



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

**Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniero
Financiero.**

Tema:

**“Los sesgos sistemáticos en las decisiones de inversión de los emprendedores del
sector comercial de repuestos y accesorios para vehículos automotrices de la Av.
El Rey Ambato”**

Autor: Ulloa Martínez, Marlon Vinicio

Tutora: Ing. Córdova Pacheco, Ana Consuelo

Ambato – Ecuador

2019

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing.Mg. Ana Consuelo Córdova pacheco, con cedula de identidad N° 0572758782, en mi calidad de tutora del proyecto de investigación sobre el tema: “**LOS SEGOS SISTEMÁTICOS EN LAS DECISIONES DE INVERSIÓN DE LOS EMPRENDEDORES DEL SECTOR COMERCIAL DE REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTRICES DE LA AV. EL REY AMBATO**”, desarrollado por Marlon Vinicio Ulloa Martínez, de la carrera de ingeniería financiera, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pretendiente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Septiembre 2019

TUTORA



Ing. Mg. Ana Consuelo Córdova Pacheco

C.I. 050275878-2

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Marlon Vinicio Ulloa Martínez, con cédula de identidad N° 1804626883, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto de investigación, bajo el tema: “**LOS SEGOS SISTEMÁTICOS EN LAS DECISIONES DE INVERSIÓN DE LOS EMPRENDEDORES DEL SECTOR COMERCIAL DE REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTRICES DE LA AV. EL REY AMBATO**”, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este proyecto de investigación.

Ambato, Septiembre 2019

AUTOR

Marlon Vinicio Ulloa Martínez

C.I. 1804626883

GESTIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la universidad técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia potencial; y se realice respetando mis derechos de autor.

Ambato, Septiembre 2019

AUTOR



Marlon Vinicio Ulloa Martínez

C.I. 1804626883

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: “**LOS SESGOS SISTEMÁTICOS EN LAS DECISIONES DE INVERSIÓN DE LOS EMPRENDEDORES DEL SECTOR COMERCIAL DE REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTRICES DE LA AV. EL REY AMBATO**”, elaborado por Marlon Vinicio Ulloa Martinez, estudiante de la Carrera de Ingeniería Financiera, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Septiembre 2019



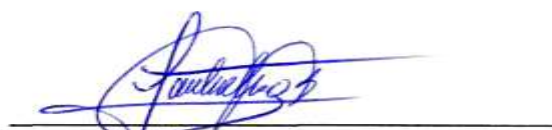
Eco. Mg. Diego Proaño

PRESIDENTE



Ing. María Cristina Manzano

MIEMBRO CALIFICADOR



Ing. Paulina Pico

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

Dedicada a Dios, por permitirme tener paciencia en los momentos difíciles, y sabiduría en los momentos buenos para llevarlos con toda la humildad del caso.

A mis padres María Elena Martínez e Iván Vinicio Ulloa que han sido el pilar fundamental en este objetivo de mi vida, ya que con sus valores y consejos brindados me han ayudado a culminar de la mejor manera mi tesis.

A mi hermano Alex Ulloa quien siempre me apoyo desde el inicio de esta travesía que siempre ha estado junto a mí en las buenas y las malas.

A mi familia de parte de mi madre y padre, tíos, primos, quienes con el amor brindado me dieron fuerzas para culminar esta etapa

A Macarena Castro quien me acompañó a lo largo del camino en las buenas y las malas con su amor, comprensión y sobre todo su amistad sincera.

A mis amigos que de una u otra manera me apoyaron en cada momento que de igual manera compartieron sus conocimientos, alegrías y penas que me ayudaron a persistir para lograr este objetivo.

Marlon Ulloa, 2019

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica de Ambato que me abrió las puertas para aprender y llenarme de sus conocimientos los cuales me van a ayudar en el futuro ya que la calidad de sus docentes es irrefutable.

En especial a mi tutora la Ingeniera Ana Córdova quien además de ser una magnífica tutora siempre me ha orientado y aconsejado de la mejor manera posible.

Marlon Ulloa, 2019

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

TEMA: “LOS SEGOS SISTEMÁTICOS EN LAS DECISIONES DE INVERSIÓN DE LOS EMPRENDEDORES DEL SECTOR COMERCIAL DE REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTRICES DE LA AV. EL REY AMBATO”

AUTOR: Marlon Vinicio Ulloa Martínez

TUTORA: Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco

FECHA: Septiembre 2019

RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto de investigación nace con la necesidad de conocer acerca de los sesgos sistemáticos que los administradores de los negocios del sector comercial de venta de repuestos y accesorios de la Av. EL REY de la ciudad de Ambato presentan a la hora de tomar decisiones de inversión, con lo cual podrán mejorar sus decisiones y aumentar la rentabilidad de sus medianas y pequeñas empresas. Se realizó una encuesta a cada una de las 62 empresas que existen en la Av. EL REY con la finalidad de recaudar información personal, relevante y veraz. Por otro lado mediante la utilización de Chi cuadro se pudo relacionar una variable de los sesgos sistemáticos y una variable de la toma de decisiones para verificar que los sesgos si influyen a la hora de tomar decisiones de inversión en las empresas. Finalmente se pudo identificar conclusiones y recomendaciones que permitirán conocer las mejoras que se pueden dar a los empresarios a la hora de tomar decisiones.

PALABRAS DESCRIPTORAS: SEGOS SISTEMÁTICOS, TOMA DE DECISIONES, ADMINISTRADORES, INVERSIÓN.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING
CAREER OF FINANCIAL ENGINEERING

TOPIC: “THE SYSTEMATIC SESGES IN THE INVESTMENT DECISIONS OF THE ENTREPRENEURS OF THE COMMERCIAL SECTOR OF SPARE PARTS AND ACCESSORIES FOR AUTOMOTIVE VEHICLES OF THE AV. EL REY AMBATO ”

AUTHOR: Marlon Vinicio Ulloa Martínez

TUTOR: Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco

DATE: September 2019

ABSTRACT

This research project was born with the need to know about the systematic biases that business administrators of the commercial sector selling spare parts and accessories of Av. EL REY of the city of Ambato present when making investment decisions , so they can improve their decisions and increase the profitability of their medium and small businesses. A survey was conducted on each of the 62 companies that exist in Av. EL REY in order to collect personal, relevant and truthful information. On the other hand, through the use of Chi cuadrado, a variable of systematic biases and a variable of decision-making could be related to verify that biases do influence when making investment decisions in companies. Finally, it was possible to identify conclusions and recommendations that will allow us to know the improvements that can be given to entrepreneurs when making decisions.

KEYWORDS: SYSTEMATIC SESGES, DECISION MAKING, ADMINISTRATORS, INVESTMENT.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA	iii
GESTIÓN DE DERECHOS	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
RESUMEN EJECUTIVO	viii
ABSTRACT	ix
ÍNDICE GENERAL	x
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
CAPÍTULO I	1
INTRODUCCIÓN	1
1.1 Justificación.....	1
1.1.1 Justificación teórica.....	1
1.1.2 Justificación metodológica (viabilidad)	5
1.1.3 Justificación práctica.....	7
1.1.4 Formulación del problema de investigación	7
1.2 Objetivos	7
1.2.1 Objetivo general	7
1.2.2 Objetivos específicos.....	8
CAPÍTULO II	9
MARCO TEÓRICO	9
2.1 Revisión de literatura	9
2.1.1 Antecedentes investigativos	9
2.1.2 Fundamentos teóricos.....	22
2.1.2.1. Administración.....	25
2.1.2.1.1. Funciones administrativas	25
2.1.2.2. Roles gerenciales.....	25

2.1.2.3. Habilidades de los gerentes	26
2.1.2.4. Proceso de toma de decisiones	27
2.1.2.5. Etapas del proceso de toma de decisiones	27
2.1.2.5.1 Etapa 1: Identificación de un problema.....	27
2.1.2.5.2 Etapa 2: Identificación de los criterios de decisión.....	27
2.1.2.5.3 Etapa 3: Ponderación de criterios.....	27
2.1.2.5.4 Etapa 4: Desarrollo de alternativas.....	28
2.1.2.5.5 Etapa 5: Análisis de alternativas	28
2.1.2.5.6 Etapa 6: Selección de la alternativa.....	28
2.1.2.5.7 Etapa 7: Implementación de una alternativa	28
2.1.2.5.8 Etapa 8: Evaluación de la efectividad de la decisión	28
2.1.2.6. Tipo de decisiones para la toma de decisiones.....	28
2.1.2.7. Problemas estructurados y decisiones programadas	28
2.1.2.7.1. Procedimiento.....	29
2.1.2.7.2. Regla	29
2.1.2.7.3. Políticas	29
2.1.2.7.4. Problemas no estructurados y decisiones no programadas.....	29
2.1.2.8. Estilos de toma de decisiones.....	30
2.1.2.8.1. Estilo de pensamiento lineal.....	30
2.1.2.8.2. Estilo de pensamiento no lineal.....	30
2.1.2.9. Toma de decisión de inversión.....	30
2.1.2.9.1. Regla de recuperación de inversión.....	30
2.1.2.10. Empresa.....	31
2.1.2.11. Definición de empresa.....	31
2.1.2.12. Clasificación.....	31
2.1.2.12.1. Por su tamaño	31
2.1.2.13. Finanzas conductuales.....	31
2.1.2.13.1. Teorías.....	32
2.1.2.14. Variables de conducta	33
2.1.2.15. Psicología del comportamiento financiero	34
2.1.2.16. Efectos de estructuración	34
2.1.2.16.1. Aversión a las pérdidas	34
2.1.2.16.2. Dinero en casa	35
2.1.2.16.3. Contabilidad mental	35
2.1.2.16.4. Aversión miope a las pérdidas	35
2.1.3.16.5. Aversión por arrepentimiento.....	36

2.1.2.16.6. Efecto dotación.....	36
2.1.2.16.7. Ilusión monetaria.....	36
2.1.2.17. Heurística	36
2.1.2.17.1. Apego heurístico	36
2.1.2.17.2. Representatividad heurística	37
2.1.2.17.3. Falacia del jugador	37
2.1.2.17.4. Ley de los números pequeños	37
2.1.2.17.5. Sesgo reciente.....	37
2.1.2.17.6. Anclaje y ajustes.....	37
2.1.2.17.7. Aversión a la ambigüedad.....	38
2.1.2.17.8. Falso consenso.....	38
2.1.2.17.9. Sesgo de disponibilidad.....	38
2.1.2.18. Tipos de sesgos.....	38
2.1.2.18.1. Exceso de confianza	38
2.1.2.18.2. Exceso de Optimismo.....	39
2.1.2.18.3. Sesgo de confirmación	39
CAPÍTULO III	40
METODOLOGÍA	40
3.1 Recolección de la información	40
3.2 Tratamiento de la información	42
3.3 Operacionalización de las variables	46
3.3.1. Variable independiente: sesgos sistemáticos.....	46
3.3.2. Variable dependiente: toma de decisiones	48
CAPÍTULO IV	51
RESULTADOS	51
4.1 Resultados y discusión	51
4.2. Verificación de la hipótesis	59
4.3. Limitaciones del estudio.....	62
CAPÍTULO V	64
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	64
5.1. Conclusiones	64
5.2. Recomendaciones.....	66
Bibliografía	67

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1: Número de empresas del sector comercial según la provincia en el Ecuador.....	2
Tabla 2: Top de las empresas del sector por ingresos totales generados (2016).....	3
Tabla 3: Empresas comerciales de la av. el rey de la ciudad de Ambato.....	5
Tabla 4: Resumen de los antecedentes investigativos.....	18
Tabla 5: Clasificación de las empresas por su tamaño.....	31
Tabla 6: Teoría de las finanzas conductuales.....	32
Tabla 7: Variables de conducta.....	33
Tabla 8: Variables de la encuesta.....	41
Tabla 9 : Interrogantes de sesgos sistemáticos.....	43
Tabla 10: Interrogantes de la toma de decisiones	44
Tabla 11: Operacionalización de variable independiente.	46
Tabla 12: Operacionalización de variable dependiente.....	48
Tabla 13: Tabla cruzada genero del encuestado*¿usted se considera?	57
Tabla 14: Tabla cruzada ¿usted se considera?*¿qué tan dispuesto está usted de vender nuevos productos a su clientela?	58
Tabla 15: Tabla cruzada ¿al momento de emprender su negocio tuvo conocimiento sobre el manejo de las finanzas de su negocio?*¿de acuerdo a su conocimiento, como califica hasta el momento las decisiones que ha tomado en su empresa?.....	60
Tabla 16: Pruebas de chi-cuadrado	61

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINA
Gráfico 1: Evolución del sector automotriz	1
Gráfico 2: Sociedades comercializadoras de repuestos de vehículos automotrices en la provincia de Tungurahua.....	4
Gráfico 3: Variable independiente.....	22
Gráfico 4: Variable dependiente	22
Gráfico 5: Lluvia de ideas de la variable independiente	23
Gráfico 6: Lluvia de ideas de la variable dependiente	24
Gráfico 7: Chi-cuadrado.....	62

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Justificación

1.1.1 Justificación teórica

Las nuevas políticas emitidas por el estado ecuatoriano han tenido un notorio impacto en el aspecto financiero y económico debido a varios factores como: la falta de incentivos e inversiones de capital, la crisis mundial, la inflación y demás problemas por los que actualmente se encuentra el país, la necesidad de valorar las empresas es cada día más inevitable debido principalmente al aumento de fusiones y adquisición de empresas financieras y comerciales en los últimos veinte años.

El sector automotriz ecuatoriano se había caracterizado hace algunos años por un crecimiento en ventas y unidades constantes cada año. Sin embargo las nuevas leyes y medidas restrictivas han propiciado un nuevo escenario donde no es posible seguir creciendo dadas las limitaciones del sector.

Gráfico 1: Evolución del sector automotriz



FUENTE: eltelegrafo.com es/noticias

ELABORADO POR: El Telégrafo

Según el censo realizado por el INEC para el año 2014 existían 29.068 establecimientos que se dedican a actividades relacionadas con el comercio automotriz, 70 % dedicados al mantenimiento y reparación de vehículos y el 30% venta de partes, piezas y accesorios de vehículos y venta al por menor de combustibles y vehículos, por lo tanto el sector

mayoritario se encuentran los establecimientos como concesionarios, talleres automotrices, establecimientos de venta de repuestos, llanteras, establecimientos de compra venta de vehículos nuevos y usados, entre otros. De acuerdo a los datos publicados por la SUPERCIAS las sociedades comercializadoras de repuestos automotrices que existen en el territorio nacional ecuatoriano ascienden a 2143, distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 1: Número de empresas del sector comercial según la provincia en el Ecuador

PROVINCIA	NUMERO
AZUAY	140
BOLIVAR	3
CAÑAR	3
CARCHI	2
CHIMBORAZO	9
COTOPAXI	19
EL ORO	43
ESMERALDAS	3
GALAPAGOS	1
GUAYAS	1085
IMBABURA	13
LOJA	16
LOS RIOS	21
MANABI	55
ORELLANA	3
PASTAZA	1
PICHINCHA	611
SANTA ELENA	15
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	34
SUCUMBIOS	2
TUNGURAHUA	62
ZAMORA CHINCHIPE	2
TOTAL DE EMPRESAS	2143

FUENTE: Supercias.

ELABORADO POR: Marlon Ulloa

Este sector depende en gran medida de la economía en su conjunto, su evolución está relacionada con la liquidez existente, el acceso al crédito medidas de restricción

comercial, así como a los tributos implementados y que han tenido un importante impacto, lo que se vio registrado en la evolución de sus ventas y actividad en general. El menor nivel de crecimiento que tuvo la economía ecuatoriana en los años 2015 y 2016 (0,1% y -1,6%, respectivamente) tuvo un impacto directo en el sector. El menor nivel de consumo afectó al comercio de vehículos, pero a su vez también se implementaron medidas de restricción comercial tanto a los vehículos como a los CKDs (Completely Knocked Down) para ser ensamblados. La aplicación de esta medida respondió al interés del gobierno de reducir el déficit comercial, lo que si bien puede ser efectivo en una coyuntura muy reducida, no funciona en el mediano y largo plazo, ya que la medida más eficiente y sostenible es el fortalecimiento de las exportaciones. Para 2017, con el desmantelamiento de las restricciones al comercio en el segundo semestre, junto con la mayor liquidez que se dio en la economía, los resultados permitieron que se dé una recuperación del sector frente a años anteriores. Las empresas concesionarias fortalecieron sus servicios, especialmente aquellos de posventa con el fin de seguir en el mercado mientras se brindaba una alternativa válida a los clientes. Ekos (2018)

Tabla 2: Top de las empresas del sector por ingresos totales generados (2016)

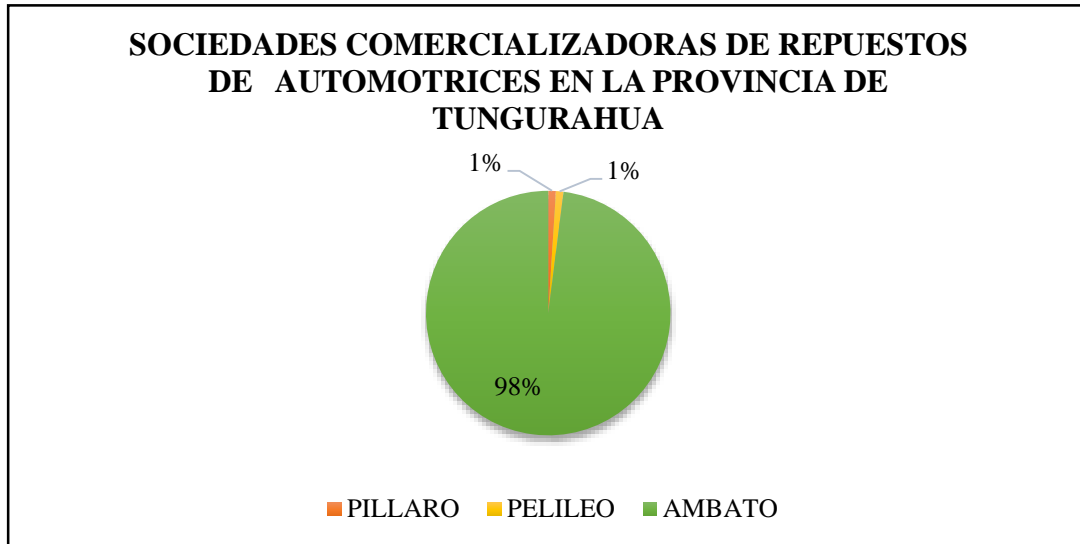
NUMERO	RAZON SOCIAL	INGRESO TOTAL
1	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	\$599.706.389,00
2	OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.	\$391.590.683,00
3	CONTINENTAL TIRE ANDINA S.A.	\$153.302.284,00
4	MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	\$148.539.722,00
5	NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.	\$140.413.843,00
6	AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A (A.Y.A.S.A.)	\$139.073.963,00
7	IMPORTADORA TOMBAMABA S.A	\$133.937.683,00
8	AUTOMOTORES CONTINENTAL S.A.	\$132.182.005,00
9	ASIAUTO S.A.	\$110.479.660,00
10	AYMESA S.A.	\$108.808.603,00

FUENTE: Superintendencia De Compañía, Valores Y Seguros
ELABORADO POR: Marlon Ulloa

En la provincia de Tungurahua siendo una de las provincias que más crece en este sector comercial cuenta con más de 60 empresas dedicadas al emprendimiento en venta de

repuestos y accesorios para vehículos automotrices, las cuales se distribuyen de la siguiente manera.

Gráfico 2: Sociedades comercializadoras de repuestos de vehículos automotrices en la provincia de Tungurahua



FUENTE: Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros
ELABORADO POR: Marlon Ulloa

La ciudad de Ambato, es una de las más importantes del Ecuador, se encuentra ubicada en la zona centro del país, y es conocida por ser una ciudad netamente comercial, es la cuarta ciudad en importancia del Ecuador, es poseedora de un gran motor industrial y comercial de importancia para la economía del centro del país y del Ecuador, gracias a las industrias predominantes que se encuentran en la ciudad.

El sector de repuestos automotrices ha tenido su impacto importante en la ciudad de Ambato debido a su situación territorial lo que constituye un lugar estratégico para comerciantes de ciudades cercanas como Latacunga, Riobamba, Guaranda y las ciudades de oriente ecuatoriano, en esta ciudad se han asentado grandes comercializadoras de vehículos con un stock de repuestos y servicio de mantenimiento. Entre los más destacados tenemos: Automotores de la Sierra, Automotores y Anexos, Autos Corea, Vehisa, Mavesa, Teojama Comercial, Vehicentro, Central car, Quito Motors, entre otros.

La venta de servicios y bienes, representan el motor del dinamismo económico y éstas no podrán llevarse a cabo con efectividad sino se dispone de una información financiera veraz y oportuna (del período que se necesite) para lograr una adecuada y acertada toma de decisiones; por ello es importante saber que sesgos sistemáticos son los más frecuentes a la hora de invertir en este sector comercial y conseguir mayores utilidades. Este es el principal objetivo que busca el presente trabajo de investigación, frente a la falta de liquidez.

1.1.2 Justificación metodológica (viabilidad)

La disponibilidad de información para la presente investigación es amplia y depende en gran medida de una investigación de campo que aplica el investigador. La recolección de la información en la investigación de campo es susceptible a la técnica del cuestionario basada como se dijo en el párrafo anterior en la investigación de Mangot (2017). En consideración a los encuestados se dispone de la información suficiente para la realización de la técnica, la población está claramente identificada la que se filtra en la plataforma del SRI con el ruc de cada una de estas PYMES llegando a tener las siguientes:

Tabla 3: Empresas comerciales de la av. el rey de la ciudad de Ambato

NUMERO	NOMBRE COMERCIAL
1	FULL REPUESTOS
2	ARS AUTO REPUESTOS
3	SURTILLANTAS
4	IMPORTADORA MERCANTIL FRANKLIN JIMENEZ
5	PERNOS AMBATO
6	REPUESTOS ESPINOZA JR
7	CHINA AUTO PART
8	LA CASA DEL FILTRO
9	STI IMPORT
10	HINO PARTS
11	MARESA PARTS
12	PROAUTO IMPORTACIONES
13	SU MERCEDES
14	EL REPUESTO ORIGINAL

15	LA CASA DE LA BANDA
16	BOWER RODAMIENTOS
17	EL CAUCHO AUTOMOTRIZ
18	MUNDIPARTS
19	MOTOR CAR
20	SU ACCESORIO IMPORTADORES
21	AUTOREPUESTOS ZARUMA
22	DISTRIBUIDORA AUTOMOTRIZ PAREDES
23	AUTOREPUESTOS CARPE
24	GM IMPORTACIONES
25	LA CASA DEL EMBRAGUE Y PARTES
26	LA CASA DE LOS RESORTES
27	RESORTE AUTOMOTRIZ
28	RECTIMOTOR
29	KORE AUTO
30	EL AMORTIGUADOR
31	AUTO REPUESTOS UNION
32	CAUCHOS EL REY
33	AUTO REPUESTOS SALINAS
34	VEHYPARTS
35	AUTO REPUESTOS SOLIS
	AUTOREPUESTOS UNIVERSAL
36	IMPORTACIONES
37	COMERCIAL PICO
38	PLASTILUNAS
39	AUTO LUJOS SOLANGE
40	REPUESTOS ZHUO
41	LA CASA DEL PARABRISAS
42	LA CASA DEL RADIADOR
43	MSA AUTOPARTES IMPORTACIONES
44	IMPALDIESEL
45	MEGA ACCESORIOS IMPORTACIONES
46	GRUPO LATSA
47	REPUESTOS AUTOMOTRICES STANDARD
48	REPUESTOS GUZMAN
49	ALVAREZ INTERNACIONAL
50	PLANETA REPUESTOS
51	NAGANO IMPORTACIONES
52	DFR IMPORTADORA

53	MOTORIZ MEGA REPUESTOS
54	NIPONAUTOS
55	STAR AUTOPARTS
56	MEGA EMBRAGUES & AUTOPARTES
57	ALMACEN DE REPUESTOS MANSUERA
58	KITMOTORS
59	AUTO CONTINENTAL
60	IMPORTACIONES MARCELO SOLIS H.
61	GLASS AUTO
62	BATERIAS ELEKTRA

FUENTE: Servicio de Rentas Internas

ELABORADO POR: MARLON ULLOA

1.1.3 Justificación práctica

Al ser ésta una investigación para el trabajo de titulación la Universidad Técnica de Ambato podrá disponer de esta investigación a futuro como elemento científico.

La siguiente investigación es importante porque se busca que las pymes se conviertan en empresas grandes y evaluar de qué forma toma las decisiones de inversión, porqué sesgos se ven afectados de tal manera de que las instituciones financieras puedan dirigir su marketing a una cultura financiera.

La presente investigación aporta de manera significativa al perfil profesional ya que el Ingeniero Financiero no solo es cuantitativo sino también analiza las finanzas del comportamiento personal que conducen a decisiones de inversiones de largo plazo en las pequeñas y medianas empresas, al ser este un proyecto dentro del área de las finanzas conductuales el investigador alinea variables tanto psicológicas como cuantitativas de manejo del efectivo.

1.1.4 Formulación del problema de investigación

¿Los sesgos sistemáticos traen como efecto inadecuadas tomas de decisiones de las PYMES del sector?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo general

Identificar de qué manera los sesgos sistemáticos interviene en las decisiones de inversión de los pequeños emprendedores del sector comercial de venta de repuestos

y accesorios para vehículos automotrices para el manejo adecuado de las finanzas personales.

1.2.2 Objetivos específicos

- Definir los principales sesgos sistemáticos que se presentan en los administradores del sector comercial de venta de repuestos y accesorios de Ambato, para determinar su comportamiento en las inversiones.
- Indagar acerca de cómo estos pequeños emprendedores del sector comercial de venta de repuestos y accesorios de vehículos automotrices de la provincia de Tungurahua del cantón Ambato en la Av. El Rey toman decisiones de inversión para el crecimiento empresarial personal.
- Relacionar cómo influyen los sesgos sistemáticos a la hora de tomar decisiones de inversión en el sector comercial de Ambato, para recomendar políticas de evaluación financiera.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Revisión de literatura

2.1.1 Antecedentes investigativos

La investigación de Reche (2017) con el tema “El sesgo de decisión en la inversión financiera” se planteó como objetivo: analizar los sesgos que se observan con más frecuencia, delimitar un grupo de sesgos generales y observar su frecuencia de aparición y sus relaciones con errores más específicos de decisión. Para explicar este objetivo el autor expone los principales sesgos que manifiestan los inversores según el consenso general entre los investigadores de la llamada decisión riesgosa en la actualidad, señala además que es un campo interdisciplinar que se nutre fundamentalmente de la psicología pero que realiza frecuentes estudios entre grupos de inversión, en colaboración normalmente con economistas. El autor de esta investigación se basa en el cuestionario de Mangot (2017) Donde se indaga la presencia de sesgos sistemáticos. Dentro de un formato que tiene preguntas de 3 o 4 opciones, por lo que las escalas varían según la pregunta, siendo de 1 a 3 o de 1 a 4. Es decir, de entrada tres opciones que correspondían a tres niveles diferentes de presencia del sesgo. Sin embargo, en algunos ítems se dispone de más opciones debido a que la experiencia de los asesores de inversión se impone, es decir en unos pocos ítems es conocido que se puede ser más precisos y establecer una escala de 4 niveles. Esta variedad de niveles nos llevará, a corregir las intensidades de las preguntas, trasladando a una escala común. Es un proceso matemático muy simple, dado que solo es una conversión de escala pero que debe realizarse antes de la interpretación de resultados.

Esta tesis aporta a la actual investigación ya que permite conocer los tipos de sesgos que existen y como se dan los comportamientos de los seres humanos, específicamente a la hora de tomar decisiones de inversión. Además ayuda para implementar un cuestionario propio en base a que el autor realizó para observar si existe alguna presencia de los diversos tipos de sesgos en los administradores de las pequeñas y medianas empresas del sector comercial de venta de repuestos y accesorios de vehículos automotrices.

Caballero Marquez & Morales Pelagio (2017) En su trabajo “Análisis de sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras” propuso como objetivo: evaluar si existe a priori un sesgo en el comportamiento de los estudiantes universitarios de las licenciaturas de Contaduría y Administración de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, en función de su nivel de su conocimiento o formación financiera. Dicho sesgo se refiere a si es más racional u optimizador a la hora de tomar decisiones financieras o se guía más por sentimientos y emociones, planteando como hipótesis que los estudiantes con especialización en finanzas son más objetivos y racionales a la hora de tomar sus decisiones. La evaluación de lo anterior resulta fundamental en los agentes económicos, ya que de acuerdo a sus características se pueden ver fácilmente influenciados o manipulados en sus procesos de toma de decisiones y generar alguna anomalía como una burbuja especulativa o efecto manada (sesgo) en el mercado, sobrevaluando los activos financieros y gestando una posible crisis financiera. La metodología que el autor utiliza posee un enfoque cuantitativo, y hace referencia a la población de encuestas. A través de la encuesta, se pregunta si sus emociones afectan significativamente sus decisiones financieras, además de detectar la presencia de algún sesgo en la toma de decisiones por parte de los alumnos. Se busca relacionar si las emociones que intervienen en sus decisiones se encuentran explicadas o en función de algún sesgo en particular.

Este artículo aportará en la investigación debido a que tiene que ver con la investigación presente, ya que ayudará con los tipos de sesgos que pueden existir al momento de tomar decisiones financieras en grupos de personas de diferentes carreras profesionales para determinar si influye al momento de tomar decisiones, además proporciona un modelo de encuesta la cual también se utilizará en la presente investigación para que se analice los tipos de sesgos que tienen los administradores de este sector comercial.

En la investigación realizada por Morales Sanchez & Segoviano Contreras (2016) con el tema “Una perspectiva económico-institucional de la toma de decisiones: solución de problemas en situación de incertidumbre” el objetivo fue abordar el problema de la toma de decisiones en situación de incertidumbre y explicar el papel que juegan las instituciones como estructuras colectivas que posibilitan y restringen la interacción entre agentes económicos, facilitando la selección de heurísticas y reglas de decisión a partir de la conformación de patrones conductuales comunes. Se

explica cómo las instituciones constituyen un contexto de decisión que delimita las posibilidades de acción: los agentes toman decisiones considerando las prácticas que han dado resultado en el pasado, modificándolas y adaptándolas a nuevos problemas, sin necesidad de suponer una evaluación racional de todas las alternativas disponibles. El autor ha expuesto una perspectiva institucional de la toma de decisiones para entender como el intercambio económico implica la solución de problemas altamente complejos que han requerido el desarrollo de otras habilidades cognitivas y estratégicas de decisión para resolverlos de manera exitosa. No es suficiente fijar los parámetros de evaluación de alternativas, también se requiere investigar en qué tipo de entornos se desenvuelven los agentes, y la identificación de los parámetros del mismo con base en los cuales se toman decisiones, con lo cual plantea que la interrelación de los agentes económicos dentro de su ambiente de interacción propicia un proceso de aprendizaje y selección de estrategias de decisión que favorece una adecuada resolución de problemas, sin necesidad de asumir que dichos agentes son plenamente racionales.

Las estrategias de decisión que se aplican en este artículo servirá para hacer un comparativo y tener un punto de vista diferente al de los autores para así conocer el comportamiento de los administradores del sector comercial de venta de repuestos y accesorios para vehículos automotrices al momento de tomar una decisión y poder evidenciar si existe una falta de liquidez producto de la buena o mala estrategia que utilicen al tomar decisiones de inversión. A demás ayudará para saber si influyen los ambientes en los cuales se relacionan los administradores para poder iniciar un negocio o a su vez invertir más en su propio negocio.

Puche Regaliza, Costas Gual, & Arranz Val (2016) En su trabajo “Simulación como herramienta de ayuda para la toma de decisiones empresariales. Un caso” proponen como objetivo: desarrollar un caso del proceso de toma de decisiones realizada por un equipo humano mediante la utilización de técnicas de simulación discreta. En concreto, el equipo debe decidir entre la implantación de un comportamiento PULL o un comportamiento PUSH en su empresa. Según los autores se deben llevar a cabo un proceso de toma de decisiones mediante simulación, es necesario realizar una determinada secuencia de etapas que permiten el desarrollo exitoso de dicho proceso. De esta manera, la combinación de técnicas estadísticas y experimentales con el modelado de problemas mediante simulación, nos permite comparar diferentes

escenarios en un entorno de simulación y experimentarlos para ganar una perspectiva sobre las ventajas e inconvenientes de un modo cuantificado. El modelo presentado por los autores es deliberadamente simple, pues de este modo permite concentrarnos en el valor de la simulación y en los detalles constructivos más relevantes. Los resultados son igualmente elocuentes, demostrando que el PULL es el comportamiento ganador. La finalidad de este trabajo ha sido el uso de la simulación como herramienta eficaz para la toma de decisiones empresariales.

Este artículo apoya a la actual investigación ya que los autores implementan una herramienta de simulación para la toma de decisiones eficaz en los empresarios, así se podrá comparar si sería la mejor manera de realizar una inversión a largo plazo, si funciona el método de los autores del modelo PULL sería bueno para los administradores de las PYMES del sector comercial al cual va dirigido esta investigación, también estudia los ámbitos en los que se encuentran los administradores si eso tiene alguna influencia a la hora de tomar decisiones o es mejor de manera tecnificada tomar decisiones.

Arevalo (2013) en su trabajo “Exceso de confianza y optimismo en las decisiones de presupuesto de capital: las finanzas corporativas desde un enfoque centrado en el comportamiento” tiene como objetivo: describir los principales aspectos que las finanzas basadas en el comportamiento han desarrollado para la comprensión de la influencia de los sesgos de optimismo y exceso de confianza en las decisiones de presupuesto de capital en las empresas, al tiempo que presenta una revisión de la literatura más relevante al respecto. A demás el autor nos dice que, mientras se desarrollan en la teoría métodos cada vez más sofisticados para la toma de decisiones financieras en la empresa, en la práctica tales decisiones son tomadas en muchas ocasiones a través de procedimientos simples, más comprensibles y con los que el directivo a cargo tiene un mayor grado de familiaridad. Una situación en la que los sesgos, los heurísticos y los efectos de cuadro juegan un papel importante, se concentraran en analizar la influencia del “exceso de confianza” y del “optimismo” en el proceso de presupuesto de capital. Por ultimo afirma que la eliminación de los sesgos en el comportamiento es a la vez imposible e indeseable. Tal vez lo más conveniente sea que la empresa, empezando por sus altas directivas, reconozca la existencia de influencias del comportamiento en sus decisiones financieras, identifique sus impactos positivos y negativos e introduzca estos elementos

explícitamente en su toma de decisiones, de forma que pueda aumentar la creación de valor para los accionistas en general para la sociedad.

El estudio de la influencia de los sesgos en la toma de decisiones es lo que brindará apoyo de este artículo para la investigación, ya que al analizar dos sesgos que se dan de forma involuntaria en las empresas y que quizás admiten el no tenerlos, esto conlleva a la toma de malas decisiones de inversión, además enseña que lo más importante es admitir de que si existen sesgos desde sus altas directivos de las empresa y así poder ayudar a los administradores del sector comercial de venta de repuestos y accesorios de vehículos automotrices a no dejarse llevar por su exceso de confianza o su gran optimismo al momento de tomar decisiones de inversión.

Villarreal (2014) en su artículo “Análisis de los factores cognitivos que inciden en la toma de decisiones de inversión de los administradores financieros de la ciudad de Barranquilla” tiene como objetivo: mediante un diagnóstico se identificará las características y el tipo de decisiones tomadas bajo coyunturas particulares de entornos complejos por los administradores financieros de las grandes empresas de la ciudad de Barranquilla y al mismo tiempo revisar qué grado de incidencia tienen sobre las políticas empresariales en cuanto a inversiones en el mercado de capitales, así mismo, para alcanzar los objetivos propuestos en la investigación se plantea tres fases encadenadas entre sí y con las cuales se espera el cumplimiento del objetivo principal de la investigación las que son las siguientes: Análisis de las variables cognitivas y límites de arbitramiento, Análisis desde la heurística y revisión de casos de decisiones subóptimas y la socialización de resultados. El autor se basa en el estudio descriptivo y correlacional debido a que se emplean técnicas específicas en la recolección de información, como las encuestas; además, la mayoría de la información obtenida es sometida a un proceso de codificación, tabulación y análisis estadístico. Es una investigación de corte netamente cuantitativo. Por último nos dice que los planteamientos tradicionales no logran explicar algunos de los comportamientos observados en los mercados financieros o bien no incluyen todas las variables de mercado consideradas relevantes para darle una explicación a dichos fenómenos, es por ello que los administradores financieros de la ciudad de Barranquilla deben considerar los modelos que apoyan su proceso de toma de decisiones de inversión que tengan dentro de sus variables de análisis los

sentimientos a los cuales ellos mismos se pueden ver enfrentados y evitando así incurrir caer en trampas generadas por los distintos sesgos.

Este artículo sirve para la presente investigación ya que analiza los sesgos que existen dentro de las empresas a la hora de tomar decisiones, también al implementar una encuesta para la obtención de información la cual beneficia, ya que se basará en su estructura y adecuarla para la investigación. Además el estudio del sesgo, la estructuración y la heurística en conjunto ayudará a entender de mejor manera las finanzas conductuales y desde lo cognitivo y emocional la toma de decisiones de invertir a largo plazo y los errores de razonamiento que afecta a sí mismos y así evitar los errores cognitivos para los administradores del sector comercial al cual va dirigido la investigación.

Anaya (2015) En su artículo “Las finanzas conductuales, el alfabetismo financiero y su impacto en la toma de decisiones financieras, el bienestar económico y la felicidad” tiene como objetivo: examinar la literatura relacionada con el bienestar económico y la felicidad. Además, pretende entender qué influencia tienen los factores psicológicos, culturales, emocionales y el alfabetismo financiero en la toma de decisiones financieras. Como resultado de la investigación, se presentará evidencia sobre la influencia del alfabetismo financiero personal en el bienestar económico. Además, se examinará como los factores culturales, emocionales, actitud hacia el endeudamiento, los hábitos y conductas de consumo influyen sus decisiones personales. Para la realización de este artículo el autor utilizó un cuestionario diseñado para cubrir los aspectos del modelo propuesto, alfabetismo financiero, cultura, emociones, hábitos y conductas de consumo, actitud hacia el endeudamiento, la encuesta inicia con diez preguntas de datos demográficos, en la siguiente sección en formato Likert con diez opciones de respuesta se tiene los siguientes ítems: i) evaluación subjetiva con actitudes relacionadas con la vida ii) evaluación de las dimensiones culturales. Escala de hábitos y conductas de consumo referidos a la frecuencia con que se realizan determinados hábitos y conductas de consumo, iii) evaluación del alfabetismo financiero. iv) medida de la felicidad, v) medida del bienestar económico-financiero. Por último nos dice que en el campo de la educación financiera, orientar políticas públicas a este cometido para reducir la brecha o asimetría entre proveedores y clientes, mejorando la comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos a través de asesoramiento e

información. Desarrollando por tanto, habilidades y confianza en los individuos para una mejor toma de decisiones.

El artículo mencionado ayuda en la presente investigación para entender más acerca de las finanzas conductuales las que se trata de implementar a través de los sesgos que existen al momento de que los administradores del sector comercial de venta de repuestos y accesorios de vehículos automotrices tomen decisiones de inversión que lo hagan de la mejor manera, ya que además de los sesgos que pueda existir también depende de su entorno en el que se desenvuelve como su cultura hasta incluso su familia, además se puede implementar un cuestionario en base al que el autor realizo para medir hábitos y conductas de consumo para conocer más a fondo a que se deben las decisiones que se toman en las PYMES.

Fernandez Leon, De Guevara Cortes, & Madrid Peredones (2017) En su artículo “Las finanzas conductuales en la toma de decisiones” su objetivo es: presentar los conceptos y principios básicos de la, relativamente nueva, teoría sobre el comportamiento humano dentro de las finanzas: el Behavioral Finance. La aportación principal de este trabajo radica en la difusión de esta perspectiva alternativa en el entendimiento de las Finanzas para los participantes de sus distintos ámbitos. Es decir, la comprensión de este nuevo paradigma tiene aplicaciones tanto en las finanzas personales como públicas, corporativas, bursátiles e internacionales, lo cual consideramos debería ser de interés tanto para los individuos como para las empresas. Además se realizó una investigación de carácter documental integra, en primer lugar una explicación de los conceptos vinculados con la teoría del Behavioral Finance y posteriormente una serie de ejemplos, supuestos o resultados de investigación empíricas seminales en esta temática, que tratan de clarificar la aplicación de dichos conceptos en el proceso de toma de decisiones de los individuos. Por ultimo nos dice que el hombre a lo largo de toda su existencia, ha sido un ser imperfecto. En esta imperfección, el individuo siempre ha luchado por superarse en cada oportunidad que se le presenta. Sin embargo, inconscientemente se aleja de la realidad y la objetividad en la toma de decisiones, influenciando consciente o inconscientemente por sus sentimientos y deseos.

Este artículo ayuda para la presente investigación ya que propone una nueva teoría para estudiar las finanzas conductuales como es el del Behavioral Finance, que es

algo renovado a todo lo anterior pero de igual manera se dirige para saber cómo toman las decisiones de inversión, que influye sobre los administradores a la hora de invertir y ya que es un artículo netamente empírico ayudará con los conceptos que se necesita para entender de mejor manera la investigación de los sesgos sistemáticos en la toma de decisiones de inversión.

Quintana (2012) En su investigación “Toma de decisiones: La Economía Conductual” nos propone su objetivo: analizar los efectos de los factores sociales, cognitivos y emocionales en la toma de decisiones económicas de los individuos. El principal campo es la racionalidad limitada de los agentes económicos. Donde plantea la teoría de la elección racional, esta teoría afirma que las personas toman sus decisiones comparando los costes y los beneficios de las diferentes alternativas para tomar la decisión más óptima. Esta teoría es usada para comprender el comportamiento de las empresas, cuyo objetivo es optimizar su beneficio. La competencia en el mercado anima a las empresas a maximizar los beneficios para sobrevivir. A demás, también se mencionan las críticas de las que ha sido objeto la teoría. La definición de racionalidad como coherencia es sumamente restrictiva, demanda observancia de las reglas de la lógica, algo que una mente finita no es capaz de implementar. La gente razonable no puede ser racional por definición, pero ello no es razón para tildarla de irracional. La palabra “irracional” es una palabra que connota impulsividad, emocionalidad y tozuda resistencia al argumento razonable. Aunque los humanos no sean irracionales, a menudo necesitan ayuda para hacer juicios más acertados y tomar mejores decisiones y, en algunos casos, las políticas y las instituciones pueden proporcionar esa ayuda. Esto puede parecer inocuo, pero en realidad es bastante controvertido. La racionalidad humana puede interpretarse como innecesario proteger a las personas de sus propias decisiones.

Esta investigación ayuda ya que da otra perspectiva de cómo actúan los sesgos en las personas irracionales, pero esto se da porque en la mayoría de empresas los administradores a menudo piensan no necesitar ayuda al momento de tomar decisiones, el autor explica la teoría de la racionalidad para lograr entender cómo y de qué manera se deben tomar decisiones y mucho mejor si son para inversiones de largo plazo.

Muñeton Santa, Ruiz Martinez, & Loaiza Quintero (2016) En el artículo “Toma de decisiones. Explicaciones desde la ciencia aplicada del comportamiento” tiene como objetivo: entregar las claves para comprender la toma de decisiones. En particular, se analizan los pilares teóricos del tópico, los problemas que enfrenta el individuo en el proceso de toma de decisiones y algunas estrategias para encauzar el comportamiento del consumidor hacia un consumo consiente. La discusión que se hace en el artículo, parte de la crítica de la teoría clásica de la elección racional para abogar por ampliar la perspectiva de la evaluación de la toma de decisiones con los aportes que surgen de la combinación de las disciplinas de la psicología y la economía. Para tal efecto se traen a colación las nociones de una racionalidad limitada; de una libertad de elección adherida a un fundamento moral; y de un estudio para comprender la realidad y sugerir el cambio evaluado desde la información consiente. El presente texto estructura su exposición del problema humano para procesar información con una discusión a favor del consumo responsable. Por último los autores proponen tres consideraciones que emergen de las reflexiones del artículo: 1. Educación para la decisión, entregar información y evidencias que soporten las elecciones 2. Habituarse al consumo con pequeñas informaciones disponibles sobre el producto o servicios, ganar habilidad de elección y 3. Involucrar a las empresas y al Estado en la promoción de productos y servicios responsables, así como la creación de ambientes de decisión positivos para la sociedad.

El artículo mencionado anteriormente ayuda a la presente investigación ya que habla de cómo toman las decisiones las personas día tras día con respecto a los avances teóricos que se renuevan, y estudian el comportamiento de las personas. Además analiza los sesgos cognitivos lo cual se va a poner en práctica en la presente investigación ya que así se lograra saber que influye en la toma de decisiones de inversión en los administradores de las PYMES del sector comercial de venta de repuestos y accesorios de vehículos automotrices.

Tabla 4: Resumen de los antecedentes investigativos

Tema	Autor	Metodología	Objetivo	Conclusión
El sesgo de decisión en la inversión financiera	Vicenc Hernández Reche	Se construirá un esquema de contenidos, el cual marcará la parte aplicada de la investigación. Se elabora unas tablas de contenidos para cada sesgo, donde se indicara aquellas conductas que se detectara, la intención es que el cuestionario que se elabore detecte los elementos iniciales de cada tabla asociada a uno de los seis grandes sesgos.	Analizar los sesgos que se observan con más frecuencia, delimitar un grupo de sesgos generales y observar su frecuencia de aparición y sus relaciones con errores más específicos de decisión	La población estudiada de inversores de rango medio sufre los sesgos conocidos de la toma de decisiones financieras, con una intensidad notable.
Análisis de sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras	Jose Alonso Caballero & Ricardo Cristhian Morales	La metodología para este análisis posee un enfoque de tipo cuantitativo, y hace referencia a la aplicación de encuestas. A través de la encuesta, se pregunta si sus emociones afecta significativamente sus decisiones financieras, además de detectar la presencia de algún sesgo en la toma de decisiones.	Evaluar si existe a priori un sesgo en el comportamiento de los estudiantes universitarios de las licenciaturas de Contaduría y Administración de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, en función de su nivel de su conocimiento o formación financiera	Mediante la aplicación de una encuesta, se constató que independientemente del área de especialización los estudiantes tienden a ser influenciados significativamente por sus emociones a la hora de tomar decisiones financieras, así como una mayor preferencia al riesgo, con optimismo y confianza en sus decisiones.
Una perspectiva económico-institucional de la toma de decisiones:	Alberto Morales Sánchez & Luis Enrique	La metodología de este artículo se basa en la construcción de un enfoque institucional de la toma de decisiones para establecer como estas aportan recursos cognitivos a los agentes para	Abordar el problema de la toma de decisiones en situación de incertidumbre y explicar el papel que juegan las instituciones como estructuras colectivas que posibilitan y restringen la	Se ha expuesto una perspectiva institucional de la toma de decisiones para entender como el intercambio económico implica la solución de

solución de problemas en situación de incertidumbre.	Segoviano Contreras	afrontar de manera exitosa problemas en situación de incertidumbre.	interacción entre agentes económicos, facilitando la selección de heurísticas y reglas de decisión a partir de la conformación de patrones conductuales comunes.	problemas altamente complejos que han requerido el desarrollo de otras habilidades cognitivas y estratégicas de decisión para resolverlos de manera exitosa.
Simulación como herramientas de ayuda para la toma de decisiones empresariales. Un caso practico	Puche Julio Cesar, Costas José & Arranz Pablo	Se utiliza modelos de simulación discreta, puesto que los modelos de simulación permiten plantear problemas complejos incluyendo aleatoriedad y lógica de comportamiento, y experimentar con ellos para analizar y comparar cuantitativamente posibles alternativas obteniendo de entre ellas una solución óptima en entornos multicriterio y con un tiempo de resolución razonable.	Desarrollar un caso del proceso de toma de decisiones realizada por un equipo humano mediante la utilización de técnicas de simulación discreta. En concreto, el equipo debe decidir entre la implantación de un comportamiento PULL o un comportamiento PUSH en su empresa.	El modelo presentado en este trabajo es deliberadamente simple, pues de este modo permite concentrarnos en el valor de la simulación (como soporte para la toma de decisiones) y en los detalles constructivos más relevantes. Los resultados igualmente elocuentes, demostrando que PULL es el comportamiento ganador.
Exceso de confianza y optimismo en las decisiones de presupuesto de capital: las finanzas corporativas desde un enfoque centrado en el comportamiento	Alejandro José Useche Arévalo	Las Finanzas corporativas basadas en el comportamiento son un enfoque innovador en el que se reemplazan los supuestos mencionados de hiper-racionalidad por principios basados en la observación de la conducta real de los empresarios, la cual está sujeta a juicios de valor y a errores propios de la naturaleza humana.	Describir los principales aspectos que las finanzas basadas en el comportamiento han desarrollado para la comprensión de la influencia de los sesgos de optimismo y exceso de confianza en las decisiones de presupuesto de capital en las empresas.	La FCBC ofrecen un nuevo enfoque en el que los diferentes fenómenos psicológicos que afectan la toma de decisiones financieras (sesgos, heurísticos y efectos de encuadre) son incorporados explícitamente en el estudio de la realidad empresarial.
Análisis de los factores cognitivos que inciden en la toma de decisiones de	José Luis Alcalá Villarreal	En el proyecto se aplica el estudio descriptivo y correlacional debido a que se emplean técnicas específicas en la recolección de información, como las encuestas; además, la mayoría de la	Identificar las características y el tipo de decisiones tomadas bajo coyunturas particulares de entornos complejos por los administradores financieros de las grandes empresas de la ciudad	Los administradores deben ser críticos ante cualquier información que encuentren relevante para a toma de decisiones, ya que muchos actores del

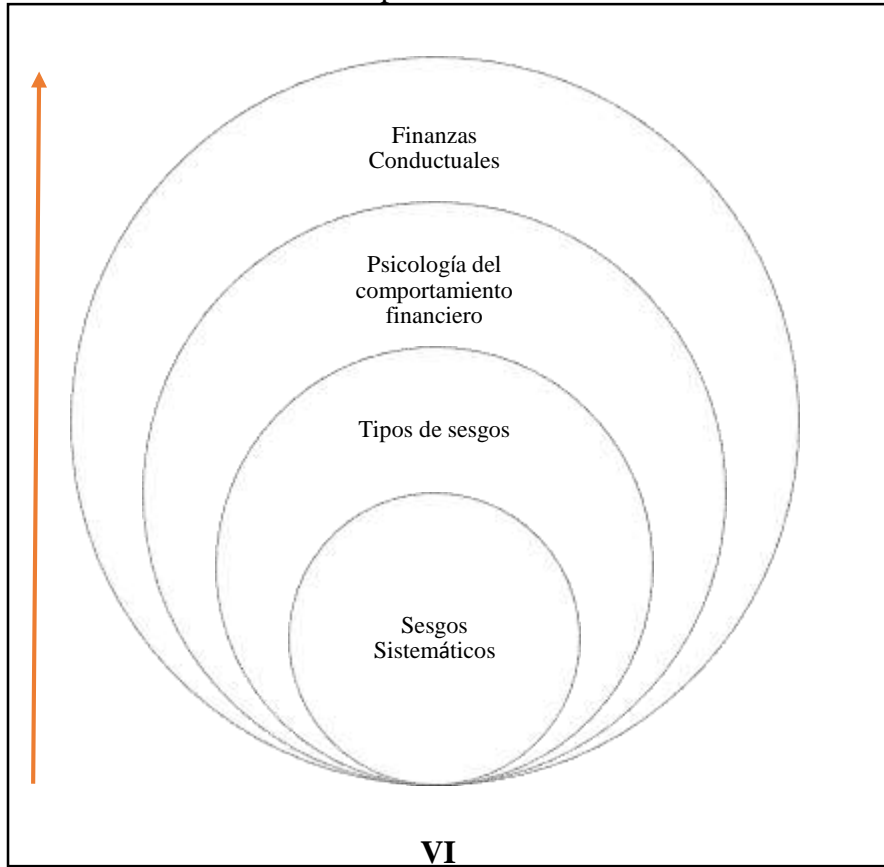
inversión de los administradores financieros de la ciudad de Barranquilla		información obtenida es sometida a un proceso de codificación, tabulación y análisis estadístico, la investigación es netamente cuantitativo.	de Barranquilla y al mismo tiempo revisar qué grado de incidencia tienen sobre las políticas empresariales en cuanto a inversiones en el mercado de capitales.	sistema, es decir otros inversionistas, se vuelven un poco tercos al cambio de proyecciones obsoletas o bajos esquemas basados en una supuesta racionalidad.
Las Finanzas Conductuales, el Alfabetismo Financiero y su impacto en la toma de decisiones financieras, el bienestar económico y la felicidad.	Gonzalo Garay Anaya	Este estudio utilizo un cuestionario diseñado para cubrir los aspectos del modelo propuesto, alfabetismo financiero, cultura, emociones, hábitos y conductas de consumo, actitud hacia el endeudamiento. La calidad y consistencia de la encuesta se evalúa utilizando Alpha de Cronbach y Fiabilidad Compuesta (CR). Los datos fueron obtenidos utilizando el software SPSS versión 22.	Examinar la literatura relacionada con el bienestar económico y la felicidad. Además, pretende entender que influencia tienen los factores psicológicos, culturales, emocionales y el alfabetismo financiero en la toma de decisiones financieras.	El estudio podrá servir de base para implementar encuestas de conocimiento financiero, con el fin de medir: i) administración del dinero ii) planificación para el futuro iii) escogencia de productos y iv) mantenerse informado, es decir, niveles de ahorro y gastos, endeudamiento, que a su vez encamine a mejorar la inclusión financiera, permitiendo por otro lado, la generación de nuevos productos o servicios financieros.
Las finanzas conductuales en la toma de decisiones	Ángel Fernández, Rogelio De Guevara & Rosa Madrid	Dado el carácter descriptivo y el objetivo del presente artículo, la metodología empleada para realizar esta investigación de carácter documental integra, en primer lugar una explicación de los conceptos vinculados con la teoría del Behavioral Finance y posteriormente una serie de ejemplos, supuestos o resultados de investigaciones empíricas seminales en esta temática, que tratan de	Presentar los conceptos y principios básicos de la, relativamente nueva, teoría sobre el comportamiento humano dentro de las finanzas: el Behavioral Finance.	El concepto Behavioral Finance, se considerara como redundante con el paso del tiempo, ya que solamente habrá una sola teoría de finanzas, enriquecida con la inclusión de un comportamiento más realista de los agentes económicos.

		calificar la aplicación de dichos conceptos en el proceso de toma de decisiones.		
Toma de decisiones: La economía conductual	Eduardo Quintana	Describe el modelo de la racionalidad limitada, como respuesta a las críticas al modelo racional. El modelo explica que las personas no tienen la capacidad y los recursos necesarios para llegar a la solución óptima, en su lugar aplican su racionalidad solo después de haber simplificado enormemente las opciones disponibles.	Analizar los efectos de los factores sociales, cognitivos y emocionales en la toma de decisiones económicas de los individuos. El principal campo es la racionalidad limitada de los agentes económicos. Donde plantea la teoría de la elección racional.	Las diferencias entre la racionalidad acotada y la racionalidad estándar son de grado y no de concepción profunda, que pudiera llevar a una ruptura final; lo que se observa es que poco a poco los académicos de la corriente principal en economía van adoptando estos nuevos desarrollos, intentando en algunos casos hacer experimentos y estudios concretos y, en otros, tratando de operacionalizarlos vía a su formalización o axiomatización.
Toma de decisiones. Explicaciones desde la ciencia aplicada del comportamiento.	Guberney Muñeton, Andrés Ruiz & Osmar Loaiza	Se estructura empezando por la conceptualización de la economía del comportamiento, seguido de la exposición del problema humano para procesar información; continuando con el análisis de algunas estrategias de cambio de comportamiento; finalizando con una discusión a factor del consumo responsable.	Entregar las claves para comprender la toma de decisiones. En particular, se analizan los pilares teóricos del tópico, los problemas que enfrenta el individuo en el proceso de toma de decisiones y algunas estrategias para encauzar el comportamiento del consumidor hacia un consumo consiente.	El comportamiento del consumidor involucra en su proceso paso tales como la selección, la compra, el uso, y la disposición de bienes, servicios, ideas o experiencias para satisfacer unas necesidades y deseos específicos. Son estos elementos sobre los cuales se enfoca la atención, con el propósito de comprender que variables actúan y con qué incidencia.

FUENTE Y ELABORADO POR: Marlon Ulloa

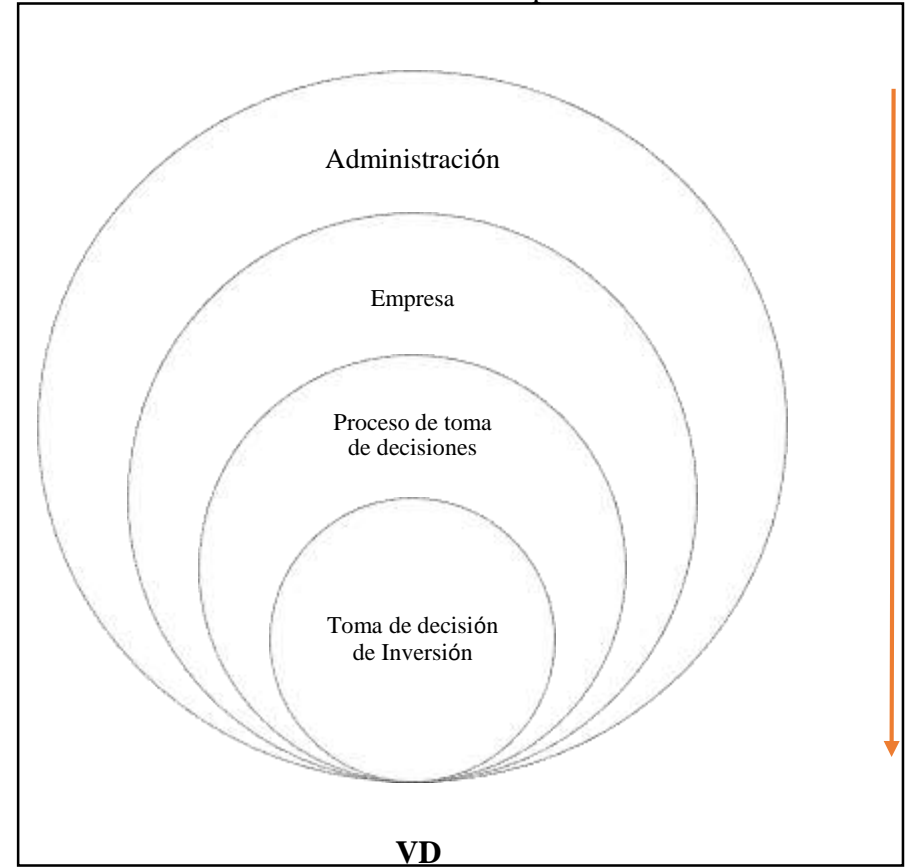
2.1.2 Fundamentos teóricos

Gráfico 3: Variable independiente



FUENTE Y ELABORADO POR: Marlon Ulloa

Gráfico 4: Variable dependiente



FUENTE Y ELABORADO POR: Marlon Ulloa

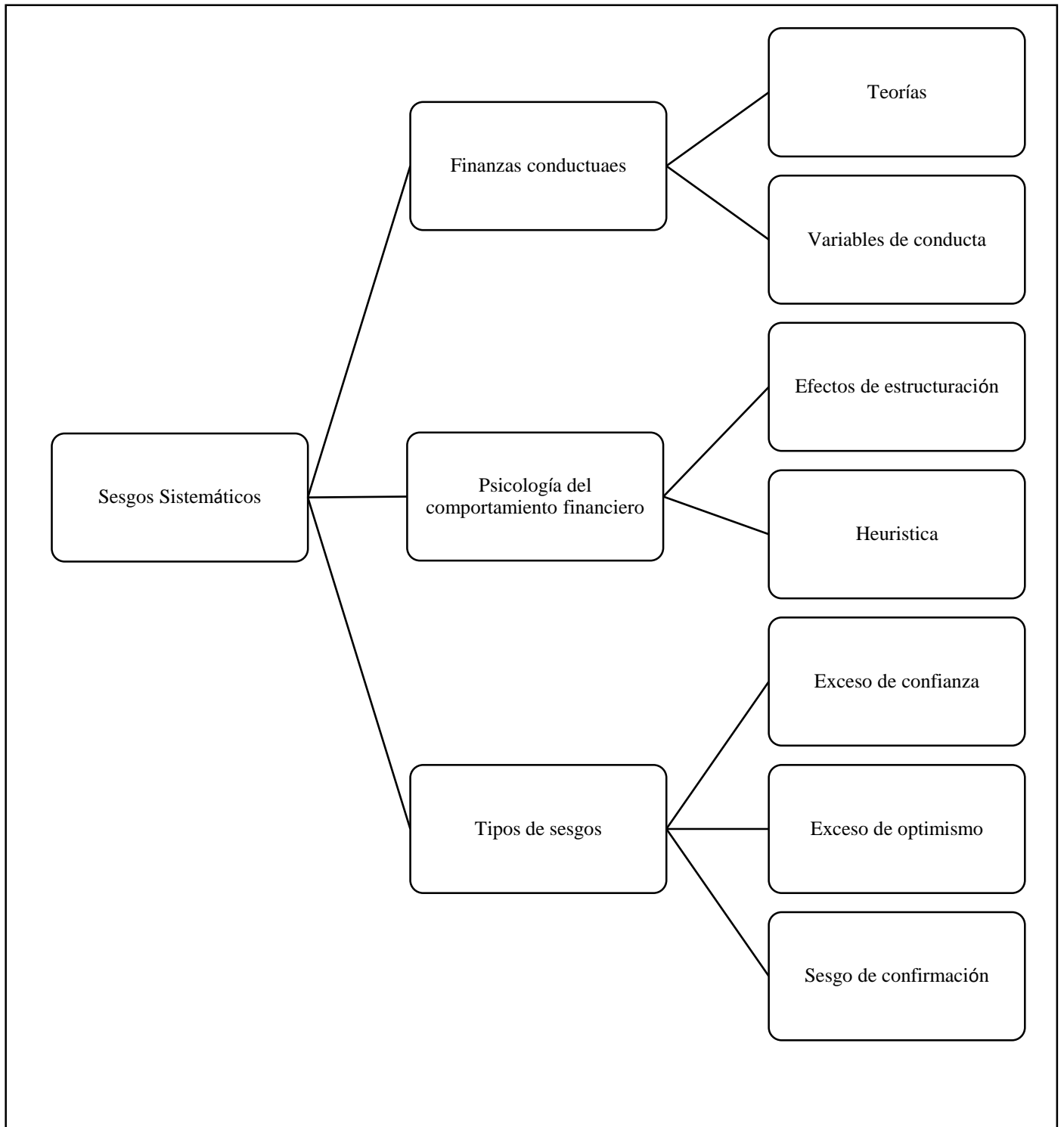


Gráfico 5: Lluvia de ideas de la variable independiente

FUENETE Y ELABORADO POR: Marlon Ulloa

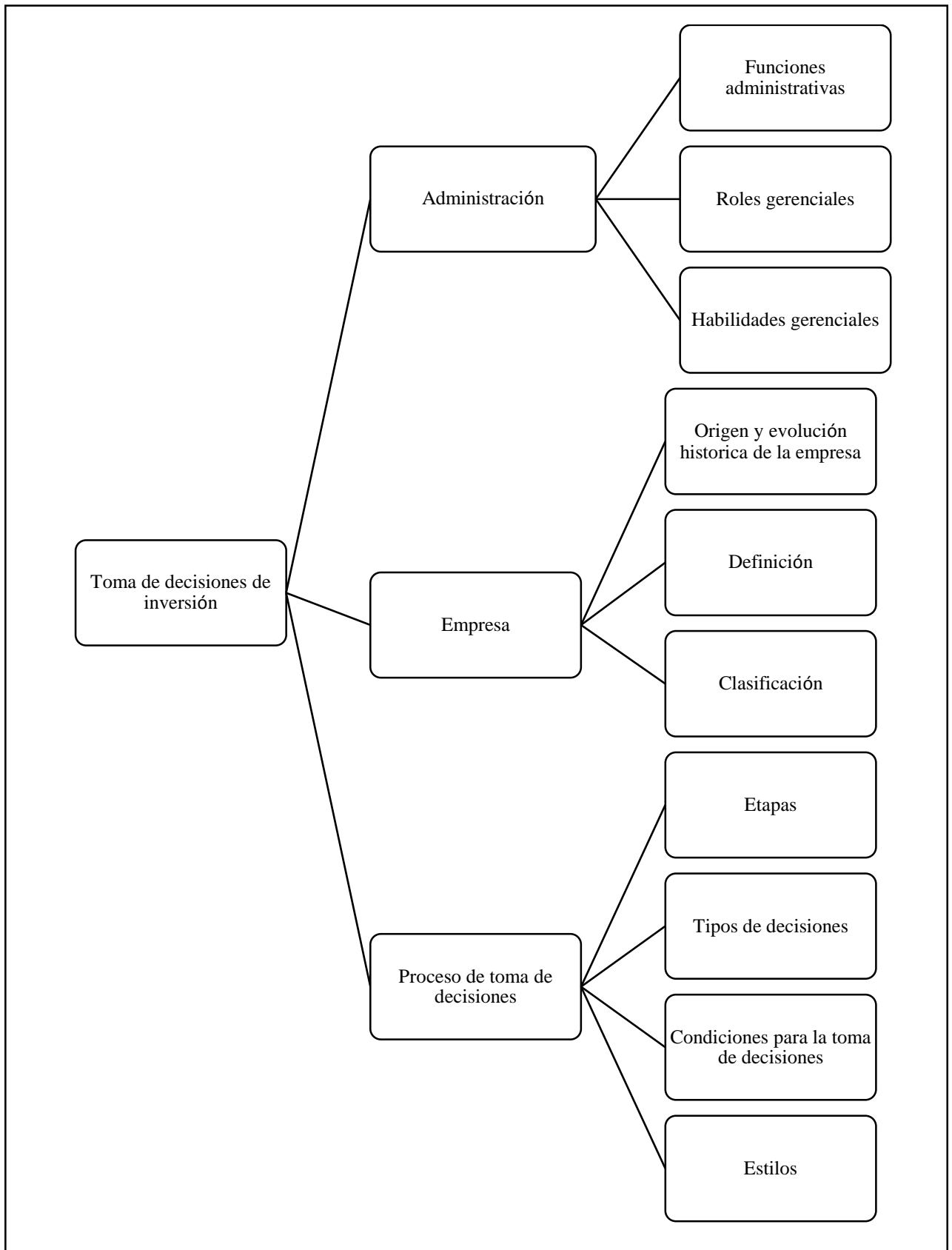


Gráfico 6: Lluvia de ideas de la variable dependiente

FUENTE Y ELABORADO POR: Marlon Ulloa

Para la investigación a fondo de los sesgos financieros en la toma de decisiones de inversión, se consideró libros de administración financiera y de finanzas conductuales, con los cuales se podrá profundizar en el conocimiento de la psicología del comportamiento financiero y los procesos de la toma de decisiones.

2.1.2.1. Administración

Según Munch (2010) la administración ayuda al desarrollo de la sociedad asignando parámetros los cuales optimizan los recursos utilizados y realiza cualquier actividad con mayor eficiencia; la administración es sinónimo de gestión, en la actualidad para lograr una competitividad en un mundo globalizado se necesita de técnicas de gestión que simplifica el trabajo y establecen principios, métodos y procedimientos para lograr mayor eficiencia.

Robbins & Coulter (2010) Afirio que “la administración involucra la coordinación y supervisión de las actividades de otros, de tal forma que estas se lleven a cabo de forma eficiente y eficaz.” (Pág.; 6)

La administración es fundamental para pequeñas, medianas y grandes empresas ya que facilita el trabajo de una manera eficaz y ayuda al ahorro de tiempo en los procesos de bienes o servicios que las grandes empresas ofrezcan.

2.1.2.1.1. Funciones administrativas

En la actualidad se resume en cuatro funciones de la administración las cuales según Robbins & Coulter (2010) son las siguientes:

Planeación: define objetivos, establece estrategias y desarrolla planes para coordinar actividades; **Organización:** determina lo que es necesario realizar, como llevarlo a cabo y con quien se cuenta para hacerlo; **Dirección;** motiva, dirige y cualesquier otras acciones involucradas con dirigir al personal; **Control:** da seguimiento a las actividades para garantizar que se logren conforme a lo planeado. (pag.8)

2.1.2.2. Roles gerenciales

De acuerdo con Mintzberg (1980), menciona que “los gerentes desempeñan varios roles, uno de los cuales nombro como rol interpersonal. En esta función el gerente depende en gran medida de sus habilidades con las personas para ser tanto un líder que motive a sus subordinados.” Citado en Robbins & Coulter (2010). A demás en los roles gerenciales se mencionan los siguientes:

Roles interpersonales

- Representante
- Líder
- Enlace

Roles informativos

- Monitor
- Difusor
- Portavoz

Roles decisorios

- Emprendedor
- Manejador de problemas
- Asignador de recursos
- Negociador

Al realizar estos roles los gerentes aumentan el razonamiento y la ejecución que no es más que buscar un problema y luego solucionarlo, esto puede ocurrir en cualquier tipo de empresa donde el gerente es el que tiene la última palabra para la realización de cualquier actividad.

2.1.2.3. Habilidades de los gerentes

Robert L. Katz concluyó que las necesidades básicas para los gerentes se basa en tres habilidades que son las siguientes: **Habilidad Técnica**, es el conocimiento del trabajo que se va a realizar de principio a fin y de las técnicas que se implementaran en su transcurso para realizar de manera adecuada sus tareas laborales y estas habilidades son generalmente de los gerentes de niveles inferiores; **Habilidad Humana**, esta habilidad compete a los gerentes de nivel medio ya que refleja la capacidad de las personas al momento de trabajar con sus compañeros de trabajo en grupo y a su vez individualmente de una manera eficaz en ambas circunstancias; **Habilidad Conceptual**, son las habilidades que los gerentes de nivel alto utilizan para pensar y conceptualizar situaciones complejas, esto ayuda a que los gerentes vean a la empresa como un todo y procure que todo a su alrededor encaje de la manera más organizada posible. Además es importante mencionar que para ser un mejor gerente debe adquirir más habilidades y actualizarse en el transcurso del tiempo ya que todo a su entorno va cambiando y mejorando por ende no

debe quedarse atrás sino ir a la par de todos los cambios tecnológicos y sociales principalmente. Robbins & Coulter (2010)

2.1.2.4. Proceso de toma de decisiones

Según Robbins & Coulter (2010) afirma que:

“Los gerentes de todos los niveles y de todas las áreas de las empresas toman decisiones. Es decir hacen elecciones. Por ejemplo, los gerentes de nivel alto toman decisiones sobre los objetivos de su organización, donde ubicar instalaciones de manufactura, o a que nuevos mercados entrar. Los gerentes de niveles medio y bajo toman decisiones sobre programas de producción, problemas de calidad de producto, aumentos de sueldo y disciplina de empleados.” (pág. 120)

El proceso de tomar decisiones va desde tomar la decisión de que almorzar hasta en grandes empresas saber cuál es el problema y dar una solución al mismo, y para ello en este proceso según Robbins & Coulter (2010) indican que se cuenta con ocho etapas del proceso de toma de decisiones que veremos a continuación.

2.1.2.5. Etapas del proceso de toma de decisiones

2.1.2.5.1 Etapa 1: Identificación de un problema

Para la toma de una decisión siempre va a empezar con un problema o discrepancia entre algo ya conocido y algo que deseamos. En esta etapa se debe ser muy conscientes de lo que es un verdadero problema o un síntoma de problema, pero esto ya dependerá de cada uno de los gerentes de las empresas que considera como un problema, identificar problemas eficazmente es importante pero no sencillo.

2.1.2.5.2 Etapa 2: Identificación de los criterios de decisión

Una vez encontrado el problema se debe identificar los criterios de decisión los cuales son los más importantes o los relevantes para resolverlos. Estos criterios ayudan para decidir, incluso si no están explícitamente enunciados.

2.1.2.5.3 Etapa 3: Ponderación de criterios

Según los criterios más relevantes que se encuentren y que no tengan la misma importancia a la hora de tomar decisiones se debe ponderar los elementos para priorizar correctamente y decidir, así el más importante tendrá una ponderación más alta que los demás criterios y así utilizar ese estándar para tomar nuestra decisión.

2.1.2.5.4 Etapa 4: Desarrollo de alternativas

En esta etapa es donde el tomador de decisiones verifique las variables posibles para solucionar el problema. En donde esa persona debe ser creativo ya que aquí solo se enlista mas no se evalúa.

2.1.2.5.5 Etapa 5: Análisis de alternativas

Aquí es donde el tomador de decisiones evalúa las posibles soluciones para el problema, por medio de los criterios establecidos en la etapa 2. En ocasiones el tomador de decisiones no pasa por esta etapa, sino una alternativa sería a la mejor opción o si solo hay una posible solución al problema.

2.1.2.5.6 Etapa 6: Selección de la alternativa

En esta etapa se selecciona a la mejor alternativa o a la que tuvo el total más elevado en la etapa 5.

2.1.2.5.7 Etapa 7: Implementación de una alternativa

En la etapa 7 del proceso de toma de decisiones, es el momento de comunicarles la decisión a todos los afectados y lograr que todos estén de acuerdo a la decisión que se ha tomado. Los gerentes también de reevaluar el ambiente por si existe algún cambio, en especial con respecto a decisiones de largo plazo.

2.1.2.5.8 Etapa 8: Evaluación de la efectividad de la decisión

En esta octava y última etapa se evalúa si la decisión que se toma resolvió el problema, en caso de que no sea así se necesita evaluar lo que salió mal. ¿Se definió incorrectamente el problema? ¿Se cometieron errores cuando se evaluaron las alternativas? ¿Se seleccionó la alternativa correcta pero se implementó deficientemente? Las respuestas podrían llevarlo a repetir alguna etapa anterior o inclusive repetir todo el proceso.

2.1.2.6. Tipo de decisiones para la toma de decisiones

Robbins & Coulter (2010) Afirman que “los gerentes de todo tipo de organizaciones enfrentan tipos de problemas y decisiones cuando realizan su trabajo.” De acuerdo con ellos tenemos dos tipos de diferentes decisiones.

2.1.2.7. Problemas estructurados y decisiones programadas

Según Franklin & Krieger (2011) afirma que “son aquellas que se toman ante circunstancias relativamente comunes, sin mayor complicación y que, por lo mismo, están

contempladas de una manera u otra en las normas, procedimientos o criterios operativos que las organizaciones siguen en su quehacer cotidiano.” (pág. 449)

La decisión programada se da cuando ya se sabe que hacer frente a un problema repetitivo o de rutina, con este tipo de decisiones la etapa de “desarrollo de alternativas” del proceso de la toma de decisiones no se da, debido a que si ya se sabe el problema la solución generalmente es muy evidente o se dará porque ya fue probada en el pasado y no desarrollara un listado de las posibles soluciones, en cambio confía en los tres tipos de decisiones programadas. Robbins & Coulter (2010)

2.1.2.7.1. Procedimiento

Robbins & Coulter (2010) Describen que “es una serie de etapas secuenciales que utiliza un gerente para responder a un problema estructurado. La única dificultad es identificar el problema. Una vez que el problema es claro, lo es el procedimiento.” (pág. 127)

2.1.2.7.2. Regla

Una regla ayuda al gerente ya que es una afirmación explícita de lo que puede o no hacer. Esto se utiliza muy frecuentemente a que son fáciles de seguir y garantiza un resultado óptimo. Robbins & Coulter (2010)

2.1.2.7.3. Políticas

Las políticas son diferentes a las reglas ya que se utiliza pautas para tomar una decisión en lugar de establecer que debe o no hacer, las políticas utilizan términos ambiguos para que el tomador de decisiones logre interpretar de mejor manera, por ejemplo:

- El cliente siempre tiene la razón.
- Ascendemos en la medida de lo posible.
- Los salarios son competitivos de acuerdo al mercado.

En estos ejemplos observe los términos, razón, en la medida de lo posible y competitivo, requiere una interpretación propia. Por ejemplo los salarios son competitivos ahí no se dice una cantidad exacta del sueldo, pero le da una idea para tomar la decisión. Robbins & Coulter (2010)

2.1.2.7.4. Problemas no estructurados y decisiones no programadas

Robbins & Coulter (2010) Afirman que:

Los problemas no estructurados son problemas que son nuevos o inusuales y para los cuales la información es ambigua o incompleta. Cuando los problemas son no estructurados, los gerentes deben confiar en la toma de decisiones no programadas para desarrollar soluciones únicas y no recurrentes, e involucran soluciones a la medida” a demás argumentan que “los gerentes de nivel bajo en general confían en decisiones programadas debido a que enfrentan problemas conocidos y repetitivos, conforme los gerentes ascienden en la jerarquía de la organización, los problemas que enfrentan se vuelven menos estructurados. (pág. 128)

Concluyendo podemos decir que los problemas no estructurados se hacen cargo los gerentes de nivel alto ya que son inciertos y poco probables que se vuelvan a repetir y la toma de decisión será muy importante a largo plazo.

2.1.2.8. Estilos de toma de decisiones

2.1.2.8.1. Estilo de pensamiento lineal

Según Robbins & Coulter (2010) es un “estilo para tomar decisiones, caracterizado por la preferencia de una persona a utilizar datos y hechos externos y a procesar dicha información a través de un pensamiento lógico y racional.” (pág. 133)

2.1.2.8.2. Estilo de pensamiento no lineal

Robbins & Coulter (2010) Afirman que “es un estilo para tomar decisiones caracterizado por la preferencia de una persona a utilizar fuentes de información internas, y a procesar dicha información a través de percepciones, sensaciones y corazonadas.” (pág. 133)

2.1.2.9. Toma de decisión de inversión

2.1.2.9.1. Regla de recuperación de inversión

Existen varios criterios para la toma de decisiones de inversión, la regla de recuperación de la inversión es uno de ellos. En la cual según Berk, DeMarzo, & Harford (2010) afirman que “solo hay que aceptar proyectos cuyos flujos de caja devuelvan su inversión inicial dentro de un plazo determinado.” (pág. 222) lo cual se refiere a recuperar lo invertido inicialmente en un periodo de tiempo corto. La regla e recuperación de inversión consiste en tres pasos:

1. El cálculo del tiempo necesario para integrar la inversión inicial, llamado plazo de recuperación de la inversión
2. La aceptación de los proyectos cuyos plazos de recuperación de la inversión sean inferiores a un plazo determinado (normalmente unos años).

3. El rechazo de los proyectos cuyos plazos de recuperación de la inversión sean superiores a un plazo determinado.

Esta regla de recuperación de la inversión es la más simple y utilizada para las empresas pequeñas y medianas ya que no conlleva muchos cálculos a la hora de invertir simplemente saber si una inversión con sus antecedentes puede ser buena o no.

2.1.2.10. Empresa

2.1.2.11. Definición de empresa

Según Munch (2010) afirma que “la empresa es la unidad económico-social e a cual a través del capital, el trabajo y la coordinación de recursos se producen bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad” (pág.; 188)

2.1.2.12. Clasificación

Munch (2010) Describió que para la clasificación de las empresas se debe tomar en cuenta algunos criterios que a continuación se los va a presentar:

2.1.2.12.1. Por su tamaño

A continuación se explica los criterios que deben tener las empresas para ser clasificadas por su tamaño según Munch (2010):

Tabla 5: Clasificación de las empresas por su tamaño

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa	0-10 empleados	0-10 empleados	0-10 empleados
Pequeña empresa	11-50 empleados	11-30 empleados	11-50 empleados
Mediana empresa	51-250 empleados	31-100 empleados	51-100 empleados
Gran empresa	251 empleados en adelante	101 empleados en adelante	101 empleados en adelante

Fuente: ADMINISTRACIÓN - GESTIÓN ORGANIZACIONAL, ENFOQUES Y PROCESO ADMINISTRATIVO

Elaborado por: Marlon Ulloa

2.1.2.13. Finanzas conductuales

Ramírez (2009) Afirma que “Las finanzas conductuales son, en esencia, el estudio de la influencia de psicología en el comportamiento de practicantes financieros y el efecto subsecuente que estos tienen en los mercados.”(pág.9)

Las finanzas conductuales son el resultado de la estructura de varias ciencias que se verá a continuación:

Psicología: una ciencia que analiza los procesos de la conducta y de la mente, como los procesos están influenciados por el entorno físico, psíquico y externo del ser humano.

Finanzas: un sistema de formación, distribución y uso de los recursos.

Sociología: ciencia sistemática sobre la conducta social del ser humano o de un grupo, haciendo hincapié en la influencia. Ricciardi & Simon (2000)

Según Meir (2014) las finanzas conductuales se definen de la siguiente manera:

“Las finanzas conductuales sustituyen la gente normal por personas racionales en finanzas estándar. También distinguen los mercados racionales de los mercados difíciles de superar en la discusión de los mercados eficientes, una diferencia que es a menudo borrosa en finanzas tradicionales, que examina por qué tantos inversores creen que es fácil ganarle al mercado. Por otra parte, las finanzas conductuales amplían el dominio de las finanzas más allá de las carteras. La valoración de activos y la eficiencia del mercado y se prevé que continúe esa expansión, si bien respetado el rigor científico introducido por las finanzas tradicionales.” (pág.65)

2.1.2.13.1. Teorías

En el siguiente se explica las más sobresalientes teorías acerca de las finanzas conductuales de diferentes puntos de vista de varios autores.

Tabla 6: Teoría de las finanzas conductuales

Teoría	Definición	Autores
Aversión al riesgo	Elegir una oferta con un resultado incierto, frente a otra oferta con un resultado menos rentable pero más seguro.	Rabin & Thaler, 2001
Aversión a las pérdidas	Anomalía entre las consecuencias psicológicas asociadas en las pérdidas y las ganancias.	Kahneman & Tversky, 1979
Contabilidad mental	Evaluación independiente de las posibles pérdidas o ganancias, en lugar de hacer una evaluación de toda la cartera en su conjunto.	Thaler, 1985
Exceso de confianza	Sobreestimación o exageración de la capacidad de uno mismo para realizar una inversión con éxito.	Alpert & Raiffa, 1982; Barber y Odean, 2001, 2013; Moore & Healy, 2008

Efecto aislamiento o marco	Influencia en la decisión del encuadre en el que se presentan las distintas alternativas de una elección.	Kahneman & Tversky, 1981
Efecto de certidumbre	Infravaloración de las consecuencias muy negativas y poco probables.	Kahneman & Tversky, 1979
Efecto predisposición	Predeterminación de los inversores a vender acciones ganadoras y a mantener las perdedoras.	Shefrin & Statman, 1985; Kahneman & Tversky, 1979
Efecto posesión	Otorgar mayor valor a un activo por el hecho de poseerlo.	Kahneman, 1991
Sesgo de anclaje	Tendencia a comprar los resultados obtenidos de una inversión en relación a un punto de referencia, como puede ser el precio de compra.	Kahneman & Tversky, 1979
Comportamiento rebaño	Propensión a repetir el comportamiento realizado por un grupo mayor de inversores.	Morris & Shin, 1999
Sobrerreacción	Respuesta desmedida hacia nueva información.	De Bondt & Thaler, 1985
La falacia del jugador	Toma de decisiones en base a patrones aleatorios, y no según la lógica.	Shefrin, 2000

FUENTE Y ELABORADO POR: Marlon Ulloa

2.1.2.14. Variables de conducta

El trabajo de Ricciardi (2008) indica que numerosos estudios experimentales y revisiones basadas en la conducta de los individuos al tomar riesgos, han permitido documentar, de forma poderosa, variables en la conducta como los siguientes:

Tabla 7: Variables de conducta

Variable	Hallazgo
Género	Las mujeres son más conservadoras que los hombres, es decir, tienden a tomar menos riesgos.
Estado civil	Los individuos solteros son más propensos a tomar decisiones riesgosas que las personas casadas.
Edad	Las personas jóvenes se inclinan más a la búsqueda de riesgos que las personas mayores.
Nivel de educación	Las personas con altos niveles de educación demuestran una mayor propensión o tendencia a tomar riesgos.

Conocimiento financiero	Los individuos que creen que tienen más conocimientos del riesgo y, en general, de las situaciones riesgosas, revelan una predisposición a tomar mayores riesgos financieros.
--------------------------------	---

FUENTE: Ricciardi 2018

ELABORADO POR: Marlon Ulloa

2.1.2.15. Psicología del comportamiento financiero

En todo momento en las empresas están tomando decisiones financieras unas que ayuden al crecimiento y otras que terminará costándole a la empresa o a los empleados ya sea económicamente o administrativamente. Dado que en un principio las decisiones que se han tomado hayan sido totalmente seguras puede suceder algo imprevisto o no se pudo anticipar de manera razonable, esto se da como una mala decisión que se podía evitar. Principalmente los empresarios deben evitar estas decisiones deficientes para provocar el mínimo error garrafal en las empresas. Por ende Roos, Westerfield, & Jordan (2010) concluyen que “psicología del comportamiento en las finanzas trata de entender y explicar la manera en que los errores de razonamiento influyen en las decisiones financieras.”(pág.721). A estos errores se les llama errores cognitivos. En los siguientes apartados se revisara los principales errores cognitivos.

2.1.2.16. Efectos de estructuración

Los efectos de estructuración se dan cuando las personas son susceptibles a la manera en la que se plantea un problema o una pregunta para tomar decisiones diversas.

Estos efectos conducen a tomar malas decisiones, a continuación se mostrara algunos tipos de errores que se evidencia por los efectos de estructuración:

2.1.2.16.1. Aversión a las pérdidas

La aversión a las pérdidas según Roos, Westerfield, & Jordan (2010) las definen de la siguiente manera:

“La aversión a las perdidas también se conoce como efecto del punto de equilibrio porque con frecuencia aparece a medida que individuos y empresas se comprometen con inversiones y proyectos malos con la esperanza de que suceda algo que les permita alcanzar el punto de equilibrio y así salvarse de las perdidas.” (pág. 713)

Los individuos que optan invertir de buena después de haberlo hecho mal en vez de solo reconocer que se tomó una mala decisión desde el principio y así poder evitar que la inversión pueda desaparecer.

2.1.2.16.2. Dinero en casa

Este efecto se da desde la ciudad de Las Vegas en Estados Unidos, la razón fue que algunos apostadores al gastar el dinero que ganan en los casinos piensan que no están perdiendo ningún solo dólar y así se arriesgan a seguir jugando o a no medir el riesgo de sus apuestas, puesto que el dinero de sus bolsillos no se ha movido y no se sentirán tan frustrados al momento de perder una partida de sus apuestas, pero hay que saber que en el mundo real todo dólar cuenta ya sea que el dinero que lleva consigo fue fruto de su esfuerzo y trabajo no vale más que el que consiguió de manera rápida y afortunada en un periodo de tiempo corto, esto es irracional al momento de comprar un bien o servicio. Roos, Westerfield, & Jordan (2010).

Con esto se concluye que al momento de tomar una decisión de inversión ya sea que se invierta con un dinero de la utilidad de un negocio satisfactorio anteriormente que una inversión que se va a realizar con el esfuerzo de años de trabajo, esas decisiones deben ser tomadas con la mayor de las cautelas para no caer en el error del llamado dinero en casa.

2.1.2.16.3. Contabilidad mental

Para Roos, Westerfield, & Jordan (2010) la contabilidad mental se refiere a:

“Cuando se añaden nuevas acciones a la cartera o portafolio, es humano asociarlas con su precio de compra; a medida que este cambia con el tiempo, usted tendrá ganancias o pérdidas no realizadas cuando compare el precio actual de compra. A medida que pase el tiempo contabilizara en su mente las ganancias y pérdidas, y su sentir respecto de la inversión dependerá de que tenga ganancias o pérdidas.”(pág. 714)

2.1.2.16.4. Aversión miope a las pérdidas

Este error se da cuando los inversionistas no quieren asumir un riesgo a largo plazo aunque sus ganancias seria relevantes, pero el miedo de hacerlo se da que tendría pérdidas a corto plazo. Roos, Westerfield, & Jordan (2010)

2.1.3.16.5. Aversión por arrepentimiento

Este comportamiento es parecido a la aversión miope de las pérdidas, se da cuando el inversionista no toma riesgos por su miedo a fallar o por si la decisión que él tomó no sea óptima para la empresa. En algunas circunstancias prefieren pasar la oportunidad de invertir por estar conforme en su situación actual. Roos, Westerfield, & Jordan (2010)

2.1.2.16.6. Efecto dotación

Roos, Westerfield, & Jordan (2010) Afirman que “este efecto es la tendencia a considerar que algo que valdría si no lo poseyera. Debido al efecto dotación, en ocasiones la gente demanda más dinero por deshacerse de algo que el que estaría dispuesta a pagar para adquirirlo.” (pag.715)

2.1.2.16.7. Ilusión monetaria

Según Roos, Westerfield, & Jordan (2010) concluyen que: “si padece de ilusión monetaria está confundido entre el poder real de compra y el poder nominal de compra es decir, no se consideran los efectos de la inflación.” (pág. 715)

2.1.2.17. Heurística

La heurística se da cuando los empresarios toman decisiones basadas en su lógica o en su pensamiento práctico, que basta comparar lo que va a invertir y lo que va a ganar en un periodo de tiempo corto para aceptar la inversión. Como salida rápida es aplicada correctamente ya que no se basa en análisis previos, pero nunca se sabe que tarde o temprano podría salir algo mal ya que no se fijará en la situación actual, más bien solo en el resultado. Roos, Westerfield, & Jordan (2010)

2.1.2.17.1. Apego heurístico

El apego heurístico sucede en las personas que piensan que seguir su instinto es la mejor decisión ya que puede estar con su ánimo a nivel máximo y se siente bien lo que está haciendo, prácticamente es la confianza que deposita en su afecto a la idea de tener un apego por los sentimientos emocionales. Además debe contar con aspectos como la confianza y la experiencia para asumir riesgos que podrían llegar a obtener una buena recompensa, pero por otro lado el exceso de estos aspectos podría llevar a tomar decisiones erróneas el dejarse llevar y no contemplar realizar un análisis previo a las decisiones a ejecutar. Roos, Westerfield, & Jordan (2010)

2.1.2.17.2. Representatividad heurística

Los empresarios se basan en estereotipos, analogías o muestras limitadas para formar opiniones de toda clase y tomar decisiones dentro de sus empresas, sin prever las consecuencias ya que no todas las veces va a acertar su decisión, ya que todos los trabajos son diferentes, pueden parecer iguales pero debe tomarse las precauciones necesarias de cada caso. Roos, Westerfield, & Jordan (2010)

2.1.2.17.3. Falacia del jugador

Esta aberración en las finanzas conductuales según Roos, Westerfield, & Jordan (2010) concluyen que:

“las personas incurren en la falacia del jugador cuando suponen que una desviación de lo que ocurre en promedio, o en el largo plazo, se corregirá en el corto plazo. Curiosamente, algunas personas padecen tanto la ilusión de la mano caliente (que predice la continuidad en el corto plazo) como de la falacia del jugador (que pronostica la reversión en el corto plazo). La idea es que dado que un evento no ha sucedido recientemente, se convierte en evento agotado y tiene más probabilidades de ocurrir. Algunas veces las personas se refieren (erróneamente) a la ley de los promedios en tales casos.” (pág. 717)

2.1.2.17.4. Ley de los números pequeños

Esto se da cuando los inversionistas piensan que por acertar en un periodo corto los resultados van a ser igual de buenos que de un periodo largo y no hacen los estudios más profundos ya que se puede acertar 5 de 7 fechas pero a largo plazo esto podría cambiar pero los inversionistas siguen la misma rutina. Roos, Westerfield, & Jordan (2010)

2.1.2.17.5. Sesgo reciente

El sesgo reciente como su nombre lo dice es cuando los inversionistas toman decisiones a futuro con una perspectiva de hechos recientes en el cual el mercado puede estar a la alza y piensan que así va a permanecer e invierten y no analizan los hechos menos recientes en donde los mercados podrían haberse afectados y estarían a la baja. Roos, Westerfield, & Jordan (2010)

2.1.2.17.6. Anclaje y ajustes

Roos, Westerfield, & Jordan (2010) Afirman que:

“Las personas tienen un sesgo de anclaje cuando son incapaces de contabilizar la nueva información de manera correcta. Es decir, se quedan anclados a un precio anterior u otro valor. Si usted tiene un sesgo de anclaje tendrá a ser demasiado conservador a la luz de una nueva información.” (pág. 718)

2.1.2.17.7. Aversión a la ambigüedad

La aversión a la ambigüedad es el miedo de los inversionistas a las cosas desconocidas a lo que no tengan certeza de que les va a rendir grandes utilidades y prefieren quedarse en lo que ya conocen en su entorno no se arriesgan más allá de lo que ya conocen. Roos, Westerfield, & Jordan (2010)

2.1.2.17.8. Falso consenso

Este error le hace pensar al inversionista que todas las personas piensan igual que él sin ninguna evidencia real, este tiene parecido con el sesgo de confirmación y el exceso de confianza. Roos, Westerfield, & Jordan (2010)

2.1.2.17.9. Sesgo de disponibilidad

Según Roos, Westerfield, & Jordan (2010) afirman que:

“Usted padece un sesgo de disponibilidad si le confiere demasiado peso a la información que se obtiene fácilmente y muy poco a la que es difícil de conseguir. Sus decisiones financieras se verán afectadas si solo considera la información que es fácil de obtener.” (pág. 418)

2.1.2.18. Tipos de sesgos

En este apartado se analizará los tres tipos de sesgos más relevantes.

2.1.2.18.1. Exceso de confianza

Este tipo de sesgo se da cuando los empresarios tienden a creer que sus habilidades son superiores a lo que en realidad son y no ven que los resultados de un futuro desconocido puede ser malo a partir de su decisión a ejecutar. Además podemos acotar que este sesgo sufren más las personas de sexo masculino que las del sexo femenino, esto se da ya que los hombres realizan mayores transacciones cuando se sienten en un buen día o con su confianza a plenitud, en cambio las mujeres son más precavidas con las transacciones que va a realizar. Roos, Westerfield, & Jordan (2010)

2.1.2.18.2. Exceso de Optimismo

Los sesgos de confianza y el de optimismo tienen una similitud empírica pero no es lo mismo, ya que el exceso de confianza conduce a una sobreestimación de probabilidad de buenos resultados una subestimación de malos resultados. En un análisis general el optimismo puede darse como bueno desde el punto de vista que los empresarios van a estar con su mejor estado de ánimo, radiante y alegre, sin embargo el exceso de optimismo lleva a malas decisiones ya que no podrá contemplar las verdaderas ganancias ya que sobreestimarán los resultados y de igual manera sus pérdidas. Roos, Westerfield, & Jordan (2010)

2.1.2.18.3. Sesgo de confirmación

Roos, Westerfield, & Jordan (2010) afirman que “un sesgo común a este respecto es enfocarse más sobre la información que concuerda con su opinión e ignorar la que no concuerda ni la apoya. Este fenómeno se conoce como sesgo de confirmación, y las personas que lo padecen tienden a pasar demasiado tiempo tratando de demostrarse que tienen la razón en lugar de buscar información que pudiera demostrar que están equivocados.” (pág. 711)

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Recolección de la información

El presente trabajo de investigación está orientado para una investigación de carácter cualitativo, puesto que parte del modelo propositivo el cual permite realizar un análisis y emitir criterios sobre resultados obtenidos al aplicar los instrumentos de investigación como son las encuestas al empresario que toma la decisión de inversión en el sector comercial de venta de accesorios y repuestos de vehículos automotrices de la ciudad de Ambato de esta manera se obtendrá una respuesta profundizada, es por esto que se analiza la población previamente identificada..

La presente investigación es de carácter descriptivo, el cual permite ser más profundo y explícito en el estudio, a través de esta investigación se detalla las características más importantes del problema, tal cual como se manifiesta en su origen, utilizando todos los medios de recolección de información necesarias para el desarrollo del problema objeto de estudio como son las encuestas, con el fin de conocer si los sesgos sistemáticos influyen a la hora de tomar decisiones de inversión dentro de sus empresas.

Cabe mencionar que en este estudio se analizará de una forma independiente las variables para poder especificar las características más importantes en este caso de la variable dependiente tenemos: la identificación de un problema, criterios de decisión, ponderación de criterios, desarrollo de alternativas, selección de alternativa, implementación de alternativa y evaluación de la efectividad de la decisión y de la variable independiente tenemos: aspectos generales, aversión al riesgo, exceso de confianza, educación financiera y exceso de optimismo. La actual investigación consiste en la caracterización de un hecho o fenómeno para poder establecer su estructura y comportamiento, esta investigación incluirá encuestas. Arias (1999)

Investigación explicativa: A partir del nivel explicativo se da a conocer las cifras estadísticas obtenidas con la aplicación del cuestionario que permite analizar la problemática visualizada en el presente estudio. La metodología utilizada se ajusta a la necesidad de estudio del presente tema de investigación para alcanzar una mayor amplitud en el manejo del mismo, permitiendo convertir las predicciones rudimentarias en

resultados reales que son analizadas, tomando en cuenta que la presente investigación busca encontrar una solución con respecto a las variables analizadas

La presente investigación está desarrollada en la modalidad de campo, ya que el investigador se traslada al lugar donde se realizará el estudio, es decir a las pequeñas y medianas empresas del sector comercial del cantón Tungurahua de la ciudad de Ambato en la Av. El Rey, en donde se realizara la encuesta a 62 empresas ya que son los datos que se recolecto de la página del SRI (2019) puesto que es una población finita se realizara la encuesta a todas las empresas, la misma que consta de las siguientes variables:

Tabla 8: Variables de la encuesta

VARIABLES DE LA ENCUESTA	Nº DE PREGUNTAS POR GRUPO	PORCENTAJE
Aspectos Generales	4	14,29%
Aversión al Riesgo	5	17,86%
Exceso de Confianza	4	14,29%
Educación Financiera	3	10,71%
Optimismo	4	14,29%
Identificación de un problema	1	3,57%
Criterios de decisión	1	3,57%
Ponderación de criterios	1	3,57%
Desarrollo de alternativas	1	3,57%
Análisis de alternativas	1	3,57%
Selección de alternativas	1	3,57%
Implementación de alternativa	1	3,57%
Evaluación de la efectividad de la decisión	1	3,57%
TOTAL	28	100%

FUENTE Y ELABORADO POR: Marlon Ulloa

Fuentes primarias

Primarias.- El tipo de fuente de información con la que se va a trabajar será primaria ya que se manejará información que provendrá de los administradores del sector comercial de venta de repuestos y accesorios para vehículos automotrices del cantón Tungurahua de la provincia de Ambato de la Av. EL Rey. Los cuales previamente fueron obtenidos de la página del SRI (2019) mediante el preámbulo de su RUC o con el nombre comercial de la empresa.

Población

Cuesta & Herrero (2014) Manifiestan que población es: “todo conjunto de elementos, finito o infinito, definido por una o más características, de que gozan todos los elementos que le componen, y solo ellos.” (pág.1) Así también los autores hacen acotación para términos estadísticos y en muestreo la población lo siguiente: “se entiende por población a la totalidad del universo que interesa considerar, y que es necesario que estén bien definidos para que sepa en todo momento que elementos lo componen.”(pág.1)

Para la presente investigación la población está constituido por empresas que comercializan repuestos automotrices en la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua de la república del Ecuador, según el SRI (2019) en la ciudad de Ambato existen 62 sociedades con actividad económica “venta de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores como: neumáticos (llantas), cámaras de aire para neumáticos (tubos). Incluye bujías, baterías, equipo de iluminación partes y piezas eléctricas del sector comercial de la Av. El Rey.” Esto será la base para considerar como población para el estudio, se puede establecer que para la investigación se cuenta con una población tipo finita debido a que se conoce el número exacto de elementos para el estudio.

3.2 Tratamiento de la información

En este apartado se va a detallar los procedimientos usados en esta investigación, los cuales fueron mediante observación, revisión bibliográfica y trabajo de campo (encuestas), estos instrumentos sirvieron como herramientas para detallar, clasificar y codificar la información obtenida. Por lo tanto para que esta investigación sea científicamente válida, está sustentada en información confiable y verificable que responde al problema propuesto. Para ello, fue necesario realizar este tratamiento de la información teniendo claros los objetivos en base a la información que se recolecto.

Descripción detallada del procesamiento de la información

A continuación se va a detallar la manera de cómo se está aplicando la investigación en base a los objetivos específicos. Para realizar la investigación el investigador aplico una encuesta a los 62 empresarios propietarios de sus negocios la cual está dividida de la siguiente manera:

Para la aplicación del primer objetivo específico el investigador necesita indagar acerca de los sesgos sistemáticos que se dan en estos pequeños emprendedores del sector comercial de venta de repuestos y accesorios de vehículos automotrices de la provincia de Tungurahua del cantón Ambato en la Av. El Rey con las siguientes interrogantes:

Tabla 9 : Interrogantes de sesgos sistemáticos

SESGOS SISTEMÁTICOS	INTERROGANTES	EXPLICACIÓN
Aspectos generales	Genero Estado civil Edad Nivel de educación	Estas variables permiten documentar el comportamiento en forma ponderosa al momento de tomar decisiones riesgosas
Aversión al riesgo	¿Usted se considera? ¿Qué tan dispuesto está usted a vender nuevos productos a su clientela? ¿Antes de adquirir nueva mercadería usted investiga acerca de la misma? ¿Le es fácil cambiar de marcas al momento de adquirir mercadería? ¿Al tomar una decisión de inversión en mercadería usted?:	Se elige una oferta con un resultado incierto, frente a otra oferta con un resultado menos rentable pero más seguro
Exceso de confianza	¿Al momento de realizar una compra de nueva mercadería, necesita ayuda de alguno de sus colaboradores? ¿Usted confían netamente en sus habilidades de empresario? ¿En una situación de comenzar una nueva inversión, que realiza usted? ¿Con la experiencia en el negocio, cree que se manifestó?	Sobreestimación o exageración de la capacidad de uno mismo para realizar una inversión con éxito
Educación financiera	¿Al momento de emprender su negocio tuvo conocimiento sobre el manejo de las finanzas de su negocio? ¿Cree que necesita capacitación en?: ¿En la actualidad, usted qué nivel de manejo de educación financiera tiene en su negocio?	Los individuos creen que tienen más conocimientos del riesgo, revelan una predisposición a tomar mayores riesgos financieros.
Exceso de Optimismo	¿De acuerdo a su conocimiento, como califica hasta el momento las decisiones que se ha tomado en su empresa? ¿Cree usted que estas decisiones se podrían mejorar?	Apunta a medir el grado de expectativas

¿Cree que uno de los factores al iniciar el negocio y le permitió creer fue?	favorables que las personas tienen sobre los eventos futuros que ocurrirán en sus vidas.
¿Al comprar nueva mercadería con una marca nueva usted tiene la aspiración de?	

FUENTE Y ELABORADO POR: Marlon Ulloa

Para la aplicación de estas variables en los sesgos sistemáticos el investigador necesito indagar en artículos científicos y libros relacionados al comportamiento de los gerentes en sus empresas que en los antecedentes investigativos el autor cita, además se encontró información relevante sobre los sesgos sistemáticos en temas de coyuntura de las finanzas conductuales ya que se refieren a las finanzas personales, a la psicología de los administradores de negocios, si existe sesgos en su comportamiento, la mayoría de administradores presentan los sesgos sistemáticos más comunes según varios autores que el investigador previamente analizó.

Para la aplicación del segundo objetivo específico el investigador necesita indagar acerca de cómo estos pequeños emprendedores del sector comercial de venta de repuestos y accesorios de vehículos automotrices de la provincia de Tungurahua del cantón Ambato en la Av. El Rey toma decisiones de inversión con base en las siguientes interrogantes:

Tabla 10: Interrogantes de la toma de decisiones

TOMA DE DECISIONES	INTERROGANTES	EXPLICACIÓN
Identificación de un problema	¿Usted dentro de la actividad de su negocio, cuales son los problemas más comunes que se encuentran?	Es la diagnosticación de un problema en la empresa, lo cual no se debe confundir con un síntoma de uno.
Criterios de decisión	¿Al tomar la decisión de compra de mercaderías en el área comercial que elementos influyen en su decisión de compra?	Es la identificación de los criterios más relevantes para poder tomar una decisión.
Ponderación de criterios	¿De la pregunta anterior que porcentaje le da a cada uno?	Establecer la ponderación más alta, para así establecer estándares y tomar una decisión.
Desarrollo de alternativas	¿Cuáles son las alternativas que usted tiene cuando baja la demanda de su producto?	Es la verificación de las variables posibles para solucionar los problemas, solo se enlista mas no se evalúa

Análisis de alternativas	¿De la pregunta anterior, que porcentaje de importancia pone usted a cada una?	Evaluación de las posibles soluciones para el problema
Selección de alternativa	¿En la selección de una alternativa adecuada para solucionar un problema usted?:	Selección de la alternativa que más puntuación obtuvo
Implementación de alternativa	¿Al momento de implementar una decisión usted?:	Es el momento de comunicar cual fue la solución para el problema que se produjo en la empresa.
Evaluación de la efectividad de la decisión	¿Después de haber tomado una decisión para solucionar los problemas de la empresa usted espera?:	Evaluación de la decisión que se tomó para la solución del problema.

FUENTE Y ELABORADO POR: Marlon Ulloa

El investigador se basó en artículos científicos que anteriormente se vio en los antecedentes investigativos además de libros de administración de empresas donde los gerentes toman decisiones de inversión basándose en las variables que acabamos de ver ya que la mayoría de gerentes las presenta.

Para el tercer objetivo se utilizara una herramienta estadística “CHI CUADRADO” la cual nos ayudará a realizar los cálculos pertinentes al enlazar las dos variables principales que se está investigando que son los sesgos sistemáticos y la toma de decisiones y se comprobará o rechazará la hipótesis de si los sesgos sistemáticos influyen en la toma de decisiones de inversión de los empresarios del sector comercial de venta de repuestos y accesorios de vehículos automotrices de la provincia de Tungurahua del cantón Ambato de la Av. El Rey.

3.3 Operacionalización de las variables

3.3.1. Variable independiente: sesgos sistemáticos

Tabla 11: Operacionalización de variable independiente.

Definición	Categoría	Definición de la categoría	indicadores	ítems	Característica	Técnica
Los sesgos sistemáticos son errores sistemáticos que los empresarios pueden cometer a la hora de tomar decisiones ya sea por su comportamiento cotidiano o por su falta de educación financiera.	Aversión al Riesgo	Se elige una oferta con un resultado incierto, frente a otra oferta con un resultado menos rentable pero más seguro	Porcentaje de aversión al riesgo	<p>¿Usted se considera?</p> <p>¿Qué tan dispuesto está usted a vender nuevos productos a su clientela?</p> <p>¿Antes de adquirir nueva mercadería usted investiga acerca de la misma?</p> <p>¿Le es fácil cambiar de marcas al momento de adquirir mercadería?</p> <p>¿Al tomar una decisión de inversión en mercadería usted?:</p>	Cualitativa	Encuesta
	Exceso de confianza	Sobreestimación o exageración de la capacidad de uno mismo para realizar una inversión con éxito.	Porcentaje del exceso de confianza del administrador	<p>¿Al momento de realizar una compra de nueva mercadería, necesita ayuda de alguno de sus colaboradores?</p> <p>¿Usted confían netamente en sus habilidades de empresario?</p> <p>¿En una situación de comenzar una nueva inversión, que realiza usted?</p> <p>¿Con la experiencia en el negocio, cree que se manifestó?</p>	Cualitativa	Encuesta

	Educación Financiera	Los individuos creen que tienen más conocimientos del riesgo, revelan una predisposición a tomar mayores riesgos financieros.	Porcentaje de educación financiera	¿Al momento de emprender su negocio tuvo conocimiento sobre el manejo de las finanzas de su negocio? ¿Cree que necesita capacitación en?: ¿En la actualidad, usted qué nivel de manejo de educación financiera tiene en su negocio?	Cualitativa	Encuesta
	Exceso de Optimismo	Apunta a medir el grado de expectativas favorables que las personas tienen sobre los eventos futuros que ocurrirán en sus vidas.	Porcentaje de optimismo	¿De acuerdo a su conocimiento, como califica hasta el momento las decisiones que se ha tomado en su empresa? ¿Cree usted que estas decisiones se podrían mejorar? ¿Cree que uno de los factores al iniciar el negocio y le permitió creer fue? ¿Al comprar nueva mercadería con una marca nueva usted tiene la aspiración de?	Cualitativa	Encuesta
	Conducta	Son variables las cuales permiten documentar el comportamiento en forma	Ponderación de las variables	Genero Estado civil Edad Nivel de educación		

		ponderosa al momento de tomar decisiones riesgosas.				
--	--	---	--	--	--	--

FUENTE Y ELABORADO POR: Marlon Ulloa.

3.3.2. Variable dependiente: toma de decisiones

Tabla 12: Operacionalización de variable dependiente

Definición	Categoría	Definición de la categoría	Indicadores	Ítems	Carácter	Técnica
La toma de decisiones se da en toda organización, ya sea que comprenda de una gerencia de alto nivel donde su decisión es influye en toda la empresa, así como una gerencia de nivel medio o bajo la cual se encarga de lo interior de la organización.	Identificación de un problema	Es la diagnosticación de un problema en la empresa, lo cual no se debe confundir con un síntoma de uno.	Porcentaje de frecuencia de problemas identificados en la actividad comercial	¿Usted dentro de la actividad de su negocio, cuales son los problemas más comunes que se encuentran?	Cualitativo	Encuestas
	Criterios de decisión	Es la identificación de los criterios más	Porcentaje de los elementos que existen	¿Al tomar la decisión de compra de mercaderías en el área	Cualitativo	Encuestas

		relevantes para poder tomar una decisión.	a la hora de tomar la decisión	comercial que elementos influyen en su decisión de compra?		
	Ponderación de criterios	Establecer la ponderación más alta, para así establecer estándares y tomar una decisión.	Porcentaje de cada criterio para una mejor toma de decisión	¿De la pregunta anterior que porcentaje le da a cada uno?	Cualitativo	Encuestas
	Desarrollo de alternativas	Es la verificación de las variables posibles para solucionar los problemas, solo se enlista mas no se evalúa.	Porcentaje de las variables de posibles soluciones	¿Cuáles son las alternativas que usted tiene cuando baja la demanda de su producto?	Cualitativo	Encuestas
	Análisis de alternativas	Evaluación de las posibles soluciones para el problema.	Porcentaje de la evaluación de las variables de las posibles soluciones	¿De la pregunta anterior, que porcentaje de importancia pone usted a cada una?	Cualitativo	Encuestas
	Selección de alternativa	Selección de la alternativa que más puntuación obtuvo	Porcentaje de la selección más adecuada para la solución de problemas	¿En la selección de una alternativa adecuada para	Cualitativo	Encuestas

				solucionar un problema usted?:		
	Implementación de alternativa	Es el momento de comunicar cual fue la solución para el problema que se produjo en la empresa.	Porcentaje de la manera más adecuada de implementar una alternativa	¿Al momento de implementar una decisión usted?:	Cualitativo	Encuestas
	Evaluación de la efectividad de la decisión	Evaluación de la decisión que se tomó para la solución del problema.	Porcentaje del resultado que se quiere obtener al final de tomar decisiones	¿Después de haber tomado una decisión para solucionar los problemas de la empresa usted espera?:	Cualitativo	Encuestas

FUENTE Y ELABORADO POR: Marlon Ulloa.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Resultados y discusión

A continuación, se presentará los resultados del análisis descriptivo realizado mediante una encuesta a cada uno de los pequeños y medianos empresarios del sector comercial de la Av. EL REY, para identificar los principales sesgos sistemáticos que presentan e indagar como toman las decisiones de inversión en sus PYMES.

SESGOS SISTEMÁTICOS

ASPECTOS GENERALES

Género

De los datos encuestados a los empresarios del sector comercial de venta de repuestos y accesorios de vehículos automotrices se puede evidenciar que en su mayoría son hombres con el (87.1%) y apenas con el (12,9%) son mujeres que están a cargo de una empresa.

El género en relación a los sesgos sistemáticos es un factor muy importante porque la influencia de estas características de las personas según Ricciardi (2008) las mujeres son más conservadoras a la hora de tomar riesgos en sus negocios.

Estado civil

La mayoría de los empresarios están casados ya que son el (80.6%) en cambio el (19.4%) son solteros, de acuerdo a la encuesta realizada.

El estado civil de las personas es un factor de gran importancia dentro de los sesgos sistemáticos ya que según Ricciardi (2008) las personas solteras son más propensas a tomar riesgos que las personas que están casadas.

Edad

La edad media de los empresarios oscila en los 45 años, además podemos acotar que en este sector comercial la edad mínima es de 31 años con dos empresarios y la edad máxima es de 62 años con un solo empresario. Con una variabilidad de 45 más 8 de llegar a los 53 años y de 45 menos 8 de llegar a los 17 años.

Se debe acotar que las personas jóvenes se inclinan más a la búsqueda de riesgos que las personas mayores según Ricciardi (2008) siendo la edad un factor de los sesgos sistemáticos a la hora de tomar grandes riesgos para las empresas.

Nivel de educación

Los datos obtenidos muestran que al frente de las empresas comerciales se encuentran empresarios con un nivel de instrucción universitaria en su mayoría con el (56,5%), mientras que el (38,7%) de sus empresarios cuentan con instrucción secundaria y por último los empresarios que poseen el cuarto nivel de instrucción educativa es el (4,8%).

El nivel de educación dentro de los sesgos sistemáticos viene a convertirse en un factor relevante ya que según Ricciardi (2008) las personas con altos niveles de educación demuestran una mayor propensión o tendencia a tomar riesgos.

Aversión al riesgo

En lo pertinente a los sesgos sistemáticos en la subvariable aversión al riesgo el 64.5% de los encuestados manifiestan que se consideran unos empresarios muy arriesgados ya que el 53.2% están muy dispuestos a vender nuevos productos, el 79% lo hace previo a una investigación del mercado con los proveedores de la nueva mercadería, puesto que con el 69.4% se les hace fácil cambiar de mercadería si el precio es conveniente manifestaron los empresarios con el 53,2% para obtener utilidad ya que al invertir el 83.9% evalúan la inversión en dólares y el riesgo que se va a producir.

Lo que se relaciona a la aversión al riesgo Rabin & Thaler (2001) menciona que los empresarios deben elegir una oferta con un resultado incierto, a una oferta con un resultado más seguro pero menos rentable lo que hace definir el tipo de empresario.

En comparación con un grupo de estudiantes en contaduría de la Universidad Nacional Autónoma de México, tienen una preferencia por el riesgo ya que más de un 50% de los encuestados así lo demuestran, de igual manera los empresarios encuestados en este sector comercial de venta de repuestos y accesorios para vehículos también prefieren arriesgarse al momento de invertir en nuevas opciones para su negocio, ya sea vendiendo nuevos productos o cambiando de mercadería para su negocio.

Exceso de confianza

Una subvariable de los sesgos sistemáticos muy importante es el exceso de confianza el cual se presenta claramente en los empresarios de este sector comercial ya que el 90.3%

al momento de comprar nueva mercadería no necesita ninguna ayuda de sus colaboradores o personal extra, puesto que el 82.3% tienen una confianza excesiva en las decisiones de inversión que ellos mismo las toman, el 90.3% de los empresarios confían en sus habilidades empresariales sin embargo esto se debe a que al comenzar una nueva inversión en su microempresa el 87.1% investigan acerca de la mercadería que se va a comprar, el 91.9% ha desarrollado en su negocio un exceso de confianza en sí mismo lo cual genera una sobreestimación de realizar una inversión con éxito.

La variable exceso de confianza como la define Roos, Westerfield, & Jordan (2010) menciona que es uno de los factores importantes en los sesgos sistemáticos que permite tomar decisiones enfocadas en la valoración de sí mismos.

En la revista BCR consultores se puede comparar que el exceso de confianza genera grandes fraudes en un 7.6% de las organizaciones en México ya que las declaraciones fraudulentas, robo de dinero son los más comunes, lo que en estas PYMES del sector se puede llegar a dar ya que la mayoría de sus admiradores presentan exceso de confianza al tomar decisiones de inversión.

Educación financiera

La educación financiera al ser una subvariable sustancial dentro de los sesgos sistemáticos de la cual podemos acotar que el 88.7% de los encuestados en este sector comercial contaron con conocimiento sobre el manejo de las finanzas en sus negocios, a pesar de sus conocimientos el 41.9% de los empresarios necesitan capacitarse en inversiones ya que su manejo de educación financiera está en una media del 55% del conocimiento que obtenido.

Tener conocimiento sobre el manejo de las finanzas de su negocio es el factor más relevante de la subvariable de educación financiera ya que según Ricciardi & Simon (2000) los empresarios que tienen conocimientos del riesgo, en general revelan una predisposición a tomar mayores riesgos financieros.

Esto también se puede evidenciar en los estudiantes de la Universidad Nacional Autónoma de México ya que al aplicar una encuesta la mayoría de sus estudiantes de la carrera de finanzas evidenciaron una cultura y conocimientos financieros significativos lo cual influye significativamente en sus decisiones.

Exceso de Optimismo

En los sesgos sistemáticos la subvariable el optimismo de los empresarios el 74.2% califican a las decisiones que se han tomado hasta el momento de muy buenas, a pesar de esa decisión el 96.8% piensa que se podrían mejorar ya que el 90.3% toman únicamente las decisiones ellos. Considerando que al 50% de los empresarios le permitió emprender en sus negocios considerando la demanda del mercado que existe en nuestro país en el mercado automotriz lo que conlleva que al momento de comprar mercadería con una nueva marca la aspiración del 59.7% es vender hasta un punto de equilibrio.

En la subvariable de los sesgos sistemáticos el optimismo de las personas al tomar muy buenas decisiones como lo cita Roos, Westerfield, & Jordan (2010) puede darse como bueno desde el punto de vista que los empresarios que manifiestan un buen ánimo pero el exceso de optimismo es malo ya que no se contempla las verdaderas ganancias o pérdidas.

Respecto a una encuesta que Caballero Marquez & Morales Pelagio (2017) realizó a los estudiantes de la Universidad Nacional Autónoma de México se evidenció que la mayoría de estudiantes tenían un alto optimismo con lo cual creen en la capacidad propia para organizar y actuar efectivamente en determinadas situaciones, con el fin de alcanzar objetivos específicos, tal cual esta investigación demuestra el exceso de optimismo de los empresarios del sector comercial de la Av. El Rey.

TOMA DE DECISIONES

Identificación del problema

Para la toma de decisiones identificar el problema es una subvariable que los empresarios al diagnosticar un verdadero problema y no solamente un síntoma que no es lo mismo esto se debe al estar seguro de que es un problema desde el concepto de los empresarios, como es en el sector comercial de venta de accesorios y repuestos de vehículos automotrices el problema más común que se encuentran con el 48.4% de los empresarios manifiestan que el mayor problema conceptualmente identificado es la disminución de productos en percha en sus negocios, sin embargo según la teoría plasmada en el capítulo 2 la identificación del problema es una aseveración real mas no un síntoma de problema.

Para Robbins & Coulter (2010) manifiesta que a la hora de diagnosticar un problema no se debe confundir con un síntoma de problema, ya que los administradores de negocios tienen diferentes puntos de vista de los problemas y esto influye en la toma de decisiones.

Criterios de decisión

Para el 27.4% de los empresarios la identificación de factores relevantes como criterios de decisión es un paso de alta importancia al momento de tomar decisiones es decir que dentro del análisis de los factores la decisión de compra son los precios bajos.

Al analizar esta pregunta se observa una lista de factores que son los criterios de decisión de compra de mercadería con lo que Robbins & Coulter (2010) menciona que identificar los criterios más relevantes para poder tomar una decisión, en esta encuesta el criterio más relevante fueron los precios bajos.

Ponderación de criterios

La variabilidad en los factores al tomar una decisión de inversión hace imprescindible al empresario ponderar cada uno de estos para llegar a la decisión más viable siendo esto el elemento más relevante de 81 a 100% de importancia es los precios bajos de la mercadería con el 27.4%.

Al dar una ponderación a los criterios anteriores se establece lo que citan Robbins & Coulter (2010) establecer la ponderación más alta para así establecer estándares y tomar una decisión. Con lo que los empresarios de este sector comercial le dan una mayor ponderación a los precios bajos.

Desarrollo de alternativas

En el caso particular el mayor problema identificado en el sector comercial que es la disminución de la demanda del producto el desarrollo de alternativas para solucionar el problema radican en 35.5% realizar descuentos en el producto de esta forma incrementar la demanda.

Al desarrollar una alternativa según lo citado por Robbins & Coulter (2010) que es la verificación de las variables posibles para solucionar los problemas, en esta encuesta tenemos alternativas que los empresarios tienen cuando baja la demanda de su producto y con lo cual eligieron el factor de realizar descuentos en el producto.

Análisis de alternativas

La variabilidad en los factores al tomar una decisión de inversión hace imprescindible al empresario analizar cada uno de estos para llegar a la decisión más viable siendo esto el elemento más relevante de 81 a 100% importancia le dan a realizar descuentos en el producto con lo cual pretenden mejorar el déficit de la demanda de sus productos con el 35.5%.

En esta pregunta de la encuesta se analiza las alternativas anteriores como lo citan Robbins & Coulter (2010) evaluación de las posibles soluciones para el problema, y por ende en base a los resultados de la encuesta los empresarios le dan prioridad a realizar descuentos en el producto.

Selección de alternativa

Una vez realizado las anteriores subvariables los empresarios llegan a la selección de alternativa que en la encuesta el 74.2% opto por seleccionar de una lista de posibles alternativas la que más puntaje tiene para solucionar el problema que su empresa este atravesando.

El primordial factor que los empresarios toman para la seleccionar una alternativa adecuada para solucionar un problema ellos seleccionan de una lista de posibles alternativas la que más puntaje tiene como exactamente lo define (Robbins & Coulter, 2010).

Implementación de alternativa

Al implementar una alternativa una subvariable de la toma de decisiones el 50% de empresarios prefiere hacerlo saber solo al personal administrativo el cual está involucrado en la solución del problema que se ha suscitado en la empresa.

Hacer saber solo al personal administrativo al momento de tomar una decisión y así cumplir la implementación de alternativa como lo define Robbins & Coulter (2010) es el momento de comunicar cual fue la solución para el problema.

Evaluación de la efectividad de la decisión

La última subvariable de la toma de decisiones ayuda a los empresarios evaluar la decisión que se ha tomado con el fin de resolver un problema en su empresa, en este caso

el 40.3% de los encuestados después de haber tomado una decisión espera arreglar problemas de la disminución de la liquidez.

La mayoría de los empresarios esperan que al tomar una decisión de inversión se arreglen los problemas de la disminución de la liquidez en sus empresas con lo cual se cumple la evaluación de la efectividad de la decisión que para Robbins & Coulter (2010) es la evaluación de la decisión que se tomó para solucionar el problema.

CRUCE DE VARIABLES

Tabla 13: Tabla cruzada genero del encuestado*¿usted se considera?

		¿Usted se considera?			Total	
		Empresario arriesgado	Empresario limitado	Empresario que se ajusta a las condiciones		
GENERO DEL ENCUESTADO	MASCULINO	Recuento	36	8	10	54
		% dentro de GENERO DEL ENCUESTADO	66,7%	14,8%	18,5%	100,0%
FEMENINO		Recuento	4	2	2	8
		% dentro de GENERO DEL ENCUESTADO	50,0%	25,0%	25,0%	100,0%
Total		Recuento	40	10	12	62
		% dentro de GENERO DEL ENCUESTADO	64,5%	16,1%	19,4%	100,0%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Marlon Ulloa

Como se puede observar, de la totalidad de los empresarios de género masculino se consideran empresarios arriesgados el 66.7%, el 14.8% de empresarios de género masculino se consideran empresarios limitados, mientras tanto que el 18.5% de empresarios con el género masculino se consideran empresarios que se ajusta a las decisiones.

Por otro lado el 50% de las personas encuestadas de género femenino se consideran empresarios arriesgados, mientras tanto que 25% de los empresarios de género femenino se considera tanto un empresario limitado como empresario que se ajusta a las decisiones.

Tabla 14: Tabla cruzada ¿usted se considera?*¿qué tan dispuesto está usted de vender nuevos productos a su clientela?

			¿Qué tan dispuesto está usted de vender nuevos productos a su clientela?			
			Muy dispuesto	Medianamente dispuesto	Poco dispuesto	Total
¿Usted se considera?	Empresario arriesgado	Recuento	22	12	6	40
		% dentro de ¿Usted se considera?	55,0%	30,0%	15,0%	100,0%
	Empresario limitado	Recuento	5	3	2	10
		% dentro de ¿Usted se considera?	50,0%	30,0%	20,0%	100,0%
	Empresario que se ajusta a las condiciones	Recuento	6	4	2	12
		% dentro de ¿Usted se considera?	50,0%	33,3%	16,7%	100,0%
Total		Recuento	33	19	10	62
		% dentro de ¿Usted se considera?	53,2%	30,6%	16,1%	100,0%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Marlon Ulloa

De acuerdo a los datos obtenidos los empresarios arriesgados con el 55% están muy dispuestos a vender nuevos productos a su clientela, el 30% de los empresarios arriesgados están medianamente dispuestos a vender nuevos productos a su clientela, mientras tanto los empresarios arriesgados que están poco dispuestos a vender nuevos productos a su clientela son el 15%.

Como se puede observar los empresarios limitados con el 50% están muy dispuestos a vender nuevos productos a su clientela, el 30% de los empresarios limitados están medianamente dispuestos a vender nuevos productos a su clientela, mientras tanto los empresarios limitados que están poco dispuestos a vender nuevos productos a su clientela son el 20%.

De acuerdo a los datos obtenidos los empresarios que se ajustan a las decisiones con el 50% están muy dispuestos a vender nuevos productos a su clientela, el 33.3% de los empresarios que se ajustan a las decisiones están medianamente dispuestos a vender nuevos productos a su clientela, mientras tanto los empresarios que se ajustan a las decisiones están poco dispuestos a vender nuevos productos a su clientela son el 16.7%.

4.2. Verificación de la hipótesis

H0: Los sesgos sistemáticos influyen en la toma de decisiones de los administradores de las empresas del sector comercial de venta de repuestos y accesorios de vehículos automotrices de la Av. El Rey Ambato.

H1: Los sesgos sistemáticos no influyen en la toma de decisiones de los administradores de las empresas del sector comercial de venta de repuestos y accesorios de vehículos automotrices de la Av. El Rey Ambato.

PRUEBA DEL CHICUADRADO

De la Rosa, Hernandez, Batista, & Tejeda (2017) Definen que:

“La prueba Chi-cuadrado (χ^2) o Ji-cuadrado fue sugerida por Carl Pearson como una forma de valorar la bondad del ajuste de unos datos a una distribución de probabilidad conocida, y se ha establecido como el procedimiento de elección para el contraste de hipótesis. Esta prueba estadística se emplea en el análisis de dos o más grupos, y de dos o más variables.”

Con lo cual el investigador toma en cuenta las siguientes variables para realizar la prueba estadística de Chi-cuadrado:

Tabla 15: Tabla cruzada ¿al momento de emprender su negocio tuvo conocimiento sobre el manejo de las finanzas de su negocio?*,¿de acuerdo a su conocimiento, como califica hasta el momento las decisiones que ha tomado en su empresa?

		¿De acuerdo a su conocimiento, como califica hasta el momento las decisiones que ha tomado en su empresa?		Total
		Muy buenas	Buenas	
	Recuento	41	14	55
	% dentro de ¿Al momento de emprender su negocio tuvo conocimiento sobre el manejo de las finanzas de su negocio?	74,50%	25,50%	100,00%
¿Al momento de emprender su negocio tuvo conocimiento sobre el manejo de las finanzas de su negocio?	Recuento	5	2	7
	% dentro de ¿Al momento de emprender su negocio tuvo conocimiento sobre el manejo de las finanzas de su negocio?	71,40%	28,60%	100,00%
Total	Recuento	46	16	62
	% dentro de ¿Al momento de emprender su negocio tuvo conocimiento sobre el manejo de las finanzas de su negocio?	74,20%	25,80%	100,00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Marlon Ulloa

Dentro de los resultados obtenidos por el investigador se observa que el 74,5% de los empresarios al momento de emprender su negocio tuvo conocimiento sobre el manejo de las finanzas de su negocio con lo cual hasta el momento las decisiones que han tomado son muy buenas, mientras tanto que el 25,5% las decisiones que han tomado son buenas.

A demás el 71,4% de los administradores al no tener conocimiento sobre manejo del manejo de las finanzas de su negocio las decisiones que han tomado hasta el momento son muy buenas, mientras tanto que para el 28,6% las decisiones que se han tomado hasta el momento son buenas.

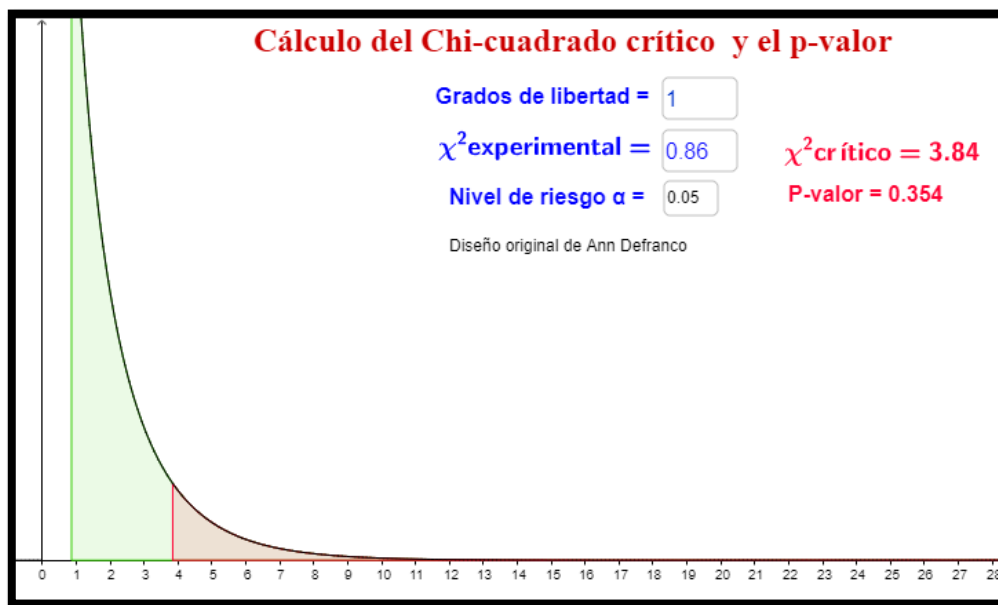
Tabla 16: Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	,032 ^a	1	0,859
Corrección de continuidad	0	1	1
Razón de verosimilitud	0,031	1	0,86
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	0,031	1	0,86
N de casos válidos	62		

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Marlon Ulloa

Gráfico 7: Chi-cuadrado



Fuente: TABLA N° 16: PRUEBAS DE CHI-CUADRADO
Elaborado por: Marlon Ulloa

Se acepta H_0 con un nivel de confianza del 95% y con grados de libertad de 1 según la tabla de valor de chi-cuadrado tenemos un valor límite de 3,841 y según el análisis que el investigador obtuvo un valor de chi-cuadrado del 0,859, donde se concluye que dentro del rango de 0 a 3,841 el resultado obtenido está dentro del rango de aceptación siendo así que los sesgos sistemáticos influyen en la toma de decisiones de los administradores de las empresas del sector comercial de venta de repuestos y accesorios de vehículos automotrices de la Av. El Rey Ambato.

4.3. Limitaciones del estudio

Los resultados de la investigación son relevantes para el estudio, pero ha ocurrido varias limitaciones de estudio:

- Al momento de realizar las encuestas algunos empresarios del sector comercial al cual fue dirigida esta investigación, reaccionaron con desconfianza ya que no portamos ningún documento de respaldo que avalúe que el investigador sea de la Universidad Técnica de Ambato.
- Hubo contratiempos por motivos que el sector es realmente comercial y los empresarios dueños de sus negocios mientras nos ayudaban con la encuesta también atendían a su clientela.

- En varias empresas había dos personas encargadas del mismo negocio específicamente familiares, por lo tanto la encuesta fue dirigida a una sola persona por negocio

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- **Objetivo uno.-** Determinar los principales sesgos sistemáticos que se presentan en los administradores de los negocios del sector comercial de Ambato, para la determinación de los riesgos de sesgos generados.

Para lo cual se puede concluir que los principales sesgos sistemáticos que los administradores presentan son los siguientes: aversión al riesgo, en el cual los administradores eligen una oferta con un resultado incierto a otra menos rentable pero más segura; exceso de confianza, ya que los administradores en su mayoría presentaron una sobreestimación de sus capacidades para realizar o tomar decisiones ; educación financiera, el cual los administradores con aumento de conocimientos financieros y de riesgos son mayormente propensos a tomar mayores riesgos financieros; exceso de optimismo, donde los administradores sobreestiman sus ganancias y sus pérdidas y por último los sesgos de conducta, ya que permite saber las decisiones que toman de acuerdo a su género, estado civil, edad y nivel de educación.

- **Objetivo dos.-** Indagar el tipo de decisiones de inversión que toman los administradores de los negocios del sector comercial de Ambato, para el establecimiento del crecimiento empresarial de la zona.

Se llegó a determinar que los empresarios de este sector toman decisiones programadas las cuales se realizan cuando son problemas ya conocidos o irrelevantes que tienen un bajo grado de riesgo y no programadas las que necesitan mayor estudio previo y consulta con los administradores de la empresa ya que son problemas nuevos que se van a producir y por ende son vistas desde la diferente perspectiva de cada administrador, ya que para tomar decisiones siguen una serie de etapas las cuales son las siguientes: identificación del problema, donde los empresarios deben corroborar la veracidad del problema y no ser un síntoma de problema; criterios de decisión, los administradores identifican los criterios antes de tomar una decisión; ponderación de criterios, continuando con la anterior etapa los empresarios dan una ponderación a los criterios para saber cuál es el que más le servirá; desarrollo de alternativas, donde los empresarios enlistan sus posibles soluciones; análisis de alternativa, evalúan sus posibles soluciones; selección

alternativa, con lo anterior el empresario escoge la alternativa más adecuada para solucionar su problema; implementación de la alternativa, lo cual la mayoría de los empresarios de este sector lo realiza solo con el personal administrativo y por último la evaluación de la efectividad de la decisión que es un recuento de lo ya implementado para solucionar el problema.

- **Objetivo tres.-** Investigar cómo influyen los sesgos sistemáticos a la hora de tomar decisiones de inversión en el sector comercial de Ambato, para recomendar políticas de evaluación financiera.

Para lo cual el investigador utilizo la herramienta estadística del Chi-Cuadrado, con la cual se pudo comprobar mediante las encuestas realizadas a los empresarios directamente que si influyen los sesgos sistemáticos en la toma de decisiones de inversión ya que se aprobó la hipótesis planteada por el investigador de manera en la que los empresarios presentan la mayoría de sesgos encontrados por el investigador, y lo aplican a la hora de tomar decisiones ya que por experiencia y además ayuda de sus proveedores al capacitarles cuando existen nuevos productos para la venta, están optimistas y confiados de los resultados de las inversiones que van a realizar siendo más empresarios arriesgados.

- A demás podemos acotar que en este sector comercial la demanda es muy grande ya que el mercado automotriz va creciendo en la ciudad de Ambato y eso es en beneficio de los dueños de los negocios de repuestos y accesorios para vehículos.

5.2. Recomendaciones

- **Objetivo uno.-** Determinar los principales sesgos sistemáticos que se presentan en los administradores de los negocios del sector comercial de Ambato, para la determinación de los riesgos de sesgos generados.

Se recomienda a los empresarios de este sector que no siempre las cosas repetitivas o una situación ya conocida va a darse de la misma manera y van a utilizar los mismos recursos, deben estar preparados para todos los escenarios posibles dentro de los negocios y no dejarse llevar por sus sentimientos u optimismo ya que esto puede ser perjudicial para sus inversiones y sobreestimar sus pérdidas o ganancias.

- **Objetivo dos.-** Indagar el tipo de decisiones de inversión que toman los administradores de los negocios del sector comercial de Ambato, para el establecimiento del crecimiento empresarial de la zona.

Los empresarios al momento de tomar decisiones deben estar constantemente investigando acerca de que es lo que está vendiendo para que así su clientela se sienta satisfecha e incremente la liquidez de su negocio, controlar su inventario posiblemente diario para que no falte en stock repuestos o accesorios que los clientes requieran de manera inmediata y no perder clientes satisfechos los cuales podrán recomendar a más clientes y así obtener una bolsa de clientes mayor.

- **Objetivo tres.-** Investigar cómo influyen los sesgos sistemáticos a la hora de tomar decisiones de inversión en el sector comercial de Ambato, para recomendar políticas de evaluación financiera.

Legando a la conclusión de que los sesgos sistemáticos si influyen en la toma de decisiones de inversión como políticas de evaluación financiera el investigador propone investigar a fondo las decisiones de inversión que se van a llevar a cabo considerando la rentabilidad verdadera que se va a obtener, los gastos que se va a realizar y los ingresos que se van a conseguir a corto y largo plazo.

A demás se debe llevar correctamente sus libros contables, de inventarios ya que de ellos dependen el saber con qué se cuenta y que le falta a la empresa y así evitar falta de liquidez por no tener los repuestos o accesorios que los clientes requieren.

Bibliografía

- Anaya, G. G. (2015). Las finanzas conductuales, el alfabetismo financiero y su impacto en la toma de decisiones financieras, el bienestar económico y la felicidad. *PERSPECTIVAS N 36*, 7-34.
- Arevalo, A. J. (2013). Exceso de confianza y optimismo en las decisiones de presupuesto de capital: las finanzas corporativas desde un enfoque centrado en el comportamiento. *UNIVERSIDAD & EMPRESA*, 95-116.
- Arias, F. (1999). *Proyecto de investigacion* . Caracas: Episteme.
- Berk, J., DeMarzo, P., & Harford, J. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas*. Madrid: Pearson.
- Caballero Marquez, J. A., & Morales Pelagio, R. C. (2017). Análisis de sesgos conductuales en la toma de decisiones financieras. *XXII CONGRESO INTERNACIONAL DE CONTADURÌA, ADMINISTRACÌON E INFORMÀTICA*, 3.
- Cuesta, M., & Herrero, F. (2014). *Introducciòn al muestreo* . Santiago, Chile: Universidad Andres Bello.
- de la Rosa, Y. H., Hernandez, V. J., Batista, N. E., & Tejeda , E. (2017). *¿Chi cuadrado o Ji cuadrado?* Santa Clara: Medicentro Electronica.
- Ekos. (05 de 04 de 2018). *EKOS NEGOCIOS*. Obtenido de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/2017-un-buen-ano-para-el-sector-automotor>
- Fernandez Leon, A. M., De Guevara Cortes, R. L., & Madrid Peredones, R. M. (2017). Las finanzas conductuales en la toma de decisiones. *FIDES Et RATIO VOL.13*, 127-144.
- Franklin, E., & Krieger, M. (2011). *Comportamiento organizacional*. Mexico : Pearson.
- Mangot. (2017). El sesgo de decision en la inversion financiera. *Universitat Autonomas de Barcelona*, 90-110.

- Morales Sanchez, A., & Segoviano Contreras, L. E. (2016). Una perspectiva económico-institucional de la toma de decisiones: solución de problemas en situación de incertidumbre. *INVESTIGACIÓN ECONÓMICA*, vol. LXXV num.298, 57-75.
- Munch, L. (2010). *Administración - Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo*. Mexico: Pearson.
- Muñeton Santa, G., Ruiz Martinez, A. F., & Loaiza Quintero, O. L. (2016). Toma de decisiones. Explicaciones desde la ciencia aplicada del comportamiento. *Espacios*, 1-12.
- NPuche Regaliza, J. C., Costas Gual, J., & Arranz Val, P. (2016). Simulación como herramienta de ayuda para la toma de decisiones empresariales. Un caso. *MÉTODOS CUANTITATIVOS PARA LA ECONOMÍA Y LA EMPRESA* vo. 21, 188-204.
- Quintana, E. R. (2012). Toma de decisiones: La Economía Conductual. 7-95.
- Ramirez, M. H. (2009). Finanzas Conductuales un enfoque para Latinoamerica. *TEC Empresarial*, 9.
- Reche, V. H. (2017). El sesgo de decisión en la inversión financiera. *Universitat Autònoma de Barcelona*, 90-110.
- Robbins, S., & Coulter, M. (2010). *Administración*. Mexico: Pearson.
- Roos, S., Westerfield, R., & Jordan , B. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas*. Mexico: McGraw-Hill.
- SRI. (20 de 05 de 2019). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de SRI: <https://srienlinea.sri.gob.ec/sri-en-linea/#/SriRucWeb/ConsultaRuc/Consultas/consultaRuc>
- Statman, M. (2014). *Behavioral finance: Finance whit normal people*.
- Villareal, J. L. (2012). Toma de decisiones de inversion. Un enfoque conductual.
- Villarreal, J. L. (2014). Análisis de los factores cognitivos que inciden en la toma de decisiones de inversión de los administradores financieros de la ciudad de Barranquilla. *Sotavento MBA*, N 24, 8-22.