>Total general</b>	<b>384</b>	<b>384</b>	<b>384</b>	<b>384</b>	<b>384</b>	<b>384</b>

*Nota.* Elaboración propia a partir de levantamiento de encuestas

Con el fin de poder generar un análisis relacionada con unas variables de la encuesta levantada, a continuación, se incluye la información más importante de la encuesta donde se han cruzado las siguientes variables:

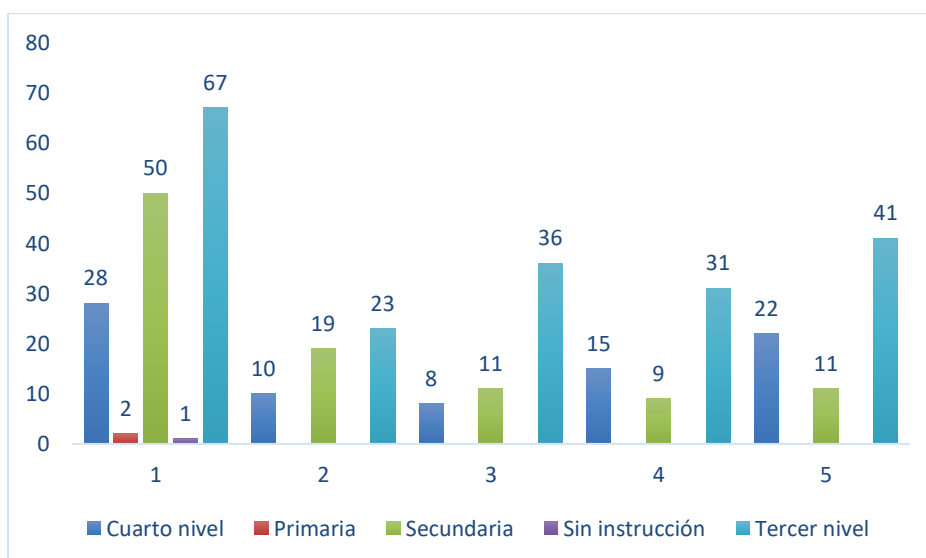
### a) Nivel de instrucción y Educación financiera

Este análisis examina la relación entre la instrucción académica y la participación y conocimiento de la educación financiera. Los datos presentados en la figura 7 muestran que el 39% de los encuestados nunca han asistido a un curso de educación financiera, y de ellos, un 19% posee título de cuarto nivel y un 45% posee título de tercer nivel, lo que sugiere que incluso entre personas altamente educadas, hay una falta de acceso o interés en la educación financiera.

Sin embargo, es alentador observar que el 34% de los encuestados sí ha participado en algún curso de educación financiera, y de ellos, el 56% tiene título de tercer nivel. Esto sugiere que la educación financiera puede estar llegando a un público más amplio y educado, aunque aún queda un gran porcentaje de personas que no han tenido acceso a este tipo de formación.

**Figura 7**

*Nivel de instrucción y educación financiera*



*Nota.* Elaboración propia a partir de levantamiento de encuestas

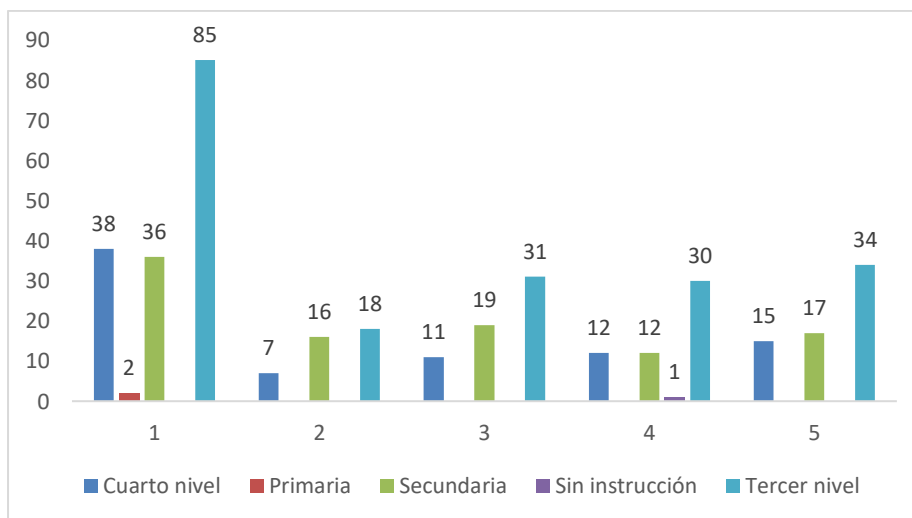
## b) Nivel instrucción e Inversiones pirámide

La instrucción académica de las personas puede tener un impacto significativo en su comportamiento al momento de invertir, especialmente en el caso de las inversiones tipo pirámides, las cuales son ilegales y fraudulentas. La figura 8 muestra que un preocupante 32% de los encuestados ha participado en este tipo de inversiones, y de ellos, el 53% tiene educación hasta el tercer nivel. Estos datos sugieren que incluso personas con un alto nivel académico pueden ser vulnerables a las estafas financieras.

Sin embargo, es alentador observar que un 42% de los encuestados, nunca ha participado en este tipo de inversiones. Además, la mayoría de ellos, representando un 76% de los individuos participantes en esta encuesta, tienen educación de tercer y cuarto nivel. Estos resultados sugieren que la educación financiera y la toma de decisiones informadas pueden ser eficaces para prevenir la participación en inversiones fraudulentas.

**Figura 8**

*Nivel de instrucción e inversiones pirámides*



*Nota.* Elaboración propia a partir de levantamiento de encuestas

## c) Género y riesgo patrimonial

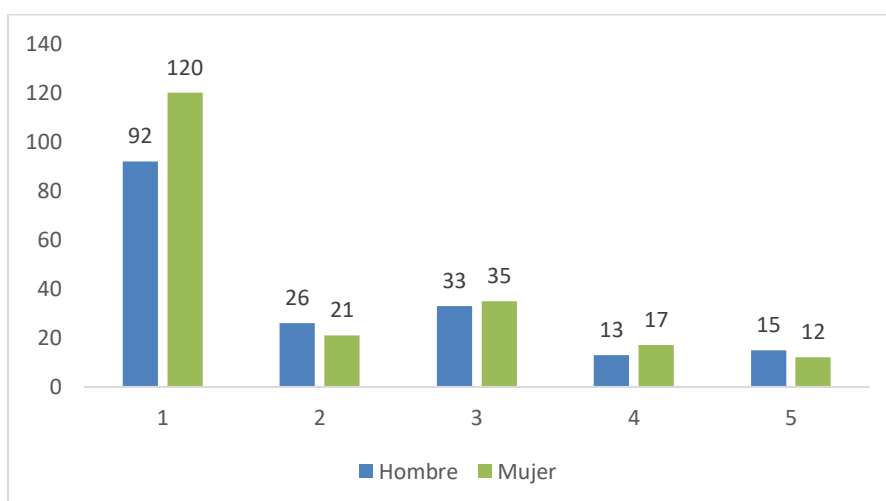
El riesgo financiero es una preocupación común para muchas personas al momento de invertir su dinero o el de sus familiares. La figura 9 presenta datos interesantes sobre este tema, mostrando que el 55% de los encuestados nunca ha puesto en riesgo su dinero, y de

ellos, el 57% son mujeres. Esto sugiere que las mujeres pueden ser más cautelosas al momento de tomar decisiones financieras y buscar proteger su patrimonio.

Sin embargo, también es preocupante que un 15% de los encuestados ha tenido problemas con su dinero o el de sus familiares, lo que los ubica en una situación de bastante riesgo. Estos resultados afectan tanto a hombres como mujeres. Además, un 18% de los encuestados se encuentra indeciso en este ámbito, lo que sugiere que puede haber un grado de incertidumbre y falta de claridad sobre los riesgos financieros.

**Figura 9**

*Género y riesgo patrimonial*



*Nota.* Elaboración propia a partir de levantamiento de encuestas

#### **d) Relación empleo y cobertura de necesidades básicas**

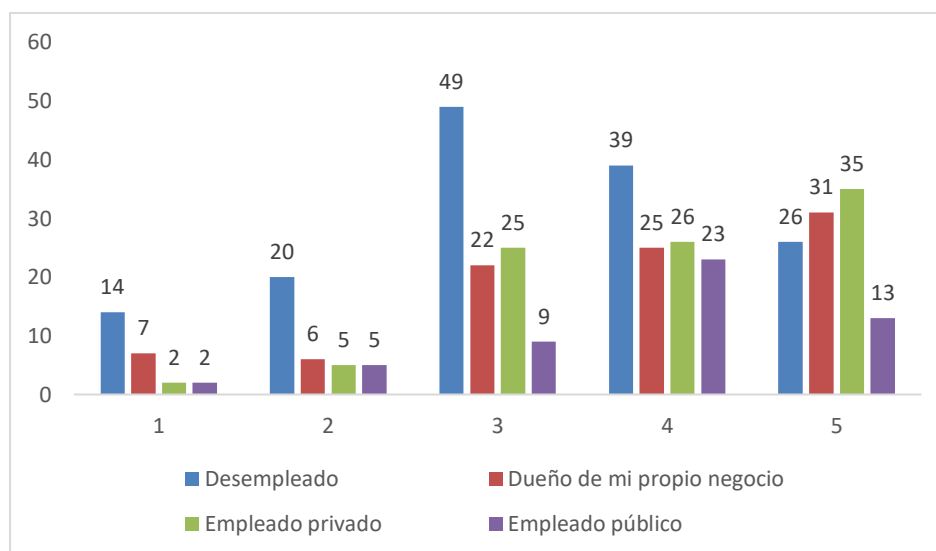
La relación entre el tipo de empleado que es cada persona encuestada y su capacidad de cubrir sus gastos básicos es un factor crucial para entender la situación financiera de la población. La figura 10 muestra que el 39% de los encuestados se encuentran desempleados, y en gran medida, son jóvenes que todavía están estudiando y no tienen ingresos. De este grupo, el 44% puede cubrir sin problemas sus necesidades básicas, mientras que solo el 23% no puede hacerlo. Esto sugiere que, a pesar de no tener un ingreso fijo, los jóvenes desempleados pueden encontrar maneras de satisfacer sus necesidades básicas.

Las personas dueñas de su propio negocio representan el 24% de los encuestados, al igual que los empleados del sector privado. Los emprendedores conforman el 14% de la población encuestada, y de ellos, el 62% puede cubrir sin problemas sus necesidades básicas, lo cual es un resultado alentador. Sin embargo, todavía existe un 14% de emprendedores que no puede cubrir las.

Es importante mencionar que el 57% de las personas encuestadas está de acuerdo en que pueden cubrir todas sus necesidades básicas, y los desempleados son quienes predominan en este ámbito con un 40%. Esto puede deberse a que los desempleados están en una etapa de la vida en la que todavía no tienen grandes responsabilidades financieras y pueden ajustar sus gastos para satisfacer sus necesidades básicas.

**Figura 10**

*Relación empleo y cobertura de necesidades básicas*



*Nota.* Elaboración propia a partir de levantamiento de encuestas

Finalmente, con el fin de dar respuesta al objetivo general del presente trabajo, se pone a consideración las principales variables que determinan el comportamiento de la población lojana al momento de acceder a un crédito o generar una inversión financiera:

- a) **Crédito:** en el cantón Loja, los hallazgos de la investigación revelaron descubrimientos interesantes sobre el comportamiento de inversión en

relación con el crédito. En primer lugar, se determinó que el empleo desempeña un papel crucial en las decisiones de inversión. Los participantes con empleos estables y bien remunerados mostraron una mayor disposición a utilizar el crédito como una herramienta para invertir. Esta relación positiva sugiere que la estabilidad laboral y los ingresos consistentes pueden influir en la confianza de las personas para utilizar el crédito como un medio para generar riqueza.

Además, se subraya la importancia de ser cliente del sistema financiero en el comportamiento de inversión relacionado con el crédito. Esto indica que la confianza y la disponibilidad de productos crediticios influyen en la percepción del crédito como una herramienta para generar riqueza.

Un resultado interesante de la investigación plantea que algunos participantes consideran que solo a través del endeudamiento se puede generar riqueza. Esta creencia influye en la propensión a utilizar el crédito como una estrategia de inversión y buscar oportunidades de crecimiento financiero. Sin embargo; es importante tener en cuenta que esta mentalidad también conlleva a riesgos financieros por lo que muchas de las veces no se los maneja adecuadamente.

- b) **Inversión financiera:** Los resultados de la investigación proporcionaron una visión interesante sobre el comportamiento de inversión en relación con la inversión financiera. En primer lugar, se encontró que la instrucción académica desempeña un papel significativo en las decisiones de inversión. Los participantes con un mayor nivel de educación mostraron una mayor disposición a tomar decisiones informadas y estratégicas en sus inversiones, lo que sugiere que la instrucción académica puede influir positivamente en la toma de decisiones financieras.

Por otro lado, la participación previa en cursos de educación financiera desempeña un papel relevante en el comportamiento hacia la inversión. Es aquí que, quienes han participado en cursos de educación financiera

presentan una mayor conciencia de los conceptos financieros y una mayor disposición a diversificar sus inversiones; lo que sugiere que la educación financiera puede promover una actitud más informada y prudente hacia la inversión.

Aquellos participantes que indicaron tener una necesidad de dinero, prefieren acceder a créditos en el sector informal en lugar de utilizar opciones formales de financiamiento. Esta preferencia puede deberse a diversas razones, como la falta de acceso a instituciones financieras formales o una mayor comodidad con los préstamos informales. Sin embargo; es importante tener en cuenta que el acceso a créditos informales puede conllevar mayores riesgos y tasas de interés más altas.

En relación con el comportamiento hacia la inversión, se encontró que algunos participantes confían en su intuición al momento de tomar decisiones de inversión. Esto sugiere que existe una influencia significativa de la intuición en el proceso de toma de decisiones financieras, lo cual puede ser tanto beneficioso como arriesgado dependiendo de la situación y la capacidad de evaluar los riesgos y oportunidades de manera objetiva.

Además, algunos participantes indicaron que, al invertir, prefieren buscar ganancias a pesar del riesgo asociado. Esta mentalidad arriesgada puede influir en la elección de inversiones más agresivas o especulativas, lo que conlleva mayores posibilidades de obtener ganancias significativas, pero también mayores riesgos de pérdidas.

Por último, se identificó que algunas personas toman en cuenta el criterio de personas a quienes admiran al momento de decidir sobre alguna inversión. Por lo tanto, las influencias sociales y la opinión de figuras de referencia tienen un impacto en las decisiones de inversión, lo que resalta la importancia de considerar diferentes perspectivas y realizar una evaluación cuidadosa antes de tomar decisiones financieras.

## Conclusiones

En este estudio, se han identificado diversos factores clave que influyen en las decisiones de inversión de las personas. Entre los principales factores se encuentran el nivel de instrucción académica, la educación financiera, la intuición al momento de invertir, la evaluación del riesgo y las ganancias potenciales, la cultura financiera y la inclusión de criterios de personas admiradas como referencia para la toma de decisiones de inversión.

Según la teoría presentada por Kahneman y Tversky (1979), respalda de manera concluyente que las personas evalúan las ganancias y las pérdidas de manera diferente en situaciones de incertidumbre. Así se observa que el cantón Loja, los hombres con el 53% son los que predominan en tener inversiones con mayor riesgo, para tener una mayor ganancia. Esta tendencia generalizada destaca la importancia de considerar cuidadosamente el equilibrio entre riesgo y beneficio al tomar decisiones de inversión.

Los resultados obtenidos en el estudio revelan que el 73% de los encuestados son clientes del sistema financiero, lo que indica una alta proporción de individuos que tienen acceso a los servicios financieros necesarios para realizar inversiones. Además, se observa que el 53% de los encuestados poseen tarjeta de crédito, destacando la predominancia de mujeres en este grupo con un 56%. Además, se identificó que solo el 49% de los encuestados cuentan con créditos en el sistema financiero. Aunque esta cifra muestra un porcentaje significativo, aún existe un margen para fomentar la participación de más personas en el acceso a créditos, especialmente considerando que el género femenino lideró este grupo con un 54%.

Los resultados revelan que el 55% de los encuestados protegen su patrimonio evitando riesgos financieros, siendo un 57% las mujeres. Sin embargo, preocupa que el 15% haya enfrentado problemas financieros, afectando a las personas del cantón Loja. Además, el 18% muestra indecisión y falta de claridad sobre los riesgos financieros.

## **Recomendaciones**

Fortalecer la educación financiera y promover programas educativos que brinden conocimientos sólidos sobre inversiones, riesgos y conceptos financieros básicos. Esto permitirá a las personas tomar decisiones más informadas y comprender mejor las implicaciones de sus inversiones. Además de fomentar la formación académica en áreas relacionadas con las finanzas y la inversión, ya que un mayor nivel de instrucción académica proporciona una base sólida para decisiones financieras más acertadas.

Se recomienda a los inversionistas en la ciudad de Loja buscar asesoramiento financiero profesional y educarse en temas de inversión para tomar decisiones informadas. Además de la comprensión de los productos financieros disponibles, así como el análisis detallado de las características y perspectivas de cada inversión, pueden ayudar a mitigar los riesgos y mejorar la toma de decisiones financieras más sólidas.

Para fomentar la participación en el sistema financiero y simplificar la inversión, es esencial impulsar la educación financiera, fomentar la inclusión y diseñar productos financieros apropiados. Proporcionar información clara sobre productos financieros y conceptos de inversión, eliminar obstáculos para acceder al crédito y ofrecer opciones personalizadas que se ajusten a las necesidades de los inversores son clave para tomar decisiones informadas y seguras.

Se sugiere que exista un programa de educación financiera en el cantón Loja, organizado por los diferentes actores, tanto como sector público, sector privado, instituciones financieras y la académica, de tal manera que se genere un programa integral de formación, con el objetivo de poder brindar asesoramiento y capacitación a toda la población lojana, para que cuenten con información a tiempo para que puedan tomar buenas decisiones de inversión y financiamiento.

## Referencias

- Álvarez Aura, & Jahir, C. (2022). Análisis del proceso de toma de decisiones financieras de los asociados de la cooperativa comerciacoop crédito y ahorro del municipio de chiquinquirá con base en la aplicación de la teoría de las perspectivas de Daniel Kahneman Y Tversky Aura. 2005–2003, 8.5.2017, הארץ.
- Arias, A., & Rodríguez, L. (2018). *Cultura financiera, análisis del comportamiento y toma de decisión*[Tesis de pregrado, Universidad de la Salle]. [https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas\\_comercio/198](https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio/198)
- Aya, J., & Ospina, M. (2017). Revisión de literatura sobre psicología del consumidor: una aplicación a las finanzas y a la economía. *Gastronomía Ecuatoriana y Turismo Local*, 1(69), 5–24.
- Bonavia Martín, T., & Sogorb Carrera, A. (2020). Toma de decisiones emotivas: un análisis desde la teoría de las perspectivas. *Apuntes Psicol*, 38, 51–58.
- Cano, C., & Cardoso, E. (2015). El Impacto de los Sesgos Conductuales en la Toma de Decisiones de Inversión. *Moneda*, 28–33. <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-162/moneda-162-07.pdf>
- Castaño, V., & Gallego, A. (2019). *Análisis De La Incidencia De Las Finanzas Conductuales En La Toma De Decisiones Empresariales*. 1–45. <https://revistacolombianadeenfermeria.unbosque.edu.co/index.php/CHP/article/view/1780/1360>
- Chávez, C., & Ríos, J. (2017). Relación de los sesgos conductuales con el desempeño financiero. *Ekp*, 13(3), 1576–1580.
- Fernandez, Á. (2017). La importancia de las finanzas conductuales para la toma de decisiones. *Desarrollo Gerencial*, 3(2), 199–213.
- Hens, T., & Meier, A. (2016). Finanzas Conductuales: La Psicología de la Inversión. *Behavioral Finance Solutions GmbH Una Firma de La Universidad de Zúrich*, 1–56.

<http://s1.pulso.cl/wp-content/uploads/2014/10/2013779.pdf>

- Lliguicota, L., Fernando, L., & Vera, N. (2018). *Psicología del consumidor* (G. Compás (ed.); Grupo Comp).
- Martinez, L. (2022). *Tesis Doctoral: Revisitando el modelo de Markowitz: modelos de optimizacion y aplicaciones*. 102.
- Martínez Morán, P. C. (2019). La irrupción de las finanzas conductuales. *Revista Icade. Revista de Las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, 105. <https://doi.org/10.14422/icade.i105.y2018.004>
- Olmo, B. T., & Olalla García, M. (2002). *El Mercado Español De Fondos De Inversion De Renta Variable*. 193–207.
- Rodas Serrano, V. W., & Choy Zevallos, E. E. (2019). Las finanzas del comportamiento y su impacto en las decisiones de inversión. *Alternativa Financiera*, 11(1), 8–14. <https://doi.org/10.24265/afi.2020.v11n1.01>
- Ron, O. (2020). *El comportamiento del consumidor ecuatoriano desde la perspectiva psicológica*.
- Velecela, C., Alexandra, P., Vallejo, G., Iván, J., Jara, V., & Daniela, B. (2017). Finanzas personales: la influencia de la edad en la toma de decisiones financieras Personal finance: the influence of age in making financial decisions. *Revista Killkana Sociales*, 1(3), 81–88.
- Yanid, J., Ochoa, J., Norely, I., & Barrios, D. (2019). *Finanzas conductuales en el adulto mayor de la ciudad de Girardot*. 1(17). <https://orcid.org/0000-0003-2985-7369>

**Apéndice**  
**Apéndice A. Encuesta proyecto finanzas conductuales**

La carrera de Finanzas de la UTPL se encuentra ejecutando un proyecto de investigación que tiene como finalidad, identificar los factores que inciden en población ecuatoriana al momento de tomar decisiones de inversión. Por lo antes expuesto, solicitamos su atención dando respuesta a las interrogantes contenidas en esta encuesta. Los datos levantados serán de uso exclusivo de la universidad para fines académicos y de investigación.

Incluir el número de encuesta

**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA****CARRERA DE FINANZAS**

La carrera de Finanzas de la UTPL se encuentra ejecutando un proyecto de investigación que tiene como finalidad, identificar los factores que inciden en población ecuatoriana al momento de tomar decisiones de inversión. Por lo antes expuesto, solicitamos su atención dando respuesta a las interrogantes contenidas en esta encuesta. Los datos levantados serán de uso exclusivo de la universidad para fines académicos y de investigación.

**A. DATOS GENERALES**

<b>Nro.</b>	<b>PREGUNTAS</b>	<b>Rpta.</b>	<b>Código</b>
<b>1</b>	Usted se considera:		
	Hombre		1
	Mujer		2
	No definido		3
<b>2</b>	Su estado civil es:		
	Soltero		1
	Casado		2
	Divorciador		3
	Viudo		4
	Unión libre		5
<b>3</b>	Su nivel de instrucción académica es:		
	Primaria		1
	Secundaria		2
	Tercer nivel		3
	Cuarto nivel		4
	Sin instrucción		5
<b>4</b>	En cuanto al empleado, usted es:		
	Dueño de mi propio negocio		1
	Empleado público		2
	Empleado privado		3
	Desempleado		4
<b>5</b>	¿Es Ud. Cliente del sistema financiero?		
	SI		1
	NO		2
<b>6</b>	¿Dispone actualmente de tarjeta de crédito?		
	SI		1
	NO		2
<b>7</b>	¿Dispone actualmente de crédito en el sistema financiero?		
	SI		1
	NO		2

## B. VARIABLES DE COMPORTAMIENTO HACIA EL CONSUMO E INVERSIÓN

Las preguntas se presentan en escala Likert, bajo la siguiente clasificación: 1: Totalmente en desacuerdo; 2: en desacuerdo; 3: ni de acuerdo ni en desacuerdo; 4: de acuerdo; 5: totalmente de acuerdo

CONSTRUCTOS	VARIABLES	ITEMS	ESCALA				
			1	2	3	4	5
COMPARACIÓN SOCIAL	SC1	Pienso que tengo menos dinero que mis amigos					
	SC2	Pienso que tengo menos dinero que mis familiares					
	SC3	Pienso que tengo menos dinero que mis colegas del trabajo					
	SC4	Pienso que tengo menos dinero que las personas que veo en TV y eso me molesta					
	SC5	Pienso que tengo menos dinero que las personas que veo en TV, aunque eso no me molesta					
EDUCACION FINANCIERA	FE1	¿Alguna vez ha participado de algún curso de educación financiera?					
	FE2	¿Alguna vez ha pedido prestado dinero a sus amigos o familiares?					
	FE3	¿Realiza una lista de lo que necesita antes de ir de compras?					
	FE4	¿Realiza un presupuesto personal, donde incluye todos sus ingresos y gastos?					
	EDUFINANCIERA	FE1+FE2+FE3+FE4					
COMPORTAMIENTO DE CONSUMO (SI=1; NO=2)	CB1	Doy regalos a mis amigos en fechas especiales					
	CB2	Doy regalos a mis familiares en fechas especiales					
	CB3	Doy regalos a los niños en fechas especiales					
	CB4	Celebro fechas especiales					

COMPORTAMIENTO HACIA EL FINANCIAMIENTO	CF1	Dispongo del dinero suficiente para hacer frente a mis necesidades básicas mensualmente					
	CF2	Cuando tengo una necesidad de dinero, prefiero acceder a un crédito en el sistema financiero					
	CF3	Cuando tengo una necesidad de dinero, prefiero acceder a créditos en el sector informal					
	CF4	Considero que solo a través del endeudamiento se puede generar riqueza					
ACTITUD HACIA LA INVERSIÓN	AI1	Al momento de invertir, realizo una valoración de los pros y contras de la misma					
	AI2	Confío en mi intuición al momento de hacer una inversión					
	AI3	Al momento de invertir, prefiero las ganancias a pesar del riesgo que implique dicha inversión					
	AI4	Alguna vez he participado en inversiones tipo "pirámides"					
	AI5	Tomo en cuenta el criterio de personas a quienes admiro, al momento de decidir sobre alguna inversión					
	AI6	Alguna vez he puesto en riesgo mi patrimonio o de mis familiares por asumir inversiones no formales					

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Nombre del encuestado:

Nombre del encuestador (nombre del estudiante):