

ANÁLISIS DE LA RELACIÓN DE GÉNERO Y EDUCACIÓN CON EL ESTILO DE PENSAMIENTO Y COMPORTAMIENTO FINANCIERO EN ENTORNOS DE INCERTIDUMBRE

ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN GENDER AND EDUCATION WITH THE STYLE OF THINKING AND FINANCIAL BEHAVIOR IN ENVIRONMENTS OF UNCERTAINTY

Pazmiño Santana Tania Mireya

Profesor Ocasional Tiempo Completo

tania.pazminot@epn.edu.ec

Escuela Politécnica Nacional, Av. Ladrón de Guevara E11-253, Quito 170525

Quito - Ecuador

Cadena Echeverría Jaime Luis

Profesor titular tiempo completo

jaime.cadena@epn.edu.ec

Escuela Politécnica Nacional, Av. Ladrón de Guevara E11-253, Quito 170525

Quito – Ecuador

RESUMEN

Estudios sobre las Mipymes revelan que éstas siguen manteniendo debilidades y baja competitividad en el mercado. Uno de los factores que inciden en su limitado crecimiento es la deficiente gestión financiera caracterizada por el bajo nivel de competencias financieras y decisiones empresariales altamente influenciadas por el comportamiento financiero de quienes las dirigen.

El presente estudio contribuye a las investigaciones hechas en la economía del comportamiento con el fin de analizar si el comportamiento financiero de los empresarios de las Mipymes estaría relacionado a factores sociodemográficos como el género y nivel de estudios, así como también reconocer cómo perciben la realidad y cuál es el estilo de pensamiento anticipatorio predominante que guía sus conductas, acciones y decisiones especialmente ante entornos de alta incertidumbre.

Para determinar el perfil de comportamiento financiero del empresario se evaluó el nivel de asociación entre el género, nivel de estudios y percepción de la realidad, utilizando la correlación con el Test Chi-Cuadrado de Pearson y el coeficiente de Cramer.



Se establece un escenario inicial a partir del cual se evalúa la evolución del estilo de pensamiento anticipatorio (optimista, pesimista o conservador) por cada categoría de grupo a mediano y largo plazo mediante un análisis descriptivo y analítico.

Palabras clave: comportamiento financiero, estilos de pensamiento, Mipymes, género.

Códigos JEL: G1, G3, G3, J16

ABSTRACT

Studies on MSMEs reveal that they continue to maintain weaknesses and low competitiveness in the market. One of the factors that influence its limited growth is deficient financial management characterized by the low level of financial competencies and business decisions highly influenced by the financial behavior of those who direct them.

This study contributes to the research carried out in behavioral economics in order to analyze whether the financial behavior of MSME entrepreneurs would be related to sociodemographic factors such as gender and educational level, as well as to recognize how they perceive reality and What is the predominant anticipatory thinking style that guides their behaviors, actions, and decisions, especially in highly uncertain environments?

To determine the entrepreneur's financial behavior profile, the level of association between gender, educational level and perception of reality was evaluated, using the correlation with Pearson's Chi-Square Test and Cramer's coefficient. An initial scenario is established from which the evolution of the anticipatory thinking style (optimistic, pessimistic or conservative) is evaluated for each category of group in the medium and long term through a descriptive and analytical analysis.

Keywords: financial behavior, thinking styles, Mipymes, gender

JEL codes: G1, G3, G3, J16

1 INTRODUCCIÓN

Varios estudios realizados durante la época de pandemia por covid-19 muestran el impacto sobre la economía de las regiones y las empresas que, dependiendo de su tamaño, actividad, localización geográfica entre otras variables, se vieron afectadas en mayor o menor grado, esto como respuesta directa a factores externos incontrolables que forman un escenario de alta incertidumbre y riesgo.

Durante la crisis sanitaria se pudo evidenciar cómo muchas empresas cayeron en quiebra y empezaron procesos de liquidación, mientras otras empresas migraban al mercado digital y se reinventaban para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado.

Es así como el destino de las empresas está trazado por las decisiones que tomen sus directivos para enfrentar las amenazas del entorno, sin embargo, ante una situación sin precedentes y caracterizada por la escasez de información, la toma de decisiones recae sobre la intuición y emocionalidad del empresario dejando en segundo plano el supuesto de la racionalidad.

Múltiples teorías del comportamiento humano concluyen que, el comportamiento de las personas se basa más en sus percepciones personales y subjetivas, que en hechos objetivos y concretos de la realidad, en estas circunstancias no cuenta la realidad sino la manera personal de interpretarla, es decir las personas se comportan de acuerdo a su manera individual de percibir y sentir su propia realidad conforme sus conocimientos personales. (Chiavenato et al., 2000, p. 66).

Una de las repercusiones del comportamiento financiero de los individuos se ve reflejada en las empresas, especialmente las Mipymes pues sus propietarios influyen directamente en su crecimiento. En este sentido se hace importante analizar cómo el empresario percibe el evento de la pandemia y cuál es su visión del futuro ante un alto grado de riesgo e incertidumbre, y si su estilo de pensamiento sobre el futuro estaría asociado a factores sociodemográficos como el género o nivel de estudios. Las interrogantes que se analizan: ¿El género y nivel de estudios del empresario de las Mipymes está relacionado a su percepción del evento?; ¿Cómo evoluciona el estilo de pensamiento según el género y educación del empresario de las Mipymes? ¿cuál es su perfil de comportamiento financiero?

Se plantea: 1. Determinar la existencia de asociación entre el género, estudios y percepción del evento; 2. Analizar la evolución del estilo de pensamiento (optimista, pesimista y conservador); 3. Caracterizar el comportamiento financiero por género y estudios según el estilo de pensamiento predominante. Para esto se levanta información a través de encuestas, cuyos resultados sistematizados son contrastados con los hallazgos de estudios similares.

Este estudio toma relevancia por ser parte de la teoría de la economía del comportamiento que busca analizar fenómenos económicos incorporando otras ciencias sociales como la psicología para dar un enfoque más constructivista y develar las fallas de los modelos económicos clásicos. Además, aporta para la identificación de factores que afectan a la desigualdad de género y educación en el sector empresarial. Con esto se espera generar conciencia de la importancia de reconocer sesgos cognitivos personales que pueden estar afectando el desempeño de la empresa, así como también motivar acciones para reducir las brechas que se acarrean del tradicional sistema patriarcal que limita el desarrollo económico personal y colectivo.

2 MARCO TEORICO

2.1 Caracterización financiera de las Mipymes

La micro, pequeñas y medianas empresas catalogadas como Mipymes, son aquellas que, por su tamaño, poca experiencia en el mercado y recursos limitados especialmente financieros (Drexler

et al., 2014), sufren la mayor presión ante situaciones de crisis. Se las reconoce por sus falencias a nivel de gestión, falta de planificación y bajo nivel de profesionalización. Sus administradores muestran debilidades respecto a conocimientos, aptitudes y habilidades financieras (Dini & Stumpo, 2018; Franco Ángel & Urbano, 2019; Laitón Ángel & López Lozano, 2018), tienden a pensar a corto plazo y basan sus decisiones en un flujo de caja manejado de forma artesanal; además, prefieren contar con consejos financieros de familiares y amigos, se apoyan en la intuición y copian estrategias de la competencia (Romero Álvarez & Ramírez Montoya, 2018). Bajo estas condiciones corren un mayor riesgo de desaparecer, el índice de fracaso empresarial es desalentador a pesar de ser una parte importante del tejido empresarial y generar un impacto significativo a nivel socioeconómico.

Se ha demostrado que uno de los factores que influyen en el crecimiento y productividad empresarial, especialmente en las Mipymes, es el comportamiento financiero de sus administradores (Mitchelmore & Rowley, 2013). Un estudio realizado por Bekele & Worku (2008), con 500 pymes en Etiopía, encuentran que los negocios que cesaron sus operaciones tenían en común finanzas inadecuadas (61%), bajos niveles de educación del empresario (55%), pobres habilidades gerenciales (54%), escasas habilidades técnicas (49%) e ineficiencia para convertir sus utilidades en inversión (46%) (Ladrón de Guevara-Cortés et al., 2020).

2.2 Teoría del comportamiento

La economía del comportamiento como un área innovadora vincula estudios psicosociales con estudios tradicionales de temas económicos, para enriquecer el modelo estándar, bajo la premisa que los modelos neoclásicos muestran cierta inexactitud al intentar caracterizar el comportamiento óptimo y predecir el comportamiento real del ser humano, excluyendo factores como la impredecibilidad, irracionalidad, limitaciones cognitivas para captar y analizar grandes cantidades de información. La teoría del comportamiento devuelve el pensamiento económico a su forma inicial, tal como la describió Adam Smith, considerado fundador de la economía como disciplina y también el primer economista del comportamiento al referirse a aspectos como la aversión a la pérdida, el exceso de confianza y el autocontrol (Thaler, 2018).

Friedman (1953, P.21), menciona que el comportamiento de un experto puede ser bien captado por un modelo que supone un comportamiento óptimo, pero ¿qué sucede con los no expertos? ¿cómo sería el comportamiento en la toma de decisiones empresariales de aquellos que no son profesionales en administración de empresas?, y aun siendo un experto ¿tiene la capacidad de optimización cuando los problemas son difíciles? (Thaler, 2018). El conocer esas limitaciones cognitivas le será más beneficioso al administrador que la confianza ciega en su razonamiento (Kahneman et al., 1982).

Entre los trabajos que dieron vida a la teoría de la economía del comportamiento, se encuentra el estudio desarrollado por Kahneman y Tversky (1974) sobre la toma de decisiones bajo riesgo y en entornos complejos dejando en evidencia la debilidad del supuesto de la racionalidad, pues sostienen que las personas suelen hacer juicios de valor influenciados por sesgos cognitivos y atajos mentales llamados heurísticas, lo que conlleva a errores de predicción, además los sujetos pueden ser inducidos a elegir las opciones que parezcan ser las más inteligentes evitando elegir de forma racional (Thaler 2018).

2.3 Teoría de la prospectiva desde el género y educación

Para 1979, Kahneman y Tversky proponen la Teoría Prospectiva basada en evidencia empírica que incorpora el comportamiento irracional del individuo para explicar su proceso de toma de decisiones financieras cuando existe riesgo. Propone lo que se conoce como la aversión a la pérdida frente a la aversión al riesgo como determinante del comportamiento individual de las personas (Thaler 2018).

La aversión a la pérdida asume que las personas valoran de diferente manera las pérdidas y las ganancias, por algún mecanismo del subconsciente, se experimenta las pérdidas más intensamente que las ganancias, buscando el camino de la certidumbre y alejándose de las pérdidas, lo que nos hace actuar de forma irracional (Capitales, 2022).

La aversión al riesgo es la actitud de prudencia ante la recuperación de una inversión y obtención de ganancias (Santander Financial Institute, 2012). Cuando el individuo percibe mayor probabilidad de obtener ganancia habrá mayor aversión al riesgo pues sobrevalorará el miedo, aunque sea poco probable y estaría inclinado a buscar la certeza. Por el contrario, cuando la probabilidad de perder es alta o las pérdidas no son tan fuertes buscará el riesgo sobrestimando la probabilidad de ganar.

Silva et al (2009) replican el estudio de Kahneman y Tversky respecto a la Teoría de la Prospectiva poniendo en evidencia las diferencias de género hallando que las mujeres "tienen mayor aversión al riesgo en escenarios de ganancia prefiriendo siempre las ganancias garantizadas", coincidiendo con Melo y Silva (2010) y (Marinho et al., 2009), quienes demuestran que las mujeres tienen mayor aversión a la pérdida, pues son capaces de arriesgarse más con tal de no perder cuando la posibilidad de perder es muy alta. Muestran que el nivel de educación influye en la aversión al riesgo y no en la aversión de las pérdidas, se evidencia que los individuos no cambian su forma de tomar decisiones conforme avanzan sus estudios y no se cumple el supuesto que a mayor nivel de estudios mayor racionalidad en la toma de decisiones (Ladrón de Guevara-Cortés et al., 2020).

2.4 Behavioral Finances

La teoría de Behavioral Finance, tiene sus bases en la Teoría Prospectiva y se deriva de la economía del comportamiento, aplica la psicología con enfoque en los sesgos cognitivos de las personas, en aspectos no racionales o emocionales, y en las limitaciones cognitivas que afectan sus decisiones financieras. Esta disciplina llena el vacío que había en el mundo de las finanzas tradicionales, pues su hipótesis sobre la eficiencia de los mercados ya llevaba tiempo siendo criticada por basarse en una perfecta racionalidad de los individuos ignorando que a veces pueden actuar de forma emocional frente a retos financieros (Sevilla Arias, 2015).

2.5 Estilos de pensamiento anticipatorio: Optimista, pesimista y conservador

El optimismo es un sentido positivo sobre las expectativas que un individuo se plantea en su futuro próximo mientras que la situación inversa o negativa se conoce como pesimismo, esta condición le permite generar expectativas sobre el futuro anticipándose a los acontecimientos,

aunque no necesariamente de forma racional. El estilo de pensamiento constituye un estado psicológico o filosofía de vida que moldea la conducta, es aprendido, condicionado y se mantiene estable ante diversas situaciones no circunscritas a un aspecto específico de sus vidas (Scheier y Carver 1985).

El optimismo y pesimismo es una construcción cognitiva de carácter situacional relacionado a la motivación y al esfuerzo (Carver & Scheier, 2014), también es considerado un rasgo de la personalidad ligado a la satisfacción, el afrontamiento, y las respuestas adaptativas a los problemas (Lin & Peterson, 1990). El estilo de pensamiento neutro, realista o conservador es una tendencia a dar una consideración cuidadosa sobre la realidad y sus opciones futuras, así como una predisposición frente a la búsqueda de información rigurosa que permitiese tomar decisiones sensatas (Liang & Dunn, 2008). Hay que señalar que el realismo se asocia positivamente con el pesimismo y negativamente con el optimismo (López Puga & García García, 2011).

A los empresarios tradicionalmente se les ha asociado un estilo de pensamiento optimista con tendencia a ver muy probable la expansión y el crecimiento de nuevos negocios (Welsch & Young, 1982), sin embargo este tema no se ha abordado desde la psicología hasta hace relativamente poco tiempo cuando se analizan las consecuencias de un optimismo mal gestionado o desmedido pudiendo convertirse en una amenaza potencial en las empresas (Lovallo & Kahneman, 2003).

Las personas que tienen potencial de emprendimiento muestran mayores niveles de optimismo (López Puga & García García, 2011), con ausencia de diferencias significativas en función del género (Gaibor-González & Moreta-Herrera, 2020; Hinz et al., 2017; Steca et al., 2015), por otra parte estudios similares muestran que los hombres son más optimistas que las mujeres ante una amplia gama de problemas, incluido los de tipo económico y financiero (Jacobsen et al., 2014), mientras las mujeres tienden a experimentar niveles más altos de felicidad (Marrero Quevedo, González Villalobos, y Carballeira Abella 2014), y perciben las emociones con mayor intensidad por lo que responden con mayor empatía (Riveros Munévar et al., 2017).

2.6 Comportamiento financiero en entornos de incertidumbre

El Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) presenta un estudio de la medición de capacidades financieras en ocho países de Sudamérica mostrando la brecha de género que se presentó en el 2020 durante la época de pandemia. En este estudio se resaltan los principales factores que definen el comportamiento financiero por género y niveles de educación (Auricchio et al., 2022). Capera Valero, Ivan & Huertas Arciniegas, Luis Eduardo (2018); Fernández & Gutiérrez (2012) sostienen que el comportamiento financiero estaría asociado a los niveles de educación o experiencia: a menor educación mayor probabilidad de caer en prácticas financieras inadecuadas, endeudamiento excesivo, mala gestión del sistema contable o crecimiento no sostenible, mientras que a mayor nivel de educación mayor probabilidad de participar en los mercados financieros y de abstenerse de las prácticas de mayor riesgo de pérdida.

Morgan Housel (2020), en su libro *the Psychology of Money*, asegura que los conocimientos financieros no garantizan una riqueza sostenida, pues la suerte y el riesgo, así

como el comportamiento financiero juegan un papel importante en el éxito financiero (Housel, 2020; Ladrón de Guevara-Cortés et al., 2020). La percepción financiera se forma en base a creencias, objetivos y patrones de conducta aprendidos del entorno, lo que hace que la visión del riesgo difiera en función de la realidad que enfrenta cada persona. El riesgo ante situaciones inciertas puede minimizarse a través del conocimiento por lo que todas las personas deberían tener la preparación necesaria que le permita enfrentar adversidades, y asumir riesgos para generar más dinero (Housel, 2020).

2.7 Perfil de comportamiento financiero en mujeres

La mayor parte de las decisiones financieras que toman las mujeres se centran en temas de educación y consumo doméstico teniendo menor autonomía financiera y mayor dependencia de terceros. En Ecuador se encuentra la brecha de género más alta de la región pues se mantiene los roles de género impuestos por la sociedad y la percepción que los ingresos de la mujer son complementarios y no la principal fuente del hogar (Bernasek & Bajtelsmit, 2002). Por sus rasgos psicológicos y rol como jefa de hogar, muestra mayor necesidad de estabilidad y seguridad financiera. Su rol de crianza, educación y cuidado de los hijos termina afectando su desempeño laboral y disponibilidad de tiempo. Tiene mayores dificultades para cubrir sus gastos a fin de mes, optando por la reducción de gastos como estrategia de corto plazo ante la imposibilidad de trabajar horas extras, solicitar créditos o vender activos de su posesión (Auricchio et al., 2022).

Estos factores que desmotivan su participación en mercados financieros, limitan su visión de largo plazo y la incapacitan para la toma de riesgos financieros, sin embargo muestra mayor interés por la inversión en educación como estrategia para enfrentar la desigualdad del entorno laboral (Auricchio et al., 2022). A medida que tienen mayor nivel de educación financiera, tienen mayor posibilidad de vincularse activamente a la toma de decisiones (Bernasek & Bajtelsmit, 2002).

2.8 Perfil de comportamiento financiero en hombres

El rol masculino muestra mayor autonomía en la toma de decisiones financieras debido a la tradicional estructura patriarcal instaurada en la sociedad, por su papel de jefe de hogar tiende a mantenerse alerta para la provisión de recursos por lo que desarrolla más su visión a largo plazo, habilidades de planificación, toma de riesgos e interés por las finanzas. Los ecuatorianos demuestran mayor interés que el resto de la región en la planificación financiera, la toma de riesgos calculados y la vinculación al sistema bancario (Auricchio et al., 2022).

Así mismo, tienen mayor conocimiento y acceso a información y productos financieros, interés en la adquisición de bienes inmuebles, vehículos y medios de transporte que, en la inversión en educación, esto podría estar relacionado a su alto grado de participación en el entorno productivo con predominancia de la actividad física sobre la intelectual. Ante los apuros financieros optan por el uso de sus ahorros, venta de activos y el recorte de gastos, tiene mayor disponibilidad de tiempo para trabajar horas extras y muestran mayor interés por invertir en pirámides (Auricchio et al., 2022).

3 METODOS

La presente investigación se deriva del área financiera y recurre a la línea de investigación Behavioral Finance presentando un enfoque cualitativo con el objetivo de ayudar a explicar hechos que, con un enfoque cuantitativo y teorías clásicas no pueden hacerse completamente, esto en relación a aspectos del comportamiento humano que influyen en esta clase de fenómenos.

Las variables de clasificación utilizadas para contrastar si existen diferencias significativas en el perfil de respuestas fueron: género (hombre o mujer) y estudios (con o sin estudios relacionados a la administración), son de tipo nominal y cualitativo. Se analiza si dichas variables son independientes o explicativas de una tercera variable denominada estilo de pensamiento anticipatorio (optimista, pesimista, conservador).

Primero se analiza la existencia y nivel de asociación de las variables de género y estudios para determinar si la una explica o predice información de la otra:

- *Ho₁: las variables de género y estudios son independientes*
- *Ha₁: las variables de género y estudios no son independientes*

En segundo lugar, se analiza la existencia y nivel de asociación de las variables de género y estudios para determinar si son explicativas de la percepción inicial del evento:

- *Ho₂: el género y estudios NO están asociados a la percepción del impacto del evento*
- *Ha₂: el género y estudios están asociados a la percepción del impacto del evento*

En tercer lugar, se realiza un análisis descriptivo del comportamiento de la muestra evaluando la evolución que tiene su estilo de pensamiento anticipatorio financiero a mediano y largo plazo para identificar posibles patrones de comportamiento en la población. Finalmente se analiza los resultados para definir una caracterización del perfil de comportamiento financiero del empresario de la Mipymes influenciado por su estilo de pensamiento.

Para evaluar la significancia estadística de las diferencias observadas en las respuestas según el factor de clasificación utilizado; se emplearon herramientas de análisis multivariado y estadísticos de correlación para variables nominales como: Análisis de tablas de contingencia aplicando el Test de Chi- Cuadrado de Pearson (X^2) y para determinar la significancia de la asociación el coeficiente de correlación de Cramer (V).

3.1 Tipo de estudio

El estudio es de tipo observacional, transversal, descriptivo, analítico y correlacional, durante el periodo de pandemia generada por el Covid-19, aplicado a empresarios de las micro, pequeñas y medianas empresas ecuatorianas con más de 4 años de funcionamiento en el mercado, sin discriminación de grupo etario, socioeconómico, sector o actividad económica, y localización geográfica, en un escenario de crisis, desinformación, riesgo e incertidumbre.

3.2 Población y muestra

La muestra es tomada del trabajo conjunto con varias universidades a nivel nacional e internacional e instituciones de apoyo a la Mipyme, encabezado por FEADPYME y la Red Iberoamericana de Investigación en Mipymes, en el marco de la presentación del informe "Impacto económico de la Crisis COVID-19 sobre la Mipymes en Iberoamérica". Este estudio abarca 9.300 Mipymes de las cuales 1.111 son ecuatorianas. El presente estudio se centra en la población ecuatoriana, que al 2019 registra 878.454 Mipymes (*Visualizador de Estadísticas Empresariales*, 2019). El tamaño de la muestra con el 99% de nivel de confianza y 4.16% de margen de error es de 516 empresas, mismas que son tomadas de la muestra del estudio de FEADPYME.

Se procede a estratificar en función de los criterios de selección de la investigación que es tener más de 4 años de funcionamiento en el mercado, retirando de la muestra aquellas que por su corto tiempo de vida no habrían alcanzado su etapa de madurez y tienen mayor probabilidad de cierre quedando una muestra de 189 Mipymes que es analizada en su totalidad. Los resultados pueden extrapolarse a la población de estudio que a su vez es representativa de la población empresarial ecuatoriana. El sujeto de estudio es el empresario a cargo de la dirección de la Mipyme, cuyas decisiones marcan su rumbo.

3.3 Instrumento de investigación

El instrumento de investigación fue una encuesta desarrollada por los miembros de FEADPYME. Esta encuesta consta de 64 ítems de los cuales se tomó las que son pertinentes para esta investigación: tipo de empresa, edad de la empresa, género del administrador, nivel de estudios del administrador, percepción de las ventas y perspectiva a mediano y largo plazo de las ventas.

3.4 Recolección de información

Se utilizó un cuestionario online, el levantamiento de información se lleva de manera científica para garantizar que la información recabada cumpla con la robustez estadística necesaria (FEADPYME, 2021). Los resultados de las encuestas fueron digitalizados en tablas dinámicas de Excel. Se eliminaron aquellas respuestas que no se encontraban completas o no cumplían las características establecidas para el estudio.

4 RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Caracterización de la población de estudio

Según FEADPYME (2021), la edad promedio de las Mipymes es 16 años, para el caso de Ecuador el 85% de empresas tienen más de 4 años de funcionamiento, son tradicionalmente gestionadas en base a la experiencia y al menos el 65% de ellas son de tipo familiar. Durante el 2020 se percibe una disminución generalizada del 77% de las ventas, mientras el 10% experimentaron aumento especialmente en las micro y pequeñas empresas de actividades del sector primario y comercio, y las medianas del sector de telecomunicaciones y servicios financieros (FEADPYME, 2021).

El 75% de las Mipymes está representada por hombres mientras el 25% por mujeres, de manera similar se encuentra que, en función del nivel de estudios el 76% de la población manifiesta haber cursado estudios superiores afines a las carreras administrativas mientras el 24% no lo han hecho. Se encuentra una relación de 3 a 1 en ambos casos con predominancia de los hombres y de las personas con estudios.

Para la población con estudios se encuentra que la $P(\text{teniendo estudios sea hombre}) = 78\%$ y la $P(\text{teniendo estudios sea mujer}) = 22\%$, se mantiene la brecha de género y la relación 3 a 1 con predominancia de los hombres lo que coincide con los hallazgos de Auricchio et al. (2022) donde se manifiesta que es el género masculino es el que tendría mayor facilidad, flexibilidad, tiempo y recursos económicos para acceder a la educación. Para la población sin estudios se encuentra $P(\text{no tener estudios y ser mujer}) = 37\%$ y $P(\text{no tener estudios y ser hombre}) = 63\%$, la brecha 3 a 1 disminuye para este caso sin embargo se sigue manteniendo la predominancia de los hombres.

Evaluando en función de género se tiene la $P(\text{siendo mujer tenga estudios}) = 65\%$ y $P(\text{siendo hombre tenga estudios}) = 79\%$, mientras que la $P(\text{siendo mujer no tenga estudios}) = 35\%$ y $P(\text{siendo hombre no tenga estudios}) = 21\%$, en ambos casos se tiene 14 puntos porcentuales (PP) de diferencia lo que mostraría que la brecha de género se mantiene independientemente del nivel de educación.

4.2 Análisis estadístico de asociación de variables

Para determinar la existencia y nivel de asociación entre las variables de género y estudios se aplica la distribución Chi-cuadrado con 1 grado de libertad y nivel de confianza de 0.05 en una tabla de contingencia de 2x2 como se muestra en la tabla 1.

Tabla 1. Chi cuadrado género-estudios

	VARIABLES	CON ESTUDIOS	SIN ESTUDIOS	TOTAL
FRECUENCIAS OBSERVADAS	HOMBRES	112	29	141
	MUJERES	31	17	48
	TOTAL	143	46	189
Probabilidad		76%	24%	100%
FRECUENCIAS ESPERADAS	HOMBRES	106.68	34.32	141
	MUJERES	36.32	11.68	48
	TOTAL	143	46	189
DISTANCIA CHI-CUADRADO	HOMBRES	0.27	0.82	1.09
	MUJERES	0.78	2.42	3.20
	TOTAL	1.04	3.24	4.29

Elaborado por: Los autores

Del cálculo se obtiene Chi-teórico ($X_{0.05,1}^2 = 3.841$) es menor a Chi- experimental ($X_E^2 = 4.287$), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa de lo que se concluye que el género de los empresarios tiene un cierto nivel de asociación con el nivel de estudios. Para confirmar esta decisión se encuentra $p - value = 0.038$ siendo menor a 0.05 por lo que se descarta la independencia de las variables género y estudios. El nivel de significancia

de esta relación se calcula mediante el coeficiente de Cramer ($V = 0.1506$) que coincide con el coeficiente Phi de Pearson ($\phi = 0.1506$), los valores de estos coeficientes oscilan entre 0 (independencia) a 1 (dependencia). Para este estudio se tiene un nivel bajo de asociación entre las variables de género y nivel de estudios.

Este resultado aporta a lo hallado por Auricchio et al., (2022) donde indica que las mujeres tendrían mayor predisposición a invertir en educación como estrategia para competir en el mundo laboral, sin embargo, el rol de madre y jefa de hogar resta competitividad respecto a los hombres pues demanda de mayor tiempo, recursos y esfuerzo. Su vulnerabilidad financiera aumentó durante la pandemia evidenciando su mayor participación en mercados informales. En este sentido se quiere saber si las variables de género y educación están relacionadas o son explicativas de la percepción inicial de la afectación por la pandemia, considerando que el impacto difiere según el tipo de actividad económica experimentando aumento, disminución o mantenimiento de sus ventas respecto al año anterior. Se crean las categorías que se muestran en la tabla 2.

Tabla 2. Chi cuadrado género-estudios vs percepción de ventas

VARIABLES		AUMENTADO	DISMINUIDO	MANTENIDO	TOTAL
FRECUENCIAS OBSERVADAS	mujeres sin estudios	3	13	1	17
	mujeres con estudios	1	26	4	31
	hombres sin estudios	2	26	1	29
	hombres con estudios	11	84	17	112
	TOTAL	17	149	23	189
PROBABILIDAD		9%	79%	12%	100%
FRECUENCIAS ESPERADAS	mujeres sin estudios	2	13	2	17
	mujeres con estudios	3	24	4	31
	hombres sin estudios	3	23	4	29
	hombres con estudios	10	88	14	112
	TOTAL	17	149	23	189
DISTANCIA CHI-CUADRADO	mujeres sin estudios	1.41	0.01	0.55	1.98
	mujeres con estudios	1.15	0.10	0.01	1.26
	hombres sin estudios	0.14	0.43	1.81	2.38
	hombres con estudios	0.09	0.21	0.83	1.13
	TOTAL	2.79	0.75	3.21	6.75

Elaborado por: Los autores

Mediante la aplicación de la prueba X^2 con 1 grado de libertad se obtiene que, Chi-teórico ($X_{0.05,3}^2 = 12.59$) es mayor al Chi- experimental ($X_E^2 = 0.24$), con un $p - value = 0.88$ siendo mayor al 0.05 por lo que se acepta la hipótesis nula concluyendo que, el género y nivel de estudios del empresario de la Mipyme no está relacionado a la percepción inicial del evento pues está más influenciado por los factores del entorno que por la percepción personal del administrador. Es decir, no hay una asociación entre el tipo de actividades económicas que experimentaron crecimiento o decrecimiento en sus ventas y el género y estudios del empresario de la Mipyme ecuatoriana difiriendo de lo mencionado por Auricchio quien hace un análisis a nivel regional sobre la tendencia de actividades a las que se dedican las mujeres y que estas estarían sesgadas por el rol de género.

Se procede a realizar un análisis descriptivo del comportamiento de la muestra para identificar diferencias y patrones relevantes que permitan caracterizar a la población. Se establecen tres momentos: percepción actual, perspectiva mediano plazo y perspectiva a largo plazo.

4.3 Percepción actual del evento pandemia

Kahneman y Tversky (1974) manifiestan, la percepción y respuesta que cada administrador tiene sobre el mismo evento depende de las condiciones en las que se presentan o enmarcan los problemas, comportamiento que es inconsistente con casi todo modelo económico tradicional. Es así como el mismo escenario de incertidumbre puede ser percibido de forma diferente.

A quienes experimentan una sensación de satisfacción inicial respecto a las ventas se les denomina como optimistas entendiendo que estas personas se dedicarían a actividades primarias, comercio, tecnología entre otras que tuvieron crecimiento en la época de pandemia, a quienes perciben caída de sus ventas se les cataloga como pesimistas pues su percepción inicial sería negativa, aquí estarían las actividades que se vieron afectadas por el confinamiento; y los conservadores que perciben una situación inicial sin mayor alteración en sus ventas como se muestra en de la tabla 3. Cabe aclarar que la categorización inicial no estaría relacionada a un tipo de pensamiento con sesgos cognitivos sino más bien a factores externos percibidos de la realidad.

Tabla 3. Percepción actual del evento

PERCEPCIÓN (2020)				
VARIABLES	OPTIMISTA	PESIMISTA	CONSERVADOR	TOTAL
Femenino	8%	81%	10%	100%
Sin estudios	18%	76%	6%	100%
Con estudios	3%	84%	13%	100%
Masculino	9%	78%	13%	100%
Sin estudios	7%	90%	3%	100%
Con estudios	10%	75%	15%	100%
TOTAL GÉNERO	9%	79%	12%	100%
Sin estudios	11%	85%	4%	100%
Con estudios	8%	77%	15%	100%
TOTAL ESTUDIOS	9%	79%	12%	100%

Elaborado por: Los autotres

El 79% de la población percibe el evento de forma pesimista, el 9% optimista, y el 12% no ha percibido mayores cambios en sus ventas. Se encuentra una tendencia de mujeres con estudios y hombres sin estudios hacia las actividades que se vieron más afectadas, mientras las actividades que tuvieron crecimiento estarían encabezadas por mujeres sin estudios y hombres con estudios. Llama la atención el bajo porcentaje de mujeres con estudios (3%) que estarían vinculadas a los sectores en crecimiento como se muestra en la figura 1.

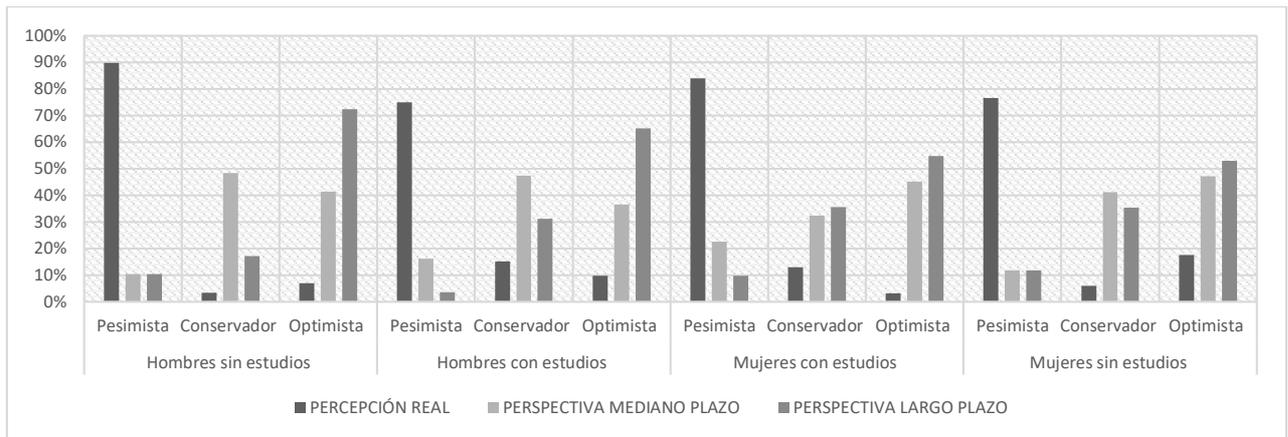


Figura 1. Evolución del tipo de pensamiento anticipatorio
Elaborado por: Los autores

4.4 Evolución del pesimismo económico en empresarios de la Mipymes

El pesimismo es una condición asociada a las expectativas negativas sobre el futuro, aunque no necesariamente de forma racional. Scheier y Carver (1985) indican que este pensamiento que moldea la conducta, es aprendido y se mantiene de forma permanente para enfrentar las adversidades. Welsch & Young (1982) sostienen que las personas que crean o dirigen empresas están asociadas a un rasgo de personalidad optimista económico y esta afirmación se confirma en los resultados obtenidos en este estudio pues el pesimismo colectivo cae con fuerza en el tiempo (63% a mediano plazo y 72% a largo plazo) aun ante escenarios de incertidumbre guiados por la emocionalidad y esperanza ciega de que la situación mejore. Solo un 6% de la población esperaría que empeore al cabo de un año como detalla la tabla 4.

Tabla 4. Evolución del pensamiento pesimista

VARIABLES	PERCEPCIÓN	PERSPECTIVA MEDIANO PLAZO	PERSPECTIVA LARGO PLAZO	variación MP	variación LP
Femenino	81%	19%	10%	-63%	-71%
Sin estudios	76%	12%	12%	-65%	-65%
Con estudios	84%	23%	10%	-61%	-74%
Masculino	78%	15%	5%	-63%	-73%
Sin estudios	90%	10%	10%	-79%	-79%
Con estudios	75%	16%	4%	-59%	-71%
TOTAL	79%	16%	6%	-63%	-72%
Sin estudios	85%	11%	11%	-74%	-74%
Con estudios	77%	17%	5%	-59%	-72%
TOTAL ESTUDIOS	79%	16%	6%	-63%	-72%

Elaborado por: Los autores

Quienes más fuerte han percibido el impacto del evento pandemia son los hombres sin estudios seguidos de las mujeres con estudios, pudiendo estar más vinculados a los sectores más afectados. El patrón de comportamiento encontrado es el mayor pesimismo en mujeres (especialmente con estudios) que en hombres quienes lo abandonan más rápido (especialmente sin estudios). Las personas sin estudios tienden a abandonar el pesimismo a mediano plazo

mientras las personas con estudios lo harían progresivamente a largo plazo pues se mostrarían más escépticos.

Según los hallazgos de Marrero Quevedo, González Villalobos, y Carballeira Abella (2014) las mujeres perciben las emociones con mayor intensidad y reaccionan con emocionalidad, esta respuesta difiere en función de su nivel académico, pues a mayor nivel académico menor uso de recursos emocionales, estas condiciones las harían propensas al negativismo.

4.5 Evolución del optimismo económico en empresarios de la Mipymes

El optimismo es un pensamiento positivo sobre el futuro, su construcción estaría relacionada a la motivación y el esfuerzo (Carver & Scheier, 2014), es un rasgo de la personalidad ligado al afrontamiento y respuestas adaptativas a los problemas, y tradicionalmente asociado al estilo de pensamiento de los empresarios.

En el presente estudio se encuentra que el optimismo crece en promedio 31% a mediano plazo y 54% a largo plazo. La mitad de las personas que enfrentaron la peor crisis tomaron después una actitud positiva, a largo plazo al menos el 63% de la población espera que la situación mejore mientras el 47% restante se mantienen escépticos y conservadores como se ve en la tabla 5.

Tabla 5. Evolución del pensamiento optimista

VARIABLES	PERCEPCIÓN	PERSPECTIVA	PERSPECTIVA	variación MP	variación LP
		MEDIANO PLAZO	LARGO PLAZO		
Femenino	8%	46%	54%	38%	46%
Sin estudios	18%	47%	53%	29%	35%
Con estudios	3%	45%	55%	42%	52%
Masculino	9%	38%	67%	28%	57%
Sin estudios	7%	41%	72%	34%	66%
Con estudios	10%	37%	65%	27%	55%
TOTAL GÉNERO	9%	40%	63%	31%	54%
Sin estudios	11%	43%	65%	33%	54%
Con estudios	8%	38%	63%	30%	55%
TOTAL ESTUDIOS	9%	40%	63%	31%	54%

Elaborado por: Los autores

Los resultados encontrados difieren parcialmente de las afirmaciones de Welsch & Young (1982) respecto a la personalidad optimista de todo empresario, pues se hace necesario considerar la influencia del factor tiempo y nivel de educación. Estudios previos a la pandemia demuestran que el optimismo es predominante en potenciales emprendedores encontrando ausencia de diferencias significativas de género (Gaibor-González & Moreta-Herrera, 2020; Hinz et al., 2017), por otro lado en los hallazgos de Jacobsen et al.,(2014) sí hay diferencias en género pues los hombres demuestran mayor optimismo ante problemas de índole financiera y las mujeres se muestran más conservadoras.

Esta aversión al riesgo por parte de las mujeres puede explicarse con los hallazgos de Melo & Silva, (2010) pues si perciben una alta posibilidad de perder y un escenario negativo se sentirán más atraída a tomar riesgos con tal de no perder lo que aún tiene, lo que despierta el

instinto creativo para la búsqueda de soluciones reflejándose en un mayor optimismo, es así que el grupo de mujeres con estudios siendo el más golpeado muestra mayor optimismo en menor tiempo. Este mismo comportamiento se evidencia en los hombres sin estudios por lo que se concluye que independientemente del género o nivel de educación, el estilo de pensamiento predominante es influenciado por la magnitud emocional del golpe recibido.

Aunque el optimismo es una buena señal para la recuperación de los mercados hay que considerar que si es mal gestionado puede convertirse en una complicación para la gestión de las empresas (Gaibor-González & Moreta-Herrera, 2020; Hinz et al., 2017), pues reduce la aversión al riesgo y vuelve propenso al empresario de cometer acciones inadecuadas.

4.6 Evolución del conservadorismo económico en empresarios de la Mipymes

El estilo de pensamiento conservador considera cuidadosamente su forma de percibir la realidad y las expectativas futuras, se caracteriza por la necesidad de buscar información de forma rigurosa (Liang & Dunn, 2008) y mantener el control sobre los pensamientos emocionales. En los hallazgos de este estudio, el 12% de la población manifiesta no haber tenido mayor afectación en sus ventas durante la pandemia. A mediano plazo el pesimismo se redujo el 63% y la mitad de ellos (32%) adoptan un pensamiento conservador pues no esperan que haya cambios positivos, pero tampoco que la situación empeore. Quienes no sintieron mayor afectación en sus ventas son personas con estudios que estarían vinculadas a actividades donde la participación de las personas sin estudios es muy baja (4%) como se muestra en la tabla 6.

Tabla 6. Evolución del pensamiento conservador

VARIABLES	PERCEPCIÓN	PERSPECTIVA MEDIANO PLAZO	PERSPECTIVA LARGO PLAZO	variación MP	variación LP
Femenino	10%	35%	35%	25%	25%
Sin estudios	6%	41%	35%	35%	29%
Con estudios	13%	32%	35%	19%	23%
Masculino	13%	48%	28%	35%	16%
Sin estudios	3%	48%	17%	45%	14%
Con estudios	15%	47%	31%	32%	16%
TOTAL GÉNERO	12%	44%	30%	32%	18%
Sin estudios	4%	46%	24%	41%	20%
Con estudios	15%	44%	32%	29%	17%
TOTAL ESTUDIOS	12%	44%	30%	32%	18%

Elaborado por: Los autores

Quienes adoptan el pensamiento conservador antes de pasar al optimismo son en su mayoría personas sin estudios, este patrón de comportamiento es el predominante en la población sin embargo las mujeres con estudios se muestran diferentes ya que el índice de conservadorismo en lugar de disminuir a largo plazo, aumenta. Esto coincidiría con los hallazgos de (Melo & Silva, 2010) que indican que las mujeres tienden a un perfil más conservador que crece a medida que incrementa su nivel de educación.

4.7 Caracterización del comportamiento financiero por estilo de pensamiento

De manera general las personas sin estudios adoptan con mayor facilidad el optimismo aun ante la incertidumbre mientras las personas con estudios demorarían un poco más siendo más escépticos al cambio. Los hombres mostrarían un perfil más optimista mientras las mujeres tienden a ser conservadoras sin embargo el factor clave de diferenciación es el nivel de aversión al riesgo provocado por el impacto percibido por la pandemia, lo que marca una mayor o menor presencia de los estilos de pensamiento como se muestra en la tabla 7.

Tabla 7. Estilo de pensamiento predominante por género y estudios

Niveles del pensamiento	GRUPO	Percepción real		Perspectiva mediano plazo		Perspectiva largo plazo	
		% por grupo		% por grupo		% por grupo	
MAYOR PESIMISMO	Hombres sin estudios	1°	90%	4°	10%	2°	10%
	Mujeres con estudios	2°	84%	1°	23%	2°	10%
MENOR PESIMISMO	Mujeres sin estudios	3°	76%	3°	12%	1°	12%
	Hombres con estudios	4°	75%	2°	16%	3°	4%
MAYOR CONSERVADOR	Hombres con estudios	1°	15%	2°	47%	2°	31%
	Mujeres con estudios	2°	13%	4°	32%	1°	35%
MENOR CONSERVADOR	Mujeres sin estudios	3°	6%	3°	41%	1°	35%
	Hombres sin estudios	4°	3%	1°	48%	3°	17%
MENOR OPTIMISTA	Mujeres con estudios	4°	3%	2°	45%	3°	55%
	Hombres sin estudios	3°	7%	3°	41%	1°	72%
MAYOR OPTIMISTA	Hombres con estudios	2°	10%	4°	37%	2°	65%
	Mujeres sin estudios	1°	18%	1°	47%	4°	53%

Elaborado por: Los autores

Hombres sin estudios: son el grupo con mayor afectación por la pandemia, un bajo porcentaje de ellos se encuentra vinculado a las actividades que se mantuvieron o crecieron durante ese periodo, sin embargo, son quienes más rápido abandonan el pesimismo (comportamiento similar a las mujeres sin estudios). La mayor parte de ellos esperarían que la situación se mantenga a mediano plazo, pero con proyección a un año ya se evidencia mayor optimismo siendo el grupo más positivo.

Hombres con estudios: son quienes más vinculación tienen a actividades que se mantuvieron o crecieron durante la pandemia. Abandonan con lentitud el pesimismo (comportamiento similar a mujeres con estudios). La mayor parte del grupo se muestra escéptico a mediano plazo mostrando positivismo a largo plazo.

Mujeres sin estudios: tienen mayor vinculación a actividades que crecieron en la pandemia. La mayor parte de ellas tienden a abandonar el pesimismo más pronto (comportamiento similar a hombres sin estudios), sin embargo, se mantienen conservadoras por más tiempo pues si bien no esperan que la situación empeore piensan que se mantendrá por un tiempo prolongado (comportamiento similar a mujeres con estudios).

Mujeres con estudios: son el segundo grupo que mayor afectación sufrió en la pandemia y muestran el porcentaje más bajo de vinculación a actividades que vieron crecimiento en esa época, demoran más tiempo en abandonar el pesimismo (comportamiento

similar a hombres con estudios) y lo harían progresivamente. Tienden a esperar que la situación se mantenga o empore mostrándose conservadoras por más tiempo.

5 CONCLUSIONES

La presencia de mujeres liderando Mipymes es la tercera parte del sector empresarial, aún se mantiene el predominio de los hombres. Ha aumentado la participación de personas con estudios teniendo una leve asociación al género del administrador, mas no se encuentra asociación entre el género y estudios de la persona y el nivel de impacto percibido por tipo de actividad económica a la que se dedica. Hay una tendencia de los hombres sin estudios y mujeres con estudios a vincularse a las actividades que mayor afectación tuvieron, mientras las actividades que experimentaron crecimiento se encuentran más ocupadas por hombres con estudios y mujeres sin estudios.

Los patrones de comportamiento muestran el abandono más rápido del pesimismo en personas sin estudios mientras las personas con estudios lo harían con más lentitud y progresivamente. Los hombres muestran un perfil más optimista a pesar del nivel de afectación mientras las mujeres se mantienen más conservadoras y escépticas al cambio. Las mujeres muestran respuestas más emocionales que va disminuyendo a medida que incrementa su nivel de educación mientras los hombres utilizan menos los recursos emocionales y muestran menor aversión al riesgo que también va disminuyendo a medida que aumenta su nivel de educación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Auricchio, B., Lara, E., Mejía, D., Remicio, P., & Valdez, M. (2022). *Capacidades financieras de las mujeres. Brechas de género en las encuestas de capacidades financieras de CAF: Brasil, Colombia, Ecuador y Perú*. CAF. <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1875>

Bernasek, A., & Bajtelsmit, V. L. (2002). Predictors of Women's Involvement in Household Financial Decision-Making. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 2(13), 39-47.

Capera Valero, Ivan, & Huertas Arciniegas, Luis Eduardo. (2018). *¿Por qué mueren las empresas? Un estudio de la interrupción de la perdurabilidad empresarial en una empresa de tecnología* [Universidad del Rosario]. https://doi.org/10.48713/10336_14251

Capitales, C. de. (2022, mayo 6). *Aversión a la Pérdida, un sesgo psicológico que le puede traer grandes dolores de cabeza*. Club de Capitales. <https://clubdecapitales.com/educacion/aversion-a-la-perdida-un-sesgo-psicologico-que-le-puede-traer-grandes-dolores-de-cabeza/>

- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (2014). Dispositional optimism. *Trends in Cognitive Sciences*, 18(6), 293-299. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2014.02.003>
- Chiavenato, I., García Madariaga, R., & Villamizar, G. A. (2000). *Administración de recursos humanos*. McGraw Hill.
- Dini, & Stumpo, G. (2018). *Mipymes en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. (LC/TS.2018/75), 491.
- Drexler, A., Fischer, G., & Schoar, A. (2014). Keeping It Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb. *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(2), 1-31. <https://doi.org/10.1257/app.6.2.1>
- FEADPYME. (2021). *Impacto económico de la crisis COVID-19 sobre la MIPYME en Iberoamérica*. Fundación para el análisis estratégico y desarrollo de la Pyme. <http://faedpyme.upct.es/publicaciones/informes-mipyme-2021-impacto-economico-de-la-crisis-covid-19-sobre-la-mipyme-en>
- Fernández, M. t. T., & Gutiérrez, F. J. C. (2012). Variables y Modelos Para La Identificación y Predicción Del Fracaso Empresarial: Revisión de La Investigación Empírica Reciente. *Revista de Contabilidad*, 15(1), 7-58. [https://doi.org/10.1016/S1138-4891\(12\)70037-7](https://doi.org/10.1016/S1138-4891(12)70037-7)
- Franco Ángel, M., & Urbano, D. (2019). Caracterización de las pymes colombianas y de sus fundadores: Un análisis desde dos regiones del país. *Estudios Gerenciales*, 81-91. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2019.150.2968>
- Gaibor-González, I., & Moreta-Herrera, R. (2020). Optimismo disposicional, ansiedad, depresión y estrés en una muestra del Ecuador. Análisis inter-género y de predicción. *Actualidades en Psicología*, 34(129), 17-31. <https://doi.org/10.15517/ap.v34i129.35148>
- Hinz, A., Sander, C., Glaesmer, H., Brähler, E., Zenger, M., Hilbert, A., & Kocalevent, R.-D. (2017). Optimism and pessimism in the general population: Psychometric properties of the Life Orientation Test (LOT-R). *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 17(2), 161-170. <https://doi.org/10.1016/j.ijchp.2017.02.003>
- Housel, M. (2020). *The psychology of money: Timeless lessons on wealth, greed, and happiness*. Harriman House.
- Jacobsen, B., Lee, J. B., Marquering, W., & Zhang, C. Y. (2014). Gender differences in optimism and asset allocation. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 107, 630-651. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2014.03.007>

- Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (28. Auflage). Cambridge university press.
- Ladrón de Guevara-Cortés, R., Gómez Mejía, A., Peña Vargas, V. A., & Madrid Paredones, R. M. (2020). Influencia del nivel de avance educativo y el género en la toma de decisiones financieras: Una aproximación desde la Prospect Theory. *Revista Finanzas y Política Económica*, 12(1). <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v12.n1.2020.3092>
- Laitón Ángel, S. Y., & López Lozano, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: Estudio para América Latina. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 85, 163-179. <https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>
- Liang, K., & Dunn, P. (2008). ARE ENTREPRENEURS OPTIMISTIC, REALISTIC, BOTH OR FUZZY? RELATIONSHIP BETWEEN ENTREPRENEURIAL TRAITS AND ENTREPRENEURIAL LEARNING. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 14, 51-76.
- Lin, E. H., & Peterson, C. (1990). Pessimistic explanatory style and response to illness. *Behaviour Research and Therapy*, 28(3), 243-248. [https://doi.org/10.1016/0005-7967\(90\)90007-6](https://doi.org/10.1016/0005-7967(90)90007-6)
- López Puga, J., & García García, J. (2011). *Optimismo, pesimismo y realismo disposicional en emprendedores potenciales de base tecnológica*. 13(4), 611-616.
- Lovallo, D., & Kahneman, D. (2003, julio 1). Delusions of Success: How Optimism Undermines Executives' Decisions. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2003/07/delusions-of-success-how-optimism-undermines-executives-decisions>
- Marinho, R. F., Lagioia, U. C. T., Maciel, C. V., & Rodrigues, R. N. (2009). Behavioral Finance: A comparative study using the prospect theory at the undergraduate course in accountancy. *Review of Business Management*, 383-403. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v11i33.432>
- Marrero Quevedo, R. J., González Villalobos, J. Á., & Carballeira Abella, M. (2014). Relación entre bienestar subjetivo, optimismo y variables sociodemográficas en estudiantes universitarios de la Universidad de San Luis Potosí en México. *Universitas Psychologica*, 13(3). <https://doi.org/10.11144/Javeriana.UPSY13-3.rbso>
- Melo, C. L. L. de, & Silva, C. A. T. (2010). Finanças comportamentais: Um estudo da influência da faixa etária, gênero e ocupação na aversão à perda. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 4(8), 3-23. <https://doi.org/10.11606/rco.v4i8.34756>

- Mitchelmore, S., & Rowley, J. (2013). Entrepreneurial competencies of women entrepreneurs pursuing business growth. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(1), 125-142. <https://doi.org/10.1108/14626001311298448>
- Riveros Munévar, F., Arenas García, F., Vernaza, J. S., & Gómez Acosta, A. (2017). Caracterización y análisis de los estilos de afrontamiento en mujeres trabajadoras colombianas. *Informes psicológicos*, 17(1), 107-120. <https://doi.org/10.18566/infpsic.v17n1a06>
- Romero Álvarez, Y., & Ramírez Montoya, J. (2018). Relación de la toma de decisiones financieras con el nivel de conocimiento financiero en las mipymes. *Suma de Negocios*, 9(19), 36-44. <https://doi.org/10.14349/sumneg/2018.V9.N19.A5>
- Santander Financial Institute. (2012). AVERSIÓN AL RIESGO. *Finanzas para Mortales*. <https://finanzasparamortales.es/wiki/a/aversion-al-riesgo/>
- Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1985). Optimism, coping, and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, 4(3), 219-247. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.4.3.219>
- Sevilla Arias, A. (2015). *Finanzas conductuales—Definición, qué es y concepto*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/finanzas-conductuales-del-comportamiento.html>
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99. <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Steca, P., Monzani, D., Greco, A., Chiesi, F., & Primi, C. (2015). Item Response Theory Analysis of the Life Orientation Test-Revised: Age and Gender Differential Item Functioning Analyses. *Assessment*, 22(3), 341-350. <https://doi.org/10.1177/1073191114544471>
- Thaler, R. H. (2018). *Economía del comportamiento: Pasado, presente y futuro (Behavioral Economics: Past, Present, and Future)* (SSRN Scholarly Paper ID 3157201). Social Science Research Network. <https://papers.ssrn.com/abstract=3157201>
- Visualizador de Estadísticas Empresariales. (s. f.). Tableau Public. Recuperado 13 de octubre de 2021, de <https://public.tableau.com/app/profile/instituto.nacional.de.estad.stica.y.censos.inec./viz/VisualizadordeEstadisticasEmpresariales/Dportada>
- Welsch, H. P., & Young, E. C. (1982). *The information source selection decision: The role of entrepreneurial personality characteristics*. 20, 49-57.