

ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS

BEHAVIORAL ECONOMICS IN FINANCIAL DECISION MAKING

Silvia Patricia Ávila Pita¹, Diana Elizabeth Salguero Garzón², Clara Alexandra López Castillo³,
Danny Alexis Carrasco Perez⁴

{contadoras.avila@gmail.com¹, dayaesg@hotmail.com², claros.alex42@gmail.com³, carrascodanny1998@gmail.com⁴}
Fecha de recepción: 4/09/2024 / Fecha de aceptación: 29/09/2024 / Fecha de publicación: 1/10/2024

RESUMEN: La economía del comportamiento es una rama que estudia cómo los agentes económicos toman decisiones financieras bajo condiciones de incertidumbre, riesgo y sesgos cognitivos. La teoría económica neoclásica, con sus suposiciones de racionalidad absoluta, presenta deficiencias al no considerar la complejidad del comportamiento humano en contextos financieros. El objetivo de este artículo es presentar una revisión teórica y empírica de los principales conceptos, modelos y hallazgos de la economía del comportamiento aplicada al ámbito financiero. El método de investigación utilizado en este estudio se basa en un análisis cualitativo y documental, centrado en la comprensión e interpretación de la bibliografía relevante sobre la Economía del Comportamiento aplicada a la toma de decisiones financieras. Este artículo aborda las limitaciones de la teoría neoclásica al considerar que los agentes económicos actúan de manera completamente racional, revelando cómo factores psicológicos, sociales y emocionales impactan la toma de decisiones financieras. Se describe la importancia del "nudging" como herramienta para influir en los comportamientos económicos de manera predecible, así como los diferentes tipos de experimentos que sustentan estas teorías. Además, se destacan los sesgos cognitivos y emocionales que desvían el comportamiento económico de los modelos tradicionales, proponiendo enfoques más holísticos para mejorar las decisiones financieras tanto a nivel individual como organizacional. Se concluye que la integración de la economía del comportamiento emerge como un enfoque vital para mejorar la comprensión y gestión de las complejidades inherentes al comportamiento económico humano, contribuyendo así al desarrollo de políticas más efectivas, mercados financieros más eficientes y, en definitiva, al bienestar económico y social.

Palabras clave: *Comportamiento, sesgos cognitivos, nudge, metodológico*

ABSTRACT: Behavioral economics is a branch of economics that studies how economic agents make financial decisions under conditions of uncertainty, risk, and cognitive biases. The

¹Investigador independiente, <https://orcid.org/0009-0003-6039-2886>

²Investigador independiente, <https://orcid.org/0009-0002-9439-1788>

³Investigador independiente, <https://orcid.org/0009-0000-5787-1323>

⁴Investigador independiente, <https://orcid.org/0009-0000-0119-7878>

objective of this article is to present a theoretical and empirical review of the main concepts, models, and findings of behavioral economics applied to the financial field. The research method used in this study is based on a qualitative and documentary analysis, focused on the understanding and interpretation of the relevant literature on Behavioral Economics applied to financial decision-making. This article addresses the limitations of neoclassical theory in considering that economic agents act in a completely rational manner, revealing how psychological, social, and emotional factors impact financial decision-making. The importance of nudging as a tool to influence economic behaviors in a predictable manner is described, as well as the different types of experiments that support these theories. In addition, the cognitive and emotional biases that deviate economic behavior from traditional models are highlighted, proposing more holistic approaches to improve financial decisions at both the individual and organizational levels. In conclusion, behavioral economics is emerging as a vital approach to improving the understanding and management of the complexities inherent in human economic behavior, thereby contributing to the development of more effective policies, more efficient financial markets, and ultimately to economic and social well-being.

Keywords: Behavior, cognitive biases, nudge, methodological

INTRODUCCIÓN

Este estudio explora como los sesgos cognitivos y emocionales influyen en decisiones financieras, proponiendo soluciones prácticas para mejorar estos procesos. La economía es la ciencia social que se encarga de estudiar el comportamiento humano. La teoría neoclásica de la economía conductual se desarrolla sobre la base estructural de elecciones razonadas; un agente económico racional que piensa analiza y escoge la mejor combinación de bienes que pueda brindarle la mayor satisfacción, por ende, el mayor beneficio, pero esto no siempre es así, no todas las personas aprenden y razonan de la misma manera, algunos son más susceptibles a los estímulos y otros no (1).

La economía tradicional o neoclásica asume que los agentes económicos son racionales, es decir, que maximizan su utilidad esperada al tomar decisiones financieras, teniendo en cuenta todas las opciones disponibles, sus probabilidades y su consecuencia (2) y (3). Esta ha sido criticada por dejar de lado conceptos como la pobreza y el bienestar, lo que ha llevado al surgimiento de enfoques alternativos como la economía ecológica y la economía del don (4). Sin embargo, esta asunción ha sido cuestionada por numerosas evidencias empíricas que muestran que los agentes económicos no siempre se comportan de manera racional, sino que están sujetos a diversos factores psicológicos, sociales y emocionales que influyen en sus preferencias, creencias y juicios.

Estos factores pueden generar sesgos cognitivos y emocionales que provocan errores sistemáticos y predecibles en las decisiones financieras, tales como aversión a la pérdida, exceso de confianza, efecto dotación, ilusión monetaria, entre otros (3) y (5). Estos hallazgos ponen en tensión la idea de la racionalidad como rasgo preponderante en la economía neoclásica, lo que ha llevado al surgimiento de enfoques alternativos que buscan una visión más holística y

sostenible de la economía, teniendo en cuenta la influencia de factores psicológicos, sociales y emocionales en el comportamiento de los agentes económicos (5).

La interconexión de diversas disciplinas en la economía del comportamiento permite una comprensión más completa y realista de las decisiones financieras (6). Al integrar los conocimientos de la psicología, la sociología y la neurociencia, esta disciplina busca desentrañar los factores subyacentes que influyen en las elecciones económicas de individuos y organizaciones. El enfoque experimental en la economía del comportamiento no solo permite probar teorías, sino también capturar de manera más precisa las complejidades y matices del comportamiento humano en el ámbito financiero (6).

Al dirigir su atención hacia el estudio de los mercados financieros, la economía del comportamiento no solo busca explicar fenómenos observados, sino también proponer soluciones prácticas. Al comprender las motivaciones psicológicas y sociales que influyen en las decisiones financieras, se pueden diseñar intervenciones efectivas para mejorar el proceso de toma de decisiones económicas. En última instancia, el objetivo de la economía del comportamiento es contribuir a la construcción de mercados financieros más eficientes y promover el bienestar económico al facilitar a los agentes económicos la toma de decisiones informadas y beneficiosas (6), (7) y (8).

Las principales anomalías y desviaciones del comportamiento racional que afectan a las decisiones de inversión, ahorro, consumo y endeudamiento de los individuos y las organizaciones son diversas y pueden incluir incumplimiento a la normativa de contabilidad gubernamental, falta de control interno en las operaciones financieras, falta de planificación financiera, comunicación efectiva, innovación, análisis y resolución de problemas en los procesos administrativos, entre otros (9) y (10). Estas desviaciones pueden llevar a una toma de decisiones financieras inadecuada y a la falta de sostenibilidad en el mercado (9). Es importante que las empresas implementen soluciones directivas enfocadas al impulso económico y que los individuos se informen y adquieran conocimientos financieros para tomar decisiones adecuadas (11) y (12).

La economía del comportamiento tiene implicaciones significativas para el diseño de políticas públicas y regulaciones financieras que promuevan el bienestar económico y social. Algunas de estas implicaciones incluyen la necesidad de comprender y tener en cuenta las tendencias y desviaciones del comportamiento humano en la toma de decisiones financieras al desarrollar políticas y regulaciones (13) y (14). Por ejemplo, la falta de planificación financiera, la comunicación efectiva, la innovación y el análisis de problemas en los procesos administrativos pueden influir en las decisiones financieras de las organizaciones (12) y (9). Por lo tanto, las políticas y regulaciones financieras deben tener en cuenta estas tendencias y desviaciones para promover decisiones financieras más informadas y sostenibles tanto a nivel individual como organizacional (15).

La economía del comportamiento tiene implicaciones significativas para el diseño de políticas públicas y regulaciones financieras que buscan promover el bienestar económico y social. Desde la perspectiva de la economía del comportamiento, el "nudge" (un mecanismo psicológico que influencia sutilmente las decisiones de las personas) se ha reconocido como una herramienta

potencial en la elaboración de políticas públicas debido a su bajo costo de implementación (16). Este enfoque puede aplicarse en áreas como los incentivos para el ahorro a largo plazo, decisiones predeterminadas, protección ante compras no solicitadas y contratos de renovación automática (17) (16). Además, el análisis de la economía del comportamiento puede contribuir a identificar niveles de federalización de los recursos estatales invertidos en políticas públicas, lo que a su vez puede mejorar la eficacia de las intervenciones gubernamentales y el nivel de aprobación de los ciudadanos (18) (16). La economía del comportamiento ofrece herramientas y perspectivas valiosas para el diseño de políticas públicas y regulaciones financieras que buscan mejorar el bienestar económico y social.

Para continuar con el estudio el objetivo de este artículo es revisar, desde un enfoque teórico y práctico, los principales conceptos y modelos de la economía del comportamiento en el ámbito financiero. Se analizan cómo factores psicológicos, como sesgos y limitaciones cognitivas, impactan en la toma de decisiones financieras, alejándose del ideal de racionalidad perfecta. Se destacan modelos clave, como la teoría de las perspectivas y la aversión a la pérdida, que desafían la eficiencia de los mercados. Este análisis busca aplicar estos conceptos a la ingeniería financiera, mejorando estrategias de inversión y diseño de políticas económicas eficientes.

MATERIALES Y MÉTODOS

El método de investigación utilizado en este estudio se basa en un análisis cualitativo y documental, centrado en la comprensión e interpretación de la bibliografía relevante sobre la Economía del Comportamiento aplicada a la toma de decisiones financieras. Este enfoque descriptivo, permitió una revisión exhaustiva de la literatura científica y académica, facilitando la obtención de información detallada sobre las variables del comportamiento financiero y su impacto en la toma de decisiones. Se presentan los principales conceptos y modelos teóricos de la economía del comportamiento que explican las anomalías y desviaciones del comportamiento racional en las decisiones financieras

Se realizó una consulta exhaustiva en bases de datos académicas y repositorios como Google Académico, Scopus, Redalyc, Dialnet y Scielo. Para la recolección y organización de la información, se empleó la técnica de observación documental, que permitió registrar de manera sistemática todos los artículos y estudios relevantes. Los datos obtenidos se centraron en la resolución de la problemática de investigación, así como en el análisis de los objetivos, resultados y conclusiones de los estudios revisados. Esta información se agrupó en ejes temáticos clave, permitiendo identificar concordancias y contradicciones entre los distintos autores. El análisis de estos aspectos significativos proporcionó una base sólida para argumentar sobre las tendencias y hallazgos en la Economía del Comportamiento y su influencia en la toma de decisiones financieras.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En primera instancia, se ha corroborado la crítica a la teoría neoclásica de la economía conductual, que asume una racionalidad completa en los agentes económicos. Los hallazgos empíricos de este estudio destacan cómo factores psicológicos, sociales y emocionales juegan un papel crucial en la toma de decisiones financieras. Este enfoque revela que el comportamiento económico real a menudo se desvía de los modelos racionales tradicionales debido a la influencia de sesgos cognitivos, presiones sociales y respuestas emocionales, lo cual subraya la necesidad de integrar una perspectiva más holística que considere estas variables en el análisis económico.

Camerer y Loewenstein han descrito una serie de pasos metodológicos cruciales para la investigación en Economía del Comportamiento. En la Figura 1, se describe de manera clara el procedimiento que se debe seguir (19).

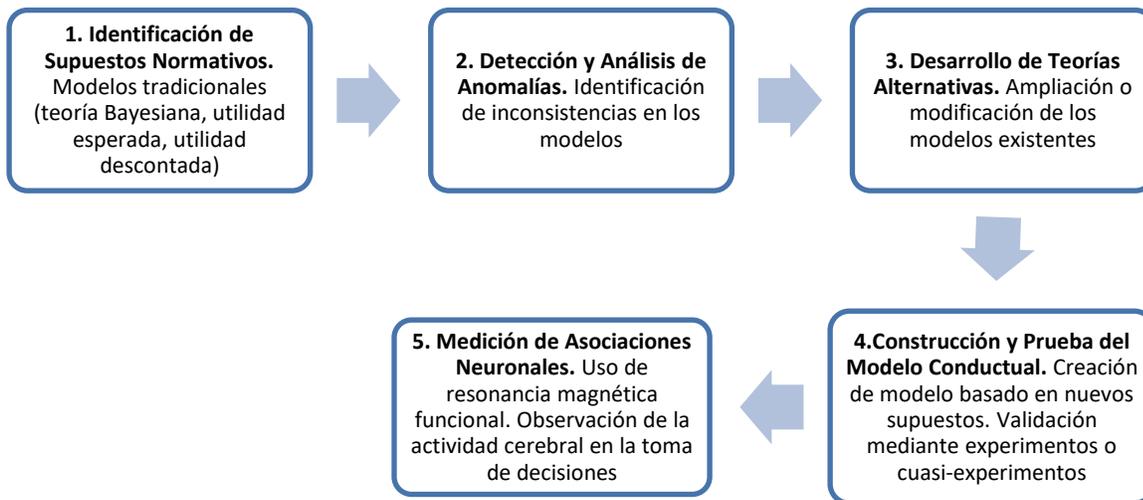


Figura 1. La metodología de la economía del comportamiento.

Fuente: (19).

Métodos

La Economía del Comportamiento (BE) recurre a la experimentación psicológica, a menudo realizada en laboratorios universitarios con estudiantes como participantes, para desarrollar teorías sobre la toma de decisiones humanas. Esta metodología ha permitido identificar diversos sesgos derivados de los procesos mentales y emocionales de las personas, utilizando el enfoque de prueba y aprendizaje. No obstante, actualmente hay un creciente interés en trasladar el estudio de la toma de decisiones en BE desde los entornos académicos hacia contextos más reales. Como resultado, la experimentación con grupos de personas más variados se ha convertido en una práctica más habitual (20).

El diseño experimental más elemental incluye una condición experimental en la que se aplica un tratamiento o intervención y una condición de control. Estas condiciones representan las variables independientes en el experimento. Las unidades de análisis se asignan aleatoriamente a las diferentes condiciones, siendo la condición de control generalmente la práctica habitual o el estado actual, proporcionando datos de referencia sobre el comportamiento que habría ocurrido sin la intervención.

Tipos de experimentos

En la Tabla 1, se visualiza los tipos de experimentos como métodos utilizados de investigación en esta área.

Tabla 1. Tipos de experimentos.

TIPO DE EXPERIMENTO	DESCRIPCIÓN	CONTROL	REPLICABILIDAD
Experimentos de Laboratorio	Se realizan en un entorno controlado con procedimientos estandarizados. Aunque tradicionalmente se llevaban a cabo en laboratorios, muchos se han trasladado a entornos en línea.	Alto (en laboratorio); Bajo (en línea)	Alta (en laboratorio); Baja (en línea)
Experimentos de Campo	Investiga las mismas relaciones causa-efecto que, en un laboratorio, pero en un entorno natural.	Moderado	Moderada
Experimento Natural	Basado en eventos que ocurren naturalmente sin manipulación de tratamientos por parte del investigador. Generalmente se basa en datos secundarios.	Bajo	Muy Baja

Las investigaciones experimentales en el campo de la Economía del Comportamiento han llevado al desarrollo de un concepto conocido como “nudging” o intervención. Según (20) y (21), un “nudge” se define como cualquier elemento en la arquitectura de la elección que modifica el comportamiento de las personas de manera predecible sin eliminar opciones o alterar significativamente los incentivos económicos. Un nudge debe ser fácil y económico de evitar; por ejemplo, colocar la fruta a la altura de los ojos es un nudge, mientras que prohibir la comida chatarra no lo es. El concepto de nudging es fundamental, pero su aplicación y la ética detrás de ella requieren una discusión más detallada, especialmente en contextos sociales, empresariales y de políticas públicas. A continuación, se presentan algunas aplicaciones reales de estas intervenciones que han demostrado resultados positivos en la toma de decisiones humanas (21).

Los sesgos cognitivos y emocionales, tales como la aversión a la pérdida y el exceso de confianza, se han erigido como elementos fundamentales que generan patrones sistemáticos y predecibles de errores en las decisiones financieras. Estos resultados cuestionan la concepción de la racionalidad como una constante en la toma de decisiones económicas, respaldando la necesidad de enfoques más abarcadores y sostenibles.

En la Tabla 2 se muestra la descripción y aplicaciones de los factores psicológicos y sociales.

Tabla 2. Factores psicológicos y sociales en las decisiones económicas.

FACTOR	DESCRIPCIÓN	APLICACIONES
Sesgos Cognitivos	Desviaciones sistemáticas del pensamiento lógico, como el sesgo de confirmación y el efecto de anclaje.	Diseño de políticas que presenten información imparcial y opciones claras.
Emociones y Estados de Ánimo	Impacto significativo de las emociones y el estado anímico en las decisiones económicas.	Creación de entornos y marcos de elección que consideren las emociones para decisiones equilibradas.
Normas Sociales y Presión de Grupo	Influencia de la presión social y el deseo de conformidad en las decisiones económicas, lo que puede llevar a comportamientos de imitación.	Implementación de políticas que fomenten comportamientos financieros responsables y estables.
Aversión a las Pérdidas y Efecto de Anclaje	La aversión para perder y la dependencia de la primera información recibida influyen en las decisiones económicas.	Uso de estrategias para mitigar estos efectos y promover decisiones informadas y racionales.

La economía del comportamiento, al integrar conocimientos provenientes de disciplinas como la psicología, sociología y neurociencia, ofrece una perspectiva más completa y realista de las motivaciones que impulsan las elecciones económicas. La aplicación de métodos experimentales en este ámbito no solo permite verificar teorías, sino que también captura de manera precisa las complejidades y matices del comportamiento humano en el ámbito financiero (22).

En el análisis de los mercados financieros, la economía del comportamiento no se circunscribe a la mera explicación de fenómenos observados, sino que busca proponer soluciones prácticas. La comprensión de las motivaciones psicológicas y sociales que influyen en las decisiones financieras es esencial para el diseño de intervenciones efectivas destinadas a mejorar el proceso de toma de decisiones económicas. El propósito último es contribuir a la construcción de mercados financieros más eficientes y fomentar el bienestar económico al facilitar decisiones informadas y beneficiosas para los agentes económicos (22).

Las anomalías y desviaciones del comportamiento racional identificadas en áreas como inversión, ahorro, consumo y endeudamiento subrayan la necesidad de medidas correctivas tanto a nivel

individual como organizacional. La carencia de planificación financiera, comunicación efectiva e innovación son factores que pueden impactar la toma de decisiones financieras y, por ende, la sostenibilidad del mercado. Es imperativo que las empresas implementen soluciones directivas orientadas al impulso económico, mientras que la educación financiera a nivel individual se presenta como un componente esencial para contrarrestar estas desviaciones (15).

La economía del comportamiento no solo proporciona una perspectiva crítica para comprender las tendencias y desviaciones del comportamiento humano en las decisiones financieras, sino que también sugiere enfoques innovadores para el diseño de políticas públicas y regulaciones financieras. Estas implicaciones deben ser consideradas de manera integral en la formulación de políticas orientadas a mejorar el bienestar económico y social (20).

DISCUSIÓN: Entre 500 La teoría neoclásica, que presupone la racionalidad absoluta de los agentes económicos en la toma de decisiones financieras, se ve sometida a una crítica sustancial al no abordar aspectos cruciales de la realidad económica, como la pobreza y el bienestar. La emergencia de la economía del comportamiento, que abraza una visión más holística e integradora, se convierte en un faro que ilumina las complejidades del comportamiento humano en el ámbito financiero (22).

Mullainathan y Thaler han desarrollado un enfoque refinado para el estudio del Comportamiento Económico (BE), conceptualizándolo como una integración entre la economía y la psicología que explora cómo las limitaciones y las complejidades humanas influyen en los mercados financieros (21). A su vez, Camerer y Los sesgoswenstein sostienen que, en esta disciplina, las estrictas suposiciones de racionalidad que predominan en la economía neoclásica han sido reemplazadas por supuestos más consistentes con la evidencia obtenida de la psicología y la neurociencia. Este enfoque actualizado mantiene el rigor matemático y la interpretación de los datos observados, permitiendo una comprensión más completa y matizada del comportamiento económico humano. Este avance en la metodología no solo enriquece la teoría económica, sino que también proporciona una base más sólida para la aplicación práctica en políticas públicas y estrategias empresariales, facilitando la adaptación de modelos que reflejan mejor las realidades del comportamiento humano en contextos económicos (19).

La evidencia empírica arrojada por la economía del comportamiento desafía la noción de la racionalidad perfecta, al mostrar que los agentes económicos están intrínsecamente influenciados por factores psicológicos, sociales y emocionales que afectan sus decisiones financieras. Estos factores no solo generan sesgos cognitivos y emocionales, como la aversión a la pérdida, la sobre confianza y la ilusión monetaria, sino que también destacan la diversidad en las formas en que las personas aprenden y razonan. La heterogeneidad en las respuestas ante estímulos y la variabilidad en la percepción de las opciones disponibles introducen una dinámica multidimensional que desafía la linealidad de la teoría neoclásica (15).

La interdisciplinariedad de la economía del comportamiento, al integrar la psicología, la sociología y la neurociencia, agrega capas de comprensión a las motivaciones detrás de las decisiones económicas. Este enfoque no solo identifica patrones de comportamiento, sino que también busca desentrañar las complejidades subyacentes que dan forma a dichos patrones. En este

sentido, la economía del comportamiento no es solo un observador pasivo de los fenómenos financieros, sino un participante activo en la búsqueda de soluciones prácticas para mejorar la toma de decisiones económicas (23).

Las anomalías y desviaciones del comportamiento racional en áreas como inversión, ahorro, consumo y endeudamiento ofrecen una perspectiva crítica sobre la necesidad de intervenciones tanto a nivel individual como organizacional. Las soluciones directivas, centradas en la promoción del conocimiento financiero y la mejora de los procesos administrativos, se revelan como elementos fundamentales para contrarrestar las consecuencias de las decisiones financieras inadecuadas.

En el contexto de las políticas públicas y regulaciones financieras, la economía del comportamiento presenta implicaciones significativas, al ofrecer un enfoque más realista sobre cómo las personas toman decisiones en entornos complejos. La noción de nudge, un pequeño estímulo o empujón que influye en las elecciones individuales sin restringir opciones se destaca como un mecanismo psicológico de bajo costo que promueve decisiones más alineadas con los objetivos sociales o económicos deseados. Este enfoque ha sido particularmente efectivo en áreas como el ahorro para la jubilación, el cumplimiento tributario, y la adopción de comportamientos saludables (3).

La adaptación de políticas basadas en el reconocimiento de tendencias y desviaciones del comportamiento humano, como la aversión a la pérdida, el sesgo del presente o la inercia, puede no solo mejorar la eficacia de las intervenciones gubernamentales, sino también aumentar la aceptación y apoyo de los ciudadanos al percibir que las políticas se adaptan mejor a sus preferencias y limitaciones cognitivas. Además, la economía del comportamiento ha demostrado que el diseño adecuado de incentivos, como la simplificación de procesos o el uso de marcos de referencia, puede aumentar el compromiso y la participación cívica, logrando resultados más eficientes en áreas clave como la educación, la salud pública y la estabilidad financiera (15).

El horizonte futuro de la economía del comportamiento en el ámbito financiero promete una exploración más profunda y sofisticada. La influencia de la tecnología, particularmente la inteligencia artificial y la analítica de datos, en el comportamiento financiero emerge como un área de investigación crucial. Además, comprender los efectos a largo plazo de las intervenciones basadas en la economía del comportamiento y la contextualización cultural de las decisiones económicas ofrecen direcciones fructíferas para futuras investigaciones (11).

Los desafíos metodológicos, como la medición del impacto y la generalización de hallazgos, subrayan la necesidad de un enfoque riguroso y ético en la investigación. La consideración de aspectos éticos relacionados con la implementación de intervenciones basadas en la economía del comportamiento, especialmente en términos de privacidad y autonomía individual, se presenta como una dimensión crítica en el desarrollo futuro de esta disciplina.

La economía conductual, con un enfoque más cercano a la psicología, se ha implementado de manera creciente en áreas como los negocios, el gobierno, la salud y el consumo. Este enfoque se centra en la "arquitectura de decisiones" y en el uso de pequeños empujones o nudges para

ajustarse a los incentivos de las instituciones. Un ejemplo de su aplicación en el ámbito empresarial es su uso en la mejora de la investigación de mercado. Muchas organizaciones han formado equipos internos de científicos del comportamiento para integrar estos conocimientos en sus operaciones. Un caso relevante es el estudio presentado, donde se observa que los usuarios de UBER tienden a aceptar tarifas más altas cuando el nivel de batería de sus teléfonos está bajo (22).

CONCLUSIONES

El estudio confirma que los sesgos cognitivos y emocionales son variables determinantes en las decisiones financieras, proponiendo que su integración en los modelos financieros mejoraría la precisión de los resultados económicos. La revisión de literatura en economía del comportamiento aplicado al sector financiero ofrece un análisis más robusto, desafiando las bases de la teoría económica neoclásica. El concepto de agentes completamente racionales, que maximizan su utilidad esperada, se cuestiona frente a evidencia empírica que muestran la incidencia de factores psicológicos, sociales y emocionales, planteando nuevas oportunidades para el desarrollo de modelos más eficientes y precisos.

La teoría neoclásica, al asumir la racionalidad de los agentes económicos, ha sido objeto de críticas por dejar de lado aspectos cruciales como la pobreza y el bienestar. El surgimiento de la economía del comportamiento ha permitido una comprensión más completa y realista de las decisiones financieras al integrar conocimientos de disciplinas como la psicología, la sociología y la neurociencia. Esta disciplina no solo identifica sesgos cognitivos y emocionales que afectan las elecciones económicas, sino que también propone soluciones prácticas para mejorar el proceso de toma de decisiones.

Los descubrimientos de investigadores pioneros como Herbert Simon, Vernon Smith y Daniel Kahneman, quienes sentaron las bases teóricas y metodológicas, sus contemporáneos han podido profundizar en esta área, permitiendo que hoy en día estos avances se apliquen de manera efectiva en diversos sectores como la economía, finanzas, salud, educación, organizaciones y gobiernos, entre otros. Aunque en este documento se ha explorado de manera general algunos aspectos históricos, metodológicos, y las aplicaciones de la economía del comportamiento, es importante señalar que esta disciplina aún enfrenta limitaciones, no en cuanto a su validez, sino debido al contexto geográfico en el que se ha desarrollado. La mayoría de la literatura sobre el tema está concentrada en el ámbito europeo y norteamericano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Quishpi MER. Economía del comportamiento; Reflexiones. [Online].; 2019. Acceso 30 de Enero de 2024. Disponible en: https://www.academia.edu/49274323/Econom%C3%ADa_del_comportamiento_Reflexiones.

2. Prado MLCd. La quiebra antropológica de la economía neoclásica. *Revista del Fomento Social*. 2018; 73 3/4(291-292).
3. Gallego L, Sandra M. Desventuras de un pobre en el mundo económico: la Economía ortodoxa y sus límites en el análisis de la pobreza y la propuesta de Amartya Sen. *Lecturas de Economía*. 2010;(60).
4. Lizarazo JS. Economía Ecológica y la construcción epistemológica de una ciencia revolucionaria para la sostenibilidad y la transformación del mundo. *Gestión y Ambiente*. 2018.
5. Valencia OQ. La cultura como fuerza configuradora y la ampliación de la base sociocultural de los agentes económicos. Una lectura para pensar abiertamente el hecho económico. Guillermo de Ockham. 2022.
6. Ramos-Zaga F. La educación financiera a la luz de la Economía del Comportamiento. *Iberoamerican Business Journal*. 2023.
7. Moncada JJB. Creatividad: intersección del pensamiento lateral con la economía del comportamiento. *Gestión y Desarrollo Libre*. 2020.
8. Miller L. Economía del comportamiento, políticas conductuales y nudges. *Economics, Political Science*. 2021.
9. Rodríguez EP. Competencias gerenciales en toma de decisiones financieras de las pequeñas y medianas empresas en Honduras. *Eduweb*. 2023.
10. Christian Arturo Quiroga Juárez AVEARCC. Analizando la toma de decisiones financieras en una Universidad Virtual. *Management review*. 2023.
11. Daniel Osorio-Barreto DLMJCCM. Neuroeconomía y toma de decisiones financieras: aproximación desde una revisión sistemática de literatura. *Revista CEA*. 2022.
12. Agustín María Martínez Vargas MEHOVC. Evaluación de las decisiones financieras operacionales que generan flujo de caja en las MIPYMES. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*. 2022.
13. Joan Sebastián Rojas Rincón SLMC. <https://hemeroteca.unad.edu.co/index.php/working/article/view/5436>. [Online].; 2021. Acceso 31 de Enero de 2024. Disponible en: <https://hemeroteca.unad.edu.co/index.php/working/article/view/5436>.
14. Peón D. Sesgos de comportamiento en los mercados de crédito. *Economics*. 2019.
15. Izquierdo PL. Aspectos varios de la vida económica y social de Zaragoza en la segunda mitad del Siglo XV. La metrología aragonesa en las estructuras económico-sociales urbanas (1440-1492). 1982.
16. Ramos F. El potencial del nudge como herramienta para la elaboración de políticas públicas. *Desde el Sur*. 2023.
17. Sánchez-Chávez E. Aplicaciones de la economía del comportamiento al diseño de políticas públicas. 2015.
18. Yamila Kababe PG. La federalización de la CTI en Argentina y el diseño de políticas de inversiones públicas para la infraestructura del conocimiento. *Redes. Revista de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología*. 2022.
19. Camerer C,yTR. Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners. *Journal of Economic Perspectives*. 1995; 9(2): p. 209-219.

20. Samson A. The Behavioral Economics Guide 2017 (with an introduction by Cass Sunstein). Behavioral Economic Grpup. .
21. Thaler R. Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency. Economics Letters. 2016; 8.
22. Muñoz A, Borbón C, Laborín J. Economía del Comportamiento: un campo fértil para la investigación de aplicaciones en política pública para México. Estudios sociales. Revista de alimentación contemporánea y desarrollo regional. 2019; 29(53).
23. Osorio D, Landínez D, Chica JC. Neuroeconomía y toma de decisiones financieras: aproximación desde una revisión sistemática de literatura. Instituto Tecnológico Metropolitano. 2022; 8(16).
24. Moreno CFP. ANIMAL SPIRITS, A CONTRIBUTION TO UNDERSTAND THE ECONOMY. .
25. Lample L. SEMANTIC SCHOLAR. [Online].Acceso 31 de Enero de 2024. Disponible en: <https://www.semanticscholar.org/paper/An%C3%A1lisis-del-impacto-de-la-confianza-y-de-la-en-los-Lample/fc35233696742356dc48fd9ac69dc51ec4b35229>.