

2023

Comparación de las decisiones de inversión de países en Latinoamérica y Asia a partir del comportamiento y factores externos

Andres Camilo Castro Castiblanco
Universidad de La Salle, Bogotá, acastro10@unisalle.edu.co

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio

Citación recomendada

Castro Castiblanco, A. C. (2023). Comparación de las decisiones de inversión de países en Latinoamérica y Asia a partir del comportamiento y factores externos. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio/700

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Finanzas y Comercio Internacional by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

COMPARACIÓN DE LAS DECISIONES DE INVERSIÓN DE PAISES EN
LATINOAMÉRICA Y ASIA A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO Y FACTORES
EXTERNOS

Andrés Camilo Castro Castiblanco

Informe de investigación disciplinar presentada para obtener el título de
Profesional en Finanzas y comercio internacional

Dirigida por:

Edwin Oswaldo Gil Mateus

Economista y Magister en Ciencias Económicas

Universidad de la Salle

Faculta de Economía, Empresa y Desarrollo sostenible

Programa de Finanzas y comercio internacional

2023

Bogotá D.C.

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a mis padres por su constante apoyo para alcanzar mis metas personales y académicas. Siempre me han animado y nunca me han dejado rendirme frente a los desafíos. Además, me han proporcionado el respaldo material y económico necesario para centrarme en mis estudios y no abandonarlos.

También quiero expresar mi agradecimiento a mi tutor, quien con dedicación y paciencia me ha ayudado mucho. Con sus recomendaciones y correcciones precisas, logre llegar a este punto tan esperado, agradezco su guía y consejos, los cuales aplicare en mi carrera profesional y mi vida personal.

Por último, quiero agradecer a la universidad por exigirme tanto y, al mismo tiempo, brindarme la oportunidad de obtener mi anhelado título. Agradezco a todos los directivos por su trabajo y gestión, ya que sin ellos no habría bases ni condiciones adecuadas para adquirir conocimientos.

RESUMEN

Las finanzas conductuales reconocen que los seres humanos no siempre toman decisiones de inversión o consumo de manera plenamente racional, sino que están influenciados por factores psicológicos y sociales. El presente documento se centra en analizar el grado de influencia del comportamiento de un individuo en sus decisiones de inversión y consumo en regiones popularmente consideradas como culturas opuestas, Latinoamérica y Asia. La metodología empleada consiste en realizar una revisión bibliográfica exhaustiva de cada región relacionada con las finanzas conductuales y las decisiones de inversión y consumo. Se busca identificar los principales hallazgos y teorías relacionadas a este campo y comprender cómo diferentes factores psicológicos, como el sesgo cognitivo o la aversión al riesgo, influyen en las elecciones financieras de los individuos.

Posteriormente, se lleva a cabo una comparación de los resultados obtenidos en los documentos seleccionados utilizando las dimensiones propuestas por Geert Hofstede. Estas dimensiones se refieren a los diferentes aspectos culturales que pueden influir en el comportamiento humano, como la individualidad, la distancia jerárquica, entre otras. Los resultados muestran que los individuos de ambas culturas son similares en lo que a decisiones de inversión y/o consumo se refiere y en efecto se ven influenciados fuertemente por su contexto. Por esta razón, resulta necesario regular los factores externos que puedan alterar los comportamientos dada la influencia económica sobre la sociedad.

Palabras clave: Finanzas conductuales, inversión, teoría prospectiva, racionalidad.

ABSTRACT

Behavioral finance acknowledges that human beings do not always make investment or consumption decisions in a fully rational manner but are influenced by psychological and social factors. This paper focuses on analyzing the degree of influence of an individual's behavior on their investment and purchasing decisions in regions popularly considered as opposing cultures, Latin America and Asia. The methodology employed involves conducting an exhaustive literature review of each region related to behavioral finance and investment and consumption decisions. The aim is to identify the main findings and theories in this field, as well as to understand how different psychological factors, such as cognitive bias and risk aversion, influence individuals' financial choices.

Subsequently, a comparison of the results obtained in the selected documents is carried out using the dimensions proposed by Geert Hofstede. These dimensions refer to the different cultural aspects that can influence human behavior, such as individualism, hierarchical distance, among others. The results show that individuals from both cultures are similar in terms of investment and/or consumption decisions and are indeed strongly influenced by their context. For this reason, it is necessary to regulate external factors that may alter behaviors given the economic influence on society.

Keywords: Behavioral finance, investment, prospect theory, rationality.

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCION.....	8
2. CONTEXTUALIZACIÓN, PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS .	10
3. TEORÍAS SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE INVERSIÓN.....	14
3.1. Mercados eficientes.....	14
3.2. Teoría moderna de carteras	15
3.3 La teoría de la utilidad esperada.....	17
3.4. La Teoría Prospectiva.....	18
4. METODOLOGÍA	20
5. RESULTADOS	25
6. CONCLUSIONES	33
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	35

TABLA DE GRÁFICAS

GRÁFICA 1. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL RIESGO	18
GRÁFICA 2. DIMENSIONES CULTURALES.....	26

TABLA DE TABLAS

TABLA 1 - FICHA DE LECTURA.....	21
TABLA 2 - MATRIZ DE COMPARACIÓN.....	27

1. INTRODUCCION

Las finanzas conductuales se desarrollan como un complemento de las teorías clásicas de la economía y las finanzas, que asumen la racionalidad de los individuos y la eficiencia de los mercados. Con el transcurso del tiempo, investigaciones recientes expuestas más adelante, han desarrollado estos supuestos, demostrando que las decisiones financieras son influenciadas por factores irracionales y sesgos cognitivos.

Actualmente las finanzas conductuales combinan conocimientos interdisciplinarios de áreas como la psicología, la sociología y la mercadotecnia, con el objetivo de considerar aspectos más realistas que tomen en cuenta la irracionalidad de los actores económicos en la toma de decisiones financieras y de consumo. Tversky y Kahneman (1974) introducen los conceptos de heurística y sesgos, los cuales son fundamentales para ampliar la comprensión de la toma de decisiones, como complemento a las teorías financieras tradicionales, analizando los comportamientos reales de los agentes económicos. Sus investigaciones, reconocidas con el premio Nobel de Economía en 2002, han demostrado que las decisiones financieras de los individuos están sesgadas por diversos factores. De esta manera se considera pertinente cuestionarse: ¿En qué grado, el comportamiento de un individuo y su contexto influyen en las decisiones de inversión y/o consumo, específicamente en las culturas de algunos países de Latinoamérica y Asia?,

Para resolver esta cuestión se identifican los sesgos o heurísticas más comunes que influyen el comportamiento financiero y la toma de decisión de los individuos. Adicional se analizan las diferencias culturales entre estas regiones del mundo y como los diferentes contextos pueden afectar las decisiones de inversión.

Por lo tanto, el objetivo principal es identificar el grado de influencia del comportamiento individual y el contexto en las decisiones de inversión. Para lograrlo, se realiza una revisión exhaustiva de las investigaciones disponibles en el campo de las finanzas conductuales, se recopila y condensa la información relevante para luego establecer una comparativa que tenga en cuenta los diferentes puntos de vista de los individuos de cada región y permita identificar similitudes y diferencias en sus decisiones.

En la primera parte de este documento se revisan algunas de las teorías más relevantes en el campo de las finanzas. Se mencionan diferentes aspectos del mercado y los inversionistas, y como interactúan entre ellos resaltando como los supuestos han evolucionado con el paso del tiempo y la adopción de tecnologías como herramientas de intermediación. En la segunda parte se describe la metodología implementada para alcanzar los objetivos propuestos, los filtros aplicados en la búsqueda de información y los referentes utilizados. En la tercera parte se desarrollan los resultados obtenidos de la revisión bibliográfica donde se identifican los sesgos más comunes en ambas regiones y se comparan diferentes aspectos entre los países de cada región. Finalmente, en la cuarta parte se detallan las conclusiones y se da respuesta al objetivo principal de la investigación.

2. CONTEXTUALIZACIÓN, PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS

Las finanzas modernas se perciben básicamente como la interacción existente entre excedentes de ahorro y las necesidades de capital entre los 3 principales agentes económicos: individuos, empresas y gobierno. Esta área de la economía actualmente se enfoca en realizar una gestión eficiente de los recursos (principalmente monetarios) a través de los diferentes instrumentos de intermediación.

Sewell (2007) menciona que la investigación de Tversky y Kahneman (1973), mediante estudios empíricos, introduce el concepto de heurística entendida como métodos ágiles para tomar decisiones, demostrando su presencia frecuente en individuos y la existencia de sesgos en las decisiones tomadas, basadas en experiencias o conocimientos imperfectos previos. Esta crítica a la teoría de la utilidad esperada planteada inicialmente por Daniel Bernoulli, donde se asume que las decisiones de los individuos en situaciones de incertidumbre serán completamente racionales con la utilidad esperada más alta partiendo de axiomas como la transitividad, la continuidad o la independencia; recibe el nombre de Teoría prospectiva. En ésta, indican que empíricamente, la gente suele subestimar las opciones con bajas probabilidades de ocurrencia en comparación a las opciones que consideran con alta probabilidad y resaltan que el valor se otorga a las pérdidas o ganancias en lugar de asignarlo al total de los activos.

En la misma línea, Tversky y Kahneman (1974) resumen sus hallazgos en tres heurísticos comúnmente aplicados así: en primer lugar, representatividad, referido a la probabilidad que la gente otorga a la similaridad que existe entre determinados grupos, siendo esta adjudicada de manera errónea por conocimientos previos, prejuicios o estereotipos que no tienen en cuenta factores relevantes como la dimensión del contexto, los hechos, entre otros, que influyen en la misma probabilidad y que modifican de manera importante las decisiones del individuo; en segundo lugar, disponibilidad, referida a la frecuencia con la que ocurren algunas situaciones como por ejemplo, el éxito de un emprendimiento, en donde tiene más recordación aquellas situaciones más familiares para el individuo; y en tercer lugar, el ajuste y anclaje, referente a una situación donde el individuo tiene un punto de partida dado por la situación misma o alguna operación

matemática mental sencilla, que suele ser insuficiente para tomar una decisión eficiente, y luego los valores o información siguiente son desviados hacia los valores iniciales resultando en una baja optimización de la información y según el caso, errores de inversión.

De esta manera la teoría prospectiva presenta un desarrollo sobre la teoría de la utilidad esperada y se diferencia principalmente en tres aspectos relevantes. En primer lugar, los individuos asignan valor a las ganancias o pérdidas respecto a un punto de referencia. En segundo lugar, hay sensibilidad decreciente, es decir, a medida que el individuo se aleja de un punto de referencia, las ganancias van perdiendo su valor por cada unidad adicional y prefieren la certeza en lugar del riesgo mientras que lo opuesto sucede en relación con las pérdidas, a medida que son “mayores”, los individuos se inclinan más por decisiones donde exista un mayor riesgo de pérdida sobre la certeza de una menor. En tercer lugar, existe aversión a las pérdidas donde el individuo da más peso a una pérdida sufrida en relación con una ganancia obtenida (Gómez Limón, 2017).

Moubarak (2008) también menciona experimentos donde el comportamiento y las decisiones se influyen por las emociones. Como ejemplo, menciona que un experimento realizado por Daniel Ellsberg sobre probabilidades, concluye que los individuos tienen una preferencia por las opciones donde la probabilidad es conocida. En otro experimento realizado en 2003 a estudiantes de universidad y gente del común, nuevamente resalta que la heurística está presente en la toma de decisiones aún en problemas sencillos lo que lleva a fallas en la interpretación y resultados con tasas de error elevadas, según el caso, superiores al 50%. De esta manera, algunas investigaciones recientes sobre el comportamiento de los individuos en la economía, involucran otros campos de investigación como en este caso específico, la psicología, donde a partir de los modelos clásicos, se desarrollan nuevas teorías que generan nuevos escenarios donde la población general logra percibir una mejor calidad de vida. Felice (2017) evidencia que el pensamiento actual de los jóvenes no solo se enfoca en obtener el mayor beneficio económico al momento de tomar decisiones, sino que por el contrario y dado el contexto económico en Buenos Aires-Argentina, el paradigma respecto a la independencia paterna que concebía un alquiler como una pérdida económica, ahora es percibido como una “inversión” ya que permite a los jóvenes tener su espacio independiente para desarrollar su vida diaria. Este comportamiento se observa en otros países de Latinoamérica, donde anteriormente se distinguía como un gran logro el hecho de conseguir una vivienda propia y el arriendo, como un desacierto económico; percepción que en la

actualidad es bastante diferente y se ha venido ajustando a medida que los jóvenes toman conciencia de su realidad, su contexto y sus experiencias.

En adición, una investigación para el sector inmobiliario da cuenta de cómo el comportamiento individual y el contexto influyen en las decisiones financieras, resaltando 3 hechos que aportan al desarrollo de los supuestos clásicos así: primer hecho, el mercado para este tipo de bienes resulta ser “ineficiente” en comparación al mercado de valores, donde la información sobre las transacciones es accesible, pública y casi instantánea mientras que para el mercado inmobiliario ocurre lo opuesto, los individuos prefieren una cierta reserva en los montos de las transacciones y el bien inmueble objeto de negociación, restringiendo el acceso a este tipo de información; segundo hecho, los costos de intermediación asociados son bastante elevados resultando en un mercado con poco dinamismo y restricción en el arbitraje de precios y como tercer hecho, la racionalidad de los inversores es bastante subjetiva, pues la decisión final se basa en aspectos relativos como la ubicación del inmueble, el tamaño, los materiales usados en su construcción y finalización, entre otros, resultando en ocasiones, en un acto irracional según sea el observador (Hernando, 2014).

Por lo anterior, a través de esta revisión bibliográfica se busca analizar la racionalidad de los individuos al momento de tomar decisiones de inversión teniendo en cuenta su cultura y su contexto, considerando que en las investigaciones citadas previamente, la conclusión general *grosso modo* es que la irracionalidad es inherente al individuo, al menos para las culturas de occidente teniendo en cuenta los lugares de estudio de las investigación previas. En consecuencia se pretende involucrar la cultura oriental, popularmente entendida como una cultura opuesta a la occidental y reconocida por su enfoque racional sobre el sentimiento con valores arraigados en la disciplina, distinguida por su lenguaje y gastronomía únicos.

Por otro lado, para el desarrollo de la investigación sobre el comportamiento de los individuos en la toma de decisiones financieras se establece como referencia la evolución que han tenido las diferentes teorías con el pasar del tiempo con especial énfasis en la asunción de una supuesta racionalidad de los decisores. Así mismo, se evidencia que varios de los supuestos (o axiomas) para algunas teorías no son universalmente aplicables y se integran nuevas perspectivas de análisis para entender el vínculo real que existe entre el contexto y el individuo. Esto se efectúa basado en investigaciones realizadas en culturas latinas y asiáticas con el fin de comprender si existen similitudes o diferencias que influyan en la toma de decisiones.

Objetivo general

Identificar el grado de influencia del comportamiento de un individuo en las decisiones de inversión teniendo en cuenta su contexto.

Objetivos específicos

1. Revisar las teorías relacionadas a la inversión y su entorno, su desarrollo y como factores externos inciden en las decisiones financieras de los individuos.

2. Realizar una revisión bibliográfica de investigaciones sobre el tema para analizar a profundidad los factores que pueden influir en las decisiones financieras de un individuo.

3. Analizar los resultados de los datos recolectados para establecer semejanzas o diferencias entre las culturas de los países de Latinoamérica y Asia.

3. TEORÍAS SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE INVERSIÓN

En el campo de las finanzas y con el paso del tiempo, se percibe en mayor medida que las decisiones financieras de los individuos no son enteramente racionales, sino que están influenciadas por factores psicológicos, emocionales y su contexto. Esta comprensión ha llevado al surgimiento de las finanzas conductuales, un enfoque que examina cómo el comportamiento humano afecta las decisiones financieras y los resultados de inversión.

La revisión de algunas teorías relevantes relacionadas al campo de las finanzas conductuales tiene como objetivo examinar y comprender las diferentes perspectivas y enfoques que han surgido. Se exploran teorías que buscan explicar cómo los sesgos cognitivos, las emociones, las preferencias individuales y los factores externos influyen en las decisiones de inversión. Esto permitirá entender mejor los patrones de comportamiento e identificar posibles sesgos, lo que redundará en una toma de decisiones más informada. A continuación, se detallan brevemente por orden cronológico.

3.1. Mercados eficientes

Esta teoría postula que en un mercado eficiente los precios de los activos reflejan completamente la información disponible (lo que sugiere la inexistencia de costos de intermediación en las transacciones) estando al alcance y con total accesibilidad de manera rápida y precisa para cualquier individuo interesado, además de existir un consenso total sobre dicha información resultando en una enorme dificultad, o imposibilidad si se quiere, de superar al mercado (Fama, 1970).

Por lo tanto, el valor esperado de un activo debería reflejar la información disponible y el retorno porcentual en un tiempo determinado, así, bajo la “teoría de juegos justos” los valores esperados son iguales a cero (0) dado que cada jugador (o participante) tiene acceso y/o posee la misma información que a su vez, se refleja en los precios de los activos.

Esta teoría fue revisada a través de una prueba realizada por Fama (1970) sobre 30 activos listados que conformaban el Dow Jones Industrial de 1959, en donde se compara la correlación existente entre los precios respecto de los días 1, 4, 9 y 16 hallando para ese entonces, que los valores obtenidos eran consistentemente cercanos a cero (señal de que no existe una covarianza pero no implica que no exista una relación no lineal), cuya tendencia no garantizaba un retorno positivo y cuando no fuese el caso, este era absorbido por las comisiones que debían pagarse. Esto no fue considerado suficiente evidencia para declarar al mercado ineficiente, sin embargo, el enfoque del autor en la interpretación de resultados resulta más práctico y menos riguroso, pues el mismo autor admite que hay evidencia estadísticamente significativa que confirma la correlación de los precios pero sugiere que, desde un punto de vista económico, los valores son tan pequeños que no son relevantes en la práctica.

Sin embargo y considerando la época, los argumentos mencionados en el artículo pierden solidez dados los avances tecnológicos que, si bien contribuyen a democratizar la información relacionada a los activos, también resaltan las discrepancias generando un mayor ruido en el mercado y a su vez una mayor tendencia a confiar en los precios históricos de un activo en pro de tomar una decisión de inversión sobre este, lo que resulta en una imprecisión de los supuestos del modelo inicial dada la dependencia de los precios futuros respecto a los precios pasados. En ese sentido, es posible inferir que el contexto tecnológico y sus avances tienen una fuerte influencia sobre las decisiones de inversión de los individuos considerando que actualmente es un medio fundamental para acceder a los mercados de valores.

3.2. Teoría moderna de carteras

Teoría propuesta por Markowitz (1952) y fundamentada en la eficiencia de los mercados defendida por Fama (1970). Asume que los inversores toman decisiones completamente racionales y tiene en cuenta que se deben diseñar carteras o portafolios de acuerdo con las reglas del modelo media-varianza que busca minimizar el riesgo al cual se ve expuesto un individuo dado un nivel de retorno mínimo esperado o bien, maximizar el retorno de acuerdo con un cierto nivel de riesgo asumible.

A esto se le sumaría el desarrollo del modelo CAPM, donde es factible hallar una tasa de rentabilidad mediante una ecuación lineal que considera un activo con cero riesgo (beta) de tal forma que el resultado sea un portafolio diversificado, con correlaciones negativas entre activos y asignaciones distribuidas según el nivel de riesgo asumible y el retorno esperado (Useche, 2015).

Este modelo considera, además de un mercado eficiente, que los inversores tienen una aversión constante al riesgo, suposición simplificada de la realidad que no resulta del todo excluyente teniendo en cuenta que aun hoy en día se utiliza en la practica como herramienta para evaluar el rendimiento esperado de diferentes portafolios.

No obstante, investigaciones recientes, principalmente en el campo de la psicología, complementan esta posición enmarcando al hombre en tres categorías generales respecto del riesgo: aversos al riesgo, quienes dan valor a la utilidad cierta con bajo riesgo; propensos al riesgo, quienes dan valor a utilidades altas con un riesgo elevado y neutrales al riesgo, quienes son indiferentes a las pérdidas o utilidades ciertas. Esta categorización surgió de los descubrimientos de Arthur Roy, quien señaló el miedo relevante a pérdidas de riqueza; Herbert Simon, que sugirió el término “Racionalidad limitada” dada la limitación intrínseca del ser humano a procesar y optimizar cantidades grandes de información y Tversky y Kahneman, quienes mediante experimentos, demostraron el comportamiento real de un individuo ante la incertidumbre y la baja influencia del ámbito económico en las decisiones de inversión (Useche, 2015).

Por otro lado, un estudio realizado sobre emprendedores y CEO's con un nivel de educación decente que se desempeñan en diversos sectores del mercado (commodities, industrial y comercio), refleja el comportamiento real que tienen los individuos al momento de tomar decisiones y da cuenta de cómo la mayoría de ellos (más del 80%) tienen sesgos de optimismo y exceso de confianza en sí mismos al momento de tomar decisiones de inversión en portafolios que aumenten el valor de sus compañías. También refleja conductas irracionales puesto que algunos aceptan no utilizar ningún método o técnica para evaluar la inversión, es decir que toman decisiones por intuición. Adicional, los participantes del estudio minimizan la relevancia de posibles efectos negativos del mercado e inclusive algunos mantienen una postura inflexible a pesar de contar con evidencia contradictoria que sugiere replantear esa decisión de inversión (Chaves et al., 2022).

3.3 La teoría de la utilidad esperada

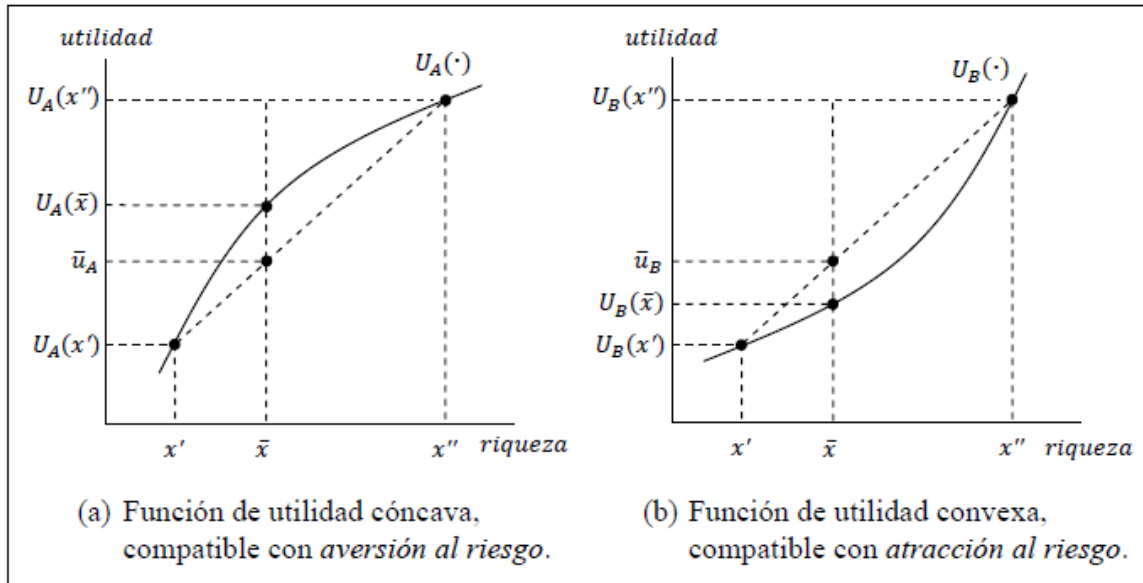
Desarrollada por Von Neumann & Morgenstern (1944) como un intento de modelar el comportamiento de los agentes económicos durante el proceso de toma de decisiones, se basa en las ideas de Bernoulli sobre la expectativa moral. En esta teoría se postulan cuatro (4) axiomas: completitud, transitividad, continuidad e independencia.

De acuerdo con Sardi (2015), estos postulados se detallan a continuación:

- Completitud: Se asumen preferencias definidas para los individuos y estos pueden comparar y elegir entre dos alternativas.
- Transitividad: De la mano con el axioma anterior, se asume que las preferencias definidas son consistentes y, por lo tanto, si la opción A es al menos tan buena como B y B es al menos tan buena como C, entonces A es al menos tan preferido como C.
- Continuidad: Este axioma se refiere a que, ante pequeños cambios en las probabilidades de ocurrencia de las opciones disponibles, las preferencias no cambian y pueden ser representadas como diferentes combinaciones lineales.
- Independencia: Se refiere a que los individuos mantienen sus preferencias ante las alternativas disponibles independiente de las posibles combinaciones que puedan existir.

Adicional a esto, los autores plantean que los individuos pueden ser adversos al riesgo (individuo A), en cuyo caso la función de utilidad que representa sus preferencias sería cóncava, o pueden ser amantes al riesgo (individuo B), cuya función de utilidad sería convexa. Lo anterior se representa en la gráfica 1.

Gráfica 1. Representación gráfica del riesgo



Nota: Tomado de Chaz Sardi, M., 2015.

Sin embargo, eventualmente la teoría tendría aportes, entre las que destacan Friedman y Savage (1948) en su artículo “*The Utility Analysis of Choices Involving Risk*” donde plantearon la inquietud sobre como un mismo individuo puede tomar un seguro para reducir el riesgo y al mismo tiempo jugar la lotería asumiendo un gran riesgo. Sobre esto García (2016) resalta que, en 1952, el mismo Markowitz sugirió una respuesta indicando que cada individuo valora sus decisiones respecto de un punto de referencia propio, indicando que las curvas mostradas en líneas anteriores no son mutuamente excluyentes, sino que dependen del contexto del individuo, y en términos económicos, de su nivel de ingreso monetario pudiendo cambiar su concavidad en el tiempo.

3.4. La Teoría Prospectiva

Nace como una crítica a la teoría de la utilidad esperada y enfoca su aplicación en temas monetarios con probabilidades establecidas. De acuerdo a sus autores, se divide en dos fases: la primera es la fase de preparación donde se identifican y preparan las posibles opciones que se presentan con el objetivo de simplificar la toma de decisiones (se refiere a las operaciones aplicadas para transformar los datos como codificación, combinación, separación, cancelación, entre otras); la segunda fase es de elección, donde una vez obtenidos los valores asociados a las opciones en la

fase 1, se elige la opción con el valor más alto, según el contexto, para obtener el resultado o decisión final (Kahneman & Tversky, 1979).

Se diferencia de la teoría de la utilidad esperada en cuatro aspectos importantes, según señala José Gómez (2017) así:

1. Los individuos establecen un punto de referencia sobre el cual evalúan las opciones disponibles para tomar una decisión, en este caso entran a jugar los factores externos y el contexto del decisor, lo que se suele denominar *status quo*.
2. La teoría prospectiva considera que los individuos presentan sensibilidad decreciente, es decir, cuando se habla de ganancias, generalmente se valora más la certeza sobre una cuantía menor que la incertidumbre sobre una cuantía mayor, lo opuesto sucede con las pérdidas, el individuo generalmente prefiere una pérdida incierta sobre una cuantía mayor que una pérdida cierta aun si la cuantía es menor. Lo cual, como se indicó anteriormente, para las ganancias se presenta una aversión al riesgo (función de utilidad cóncava) y para las pérdidas hay una propensión al riesgo (función de utilidad convexa).
3. Considera que los individuos tienen una aversión a las pérdidas, lo que indica que ante una alternativa que ofrezca ganancias o pérdidas de igual cantidad y probabilidad de ocurrencia, existiría un rechazo generalizado dada la mayor afectación que sienten por las pérdidas.
4. Transforma las probabilidades objetivas en subjetivas, puesto que, generalmente los individuos sobrevaloran las probabilidades bajas y subestiman las probabilidades medias y altas.

4. METODOLOGÍA

Para esta revisión bibliográfica se adopta el enfoque cualitativo dado que se busca comprender la incidencia de los diferentes fenómenos externos en las decisiones de los individuos como el contexto o la experiencia individual (Hernández Sampieri et al., 2014). De esta manera, se busca entender si las motivaciones que influyen sobre una persona, de acuerdo con un contexto determinado para una decisión financiera, influyen en su aceptación o negación aun en contra de lo que dicta la racionalidad.

De acuerdo con Bernal (2010) el tipo de investigación es documental dado que se acude a fuentes escritas que brindan una referencia sobre el campo de las finanzas conductuales y las decisiones de inversión. Estos estudios son útiles para revisar el conocimiento relevante y las tendencias actuales considerando los avances que se han tenido en el campo objeto de estudio. Esta revisión documental se enfoca en los países de las regiones de Latinoamérica y Asia para identificar similitudes o diferencias sobre los individuos, sus decisiones financieras y como diferentes factores externos pueden influenciarlos.

Las fuentes de información para esta investigación son primarias. Como indican Santiago et. al. (2012), los documentos nos brindan información, sin embargo, es necesario ser selectivos para evitar una acumulación de documentos o referencias y extraer lo necesario según se adecue a la investigación en curso. Así, los documentos originales (libros, informes científicos, tesis, monografías, entre otros) a los que se accede y proporcionan información relevante son los que, en efecto, se consideran una fuente primaria.

De esta manera, en el marco teórico se realiza un breve recuento de teorías conceptuales en orden cronológico que han desarrollado la idea de la racionalidad en los individuos en el área de la economía aportando nuevas perspectivas y complementos a las teorías clásicas. Esto viene acompañado del avance tecnológico, lo que indica la interacción con otros campos de estudio y como se ajustan los fundamentos iniciales de acuerdo con el contexto.

La búsqueda de las investigaciones se realizó a través de las bases de datos EBSCO, SCOPUS y Google Académico con las palabras clave “finanzas conductuales”, “finanzas comportamentales”, “economía del comportamiento”, “economía comportamental”, “sesgos de inversión” y “sesgos de consumo”. Adicional, solo se tuvieron en cuenta aquellos documentos con fecha de publicación entre los últimos 5 años, es decir, entre 2018 y 2022 y de libre acceso. Como filtro final, se revisaron documentos publicados en los países de Latinoamérica y Asia, regiones de interés para esta revisión.

En las bases de datos se utilizaron los operadores booleanos AND y OR. Se detalla un ejemplo de una ecuación de búsqueda con las palabras clave:

(“finanzas conductuales” OR “finanzas comportamentales”) AND (“economía del comportamiento” OR “economía comportamental”)

Cada documento se analiza a través de una ficha de lectura para extraer las ideas principales, el autor y los argumentos útiles para esta revisión. A continuación, se muestra el formato de ficha de lectura, aplicado a la revisión de las diferentes investigaciones analizadas, donde se consigna información como el título de la investigación, el nombre del autor, las ideas claves, los aportes del texto sobre el campo de estudio, entre otros.

Tabla 1 - Ficha de lectura

Titulo	Behavioral Biases and the Decision-Making in Entrepreneurs and Managers
Genero académico	Argumentativa y cualitativo
Referencia bibliográfica	Chaves Nobre, F., Camargo Machado, M. J., & Nepomuceno Nobre, L. H. (2022). Behavioral Biases and the decision-making in entrepreneurs and managers. Revista de Administracao Contemporanea, 1-13.
Léxico y definiciones	Sole: Único Adamant: firme Endowment effect: Efecto dotación, se vincula a un activo y se dificulta su venta.
Ideas claves	<ul style="list-style-type: none"> • Cada decisión de inversión tiene un juicio subjetivo y no puede ser apartado del proceso de decisión. • El análisis de una alternativa por parte del gerente se suele hacer por un análisis

	<p>superficial basado en un único arreglo, ignorando otras formas de cash Flow, pudiendo llevar a un error de inversión.</p> <ul style="list-style-type: none"> • En los últimos años, las decisiones de inversión más relevantes se suelen hacer en grupo porque tienden a ser más racionales, sin embargo, no están del todo libres de sesgos. • Sesgos: <ul style="list-style-type: none"> ○ Optimismo y exceso de confianza, aversión a las pérdidas y auto atribución. ○ Optimismo y exceso de confianzas: 7 de 8, presentes en la decisión de inversión de activos físicos. – No consideran los posibles eventos negativos. ○ Auto atribución: 7 de 8 presentaron este sesgo. Los jefes, en su mayoría, atribuyeron resultados negativos a los equipos. ○ Aversión a las perdidas: 8 de 8, los resultados negativos fueron resaltados indicando que son los que perduran en la carrera, lo que suele resaltarse a nivel laboral son las fallas, por lo tanto, permanecen más en la vida y se busca reducirlas. Afecta el aspecto emocional. ○ Coste hundido: 3 de 8, 2 emprendedores y 1 jefe. ○ Efecto dotación: 2 de 8 indican que venden activos obsoletos con un precio superior al mercado, no ven la contradicción de vender obsoleto a un precio elevado.
Tema	Decisiones de inversión
Propósito del autor	Demostrar la existencia de los sesgos en directores y emprendedores.
Aportes que hace el texto	La presencia de los sesgos al momento de tomar decisiones de inversión, dependen de varios factores tanto internos como externos.

Nota: Elaboración propia

Por otra parte, como referencia para establecer un punto de comparación Díaz (2017) ofrece un análisis breve de los hallazgos basado en las dimensiones culturales propuestas por Hofstede, aplicadas en la comparación de los países de España y Alemania. Estas dimensiones surgen luego de la aplicación de una encuesta por más de 6 años a 66 subsidiarias de IBM ubicadas en más de 50 países alrededor del mundo. Los resultados eventualmente fueron analizados y agrupados en 6 grandes categorías.

Díaz (2017), basada en la investigación de Hofstede, define a **grandes rasgos** las 6

dimensiones culturales de la siguiente manera:

1. Distancia del Poder (DP): pretende ofrecer una perspectiva de como los individuos de una sociedad manejan la desigualdad existente entre los mismos; se asocia a la distancia emocional entre cada individuo y la relación existente entre aquellos que ostentan mayor poder y los que no. A mayor nivel, la sociedad tiende a aceptar la inequidad y hay más barreras para avanzar a un nivel superior.

2. Individualismo – Colectivismo (IND): esta dimensión resalta el comportamiento general de una sociedad, entendiendo que una sociedad individualista tiene a tomar decisiones de forma independiente; por el contrario, en una sociedad colectivista los intereses del grupo son los que sobresalen. A mayor nivel la sociedad tiende al individualismo.

3. Masculinidad – Femenidad (MASC): el nombre resulta confuso, pues esta dimensión pretende reflejar las preferencias “espirituales” o materiales de una sociedad. Una cultura masculina, según Hofstede, busca la autoafirmación y en contraste, una cultura femenina, busca la cooperación y el cuidado mutuo. A mayor nivel la sociedad tiende a la masculinidad.

4. Control de la Incertidumbre (CI): se refiere al sentimiento de estrés y ansiedad que experimentan los individuos de una sociedad ante la incertidumbre y como intentan “controlar el futuro”. Un país con CI elevado mantiene códigos rígidos de creencias y son cerrados a los métodos poco ortodoxos. Caso contrario, un nivel bajo indica que la sociedad mantiene una actitud abierta y relajada ante la incertidumbre. A mayor nivel la sociedad tiende a controlar fuertemente la incertidumbre.

5. Orientación a Largo Plazo – Corto Plazo (OLP): el largo plazo enmarca un conjunto de valores que fomentan la visión hacia recompensas futuras, lo que, generalmente de acuerdo con la sociedad, se refleja en un crecimiento económico. Por el contrario, el corto plazo suele inclinarse por lo tradicional y mantener las normas pasadas o presentes. A mayor nivel la sociedad tiende a orientarse al largo plazo y lo reflejan con alta inversión

en educación y ahorro.

6. Indulgencia – Restricción (IR): examina la relevancia de la felicidad para una sociedad, teniendo en cuenta que el bienestar es subjetivo según el individuo, el control de la vida y el desarrollo propio a través de normas sociales y disciplina. A mayor nivel, la sociedad permite cierta libertad para complacer los deseos. Por el contrario, a menor nivel existen normas estrictas que regulan estos comportamientos.

Este estudio se aplicó para dar una base sólida de referencia a la comparación entre culturas o países dado que no se encontró una referencia definida y aceptada a una cultura puntual, pues como indica Tarapuez (2016) en su investigación, hasta las regiones de un mismo país como Colombia, presentan diferencias en su propia “cultura”.

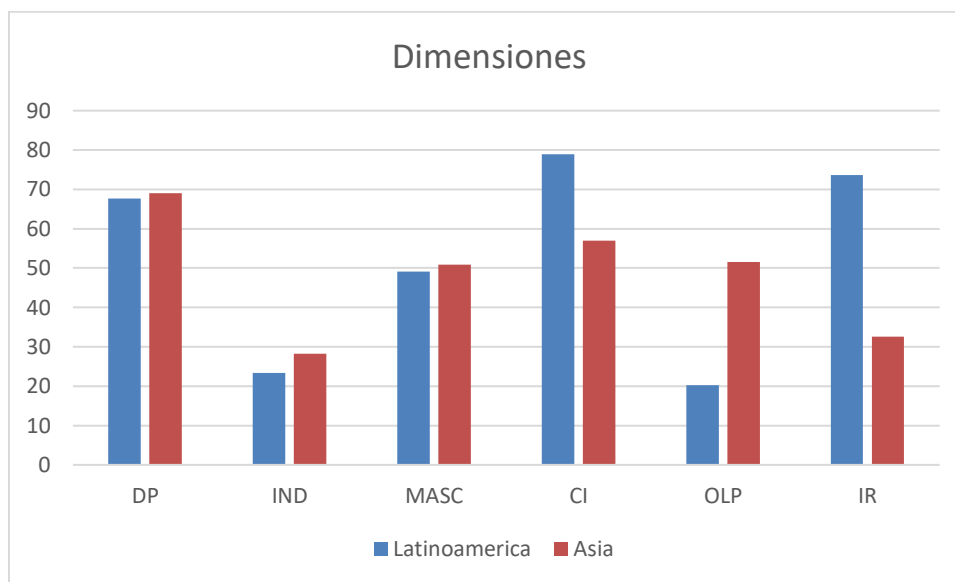
5. RESULTADOS

Para seleccionar los documentos objeto de análisis, se llevó a cabo una lectura crítica del título, el resumen, la introducción y finalmente el texto completo con el objetivo de verificar que incluyeran los temas relacionados con decisiones de inversión y/o consumo en el área de las finanzas conductuales, revisión de sesgos en la toma de decisiones y comportamiento social y aplicación o estudio sobre la economía en países de Latinoamérica o Asia.

De la base de datos EBSCO se obtuvieron 26 resultados y se seleccionaron 3 documentos para Latinoamérica y 1 para Asia. De la base de datos SCOPUS se obtuvieron 1.367 resultados y se tomaron tres 2 documentos para Latinoamérica y 4 para Asia. En total se seleccionaron 10 investigaciones (5 asociadas a la región de Latinoamérica y 5 asociadas a la región de Asia) para ser revisadas a profundidad.

Se establece como punto de comparación el modelo propuesto por Hofstede (2011), donde a partir de las 6 dimensiones (Distancia del poder-DP, Individualidad-IND, Masculinidad-MASC, Control de la Incertidumbre-CI, Orientación a Largo Plazo-OLP y la Indulgencia-IR) se brinda una referencia cultural para los países de Latinoamérica y Asia. De esta manera, la gráfica 2 ilustra las 6 dimensiones para los países que conforman Latinoamérica y Asia, donde es posible observar las diferencias y similitudes existentes entre ambas culturas. Cada dimensión obtiene su puntaje a partir del promedio de los resultados de la encuesta para países asociados según la región que le corresponde en una escala de 0-100.

Gráfica 2 – Dimensiones culturales



Nota: Elaboración propia con datos tomados de “Dimension data matrix” por Hofstede, G., 2015.

<https://geerthofstede.com/research-and-vsm/dimension-data-matrix/>.

Vale aclarar que la gráfica contempla los diferentes ámbitos de la sociedad, donde es posible distinguir entre política, economía, religión, educación, entre otros, mientras que la presente revisión bibliográfica se enfoca únicamente en el ámbito financiero de los individuos y las decisiones que estos toman en materia de inversión y consumo.

Habiendo hecho esa salvedad, los individuos de ambas regiones muestran comportamientos similares en los 3 primeros pilares DP, IND y MASC y difieren en los últimos 3 pilares CI, OLP e IR. De lo anterior es posible inferir en general, que el comportamiento similar de ambas regiones es aceptar las desigualdades (DP), preocuparse por sí mismos y el círculo familiar cercano (IND) y se suele dar un ambiente competitivo considerando las opiniones de las minorías (MASC). Por otra parte, respecto a los comportamientos diferentes, en la región de Asia existe tendencia a crear normas en exceso que mitiguen la incertidumbre (CI), sus individuos suelen tener una visión al futuro generando mayor ahorro y educación (OLP) y además, regulan la libertad y el tiempo libre de las personas (IR), en contraste con Latinoamérica donde las normas suelen ser más flexibles, los individuos presentan mayor tendencia a la inmediatez y no hay mucho control sobre el tiempo libre y la recreación.

En la tabla 1 se observa la matriz de comparación correspondiente a las 10 investigaciones analizadas.

Tabla 2 - Matriz de comparación

<i>Investigación considerada</i>	Descripción	Región	Grado de influencia		
			Optimismo y exceso de confianza	Aversión a las pérdidas	Comportamiento de rebaño
<i>Chaves et al. (2022)</i>	Se auto atribuyen las decisiones acertadas y los errores los atribuyen a terceros. Los resultados negativos resaltan sobre los aciertos.	Latam	Elevado	Elevado	No se estudia a profundidad
<i>Afonso y Brandao (2022)</i>	Los individuos tienden a valorar más las pérdidas sobre las ganancias en cantidades equivalentes. A mayor edad, mayor es la aversión al riesgo. Las decisiones de consumo pueden ser influenciadas con los sesgos.	Latam	No se estudia a profundidad	Elevado	No se estudia a profundidad
<i>Vasquez y Maldonado (2022)</i>	Los individuos sobreestiman la probabilidad de afectación por Covid-19. Existe la tendencia de seguir el comportamiento de otros individuos. Se utilizan los sesgos de manera positiva.	Latam	Elevado	No se estudia a profundidad	Elevado
<i>Peña y Gomez (2019)</i>	Los inversores suelen enfocarse en su propia visión de la situación, subestimando probabilidades de eventos negativos, una visión moderada resulta positiva. Las tendencias en los precios influyen las decisiones.	Latam	Elevado	Elevado	Elevado
<i>Nieves y Morales (2022)</i>	Las tendencias de consumo influyen en las decisiones de compra.	Asia	No se estudia a profundidad	No se estudia a profundidad	Elevado
<i>Wu et al. (2022)</i>	Las noticias tienen una correlación directa con el precio de las acciones, principalmente en inversionistas que dependen de las noticias financieras para	Asia	No se estudia a profundidad	Elevado	Elevado

	<p>tomar sus decisiones.</p> <p>Las noticias negativas tienen un impacto mayor en la volatilidad de las acciones sobre las noticias positivas de magnitudes similares.</p>				
<i>Kumar y Prince (2022)</i>	<p>El exceso de confianza en la habilidad de los inversionistas los sesga.</p> <p>Posterior al crash financiero de 2008 y al Covid-19, el sesgo se redujo significativamente según las pruebas aplicadas (Causalidad de granger, VAR, IRF).</p>	Asia	Moderado	No se estudia a profundidad	No se estudia a profundidad
<i>Banri et al. (2023)</i>	<p>La aversión a las pérdidas suele incrementarse con la edad.</p> <p>La alfabetización económica contribuye a la reducción de algunos sesgos al respecto de la inversión extranjera.</p>	Asia	No se estudia a profundidad	Elevado	No se estudia a profundidad
<i>Sasaki et al. (2022)</i>	<p>El esquema de “igualación” se asocia a la cooperación, lo que ofrece un sentimiento positivo; en contraste, el esquema “reembolso” se asocia a un sentimiento de avaricia, lo que resulta en menos donaciones.</p>	Asia	No se estudia a profundidad	No se estudia a profundidad	Moderado
<i>Kuah y Wang (2019)</i>	<p>El engaño es una razón fuerte en Asia y occidente para no participar en plataformas de economía circular dada la sobrestimación de probabilidad de pérdida.</p> <p>Existe una discrepancia en ambas regiones, si bien la actitud y disposición a la Economía Circular existe (46%-76% de aceptación), el actuar no es consecuente (10% de compra de un producto involucrado en EC).</p>	Asia	No se estudia a profundidad	Elevado	No se estudia a profundidad

Nota: Elaboración propia

La tabla 1 lista los 10 documentos seleccionados para analizar los factores que influyen en las decisiones financieras. En ellos, destaca el hecho de la presencia generalizada y relevante de 3 sesgos principales identificados en cada revisión así:

1. Sesgo de optimismo y exceso de confianza: entendido como la sobreestimación de las probabilidades de ocurrencia de eventos positivos y la subestimación de las probabilidades de ocurrencia de eventos negativos (Chaves et al., 2022).
2. Aversión al riesgo: es la preferencia de un individuo por preferir un resultado cierto en lugar de un resultado incierto (Afonso & Brandao graminha, 2022) y suele asociarse a la aversión a las pérdidas, sesgo que otorga más valor a una pérdida en comparación a una ganancia a una misma cantidad asociada.
3. Comportamiento de rebaño o influencia social: es la tendencia a imitar actitudes y conductas que realizan terceros (familiares, celebridades, entre otros) e influyen en el comportamiento individual (Vasquez et al., 2022).

Vale mencionar que existen sesgos y heurísticas adicionales que afectan a gran parte de los individuos involucrados en decisiones de inversión y consumo que influyen notablemente en su comportamiento y que en algunos casos pueden resultar positivos, como el aplicado en la investigación sobre la campaña de prevención en México del COVID-19 donde sugieren la aplicación de algunos sesgos , por ejemplo: sesgo de comportamiento, de optimismo y del status quo, para orientar el comportamiento de los ciudadanos con el objetivo de preservar la salud y evitar contagios masivos (Vasquez Herrera & Maldonado Reynoso, 2022).

En lo referente a decisiones de **inversión** en la región de Latinoamérica, Peña y Gómez (2019), en su investigación sobre el índice S&P del Mercado Integrado Latinoamericano - MILA - de las bolsas de valores de los países de Chile, México, Colombia y Perú, dan cuenta de los sesgos mencionados (sesgo de optimismo y exceso de confianza, aversión al riesgo y comportamiento de rebaño) en los inversionistas al momento de intentar predecir el precio del índice y se confirma que los inversionistas tienden a basar sus decisiones en propias visiones de una situación determinada aludiendo a un comportamiento individualista y poniendo de manifiesto la fuerte influencia que

tiene la experiencia y el contexto.

Por otro lado, los individuos de la región de Asia presentan un comportamiento similar. Wu Yan et al. (2022) observa la presencia frecuente de la aversión a las pérdidas en el mercado de valores de China, donde el impacto de las noticias es relevante para el sentimiento de inversión generalizado. Es decir que las noticias son un componente importante en las transacciones bursátiles y de acuerdo con la carga informativa de la noticia (información positiva o negativa) existe una consecuencia sobre la volatilidad de los precios de las acciones asociadas a la información. De cualquier forma, el documento indica que una noticia positiva en comparación a una noticia negativa de alcance similar refleja la presencia de la aversión a las pérdidas y torna más volátil el activo asociado a la noticia negativa en comparación a un activo asociado a una noticia positiva (Wu Yan et al.,2022). Por consiguiente, es posible observar como los factores externos hacen presencia en las decisiones financieras, particularmente aquellos que se consideran negativos o perjudiciales en el entorno social y/o económico dada su mayor repercusión en la volatilidad de los precios.

No obstante, algo particular se documentó en esta región (Asia), específicamente en el mercado de valores de India, donde una investigación empírica (con bases teóricas y aplicaciones de modelos econométricos) sobre el S&P BSE 100 - índice que incluye las 100 mejores empresas de la India de todos los sectores - divide su análisis en 3 etapas tomando como referencia el *crash* financiero del 2008 y el Covid-19 (*pre-crash*, *post-crash* y *post-covid*). Allí se demuestra la existencia de un sesgo de exceso de confianza en los inversionistas previo al *crash* del 2008; posterior a esa fecha, de acuerdo con la información, teóricamente no hay evidencia de exceso de confianza infiriendo que ocurrió una pérdida de confianza, valga la redundancia, alterando el sesgo inicial y tornando cautelosos a los antes confiados inversionistas (Kumar & Prince, 2022). De igual forma, esta situación también da cuenta de cómo el contexto influye fuertemente en las decisiones de inversión al transformar un comportamiento generalizado en el entorno de inversionistas, en una situación nueva que ponga de manifiesto la necesidad de involucrar factores adicionales en mayor grado (como el contexto mismo) para tomar decisiones más informadas.

En lo referente a decisiones de **consumo**, también hay bastantes similitudes en el

comportamiento de los individuos entre ambas regiones. En Latinoamérica, una investigación indica que, en lo referente a productos sostenibles y la economía circular, existe una actitud favorable hacia la transición del sistema lineal de consumo actual (usar y desechar) hacia un sistema circular donde los consumidores muestran una preocupación medioambiental y disposición a modificar sus patrones (Nieves Mendoza & Morales Cely, 2022) pero al mismo tiempo existe una discrepancia importante entre la actitud y el actuar (46% a 76% de la población tiene una actitud favorable pero aproximadamente, solo el 10% actúa en consecuencia). Este comportamiento es generalizado y en Asia se confirma igualmente con los bajos ratios de compra con menos del 25% de los individuos que dicen apoyar este nuevo modelo de consumo (Kuah & Wang, 2019). Para este caso, el comportamiento individual resulta más influyente en comparación al contexto, pues tomando en cuenta las tendencias actuales en materia de sostenibilidad, no hay un impacto relevante en el cambio de los hábitos de consumo de la sociedad, sin embargo, si existe una transformación paulatina de las decisiones financieras de las empresas al considerar la eficiencia de sus procesos productivos con el objetivo de atraer más clientes.

Sasaki et al. (2022) confirman el efecto rebaño sobre los individuos al observar que, a nivel general, en gran parte del mundo en el ámbito de las donaciones, se implementa el “esquema de reembolso” para incentivar a los individuos y/o instituciones a realizar aportes en diversas causas donde un monto de la donación es devuelto o reembolsado al final del año fiscal vía deducciones. No obstante, este esquema no es efectivo en comparación al “esquema de igualación”, donde se pretende, por parte de una institución o individuo, igualar el monto de la donación que se realice (ej., si un donante da USD 100, otro donante iguala el monto con otros USD 100 para un total de USD 200). Este último esquema resulta ser más efectivo debido a la percepción de los donantes y la sociedad, pues el “esquema de reembolso” se asocia a una recompensa individual, lo que puede causar un sentimiento de avaricia resultando en menor cantidad y monto de donaciones. En contraste, el “esquema de igualación” se asocia a un marco cooperativo generando un sentimiento de colaboración y, por lo tanto, incentivando los montos y cantidad de donaciones, contrario a lo que se considera intuitivo.

En consecuencia y tal como se evidencia en cada documento, la toma de decisiones financieras por parte de un individuo se encuentra altamente influenciada por factores externos

como el contexto o las tendencias teniendo en cuenta la marcada presencia de sesgos que se ha demostrado a través de los diferentes estudios.

Por otra parte, en lo que respecta al consumo, se puede identificar un comportamiento de rebaño en el cual se observan tendencias sólidas que influyen en las decisiones de compra de los individuos, reflejadas principalmente en modas temporales que son impuestas por celebridades, industrias o individuos reconocidos públicamente.

6. CONCLUSIONES

La revisión bibliográfica revela la existencia de diversos sesgos de comportamiento, la presencia constante de estos y su influencia en las decisiones finales relacionadas con temas financieros, ya sea en el ámbito de la inversión o el consumo. Por lo tanto, los factores externos y el comportamiento adquieren un nivel superlativo en la estrategia de crecimiento de cualquier empresa o gobierno debido a que, en la actualidad, si bien los números (rentabilidades, precios, márgenes, entre otros) son importantes, requieren la integración de estos factores en aras de generar modelos de negocio escalables y sostenibles en el tiempo independiente del objetivo perseguido, ya sea aumentar el patrimonio o contribuir en la solución de algún problema específico. Por consiguiente, el grado de influencia de los factores externos es relevante en la toma de decisiones financieras para ambas regiones.

Considerando el modelo cultural de Hofstede y retomando la similitud de puntaje en las 2 primeras dimensiones Distancia del Poder e Individualidad, es posible inferir a **grandes rasgos** que pueden utilizarse como referencia para evaluar la influencia del contexto tomando en cuenta que las situaciones negativas tienen un mayor impacto en las economías locales, lo que se puede observar en los altos niveles de DP al entenderse como la aceptación de una marcada división entre clases sociales (aceptación de pobreza) y en el bajo puntaje de IND al existir una preferencia por salvaguardar lo propio, contribuyendo a mantener una aversión al riesgo generalizada lo que resulta limitando el potencial de crecimiento individual.

Por otro lado, la diferencia marcada en las últimas 2 dimensiones, Orientación a Largo Plazo e Indulgencia-Restricción, pueden leerse como el comportamiento individual, nuevamente a **grandes rasgos** dada la inclinación por los países de Asia a preferir el ahorro a largo plazo en lugar de la inmediatez de los países de Latinoamérica. De manera similar y complementando la dimensión anterior, la libertad existente para el disfrute de la vida en los latinos contribuye a esta mentalidad del día a día en contraste con la regulación impuesta por varios gobiernos en países de Asia donde se limita, en ocasiones, hasta la libertad de expresión.

En el contexto de las finanzas conductuales, es notable la importancia que se le atribuye al estudio del comportamiento en la sociedad y la gran aplicación que tiene en la consecución de metas que promuevan la estabilidad y el desarrollo económico tanto a nivel individual como social. Esta aplicación se logra a través de la implementación de políticas o normas que regulen el usufructo de sesgos o heurísticas del individuo. Sin embargo, es importante destacar que estas herramientas también pueden ser aprovechadas por empresas u organizaciones con objetivos egoístas o que buscan un beneficio individual, como se ha observado en ámbitos como la política, donde se ha llegado a influenciar la intención de voto alterando el sistema de elección en los países en los que se implementan.

Por lo tanto, se torna imprescindible establecer regulaciones adecuadas, dependiendo del ámbito de acción, ya sea inversión o consumo, con el fin de prevenir abusos por parte de cualquier entidad y proporcionar, en la medida de lo posible, alternativas disponibles a cada persona, acompañadas de la información más relevante para mitigar el grado de influencia de los factores externos en las decisiones individuales. Esto contribuirá a que cada decisión sea responsable, informada y se consideren las posibles consecuencias de cada escenario que se pueda presentar.

Para futuras investigaciones, resultaría útil considerar un ámbito adicional al de las finanzas para examinar la influencia que otros factores puedan tener en las decisiones, lo cual permitiría obtener conclusiones más precisas y realistas. Estas conclusiones podrían identificar áreas de mejora y/o ajustes para mitigar los sesgos que resultan perjudiciales para los individuos y limitar aquellos que podrían ser utilizados para influir en las decisiones.

No obstante, es importante destacar que este documento se enfoca exclusivamente en el comportamiento relacionado con las finanzas y se limita a ese ámbito. Esto no implica una conclusión absoluta, ya que las investigaciones pueden variar en términos de muestras, encuestas aplicadas y participantes, a pesar de coincidir en los resultados obtenidos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Afonso, L. E., & Brandao graminha, P. (2022). Behavioral economics and auto insurance: The role of biases and heuristics. *Revista de administracao Contemporanea*.
- Banri, I., Tanaka, A., & Jinji, N. (2023). Why do people oppose foreign acquisitions? Evidence from Japense individual-level data. *Elsevier*.
- Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Pearson Educación de Colombia.
- Chaves Nobre, F., Camargo Machado, M. J., & Nepomuceno Nobre, L. H. (2022). Behavioral Biases and the decision-making in entrepreneurs and managers. *Revista de Administracao Contemporanea*, 1-13.
- Díaz Tapullima, F. (2017). Lenguas modernas y sus literaturas. *Hofstede y las dimensiones culturales en España y Alemania*. Universidad de Valladolid, Valladolid.
- Fama, E. F. (1970). Efficient Capital Markets: A review of theory and empirical work. *The journal of finance*, 383-417.
- Felice, M. (2017). “Invertir en vida”: decisiones económicas y diferencias generacionales en torno a la vivienda en jóvenes de la ciudad de Buenor Aires, Argentina. *Antípoda. Revista de Antropología y Arqueología* 28, 193-212.
- Fernandez Leon, A. M., De Guevara Cortes, R. L., & Madrid Paredones, R. M. (2017). Las finanzas conductuales en la toma de decisiones. *Fides Et Ratio*, 127-144.
- Gómez Limón, J. A. (2017). *Aplicación de la teoría de la prospectiva a las finanzas: hacia un nuevo paradigma*. Córdoba: Universidad de Córdoba.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw Hill.
- Hernando, J. R. (2014). *Análisis e Inversión en el Mercado*. Cataluña: Universidad Politécnica de Catalunya.
- Hosftede, G. (2011). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. *Online readings in psychology and culture*.
- Kuah, A., & Wang, P. (2019). Circular economy and consumer acceptance: An exploratory study in East and Southeast Asia. *PhD*. James Cook University Australia, Singapur.

- Kumar, J., & Prince, N. (2022). Overconfidence bias in the Indian stock market in diverse situations: an empirical study. *Int J Syst Assur Eng Manag* 13, 3031-3047.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection. *The Journal of Finance*, 77-91.
- Martín Garcia, S. (2016). *La génesis histórica de la Teoría de la Utilidad Esperada*. Valladolid, España: Universidad de Valladolid.
- Montt, M., & Rehner, J. (2015). *Distancia cultural entre América Latina y Asia - reflexiones sobre el uso y utilidad de dimensiones culturales*. Santiago de Chile, Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Moubarak, A. A. (2008). *Teoría de la Utilidad Esperada: Una aproximación realista*. Santiago de Chile: Universidad de Chile.
- Nieves Mendoza, L. M., & Morales Cely, W. A. (2022). Una mirada a la brecha entre actitud y comportamiento del consumidor en la economía circular. *Tendencias - Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*, 372-394.
- Peña, V. A., & Gomez Mejía, A. (2019). Effect of the anchoring and adjustment heuristic and optimism bias in stock market forecasts. *Finanzas y política económica*, 389-409.
- Santiago M., L., Rincón H., L., Martínez H., Y., & Balderas G., E. (2012). *Métodos de investigación I. Investigación documental - guía práctica*. Universidad Popular Autónoma de Veracruz.
- Sardi, M. C. (2015). *Garantías: Problemas de Información y Errores de Percepción. La Visión Tradicional y el Aporte de la Economía Conductual*. Bahía Blanca, Argentina: Universidad Nacional del Sur.
- Sasaki, S., Kurokawa, H., & Ohtake, F. (2022). An experimental comparison of rebate and matching in charitable giving: The case of Japan. *The Japanese Economic Review*, 147-177.
- Sewell, M. (2007). *Behavioural Finance*. Cambridge: University of Cambridge.
- Tarapuez Chamorro, E. (2016). Las dimensiones culturales de Geert Hofstede y la intención emprendedora en estudiantes universitarios del departamento de Quindío (Colombia). *Pensamiento y Gestión*, 60-90.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 237-251.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 1124-1131.

Useche, A. J. (2015). Construcción de portafolio de inversion desde las finanzas del comportamiento: Una revisión crítica. *Cuadernos de administración*, 11-13.

Vasquez Herrera, N. V., & Maldonado Reynoso, N. P. (2022). Campaña de prevención COVID-19 en México: análisis de contenido de la Economía del comportamiento. *CIMEXUS*, 198-217.

Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University Press.

Wu, C. C., Yan, Y., Yuan, T., Huang, C. C., & Tsai, Y. J. (2022). A study of network negative news based on behavioral finance: analysis of abnormal fluctuation of stock prices. *Hindawi*, 1-16.