

TRABAJO DE GRADO
Opción Práctica y Pasantía.

**Influencia de la psicología financiera en la toma de decisiones de inversión en mercados
financieros.**

Corporación Universitaria Remington.

Facultad de ciencias empresariales

Seminario de trading como emprendimiento y mercados financieros digitales

Daniela Gaviria López

Oscar Arley Meneses Zapata

Seminario de trading como emprendimiento y mercados financieros digitales

2026

Tabla de Contenidos

Resumen.....	3
Problemática abordada en la práctica o pasantía	5
Objetivos	9
Objetivo general.....	9
Objetivos específicos	9
Metodología	10
Resultados.	12
Síntesis comparativa de los estudios revisados.....	12
Sesgos cognitivos y emocionales identificados en la literatura	13
Impacto del ciclo emocional en las decisiones financieras.....	15
Factores que moderan la intensidad de los sesgos	17
Estrategias de control emocional identificadas en la literatura.....	17
Discusión: convergencias y diferencias entre los estudios revisados	18
Conclusiones.	21
Referencias.....	22

Resumen

Durante mucho tiempo se ha explicado que la toma de decisiones de inversión basada desde la teoría de la racionalidad económica, como si los inversionistas fueran calculadoras humanas que evalúan el riesgo y el rendimiento con total objetividad, pero a pesar de ello la realidad tal como muestra la evidencia de las finanzas conductuales es otra, donde las emociones y los sesgos psicológicos inciden en el proceso y terminan distorsionando esas decisiones. Este trabajo parte precisamente de la búsqueda de entender cómo influye la psicología financiera en las decisiones de inversión, qué sesgos cognitivos y emocionales son los más comunes además de que estrategias de control emocional pueden ayudar a tomar mejores decisiones.

Para abordarlo, opté por un enfoque cualitativo, documental y descriptivo donde se realizó una revisión de literatura reciente y también a los autores clásicos que sentaron las bases de las finanzas conductuales, Daniel Kahneman, Amos Tversky, Richard Thaler y Mark Douglas, además de artículos científicos, trabajos de grado, tesis de maestría y revisiones sistemáticas publicados entre 2021 y 2025 en repositorios universitarios y bases de datos académicas, donde a partir de un análisis comparativo y de contenido para ir encontrando coincidencias, tendencias y aportes sobre qué factores psicológicos pesan más a la hora de invertir.

Los resultados confirman lo que ya se venía documentando, que los sesgos que más se repiten son el exceso de confianza, la aversión a la pérdida, el comportamiento de manada, el sesgo de confirmación, el anclaje y el sesgo de disponibilidad, donde todos ellos aumentan las probabilidades de tomar decisiones financieras poco eficientes y terminan afectando la rentabilidad esperada.

También quedó claro que no todos los inversionistas son igual de vulnerables a estos sesgos puesto que la educación financiera, la experiencia, la personalidad y sobre todo el control emocional marcan una diferencia importante. Mark Douglas lo plantea que la disciplina psicológica y el manejo de las emociones son la base para mantener decisiones consistentes en el tiempo.

Finalmente, este trabajo concluye que combinar los principios de la psicología financiera con educación financiera y estrategias de autorregulación emocional ayudan a decidir de manera más racional, reduce el peso de los sesgos conductuales y mejora el desempeño financiero de quien invierte.

Palabras clave

Psicología financiera, finanzas conductuales, toma de decisiones, inversión, sesgos cognitivos.

Problemática abordada en la práctica o pasantía

Durante muchos años, la teoría financiera clásica sostuvo que los inversionistas actuaban de manera completamente racional analizando toda la información disponible antes de tomar una decisión y siempre en búsqueda de maximizar sus beneficios, lo anterior es conocido como el modelo del *homo economicus*, el cual sirvió como base para diferentes teorías financieras, entre ellas la teoría de la utilidad esperada y el modelo de valoración de activos financieros. Sin embargo, con el paso del tiempo se logró observar que el comportamiento real de los mercados era muy diferente a lo que proponían dichos modelos, por lo que fenómenos como las burbujas financieras, las ventas masivas provocadas por el miedo y las decisiones que miles de inversionistas toman siguiendo el comportamiento de otros demostraron que las emociones también influyen en las decisiones de inversión.

A partir de estas diferencias entre la teoría y la realidad se crearon las finanzas conductuales, disciplina la cual integra conceptos de la economía y la psicología para explicar cómo las personas toman decisiones bajo condiciones de incertidumbre. Kahneman y Tversky (1979), por medio de la Teoría de las Perspectivas han demostrado que las personas no valoran las ganancias y las pérdidas de la misma forma puesto que una pérdida genera un impacto psicológico mayor que una ganancia de igual valor, dicho fenómeno se conoce como aversión a la pérdida donde cambia la forma de entender el comportamiento de los inversionistas frente al riesgo, además, Thaler (2015) explicó que las personas utilizan atajos mentales o heurísticos, como el anclaje o la disponibilidad

facilitando la toma de decisiones, sin embargo se generan ciertos errores sistemáticos al momento de invertir.

La evidencia científica reciente respalda los planteamientos de las finanzas conductuales y demuestra que los factores psicológicos influyen de manera importante en las decisiones de inversión. En este sentido, Montañez (2025), a partir de una revisión sistemática de literatura en la que analizó 42 estudios seleccionados de un total de 338 documentos publicados entre 2020 y enero de 2025, identificó que el exceso de confianza, el comportamiento de rebaño y la aversión a la pérdida son los sesgos que mayor influencia tienen sobre las decisiones de los inversionistas. Por otro lado, señala que factores como la edad, el género, el nivel educativo y algunos rasgos de personalidad, especialmente el neuroticismo, pueden hacer que estos sesgos se manifiesten con mayor o menor intensidad, afectando directamente el comportamiento financiero de las personas.

Espinoza et al. (2025), mediante una revisión sistemática desarrollada bajo la metodología PRISMA, concluyeron que el exceso de confianza, el sesgo del presente y la aversión a la pérdida influyen significativamente en la toma de decisiones financieras dentro de las micro, pequeñas y medianas empresas, donde los autores destacan que estos sesgos logran incrementar la incertidumbre, aumentan el riesgo y afectan la administración eficiente de los recursos, especialmente en mercados emergentes.

De igual manera, otros estudios muestran que estos sesgos no se presentan únicamente en un tipo de inversionista o en un contexto específico. Mondello (2023) encontró que el anclaje, el sesgo de disponibilidad, la falacia del jugador, el exceso de confianza, el sesgo de confirmación y la aversión a la pérdida condicionan de manera

importante las decisiones financieras y de inversión. Por su parte, Araúz y Vega (2025) mostraron que los inversionistas panameños también se ven influenciados por la aversión a la pérdida, el exceso de confianza, el comportamiento de manada y el efecto de reputación corporativa al momento de evaluar oportunidades de inversión, incluso cuando estas consideran criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG).

Adicional, Rodríguez (2025) encontró que el sesgo de afectividad y la aversión a la pérdida afectan las decisiones financieras personales tanto de jóvenes como de adultos, mientras que Sánchez (2025) demostró que el exceso de confianza y la aversión a las pérdidas pueden variar dependiendo de la etapa del ciclo económico en la que se encuentre el inversionista.

A pesar del crecimiento que ha tenido la investigación en finanzas conductuales durante los últimos años, todavía existen aspectos que requieren un mayor análisis y si tenemos en cuenta la revisión realizada por Montañez (2025) el cual señala que aún son escasos los estudios que analizan la interacción entre varios sesgos al mismo tiempo y la forma en que estos evolucionan a lo largo del tiempo en un mismo inversionista. Además, una gran parte de las investigaciones se ha centrado en identificar y describir los sesgos cognitivos y emocionales, pero son pocas las que proponen estrategias de control emocional que puedan aplicarse durante las diferentes etapas del proceso de inversión.

Teniendo en cuenta lo anterior, se crea la siguiente pregunta de investigación: ¿de qué manera influye la psicología financiera, entendida como el conjunto de sesgos cognitivos, emociones y mecanismos de autorregulación, en la toma de decisiones de

inversión en los mercados financieros y qué estrategias de control emocional pueden contribuir a mejorar dichas decisiones?

Objetivos

Objetivo general

Analizar cuál es la influencia de la psicología financiera en la toma de decisiones de inversión en los mercados financieros desde la perspectiva de las finanzas conductuales.

Objetivos específicos

- Identificar cuáles son los principales sesgos cognitivos y emocionales que logran afectar las decisiones de inversión, con base en la literatura científica reciente.
- Analizar cuál es el impacto de las emociones durante las diferentes etapas del proceso de inversión y su relación con los sesgos conductuales.
- Proponer estrategias de control emocional que contribuyan a mejorar la toma de decisiones y la rentabilidad de los inversionistas.

Metodología

La investigación presenta un enfoque cualitativo de tipo documental, descriptivo y explicativo el cual va sustentado en una revisión bibliográfica de literatura especializada en finanzas conductuales y psicología financiera. Se eligió ya que este enfoque permite comprender, describir y explicar el fenómeno de estudio a partir del análisis de fuentes secundarias, sin la necesidad de manipulación de variables ni intervención directa sobre sujetos de investigación, siguiendo una lógica similar a la empleada por Montañez (2025) y por Espinoza et al. (2025) en sus respectivas revisiones sistemáticas sobre sesgos financieros.

La búsqueda de información se centró en localizar estudios, artículos científicos, trabajos de grado y tesis de maestría publicados principalmente entre 2020 y 2025, periodo en el que se concentra la mayor producción académica reciente sobre finanzas conductuales, sesgos cognitivos y psicología del inversionista, consultando bases de datos y repositorios académicos como Dialnet, Scopus, Web of Science, Google Académico y los repositorios institucionales de universidades de España, Colombia, Perú y Panamá, dando prioridad a documentos que abordaran de manera directa la relación entre emociones, sesgos y decisiones de inversión.

Como criterios de inclusión se consideraron los documentos que analizaran explícitamente sesgos cognitivos o emocionales asociados a decisiones financieras o de inversión, publicados en español o inglés, con acceso a texto completo y con una metodología claramente descrita, adicional se excluyeron los documentos centrados exclusivamente en aspectos técnicos de valoración de activos sin ninguna referencia a

factores psicológicos o conductuales, así como aquellos que no contaban con suficiente rigor metodológico o con información incompleta sobre su proceso de recolección de datos.

El procedimiento de análisis documental se desarrolló en cuatro etapas:

En primer lugar, se realizó la búsqueda y preselección de documentos relacionados con psicología financiera y finanzas conductuales a partir de las ecuaciones de búsqueda mencionadas.

En segundo lugar, cada documento preseleccionado fue clasificado según el autor, el año, el país de origen, la metodología empleada (cualitativa, cuantitativa o de revisión sistemática) y los principales hallazgos reportados, de forma similar a como se organizó la información en la revisión de Montañez (2025).

En tercer lugar, se efectuó un análisis documental comparativo orientado a identificar coincidencias, contradicciones y matices entre los estudios revisados, prestando especial atención a los sesgos que se repetían con mayor frecuencia y a los factores que moderaban su intensidad.

Finalmente, en la cuarta etapa se realizó la síntesis de los resultados, articulando los sesgos identificados con las distintas fases del ciclo emocional del inversionista y con las estrategias de control emocional propuestas en la literatura, en particular los planteamientos de Mark Douglas (2000) sobre disciplina psicológica en los mercados financieros.

Resultados.

Síntesis comparativa de los estudios revisados

Antes de profundizar en cada sesgo es importante observar en conjunto los estudios que sirvieron de base para esta investigación, ya que, si bien provienen de países y sectores distintos, MIPYMES, finanzas personales y startups, que coinciden de manera notable en los sesgos que se identifican como más determinantes. La Tabla 1 sintetiza el autor, el contexto, el método empleado y el hallazgo principal de cada uno de estos trabajos.

Tabla 1. *Síntesis comparativa de los estudios revisados sobre sesgos cognitivos y emocionales en la toma de decisiones financieras*

<i>Autor(es) y año</i>	<i>País / contexto</i>	<i>Método</i>	<i>Principales sesgos identificados</i>	<i>Hallazgo clave</i>
Montañez (2025)	Colombia	Revisión sistemática (42 de 338 documentos, 2020-2025, Scopus/WoS)	Exceso de confianza, comportamiento de rebaño, aversión a la pérdida	Los sesgos afectan tanto las decisiones individuales como la eficiencia del mercado; la edad, el género y el neuroticismo actúan como mediadores.
Espinoza et al. (2025)	Perú	Revisión sistemática PRISMA (12 artículos; Scopus, ProQuest, Google Académico)	Exceso de confianza, sesgo del presente, aversión a la pérdida	Generan ineficiencia en la gestión de recursos y mayor incertidumbre en mercados emergentes.
Mondello (2023)	España	Encuesta y análisis de datos	Anclaje, disponibilidad, falacia del jugador, exceso de confianza, confirmación, aversión a la pérdida	Los sesgos condicionan de forma directa las decisiones de inversión y las finanzas personales.
Araúz y Vega (2025)	Panamá	Documental y analítico, revisión de literatura	Aversión a la pérdida, exceso de confianza, comportamiento de manada, efecto de reputación corporativa	Las empresas con prácticas ESG generan mayor confianza entre los inversionistas.

<i>Autor(es) y año</i>	<i>País / contexto</i>	<i>Método</i>	<i>Principales sesgos identificados</i>	<i>Hallazgo clave</i>
Rodríguez (2025)	Colombia	Tesis de investigación sobre finanzas personales	Sesgo de afectividad, aversión a la pérdida	Jóvenes y adultos toman decisiones condicionadas por vínculos emocionales con activos o marcas.
Sánchez (2025)	España	Trabajo de Fin de Grado sobre inversión en startups	Exceso de confianza, aversión a la pérdida	La intensidad de los sesgos varía según la fase del ciclo económico del inversionista.

Fuente. Elaboración propia.

Sesgos cognitivos y emocionales identificados en la literatura

La revisión documental permitió identificar que existe un conjunto recurrente de sesgos que afectan la toma de decisiones de inversión, aunque con matices importantes según el contexto y la población estudiada. En la revisión de Montañez (2025), realizada sobre 42 estudios publicados entre 2020 y enero de 2025 en Scopus y Web of Science, el exceso de confianza, el comportamiento de rebaño y la aversión a las pérdidas se posicionaron como los tres sesgos con mayor peso explicativo sobre las decisiones en el mercado de valores, por lo que la autora encontró además interacciones complejas entre estos sesgos, como la relación entre el exceso de confianza y heurísticas de representatividad y disponibilidad, y señaló que eventos externos como la pandemia de COVID-19 intensificaron notablemente el uso de atajos mentales en los inversionistas.

El exceso de confianza aparece como el sesgo más citado en la literatura consultada donde se lleva a los inversionistas a sobrestimar su propia capacidad de predicción, a subestimar los riesgos asumidos y a operar con mayor frecuencia de la que su desempeño real justificaría. Se trata de un patrón que Mondello (2023) que confirmó mediante encuesta directa a inversionistas y que Sánchez (2025) observó de manera

particular en el contexto de los startups, donde la fe excesiva en el propio criterio suele ser mayor durante las fases de expansión del ciclo económico y disminuye durante las contracciones.

La aversión a la pérdida, planteada originalmente por Kahneman y Tversky (1979) en la Teoría de las Perspectivas, explica por qué muchos inversionistas mantienen posiciones perdedoras durante más tiempo del recomendable: el dolor de materializar una pérdida pesa psicológicamente más que la satisfacción de una ganancia equivalente, por lo que este patrón se confirma en el estudio de Rodríguez (2025) sobre jóvenes y adultos, donde el sesgo de afectividad se combina con la aversión a la pérdida para condicionar decisiones financieras personales como por ejemplo la dificultad para vender un activo con el que el inversionista siente un vínculo emocional o de identidad y también en el trabajo de Sánchez (2025), que documenta cómo el exceso de confianza y la aversión a las pérdidas se expresan de manera distinta según el momento del ciclo económico en el que se encuentre un inversionista en startups.

El comportamiento de manada se logra intensificar en periodos de incertidumbre y crisis financieras. Araúz y Vega (2025) lo constataron entre inversionistas panameños, donde este sesgo junto con la aversión a la pérdida, el exceso de confianza y el efecto de reputación corporativa influye de manera importante en la evaluación de oportunidades de inversión, incluidas aquellas relacionadas con criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG), donde autores encontraron que las empresas percibidas como más responsables generan mayor confianza colectiva, lo cual retroalimenta el propio comportamiento de manada hacia esos activos. En el ámbito empresarial, Espinoza et al.

(2025) encontraron que, en las MIPYMES, el exceso de confianza, el sesgo del presente y la aversión a la pérdida generan ineficiencia en la gestión de recursos y elevan el nivel de riesgo percibido, en particular en economías emergentes, donde el acceso a asesoría financiera profesional suele ser más limitado.

A estos tres sesgos dominantes se suman otros de menor frecuencia, pero de igual relevancia práctica, el sesgo de confirmación el cual fue identificado por Mondello (2023), donde lleva al inversionista a buscar selectivamente información que respalde una decisión ya tomada, ignorando señales de alerta contrarias. El anclaje ocurre cuando una cifra de referencia condiciona de forma desproporcionada decisiones futuras, incluso cuando esa cifra ya perdió relevancia informativa y hace que los inversionistas otorguen un peso excesivo a la noticia o al evento más reciente. En conjunto, estos hallazgos confirman que los sesgos identificados no son un fenómeno teórico aislado, sino un comportamiento observable y medible en la práctica, presente tanto en inversionistas individuales como en empresas de distinto tamaño.

Impacto del ciclo emocional en las decisiones financieras

Más allá de identificar los sesgos de manera aislada, es necesario entender cómo cada etapa del ciclo emocional del inversionista incide directamente sobre sus decisiones financieras, pues un mismo sesgo puede manifestarse de forma distinta según el momento emocional en que se encuentre la persona, donde en las fases de optimismo y entusiasmo, la confianza creciente favorece la subestimación del riesgo y una búsqueda selectiva de información que confirme las expectativas de ganancia, es decir, el sesgo de

confirmación descrito por Mondello (2023) comienza a operar desde etapas tempranas del ciclo incluso antes de que se materialice cualquier pérdida.

Durante la euforia, el comportamiento de manada documentado por Araúz y Vega (2025) se intensifica y lleva a la compra de activos sobrevalorados, replicando el patrón que Montañez (2025) que asocia con los periodos de mayor incertidumbre colectiva. Cuando el mercado se revierte, la ansiedad y el miedo generan reacciones desproporcionadas ante la volatilidad. lo que suele traducirse en ventas apresuradas que materializan pérdidas que podrían haberse evitado con una gestión emocional adecuada, tal como advierte Douglas (2000) al describir la impulsividad como una de las principales causas de pérdidas evitables en la operativa de los mercados. La siguiente tabla resume esta relación etapa por etapa.

Tabla 2. *Impacto del ciclo emocional sobre las decisiones financieras.*

<i>Etapas emocional</i>	<i>Comportamiento del inversionista</i>	<i>Sesgos asociados</i>	<i>Impacto sobre la decisión</i>
Optimismo	Incrementa la confianza para invertir	Exceso de confianza	Subestima riesgos y sobrevalora oportunidades.
Entusiasmo	Aumenta la compra de activos	Sesgo de confirmación	Solo busca información favorable a su decisión.
Euforia	Cree que el mercado seguirá creciendo	Comportamiento de manada	Compra activos sobrevalorados y aumenta el riesgo.
Ansiedad	Surgen dudas ante la volatilidad	Sesgo de disponibilidad	Reacciona exageradamente a noticias recientes.
Miedo	Vende para evitar pérdidas mayores	Aversión a la pérdida	Materializa pérdidas prematuramente.
Pánico	Venta impulsiva y desordenada	Heurísticas emocionales	Destruye valor y reduce la rentabilidad.
Esperanza	Conserva inversiones perdedoras	Sesgo de costos hundidos	Retrasa decisiones racionales de venta.
Recuperación	Aprende de la experiencia vivida	Autorregulación emocional	Mejora la disciplina y la gestión del riesgo.

Fuente. Elaboración propia con base en Kahneman y Tversky (1979), Thaler (2015), Douglas (2000), Montañez (2025) y Araúz y Vega (2025).

Analizando ya todo en conjunto, la tabla anterior deja ver un patrón que atraviesa toda la literatura revisada: los sesgos no aparecen de forma aleatoria, sino que siguen una secuencia relativamente previsible que va del optimismo inicial al pánico y que finalmente llegue a la recuperación, por lo que reconocer en qué punto de ese ciclo se encuentra un inversionista permite anticipar qué sesgo es más probable que esté operando en ese momento lo cual tiene implicaciones prácticas directas para el diseño de estrategias de control emocional, tal como se desarrolla más adelante.

Factores que moderan la intensidad de los sesgos

Uno de los aportes más relevantes de la literatura reciente es que los sesgos cognitivos y emocionales no afectan a todos los inversionistas por igual ni con la misma intensidad. Montañez (2025) logro identificar que variables como la edad, el género, el nivel educativo y, en particular, el rasgo de personalidad conocido como neuroticismo, actúan como mediadores significativos donde a mayor neuroticismo, mayor tendencia a reaccionar de forma desproporcionada ante las pérdidas y la volatilidad del mercado. En el mismo sentido, Espinoza et al. (2025) encontraron que la falta de educación financiera potencia el efecto de los sesgos en las MIPYMES, mientras que Rodríguez (2025) señala que la edad modula la forma en que el sesgo de afectividad se combina con la aversión a la pérdida, siendo los adultos jóvenes especialmente sensibles a decisiones influidas por vínculos emocionales con determinados activos o marcas.

Estos hallazgos coinciden con lo que plantea Thaler (2015), donde las limitaciones cognitivas no son un fallo puntual, sino algo estructural en la forma en que procesamos la información económica y por eso solo se mitigan con "arquitecturas de decisión" y con hábitos deliberados de autorregulación, no simplemente con más información técnica sobre los mercados. Los inversionistas panameños que estudiaron Araúz y Vega (2025) mostraban mayor sensibilidad al comportamiento de manada cuando la decisión tocaba temas de reputación corporativa, mientras que en las MIPYMES peruanas que analizaron Espinoza et al. (2025) lo que más pesaba era el sesgo del presente algo que tiene sentido si se piensa que estas empresas suelen operar bajo presión constante de liquidez.

Discusión: convergencias y diferencias entre los estudios revisados

Al comparar los hallazgos entre los distintos estudios, se observa una convergencia notable en torno a tres sesgos que aparecen de manera consistente sin importar si el objeto de estudio son inversionistas individuales en el mercado de valores (Montañez, 2025), pequeñas empresas (Espinoza et al., 2025), inversionistas panameños (Araúz y Vega, 2025) o startups (Sánchez, 2025). Esta consistencia sugiere que se trata de patrones psicológicos relativamente universales, poco sensibles al tipo de activo, al tamaño de la organización o al contexto cultural.

Sin embargo, también existen diferencias relevantes que vale la pena señalar donde el comportamiento de manada parece intensificarse especialmente en decisiones colectivas o influidas por la reputación de terceros, así como se muestra el caso panameño (Araúz y Vega, 2025), mientras que el sesgo del presente cobra mayor

protagonismo en organizaciones con restricciones de liquidez inmediata, como las MIPYMES (Espinoza et al., 2025). De manera similar, el sesgo de afectividad documentado por Rodríguez (2025) parece ser más determinante en decisiones financieras personales que en decisiones de inversión institucional o empresarial, lo que sugiere que el vínculo emocional con un activo específico pesa más cuando el dinero involucrado tiene un significado personal o simbólico para quien decide.

Estas diferencias no contradicen la convergencia general señalada anteriormente, sino que la matizan: los sesgos fundamentales son ampliamente compartidos, pero su intensidad relativa depende del contexto, del tipo de decisión y de las características individuales de quien la toma.

En conjunto, los estudios revisados coinciden en los siguientes hallazgos:

- El exceso de confianza es el sesgo más frecuente entre los inversionistas, independientemente del nivel de experiencia o del contexto geográfico analizado (Montañez, 2025; Mondello, 2023).
- La aversión a la pérdida tiene mayor peso en la decisión que la expectativa de ganancias, tal como plantea la Teoría de Prospectos de Kahneman y Tversky (1979), y se confirma en poblaciones tan distintas como inversionistas panameños (Araúz y Vega, 2025) y jóvenes y adultos (Rodríguez, 2025).
- El comportamiento de manada aumenta significativamente durante periodos de incertidumbre y crisis financieras, incluyendo la pandemia de COVID-19 (Montañez, 2025).

- La educación financiera reduce parcialmente la influencia de los sesgos cognitivos, aunque no los elimina por completo, especialmente en el contexto de las MIPYMES (Espinoza et al., 2025).
- La disciplina emocional propuesta por Mark Douglas (2000) favorece decisiones más consistentes y disminuye la impulsividad en la operativa de inversión.
- Variables como la edad, la experiencia, la personalidad (en especial el neuroticismo) y el nivel educativo modifican la intensidad con la que actúan los sesgos (Montañez, 2025; Rodríguez, 2025).

Conclusiones.

La evidencia revisada demuestra que la psicología financiera constituye un factor determinante en la toma de decisiones de inversión, ya que las emociones y los sesgos cognitivos influyen significativamente sobre la percepción del riesgo y la rentabilidad esperada.

Los sesgos de exceso de confianza, aversión a la pérdida, comportamiento de manada y confirmación aparecen de manera recurrente en la literatura como los principales responsables de decisiones financieras ineficientes.

La integración de los aportes de Kahneman, Tversky, Thaler y Mark Douglas permite comprender que una inversión exitosa depende no solo del análisis financiero, sino también del autocontrol emocional, la disciplina y la gestión del comportamiento.

Las estrategias de educación financiera, planificación, establecimiento de reglas de inversión y control emocional contribuyen a disminuir el impacto de los sesgos y favorecen decisiones más objetivas y consistentes.

Se recomienda que futuras investigaciones desarrollen modelos empíricos que evalúen la efectividad de las estrategias de regulación emocional sobre el desempeño financiero de inversionistas individuales en diferentes contextos económicos.

Referencias

- Araúz Mojica, N. L., & Vega Vega, D. D. (2025). Sesgos conductuales en las decisiones de inversión: Evidencia de inversionistas panameños. *Revista RMIS*.
<https://doi.org/10.70625/rmis/588>
- Douglas, M. (2000). *Trading in the zone: Master the market with confidence, discipline, and a winning attitude*. New York Institute of Finance.
- Espinoza Quispe, L. E., Viay Rada Vittes, J. F., Vilchez Galarza, N. D., Martin Marcelo, J. M., & Nuñez Moscoso, J. C. (2025). Psicología financiera en las MIPYMES: Análisis de factores psicológicos que influyen en la toma de decisiones financieras. *ARANDU UTIC*, 12(2), 692–709.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=10338632>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Mondello, F. (2023). La influencia del pensamiento irracional en la toma de decisiones financieras y de inversión [Trabajo de Fin de Grado, Universidad Europea de Madrid]. <https://hdl.handle.net/20.500.12880/6338>
- Montañez Barrera, I. S. (2025). Revisión de literatura sobre el papel de los sesgos cognitivos y emocionales en la toma de decisiones financieras en el mercado de valores [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Colombia].
<https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/88745>
- Rodríguez, M. (2025). Influencia del sesgo de afectividad y la aversión a la pérdida en las decisiones financieras personales de jóvenes y adultos [Tesis, Universidad de los

Andes]. <https://repositorio.uniandes.edu.co/entities/publication/95c88880-cd61-48d1-9ac1-e1e723f66ff6>

Sánchez Cabal, J. (2025). Sesgos conductuales en la inversión en startups: Exceso de confianza y aversión a las pérdidas a lo largo del ciclo económico [Trabajo de Fin de Grado, Universidad Pontificia Comillas].

<https://repositorio.comillas.edu/xmlui/handle/11531/89723>