



**Inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras de los estudiantes del programa**

**Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Minuto de Dios**

Yasney Yuneidi Lamus Vidueñez ID: 70744

Lilibeth Cristina Castilla López ID: 771569

Diana Milena Ortiz ID:886950

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Vicerrectoría Regional Santanderes

Sede Cúcuta (Nortde de Santander)

Programa Contaduría Pública

20 de marzo del 2025



**Inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras de los estudiantes del programa**

**Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Minuto de Dios**

Yasney Yuneidi Lamus Vidueñez ID: 70744

Lilibeth Cristina Castilla López ID: 771569

Diana Milena Ortiz ID:886950

Monografía presentado como requisito para optar al título de Contador Público

Director

Sorella Margarita Candanoza Bernal

Último título académico del director

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Vicerrectoría Regional Santanderes

Sede Cúcuta (Nortde de Santander)

Programa Contaduría Pública

20 de marzo del 2025

### **Dedicatoria**

Principalmente a Dios, por ser mi guía, brindando fortaleza y sabiduría a lo largo del camino académico, enseñándome que cada tiempo es perfecto.

A mis hijos, porque fueron mi mayor motivación para iniciar y culminar este logro.

A mis padres, por su sacrificio y por qué han inculcado valores que son la base fundamental en todos los aspectos de mi vida.

A mi hermano, que los anhelos si se cumplen con perseverancia y dedicación.

A mi esposo, por su apoyo incondicional, por ser mi motivación cada día brindándome seguridad y amor en cada desafío.

#### ***Lilibeth Cristina***

Primero que todo a Dios por permitir realizar uno de mis sueños; por estar siempre en mi camino y por darme sabiduría, entendimiento y la fuerza para no rendirme; incluso cuando las cosas parecían difíciles.

A mis hijos, que son mi motor para seguir adelante siempre inspirándome para brindarles lo mejor y recordarles que nunca es tarde para cumplir los sueños; que con perseverancia se logran las cosas.

También a mi esposo, por apoyarme incondicionalmente, por ser mi soporte en el transcurso de la carrera y siempre brindándome su amor y compañía.

¡¡¡A mí misma porque estoy terminando lo que un día empecé!!!

#### ***Diana Milena***

Quiero dedicarlo a Dios, primeramente, que ha sido fuente de mi fortaleza y guía en cada paso que doy, porque sin él no lo hubiera logrado.

A mi familia, que son el motor de mi vida y me inspiran a salir adelante.

#### ***Yasney Yuneidi***

## **Agradecimientos**

A Dios, por el don del existir y la capacidad de adquirir nuevos conocimientos.

A nuestros padres, por su apoyo incondicional.

A nuestra directora de proyecto, por su dedicación y paciencia.

A todos los docentes que hicieron parte de este proceso, por impartir sus conocimientos.

A mis compañeros de trabajo de grado, por su esfuerzo y perseverancia.

***Yasney Yuneidi, Lilibeth Cristina y Diana Milena***

## Contenido

Lista de figuras .....	7
Lista de anexos.....	9
Resumen .....	10
Abstract.....	11
Introducción .....	12
CAPÍTULO I. Generalidades .....	14
1 Descripción del problema .....	14
1.1 Planteamiento del problema .....	14
1.1.1 Formulación .....	15
1.1.2 Variables .....	16
1.2 Objetivos.....	16
1.2.1 Objetivo general .....	16
1.2.2 Objetivos específicos .....	16
1.3 Justificación e impacto .....	16
1.4 Marco Referencial .....	199
1.4.1 Marco histórico.....	19
1.4.2 Marco teórico .....	211
1.4.3 Marco conceptual.....	244
1.5 Diseño metodológico .....	29
1.5.1 Tipo de investigación .....	30

1.5.2	Técnicas e instrumentos de medición y análisis .....	31
CAPÍTULO II. Resultados .....		322
2.1	Características generales .....	322
2.1.1	Análisis de características generales de la población a la que se le aplicó la encuesta.....	37
2.2	Inteligencia emocional .....	38
2.2.1	Análisis de la inteligencia emocional en la población a la que se le aplicó la encuesta.....	43
2.3	Toma de decisiones.....	44
2.3.1	Análisis de la toma de decisiones en la población a la que se le aplicó la encuesta.....	49
2.4	Análisis general del cuestionario aplicado.....	50
2.5	Estrategias de educación financiera para la toma de decisiones basadas en las emociones.....	52
2.5.1	Planeación de los gastos mensuales dejando un monto para los imprevistos.....	52
2.5.2	Identificar los mercados que ofrezcan productos con precios más cómodos.....	52
2.5.3	Realizar compras inteligentes y consientes.....	52
2.5.4	No realizar compras cuando las emociones están alteradas.....	52
2.5.5	No adquirir deudas que superen la capacidad de pago mensual.....	53
2.5.6	no adquirir deudas con altas tasas de interés.....	53
2.5.7	Distribuir sus ingresos dejando un monto para ahorrar.....	53
2.5.8	Trazarse metas u objetivos a corto, mediano o largo plazo.....	53
2.5.9	Invertir para obtener ganancias .....	54
CAPÍTULO III. Conclusiones .....		55
CAPÍTULO IV. Recomendaciones.....		57
Anexos.....		58
Referencias.....		61

## Lista de figuras

<b>Figura 1.</b>	Respuesta sociodemográfica del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	32
<b>Figura 2.</b>	Respuesta de nivel académico del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	33
<b>Figura 3.</b>	Respuesta sociodemográfica del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	34
<b>Figura 4.</b>	Respuesta 1 de características generales del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	34
<b>Figura 5.</b>	Respuesta 2 de características generales del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	35
<b>Figura 6.</b>	Respuesta 3 de características generales del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	36
<b>Figura 7.</b>	Respuesta 4 de características generales del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	37
<b>Figura 8.</b>	Respuesta 5 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	38
<b>Figura 9.</b>	Respuesta 6 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	38
<b>Figura 10.</b>	Respuesta 7 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	39
<b>Figura 11.</b>	Respuesta 8 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	40
<b>Figura 12.</b>	Respuesta 9 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	40
<b>Figura 13.</b>	Respuesta 10 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	41
<b>Figura 14.</b>	Respuesta 11 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	42

<b>Figura 15.</b>	Respuesta 12 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	42
<b>Figura 16.</b>	Respuesta 13 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	44
<b>Figura 17.</b>	Respuesta 14 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	44
<b>Figura 18.</b>	Respuesta 15 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	45
<b>Figura 19.</b>	Respuesta 16 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	46
<b>Figura 20.</b>	Respuesta 17 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	47
<b>Figura 21.</b>	Respuesta 18 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	47
<b>Figura 22.</b>	Respuesta 19 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	48
<b>Figura 23.</b>	Respuesta 20 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.....	49

**Lista de anexos**

Anexo 1. Encuesta aplicada por conveniencia.....	58
--	----

## Resumen

La inteligencia emocional tiene gran influencia en la toma de decisiones a nivel personal y financiera, lo cual se ha convertido en una estrategia efectiva en las empresas que la aplican actualmente con el fin de lograr el éxito financiero. Por lo que hoy día se requiere de profesionales que cuenten con esta capacidad, razón por la que en el presente trabajo de investigación se determinó la influencia de la inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras en los estudiantes de contaduría pública de la Universidad Minuto de Dios para mejorar la efectividad, el bienestar y el éxito económico.

La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo que nos permite medir y analizar los datos arrojados en la investigación, con un diseño de tipo no experimental, para estudiar las diferentes variables sin ser manipuladas, la población seleccionada estuvo conformada por los estudiantes de contaduría pública de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, sede Cúcuta, a través de una encuesta que facilitó la recolección de la información.

Los datos suministrados fueron analizados y los resultados mostraron que la mayoría de los estudiantes, poseen un comportamiento responsable frente a sus gastos mensuales de acuerdo al salario que devengan, y que además tienen metas u objetivos a determinado plazo, lo cual los hace más conscientes de sus decisiones.

*Palabras clave: Decisiones financieras, éxito financiero, finanzas, inteligencia emocional, neurofinanzas, riesgos financieros, toma de decisiones.*

### Abstract

Emotional intelligence has a great influence on decision-making at a personal and financial level, which has become an effective strategy in companies that currently apply it in order to achieve financial success, so today it requires professionals who have this ability, which is why in this research work the influence of emotional intelligence on decision-making was determined of financial decisions in public accounting students at Minuto de Dios University to improve effectiveness, well-being, and economic success.

The research was developed under a quantitative approach that allows us to measure and analyze the data produced in the research, with a non-experimental design, to study the different variables without being manipulated, the selected population was made up of public accounting students of the Corporación Universitaria Minuto de Dios, Cúcuta campus, through a survey that facilitated the collection of information.

The data provided were analyzed and the results showed that most of the students have a responsible behavior regarding their monthly expenses according to the salary they earn, and that they also have goals or objectives in a certain term, which makes them more aware of their decisions.

*Keywords: Financial decisions, financial success, finance, emotional intelligence, neurofinance, financial risks, decision-making.*

## Introducción

El interés de la presente investigación nace a partir de la necesidad de conocer y determinar la influencia que tienen las emociones en las decisiones financieras de los estudiantes de contaduría pública de la Corporación Universitaria Minuto de Dios. La inteligencia emocional es esencial para la toma de decisiones y en el ámbito financiero reviste de gran importancia porque permite reconocer las emociones que se desatan de acuerdo al comportamiento económico de las empresas, logrando de esta forma evaluar efectivamente las estrategias aplicadas y a partir de ello tomar decisiones más acertadas.

La toma de decisiones a partir de la inteligencia emocional puede llevar a las organizaciones al éxito fortaleciendo cada vez más el proceso para ir creciendo financieramente, teniendo en cuenta que siempre se van a tomar riesgos, los cuales pueden inducir también a debilitar el proceso y conllevar a la quiebra financiera. Siendo así, se habla de la inteligencia emocional como una habilidad que adquiere el ser humano para reconocer las emociones propias y de los demás y requiere de una serie de pasos para poder aplicarla en la toma de decisiones como el desarrollo de la autoconciencia emocional, la comprensión de los sesgos emocionales, la evaluación de las consecuencias emocionales y a partir de allí, el apoyo emocional, entre otras.

El estudio de la inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras ha permitido que las organizaciones tengan avances exitosos, ya que existe un mayor entendimiento de los mercados financieros. La inteligencia emocional parte de la conciencia de reconocer las emociones propias y de esta forma entender la influencia en las decisiones, la conciencia permite que las decisiones sean mayormente objetivas y acertadas, es decir, que se evita tomar decisiones impulsivas basadas en las emociones. La empatía es otro factor importante a tener en cuenta en la toma de decisiones, ya que no solo se deben entender las emociones propias sino también las de los demás, con el fin de comprender

las necesidades y sentimientos de los demás que en conjunto conllevan a resultados más efectivos y satisfactorios.

Por ende, ayuda a las organizaciones a tomar decisiones correctas a la hora de invertir y no como un juego de azar en donde se apuesta a ciegas y se omiten los riesgos o la incertidumbre a los que quedan expuestos.

Es así como, la metodología propuesta plantea un paradigma empírico analítico con un enfoque cuantitativo para determinar las emociones más relevantes que influyen en la toma de decisiones desde el miedo, la tristeza, la alegría, la sorpresa y la euforia; y de ésta forma identificar el comportamiento de los estudiantes de Contaduría Pública en la toma de decisiones financieras a nivel personal, y seguidamente proponer recomendaciones para la educación financiera teniendo en cuenta lo descrito anteriormente.

A partir de esta información se invita al lector, a realizar un recorrido por el presente documento, conformado por cuatro capítulos, en donde se expondrá la trayectoria de lo hechos que llevarán a una respuesta de lo que se quiere investigar.

## CAPÍTULO I. Generalidades

### 1. Descripción del problema

Inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras de los estudiantes del programa de Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Minuto de Dios.

#### 1.1 Planteamiento del problema

Los estudiantes de Contaduría Pública son el futuro financiero de las diferentes empresas, por lo tanto, es importante realizar un sondeo que permita identificar las emociones más relevantes a la hora de tomar decisiones que puedan llevar a las empresas al éxito financiero, y para ello se debe aprender a reconocer y gestionar las diferentes emociones de manera adecuada y los factores que determinan el comportamiento de los mercados financieros.

La toma de decisiones en el campo financiero por parte de los estudiantes, puede estar relacionada con el miedo y la ansiedad por ser su primera vez en este campo o por ser el inicio de su experiencia laboral como profesional de Contaduría Pública.

Anteriormente se tomaban las decisiones de inversión económica aplicando las finanzas tradicionales, un proceso en el que aparentemente todo lo que se planeaba ejecutar era acertado y no se generaban conflictos como en la actualidad, además los comportamientos eran muy razonables. Los estudios de cierre de empresas han demostrado cifras contrarias ya que no se hablaba mucho de los riesgos que se tomaban y lo que implicaban las decisiones que no resultaban acertadas, por lo que hoy día se estudia “la inteligencia emocional en la toma de decisiones”, en donde, se contemplan razonablemente los riesgos al tomar cualquier decisión financiera demostrando que han estado presentes a lo largo de la historia pero no se han tenido en cuenta, razón por lo que muchas empresas se han ido en bancarrota y muchos empresarios han tenido que cerrar sus actividades comerciales.

La mayoría de los encargados de tomar decisiones en una empresa no logran cumplir sus objetivos y esto es porque no tienen en cuenta todos los aspectos que implica tomar una decisión ni cuentan con la opinión del equipo financiero, solo se basan en la eficiencia del mercado, a partir de este comportamiento nace la aplicación de la inteligencia emocional en la toma de decisiones que ayuda a diferenciar entre elecciones razonables a partir de las emociones y la psicología las cuales pueden afectar de manera positiva o negativa las estrategias para el éxito empresarial.

El razonamiento y la decisión implican que el profesional tenga conocimiento de las diferentes situaciones y áreas, lo cual lo llevaría a pensar en infinidad de ideas, pero haría que se tardara más en tomar decisiones eficientes, por lo que entran a jugar un papel importante las emociones y los sentimientos, a partir de, la toma de conciencia de la influencia del tipo de emoción en las decisiones, de la regulación de las emociones para que no impidan tomar decisiones efectivas teniendo en cuenta el entendimiento de las emociones propias y las de los demás que permitan ver la necesidad en común y de esta forma relacionarse para tomar decisiones efectivas en equipo.

Finalmente, para comprender el comportamiento humano frente a la toma de decisiones se reúnen tres aspectos importantes, por un lado, las emociones, que son las encargadas de estimular los comportamientos, especialmente los financieros, seguidamente el aspecto cognitivo, que procesa la información desde la parte psicológica y tercero la teoría de la utilidad, que está en la racionalidad de los modelos económicos tradicionales y la forma de manejar el dinero.

### **1.1.1 Formulación**

¿Cómo interviene la inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras de los estudiantes del programa de Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Minuto de Dios?

### **1.1.2 Variables**

Independiente cualitativa: La inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

Dependiente cualitativa: Los estudiantes de Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Minuto de Dios.

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo general**

Determinar la influencia de la inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras en los estudiantes de contaduría pública de la Universidad Minuto de Dios para mejorar la efectividad, el bienestar y el éxito económico.

### **1.2.2 Objetivos específicos**

Identificar las emociones más relevantes que influyen en la toma de decisiones financieras desde el miedo, la tristeza, la alegría, la sorpresa y la euforia.

Recopilar datos sobre el comportamiento de los estudiantes de contaduría pública en la Universidad UNIMINUTO en la toma de decisiones financiera a nivel personal.

Proponer estrategias de educación financiera para la toma de decisiones que tengan en cuenta el impacto de las emociones en los estudiantes de contaduría pública.

## **1.3 Justificación e impacto**

Diversos estudios sobre decisiones financieras han demostrado que los encargados de esta misión y los empresarios toman dichas decisiones de forma irracional, lo cual, es contrario a lo que profesa la teoría tradicional en donde todas las decisiones son tomadas de forma racional lo que permite la mitigación de los riesgos.

La mayoría de los inversionistas toman decisiones financieras basados en el mínimo gasto de recursos económicos y el mayor provecho de ellos, es decir, mayor rentabilidad sin tener en cuenta los riesgos que se puedan presentar, que pueden ir desde una simple decisión equivocada o hasta provocar el cierre de las empresas. Estas decisiones irracionales están basadas en impulsos que buscan la satisfacción inmediata de la necesidad presentada, también en presentimientos que al final terminan siendo simple suerte y finalmente se basan en probabilidades de acuerdo al comportamiento de los mercados, lo cual significa tomar riesgos altos que si no se corre con la suerte de acertarlas puede llevar a las empresas a la quiebra financiera.

Existen diferentes teorías sobre la toma de decisiones dependiendo de las situaciones que se presenten, por ejemplo, la tradicional en la que los individuos toman decisiones racionales cuando el mercado es perfecto, pero, y si el mercado es imperfecto ¿cómo tomar decisiones perfectas? ¿en qué debe basarse el individuo para tomar las decisiones más acertadas?

Actualmente, se estudia la inteligencia emocional, que ha determinado que las emociones y sentimientos impactan en la toma de decisiones, y en saber ¿cómo? y ¿cuándo? los individuos cambian su percepción del riesgo. En las decisiones que toma un individuo ya sean acertadas o no, siempre se debe tener en cuenta el riesgo o la incertidumbre, ya que independientemente del resultado se van a presentar consecuencias que pueden ser positivas o en el peor de los casos negativas y que tienen que ver directamente con el funcionamiento financiero.

La toma de decisiones comprende: El reconocimiento de la influencia de las emociones propias y de las personas que giran en torno al problema en las decisiones, el tiempo tomado para reflexionar y evaluar las opciones de forma más objetiva, el trabajo en equipo para tener en cuenta las diferentes opiniones y concluir en decisiones más acertadas y finalmente el análisis de los resultados para poder mejorar en las próximas decisiones.

De esta forma, las decisiones implican diferentes estímulos externos como la propia responsabilidad que se tiene al tomar decisiones, los recursos económicos, las políticas de la empresa, las responsabilidades frente a otros socios, clientes o proveedores, entre otros. Las decisiones también implican hechos ocurridos anteriormente que hacen eco en la memoria, implican imprevistos y la propia experiencia que ya ha dejado un precedente del comportamiento que se pueda presentar de acuerdo a las decisiones que se tomen. Se puede concluir entonces, que el origen de la toma de decisiones tiene que ver con la estimación motivacional, en el cual los factores de recompensa juegan un papel importante y con el riesgo de pérdida a la que puede conllevar cualquier decisión.

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad determinar la influencia de la inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras en los estudiantes de contaduría pública de la Universidad Minuto de Dios para mejorar la efectividad, el bienestar y el éxito económico, partiendo de la experiencia personal de cada individuo y de los estudios realizados a través de la historia sobre las la toma de decisiones y los riesgos financieros que acarrea.

La información recolectada permitirá identificar las emociones que influyen en la toma de decisiones financieras desde el miedo, la tristeza, la alegría, la sorpresa y la euforia y podrá ser utilizada como punto partida para que la comunidad universitaria implemente estrategias de mejora en la educación financiera y que en la asesoría de las inversiones se tenga en cuenta el impacto de las emociones.

## **1.4 Marco Referencial**

### **1.4.1 Marco histórico**

En el ámbito internacional es importante resaltar las investigaciones realizadas por los autores que aparecen a continuación:

(Macedo, 2021, p.41) La toma de decisiones financieras: un análisis basado en las neurofinanzas. En la presente investigación se planteó el siguiente objetivo general: Analizar la toma de decisiones financiera a través de las neurofinanzas con la finalidad de comprender los factores que determinan el comportamiento de los individuos en los mercados financieros. Esta teoría contrasta con las finanzas conductuales, que considera las emociones como estados psicológicos, independientes de los mecanismos del cerebro. La anterior investigación realiza aportes a nivel teórico de gran importancia para el presente trabajo de investigación.

(Salazar, D. y Mejía, A. 2022, p.68) La inteligencia emocional y su relación con la toma de decisiones en adolescentes. La inteligencia emocional (IE) adquiere una mayor relevancia en la adolescencia al contribuir con el desarrollo de habilidades psicosociales, mismas que favorecen una toma de decisiones (TD) adecuada, y ésta a su vez un mayor funcionamiento individual y colectivo. La anterior investigación realiza aportes a nivel teórico de gran importancia para el presente trabajo de investigación.

A continuación, se resaltan algunas investigaciones importantes realizadas a nivel nacional por los autores que aparecen en las siguientes descripciones:

(Conejo, F. 2022, p. 21) De la inteligencia emocional a la autorregulación del aprendizaje. Este libro se configura como un apoyo a las cátedras sobre inteligencia emocional y autorregulación del

aprendizaje, profunda mente imbuidas en el aprendizaje autónomo. El objetivo del libro es poder transmitir los distintos avances sobre estos campos de conocimiento y contribuir al desarrollo de un marco teórico que apoye futuros procesos de investigación. La anterior investigación realiza aportes a nivel teórico de gran importancia para el presente trabajo de investigación.

(Osorio, C., 2021, p. 2) Inteligencia emocional: su impacto en el liderazgo en la toma de decisiones con los equipos de trabajo. Al analizar la inteligencia emocional con respecto al liderazgo y en como esto impacta las decisiones en los equipos de trabajo toma como concepto la unión y la transformación para lograr objetivos y fundamentos claros a la necesidad de una mejoría continua que permita orientar el comportamiento de los individuos con el fin de poder alcanzar una máxima productividad y calidad, para ello, se involucra las emociones del individuo y de igual manera el liderazgo en función al logro. La anterior investigación realiza aportes a nivel teórico de gran importancia para el presente trabajo de investigación.

(Trejos, Osorio, Corrales & Duque, 2021, p.18) Toma de decisiones financieras: perspectivas de investigación. La finalidad de este artículo es realizar una revisión detallada sobre el tema. Se concluye que la observación y la experiencia afectan los resultados de las decisiones. La anterior investigación realiza aportes a nivel teórico de gran importancia para el presente trabajo de investigación.

Finalmente, a nivel local es importante resaltar las investigaciones realizadas por los autores que aparecen a continuación:

(Jaimes, 2024, p.7) Análisis de la toma de decisiones en ambientes de incertidumbre: una perspectiva conductual en entornos financieros. La investigación se centra en explorar cómo los factores psicológicos y emocionales influyen en la toma de decisiones financieras, específicamente en el contexto de las finanzas conductuales. Los resultados proporcionan reflexiones prácticas sobre la

percepción de los profesionales financieros respecto a la prevalencia de sesgos en el entorno financiero, la identificación de sesgos específicos más relevantes. La anterior investigación realiza aportes a nivel teórico de gran importancia para el presente trabajo de investigación.

#### **1.4.2 Marco teórico**

Por un lado, la neurociencia descubierta como la ciencia que busca estudiar las emociones del ser a través de su comportamiento ha sido objeto de investigación a través de la historia por filósofos, psicólogos, científicos, matemáticos y economistas quienes a través de sus estudios han buscado comprender el comportamiento humano.

Por otro lado, las finanzas como una rama de la economía que busca administrar los recursos financieros de cualquier entidad comercial desde su origen, movimiento, ganancias y ahorros, lo cual permite la organización del dinero desde su ingreso y la toma de decisiones que mejor apunte para su gasto e inversión logrando mayor control de las finanzas.

De la combinación de los anteriores conceptos aparecen las neurofinanzas que complementados comprenden las decisiones tomadas a nivel financiero desde la inteligencia emocional y en esta se combinan tres disciplinas, la economía, la psicología y la neurociencia que a través de sus investigaciones permite determinar la importancia del papel que tiene la neurociencia sobre la toma de decisiones financieras y para llevar a cabo las mejores decisiones se debe realizar un análisis global y minucioso utilizando herramientas como la resonancia magnética que ayuda a leer la actividad cerebral.

En el campo de las neurofinanzas se pueden distinguir tres componentes: el primero son las emociones, que son causadas por estímulos externos y comportamientos a nivel general; el segundo componente es el cognitivo, encargado de procesar esa información y analizarla desde el concepto psicológico y la tercera es la teoría de la utilidad, que está en la racionalidad de los modelos económicos tradicionales y en la forma como el individuo maneja sus finanzas.

Las emociones y los sesgos de pensamiento hacen parte del ser humano en todo momento ya que es un ser social por naturaleza e interactúa con el medio para llevar a cabo sus propósitos día a día. De lo anterior, se puede deducir fácilmente que el campo de las finanzas no solo está incluido en dicho contexto, sino que también está establecido por emociones específicas que tienen que ver principalmente por el miedo, la codicia y la incertidumbre principalmente cuando el riesgo es mayor debido a la cantidad de dinero o acciones que están en juego o cuando el propósito puede causar un impacto altamente significativo en la humanidad.

Las emociones financieras se pueden experimentar desde que el hombre empieza a recibir ingresos y adquiere obligaciones, por lo que la responsabilidad de aumentar los recursos económicos de una empresa causa un fuerte impacto emocional en el tomador de decisiones y es más certero cuando se actúa primero y luego se piensa ya que el riesgo que se corre es mayor, por lo que la incertidumbre invade el pensamiento más rápidamente ocasionando otras emociones de frustración.

En conclusión, las neurofinanzas no solo se emplean en las diferentes empresas y hacen parte de los empleados, gerentes y magnates en los cuáles es más exigente la toma de decisiones porque los riesgos y la incertidumbre son mayores y esto hace que las decisiones sean tomadas basados en herramientas diseñadas para el logro de los objetivos, sino que también hacen parte del diario de toda persona adulta, ya que todas ellas en algún momento han llevado las finanzas de su vida personal (Sánchez, 2021).

### **Teoría de la Toma de Decisiones Financieras**

Las emociones y los comportamientos en la toma de decisiones toman gran importancia desde que se comprueba que existe una tendencia a tomar decisiones de manera irracional, contrario a lo que exponen las leyes y teoría financiera tradicional, ya que la mayoría de las personas e instituciones deciden a partir de impulsos para satisfacer rápidamente esa necesidad de crecer y enriquecerse,

también lo hacen por las expectativas matemáticas que los mantienen en incertidumbre y en ocasiones es un juego a la suerte (Shefrin, 2001).

En las finanzas conductuales con las que se busca comprender el comportamiento de las personas y conocer ¿en qué están basados? o ¿cómo toman las decisiones? Se pretende también determinar las irregularidades presentadas durante el proceso de decisión especialmente cuando están de por medio aspectos financieros y económicos.

Por otro lado, se encuentra la teoría de la utilidad, en la que el tomador de decisiones tiene conocimiento de todos los aspectos financieros relacionados con la economía del producto o bien con el que se desea aumentar la rentabilidad de la empresa, Kahneman y Tversky (1979). Dicho conocimiento le permite al tomador de decisiones actuar bajo situaciones de riesgo, esta teoría permitió generar el principio de las elecciones racionales en medio del riesgo y la incertidumbre.

En el estudio de las neurofinanzas y la toma de decisiones a partir de la inteligencia emocional, aparece también la teoría de la prospectiva, también conocida como la teoría de la perspectiva, la cuál rechaza las pérdidas, por ello hace énfasis en la selección de la mejor estrategia en medio de situaciones de riesgo. Esta teoría permite conocer el valor de las ganancias financieras en gráficas de beneficios y pérdidas (Kahneman y Tversky, 1979).

Las decisiones que toma un individuo ya sean buenas o malas, siempre deben considerar el riesgo o la incertidumbre, ya que cualquiera que sea el resultado, tienen implicaciones o consecuencias económicas-financieras.

### **1.4.3 Marco conceptual**

#### **El papel del cerebro en la toma de decisiones financieras**

A partir de una figura sapiente, los investigadores han encontrado que la evaluación de las alternativas financieras disponibles en la toma de decisiones se centra en la corteza prefrontal, la cual es responsable de las funciones ejecutivas, en esta área del cerebro se lleva a cabo el cálculo de ganancias y pérdidas lo cual proyecta los comportamientos a largo plazo y de esta forma se regularizan las conductas impulsivas que llevan al individuo a tomar decisiones aceleradas irracionales.

Las emociones también desempeñan un papel importante en la toma de decisiones financieras y el sistema límbico del cerebro el cual ayuda al procesamiento de las respuestas emocionales. Los estudios han demostrado que emociones como el miedo, la codicia, la ansiedad y la euforia casi siempre lleva a tomar decisiones irracionales ya que influyen significativamente en las elecciones financieras, por ello es importante conocer y comprender el proceso que implica generar las emociones en el cerebro para generar información relevante sobre el origen de las decisiones financieras.

#### **Emoción y sentimiento**

Todo lo que tiene que ver con emociones y sentimientos se origina en el cerebro a partir de estímulos externos causantes de los mismos, los cuales son capaces de provocar reacciones diversas que luego el cerebro es capaz de liberar a través de diferentes reacciones y enviarlas a todo el cerebro y el cuerpo, haciendo más fuerte el estado emocional (Damasio, 1994/2010).

Para explicar con más detalle el proceso neural, Goleman en su libro Inteligencia emocional plantea que la amígdala y el hipocampo son estructuras que se encargan de todo el proceso de emociones y sentimientos del ser humano, siendo la amígdala una estructura que se encuentra sobre el tronco cerebral y cerca de la base del anillo límbico, y el hipocampo un área de la corteza cerebral que

está ubicada al interior del lóbulo temporal, encargándose además del aprendizaje y el recuerdo (Goleman, 1995).

La amígdala actúa como depósito de la memoria emocional, de ella dependen todas las efusiones o expresiones emocionales intensas, estudia los sentimientos impulsivos, funcionando como un depósito de impresiones y recuerdos emocionales, lo cual permite que en la memoria se guarden los hechos más importantes, como el nacimiento de un hijo, la muerte de un ser especial, todo esto es debido a que el cerebro tiene dos sistemas de memoria, uno es para datos generales y otro en el que se guardan los hechos en los que se han experimentado mayormente las emociones (Goleman, 1995).

Las conexiones entre la amígdala y la neocorteza, según Goleman, son las que determinan el pensamiento eficaz, debido a que en estas conexiones se llevan a cabo los acuerdos cooperativos que son importantes para tener un pensamiento acertado y poder tomar decisiones racionales y efectivas o los desacuerdos entre el pensamiento y el sentimiento (Goleman, 1995).

Las emociones son entonces, según Goleman, programas complejos de acciones automáticas que están acompañadas de ideas y modos de pensamiento que se llevan a cabo en nuestro cuerpo, incluyendo las expresiones faciales, las posturas y el medio interno de cada uno de nosotros. Las emociones se llevan a cabo o surgen de acuerdo a los estímulos que recibe el cerebro por las situaciones y por medio de los sentidos, en las que se pueden incluir imágenes de hechos pasados, propia imaginación o hechos actuales (Goleman, 1995).

### **La inteligencia emocional**

El coeficiente intelectual fue el predictor más ampliamente aceptado del desempeño académico y de éxito en el trabajo (Cherniss, 2004), sin embargo, a través de la historia el factor humano ha ido adquiriendo gran importancia para las organizaciones quienes han tomado como base principalmente las relaciones humanas y el comportamiento. A partir de allí, los estudios que se han venido ejecutando

incluyen procesos de gestión humana basados en sus conocimientos y en la caracterización de las destrezas y habilidades en los ámbitos financieros correspondientes a nivel individual y empresarial.

### **Sesgos cognitivos y toma de decisiones**

Es fácil que en el cerebro se presenten sesgos cognitivos, por lo que muchas veces el ser humano pueda presentarlos y esto hace que las decisiones financieras no sean acertadas. Se pueden encontrar diferentes tipos de sesgos, como el sesgo de confirmación, el cual, permite buscar información que afirme las creencias que se tienen respecto a cualquier tema, pero no es conveniente ya que no conlleva a tomar decisiones erradas; otro sesgo que se puede encontrar es el de anclaje con el que se confía en la primera información o conocimiento adquirido y se vuelve como un patrón que no permite cambios en un mundo de constantes avances, lo cual también afecta las toma de decisiones financieras.

### **Emociones y toma de decisiones financieras**

Las emociones juegan un papel importante en la toma de decisiones financieras, influyendo en nuestras elecciones y comportamientos en el ámbito de las finanzas. Cuando se trata de administrar nuestro dinero, las emociones nos pueden llevar a tomar decisiones erróneas ya que pensamos que todos los negocios nos pueden traer ganancias y la forma como lo pensamos y decidimos no tendrá riesgos significativos que puedan afectarnos.

Las emociones como el miedo, la codicia y la excitación desde un aspecto psicológico pueden afectar significativamente la toma de decisiones financieras, ya que el miedo puede hacer que los responsables de tomar decisiones lo hagan de forma moderada, pausada y muy precavida, es decir, ya que no sienten la seguridad de obtener resultados positivos, no invierten en ideas que podrían ser muy rentables para la razón social. Por otro lado, está la codicia, en la que se tiene la plena seguridad de

ganancias a corto plazo con decisiones poco razonables y se realizan inversiones de alto riesgo, sin medir las consecuencias y finalmente la excitación que puede llevar a tomar decisiones financieras impulsivas por el interés de obtener ganancias en corto tiempo.

Se ha demostrado a través de las investigaciones que regiones del cerebro como la amígdala y la ínsula están involucradas en el proceso de las emociones, por lo tanto, a la hora de tomar decisiones, estas se activan. Estas regiones a su vez interactúan con áreas cognitivas como la corteza prefrontal, en donde se procesan las decisiones racionales. Por lo tanto, la interacción entre dichas regiones influye entre las emociones y la racionalidad a la hora de tomar decisiones financieras.

### **Los 5 dominios de la inteligencia emocional**

Los tres primeros dominios corresponden a las aptitudes que determinan el manejo de sí mismo, mientras que las dos últimos corresponden a las aptitudes sociales que determinan el manejo de las relaciones:

1. **La autoconciencia:** Implica tener una comprensión precisa de nuestras emociones, fortalezas y debilidades, impulsos y necesidades. (Goleman, 1998).
2. **Autorregulación:** Tiene que ver con la vigilancia y administración adecuada de los sentimientos e impulsos, que apunten a la creación de ambientes de confianza y equidad.
3. **Motivación:** Tiene que ver con el deseo incansable de lograr un objetivo simplemente por la satisfacción de cumplirlo, sin tener en cuenta los motivantes externos (Goleman, 1998).
4. **Empatía:** Se entiende como la capacidad de observar los sentimientos, intereses y necesidades de las demás personas, prestar atención a los diferentes contextos desde su perspectiva y comprenderlos buscando afinidad con todas ellas (Goleman, 1998).

5. Habilidades sociales: Implica la capacidad de llevar a los demás hacia el cumplimiento de sus metas, dando el debido manejo a las emociones y tomando decisiones de forma razonable (Goleman, 1998).

### **Finanzas conductuales: la psicología detrás de las decisiones financieras**

Las finanzas conductuales como su nombre lo indica tiene que ver con el comportamiento de las personas frente a la toma de decisiones, teniendo en cuenta los sesgos cognitivos y las emociones, las cuales tienen gran influencia en las elecciones financieras. Las finanzas tradicionales reconocen a los tomadores de decisiones como personas racionales, mientras que las finanzas conductuales asienten que los responsables de tomar decisiones casi siempre lo hacen de forma irracional debido a factores cognitivos como las emociones y los sentimientos.

### **El riesgo financiero**

Cuando se habla de riesgo, se habla de sucesos negativos que tienen la probabilidad de materializarse y causar pérdidas en una empresa, para el caso financieras. Los riesgos siempre se deben tener en cuenta a la hora de tomar decisiones y con mayor prontitud cuando se lleva a cabo inversiones económicas. Dependiendo de los riesgos que conlleve una decisión financiera de determinará si se ejecuta o no la estrategia planteada.

La rentabilidad siempre va a estar cargada de riesgos, asumirlos depende de muchos factores que se deben analizar, como el contexto, los mercados, los posibles resultados, la experiencia, entre otros. A mayor riesgo, mayor rentabilidad, pero si la elección no es acertada se puede incurrir en grandes pérdidas y la quiebra financiera.

### **¿Qué es el éxito financiero?**

El éxito financiero se logra a partir de las decisiones racionales y acertadas, en las que se tiene en cuenta el riesgo, por lo tanto, es un trabajo arduo en equipo que implica disciplina y constancia. El éxito financiero se construye a través del tiempo y se logra conservar con el esfuerzo continuo, no es principalmente económico, es el poder que se adquiere para posicionarse y mantenerse en el mercado por calidad y confiabilidad. Diseñar estrategias a partir de objetivos y trabajar por el cumplimiento de los mismos permitirá el éxito financiero.

### **1.5 Diseño metodológico**

El diseño de investigación se refiere según Hernández y col. (2006), “a un plan o estrategia concebida para responder a las preguntas de investigación”. Estos autores indican que el diseño de investigación puede ser: experimental y no experimental; específicamente, “una investigación de tipo no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente las variables”. De acuerdo a este planteamiento, esta investigación es de tipo no experimental, debido a que no se formula ningún tipo de hipótesis, ni se trata de manipular variables, lo que se busca es describir la situación. En este sentido, las dimensiones e indicadores fueron analizados en su estado natural, sin la intervención del investigador.

Por otra parte, al precisar su temporalidad, la investigación se define como transaccional, debido a que el investigador estudia el evento en un único momento del tiempo. Al respecto, Hernández y col. (2006), plantean que la investigación transaccional recolecta datos en un tiempo único y su propósito es describir variables en ese momento dado, llevando a cabo un análisis de la situación actual para determinar la influencia de la inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras en los estudiantes de contaduría pública de la Universidad Minuto de Dios para mejorar la efectividad, el bienestar y el éxito económico.

### **1.5.1 Tipo de investigación**

El enfoque que se utilizó fue de tipo cuantitativo ya que se aplicó una encuesta con una escala de percepción que tiene como objetivo determinar la influencia de la inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras en los estudiantes de contaduría pública de la Universidad Minuto de Dios para mejorar la efectividad, el bienestar y el éxito económico.

### **Población**

El universo, según Parra (2003), es el conjunto conformado por todos los elementos, seres u objetos que contienen las características y mediciones u observaciones que se requieren en una investigación dada. La población es el conjunto integrado por todas las mediciones u observaciones del universo de interés en la investigación.

En este sentido, la población de esta investigación estuvo constituida por 125 estudiantes de los semestres primero al noveno del programa de Contaduría Pública.

### **Muestra**

Según el autor Arias (2006) define muestra como “un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible”. A partir de estas características, se realiza la aproximación mediante una muestra no probabilística, muestreo por conveniencia, acotando que esta elección está relacionada con las características de la investigación.

Según Johnson (2014), Hernández-Sampieri et al. (2013) y Battaglia (2008b). En las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador.

En el muestreo por conveniencia es el propio investigador que escoge los sujetos de la muestra basándose en criterios de facilidad para acceder a los individuos, para seleccionar los individuos de la

población se valoran aspectos como la disponibilidad, la proximidad o el costo de seleccionarlo (Bernard, 2006)

Por lo tanto, para la presente investigación, la muestra estuvo constituida por 125 estudiantes de los semestres primero al noveno del programa de Contaduría Pública.

### **1.5.2 Técnicas e instrumentos de medición y análisis**

Las técnicas de recolección de datos son las distintas formas de obtener la información, siendo ejemplos de técnicas: la observación directa, la encuesta, el análisis documental, la entrevista, análisis de contenido, entre otros. Específicamente, Chávez (2007) expone que los instrumentos de investigación son los utilizados por el investigador para medir el comportamiento o atributo de la variable.

Para el trabajo de campo, la recolección de datos se realizó a través de fuentes primarias utilizando la técnica de encuesta mediante la aplicación de un cuestionario de percepción aplicado por conveniencia y estructurado a los informantes clave, lo cual permite recopilar información por medio de preguntas a fin de conocer una determinada opinión. Para Méndez (2007), la encuesta es un medio viable para la recolección de la información durante el proceso de investigación, permitiendo al investigador la posibilidad de obtener resultados en el transcurso de la misma y al mismo tiempo organizarla en función de los objetivos de la investigación.

**Descripción del cuestionario.** Se llevó a cabo un cuestionario de percepción aplicado por conveniencia a los estudiantes de los semestres primero al noveno del Programa de Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Minuto de Dios con un contenido de veinte preguntas de selección múltiple distribuidas en tres bloques:

Bloque I: Características generales

Bloque II: Inteligencia emocional

Bloque III: Toma de decisiones

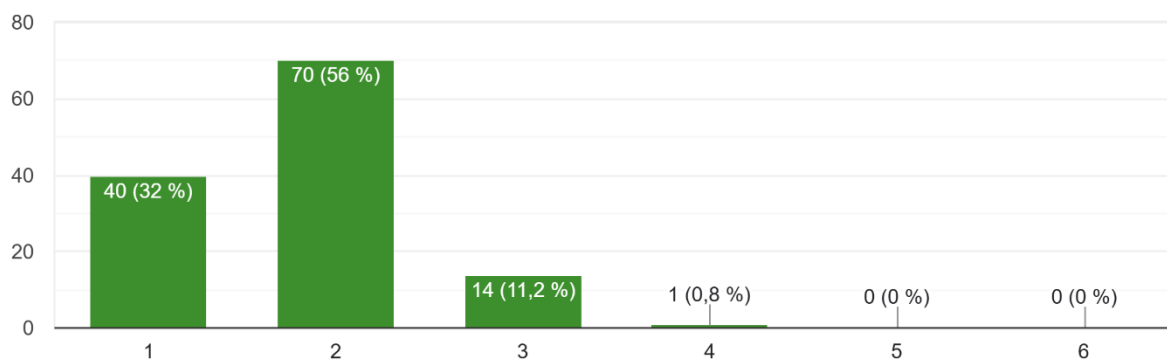
## CAPÍTULO II. Resultados

### 2.1 Características generales

De acuerdo con las respuestas de los 125 encuestados, a continuación, se presentan los resultados y análisis relacionados con la influencia que tienen las emociones en la toma de decisiones financieras en los estudiantes de Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, sede Cúcuta:

#### ESTRATO

125 respuestas

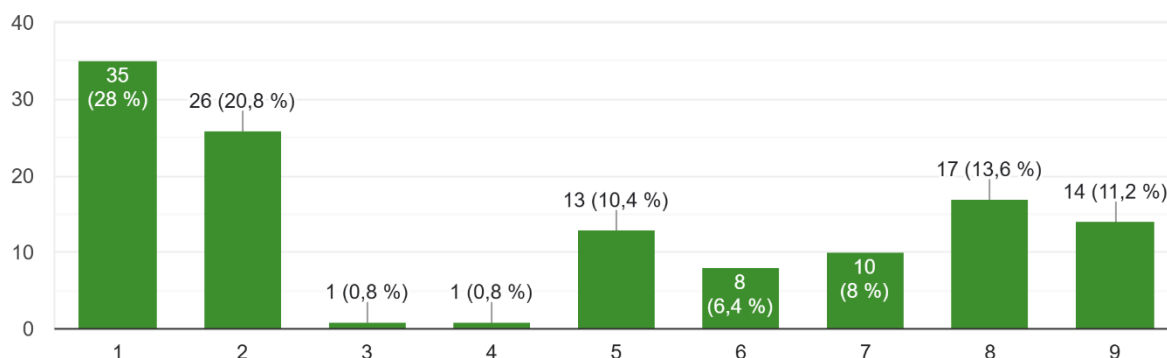


*Figura 1.* Respuesta sociodemográfica del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 56% pertenece al NSE (nivel de estrato socioeconómico) 2 con 70 estudiantes; el 32% pertenece al NSE (nivel de estrato socioeconómico) 1 con 40 estudiantes; el 11,2% pertenece al NSE (nivel de estrato socioeconómico) 3 con 14 estudiantes; y solo el 0,8% pertenece al NSE (nivel de estrato socioeconómico) 4 con 1 estudiante.

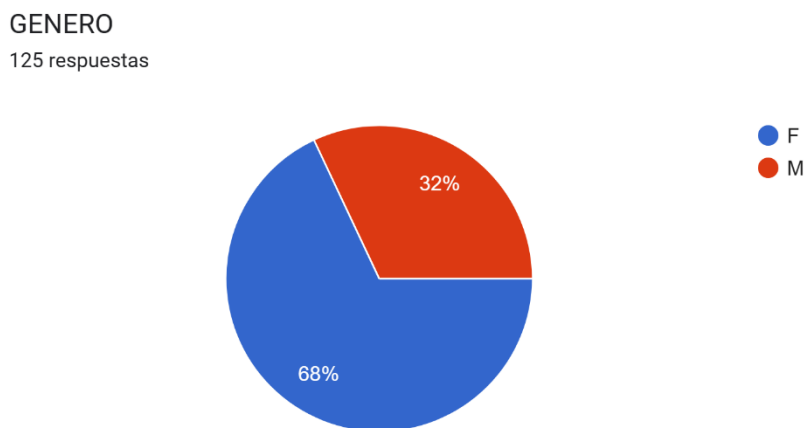
## SEMESTRE

125 respuestas



*Figura 2.* Respuesta de nivel académico del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

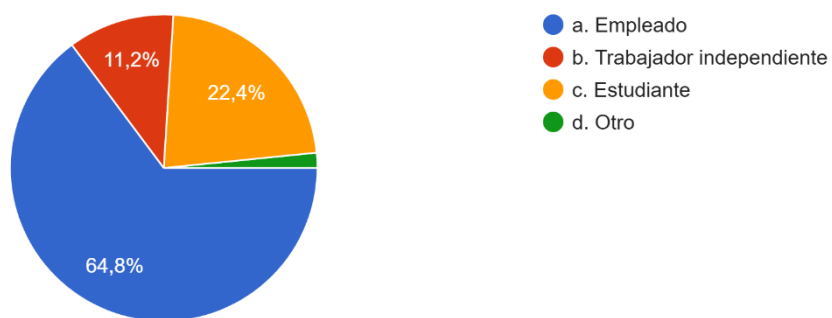
De la comunidad académica encuestada se encontró que el 28% pertenece al primer semestre de contaduría pública con 35 estudiantes; el 20,8% pertenece al segundo semestre de contaduría pública con 26 estudiantes; el 13,6% pertenece al octavo semestre de contaduría pública con 17 estudiantes; el 11,2% pertenece al noveno semestre de contaduría pública con 14 estudiantes; el 10,4% pertenece al quinto semestre de contaduría pública con 13 estudiantes; el 8% pertenece al séptimo semestre de contaduría pública con 10 estudiantes; el 6,4% pertenece al sexto semestre de contaduría pública con 8 estudiantes; y solo el 1,6% pertenece al tercer y cuarto semestre de contaduría pública con 1 estudiante en cada uno.



*Figura 3.* Respuesta sociodemográfica del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 68% pertenece al género femenino con 85 estudiantes; y solo el 32% pertenece al género masculino con 40 estudiantes.

BLOQUE I. CARACTERÍSTICAS GENERALES 1. ¿Usted actualmente es?  
125 respuestas

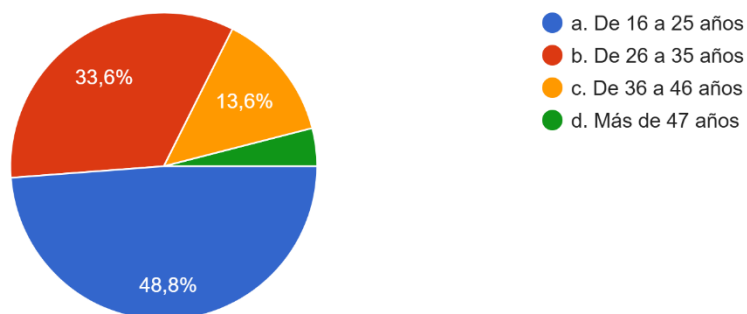


*Figura 4.* Respuesta 1 de características generales del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 64,8% son empleados con 81 estudiantes; el 22,4% son solo estudiantes con 28 de ellos; el 11,2% son trabajadores independientes con 14 estudiantes; y solo el 1,6% marcaron “otro” en las opciones entregadas con 2 estudiantes.

## 2. ¿Su edad está entre?

125 respuestas

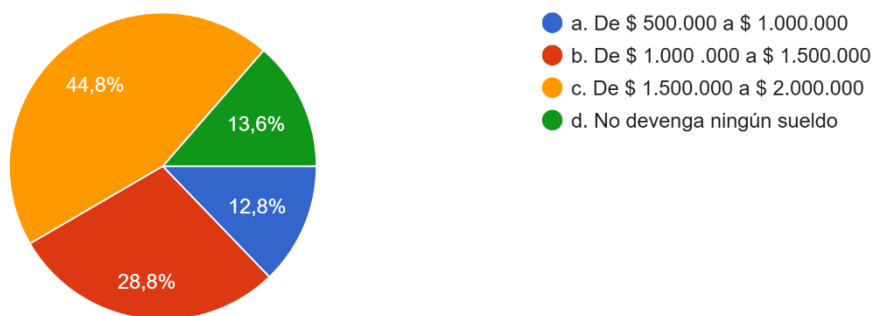


*Figura 5.* Respuesta 2 de características generales del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 48,8% tiene entre 16 a 25 años de edad con 61 estudiantes; el 33,6% tiene entre 26 a 35 años de edad con 42 estudiantes; el 13,6% tiene entre 36 a 46 años de edad con 17 estudiantes; y solo el 4% tiene más de 47 años de edad con 5 estudiantes.

### 3. ¿Su presupuesto salarial está entre?

125 respuestas

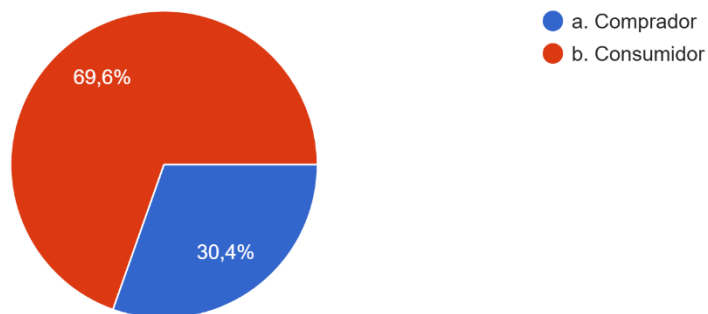


*Figura 6.* Respuesta 3 de características generales del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 44,8% tiene un presupuesto salarial entre \$1'500.000 a \$2'000.000 con 56 estudiantes; el 28,8% tiene un presupuesto salarial entre \$1'000.000 a \$1'500.000 con 36 estudiantes; el 13,6% no devenga ningún sueldo con 17 estudiantes; y solo el 12,8% tiene un presupuesto salarial entre \$500.000 a \$1'000.000 con 16 estudiantes.

#### 4. ¿Usted se define como?

125 respuestas



*Figura 7.* Respuesta 4 de características generales del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 69,6% se define como consumidor con 87 estudiantes; y solo el 30,4% se define como comprador con 38 estudiantes.

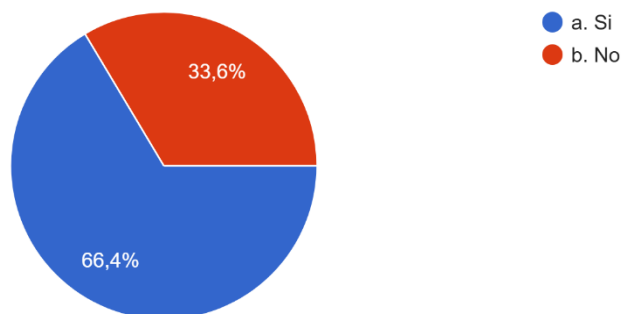
#### **2.1.1 Análisis de las características generales de la población a la que se le aplicó la encuesta**

Las características generales de la comunidad académica encuestada son: Estudiantes de primero a noveno semestre de contaduría pública de la Corporación Universitaria Minuto de Dios que pertenecen en su mayoría a estratos 1 y 2 del género mujeres. La mayoría de la comunidad encuestada son empleados y estudiantes en edades comprendidas entre los 16 a 35 años con un presupuesto salarial entre \$1'000.000 y \$2'000.000 que se definen como consumidores, es decir, que la mayor cantidad de los productos o servicios que consumen son pagados por otras personas (familia, amigos, entre otros), mientras que una menor cantidad de la población encuestada se define como comprador, es decir, que la mayoría de los productos y servicios que consumen son pagados por ellos mismos.

## 2.2 Inteligencia emocional

BLOQUE II. INTELIGENCIA EMOCIONAL 5. ¿Tiene usted algún conocimiento de Inteligencia Emocional?

125 respuestas

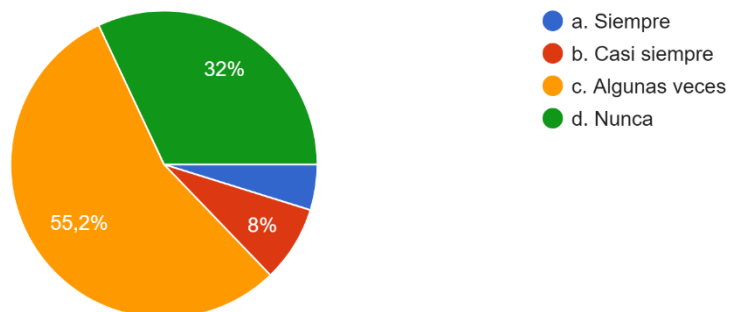


*Figura 8.* Respuesta 5 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 66,4% tiene algún conocimiento sobre inteligencia emocional a con 83 estudiantes; y solo el 33,6% no tiene algún conocimiento sobre inteligencia emocional a con 42 estudiantes.

6. ¿Usted suele comprar según su estado de ánimo?

125 respuestas

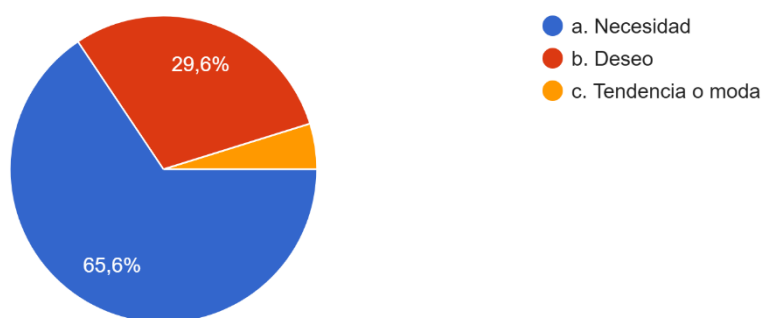


*Figura 9.* Respuesta 6 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 55,2% algunas veces suele comprar según su estado de ánimo con 69 estudiantes; el 32% nunca suele hacerlo con 40 estudiantes; el 8% casi siempre suele hacerlo con 10 estudiantes; y solo el 4,8% siempre suele comprar según su estado de ánimo con 6 estudiantes.

7. ¿Cuándo usted compra lo hace por?

125 respuestas

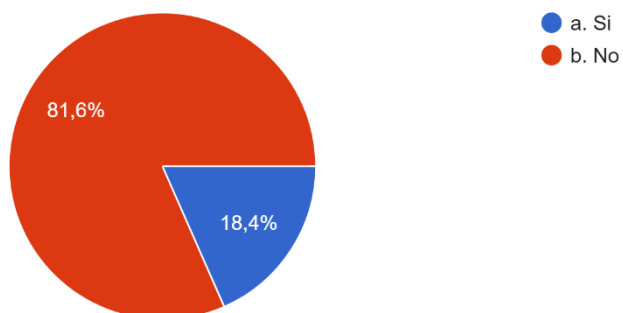


*Figura 10.* Respuesta 7 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 65,6% compra por necesidad con 82 estudiantes; el 29,6% compra por deseo con 37 estudiantes; y solo el 4,8% compra por tendencia o moda con 6 estudiantes.

8. ¿En el mes anterior usted gastó más de lo que ganó?

125 respuestas

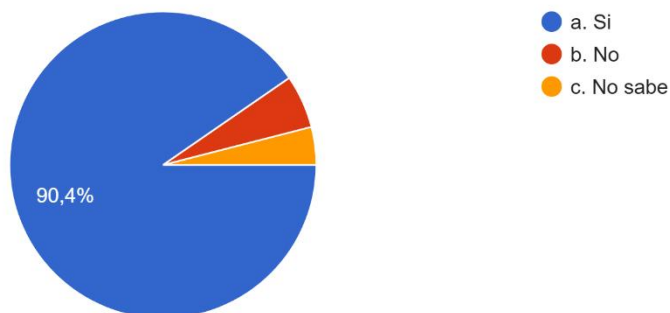


*Figura 11.* Respuesta 8 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 81,6% no gastó más de lo que ganó en el mes anterior con 102 estudiantes; y solo el 18,4% gastó más de lo que ganó en el mes anterior con 23 estudiantes.

9. ¿Está usted consciente de sus gastos en un mes?

125 respuestas

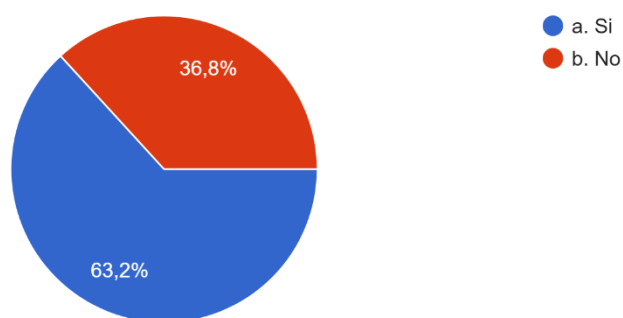


*Figura 12.* Respuesta 9 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 90,4% son conscientes de sus gastos del mes con 113 estudiantes; el 5,6% no es consciente de sus gastos con 7 estudiantes; y solo el 4% no sabe sobre sus gastos del mes con 5 estudiantes.

10. Luego de costos y gastos de su actividad económica y de suplir sus necesidades básicas (alimentación, vivienda, salud, hogar) ¿le queda alguna ganancia?

125 respuestas

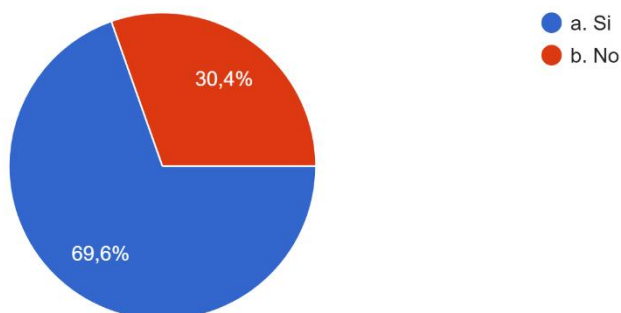


*Figura 13.* Respuesta 10 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 63,2% le queda alguna ganancia luego de suplir sus necesidades básicas con 79 estudiantes; y solo el 36,8% no le queda alguna ganancia luego de suplir sus necesidades básicas con 46 estudiantes.

## 11. ¿Usted ahorra?

125 respuestas

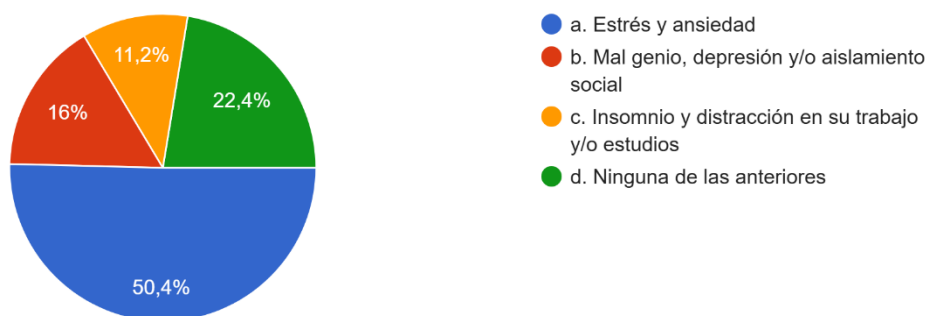


*Figura 14.* Respuesta 11 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 69,6% ahorra con 87 estudiantes; y solo el 30,4% no ahorra con 38 estudiantes.

## 12. Partiendo de la opinión de expertos en psicología que dicen que la falta de recursos económicos afecta el estado de ánimo y la salud d...aciones experimenta usted cuando le falta dinero?

125 respuestas



*Figura 15.* Respuesta 12 de inteligencia emocional del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 50,4% experimenta estrés y ansiedad cuando le falta dinero con 63 estudiantes; el 22,4% no experimenta ninguna sensación adversa a la salud cuando le falta dinero con 28 estudiantes; el 16% experimenta mal genio, depresión y/o aislamiento social cuando le falta dinero con 20 estudiantes; y solo el 11,2% experimenta insomnio y distracción en su trabajo y/o estudios cuando le falta dinero con 14 estudiantes.

### **2.2.1 Análisis de la inteligencia emocional en la población a la que se le aplicó la encuesta**

La mayoría de la comunidad académica encuestada afirmó tener algún tipo de conocimiento sobre la inteligencia emocional como parte importante en la toma de decisiones a nivel general. También afirmaron que algunas veces realizan compras según su estado de ánimo, seguido de otro número considerable de estudiantes encuestados que afirma que nunca hace sus compras basado en su estado de ánimo.

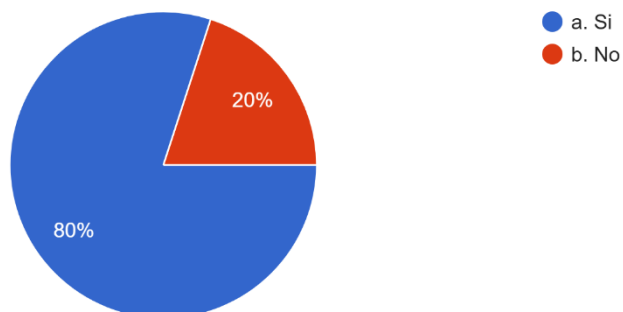
Lo que sí se puede resaltar es que cuando compran lo hacen en su mayoría por necesidad, y que no gastan más de lo que ganan en el mes anterior, debido a que son conscientes de los gastos que tienen en un mes, por el cual deben saber administrar el dinero de sus ingresos.

Luego de suplir sus necesidades básicas a los estudiantes encuestados les queda alguna ganancia, lo cual les permite ahorrar, para cuando se presenten otros gastos adicionales ya que cuando les falta dinero en el mes se sienten estresados y con ansiedad lo que puede afectar su salud y estado de ánimo.

### 2.3 Toma de decisiones

BLOQUE III. TOMA DE DECISIONES 13. ¿Tiene usted algún conocimiento sobre la Toma de decisiones financieras?

125 respuestas

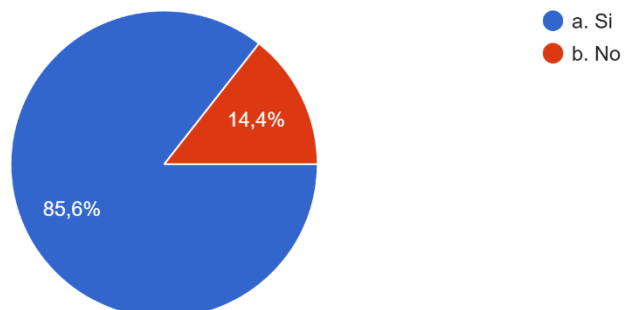


*Figura 16.* Respuesta 13 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 80% tiene conocimiento sobre la toma de decisiones financieras con 100 estudiantes; y solo el 20% no tiene conocimiento sobre la toma de decisiones financieras con 25 estudiantes.

14. ¿Tiene usted metas financieras a corto y mediano plazo?

125 respuestas

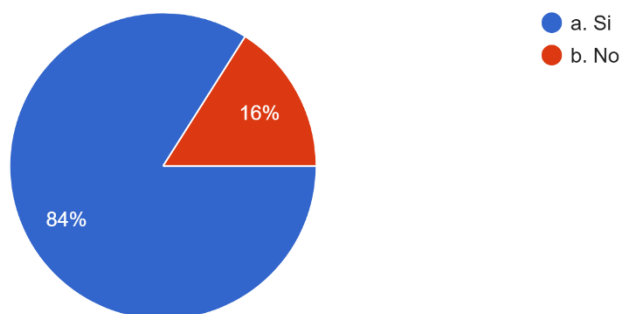


*Figura 17.* Respuesta 14 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 85,6% tiene metas financieras a corto y mediano plazo con 107 estudiantes; y solo el 14,4% no tiene metas financieras a corto y mediano plazo con 18 estudiantes.

15. ¿Tiene usted metas u objetivos financieros a largo plazo?

125 respuestas

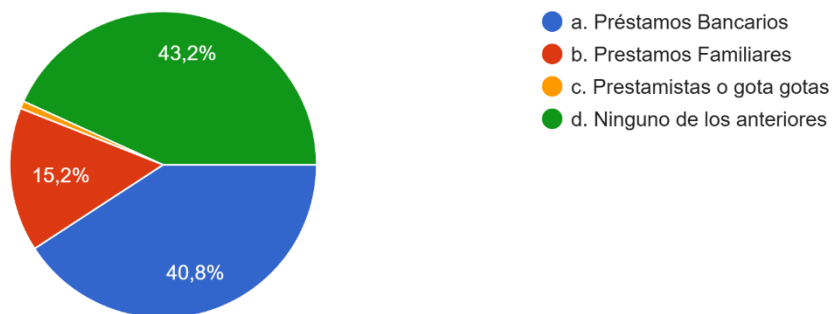


*Figura 18.* Respuesta 15 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 84% tiene metas u objetivos financieros a largo plazo con 105 estudiantes; y solo el 16% no tiene metas u objetivos financieros a largo plazo con 20 estudiantes.

## 16. ¿Usted utiliza medios financieros cómo?

125 respuestas

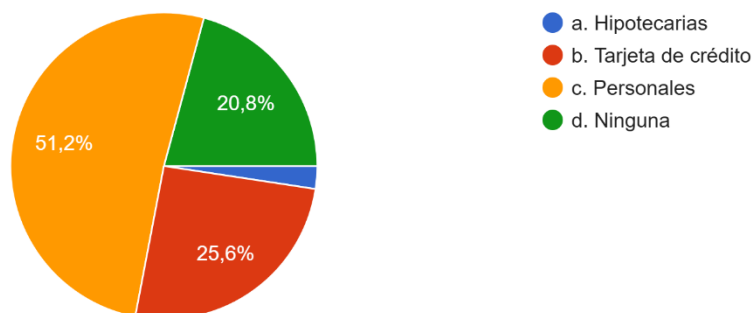


*Figura 19.* Respuesta 16 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 43,2% no utiliza ningún medio financiero con 54 estudiantes; el 40,8% utiliza préstamos bancarios como medio financiero con 51 estudiantes; el 15,2% utiliza préstamos familiares como medio financiero con 19 estudiantes; y solo el 0,8% utiliza prestamistas o gota a gota como medio financiero con 1 estudiante.

17. ¿Qué tipos de deudas posee en este momento?

125 respuestas

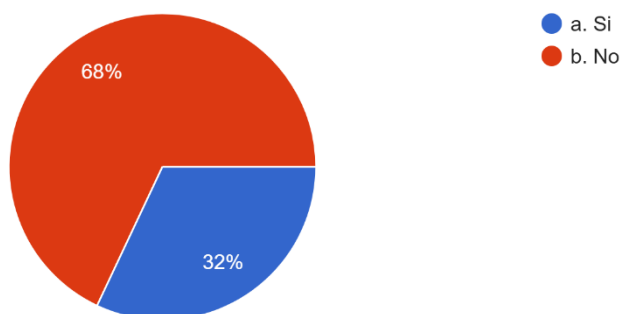


*Figura 20.* Respuesta 17 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 51,2% posee en este momento deudas personales con 64 estudiantes; el 25,6% posee en este momento deudas con tarjetas de crédito con 32 estudiantes; el 20,8% no posee deudas en este momento con 26 estudiantes; y solo el 2,4% posee en este momento deudas hipotecarias con 3 estudiantes.

18. ¿El pago de sus deudas supera el 50% de sus ingresos mensuales?

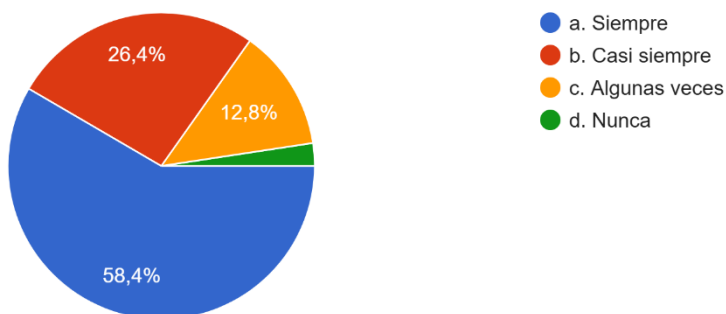
125 respuestas



*Figura 21.* Respuesta 18 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que en el 68% sus deudas no superan el 50% de sus ingresos mensuales con 85 estudiantes; y solo en el 32% sus deudas superan el 50% de sus ingresos mensuales con 40 estudiantes.

19. ¿Compara precios al momento de adquirir un producto (bien o servicio)?  
125 respuestas

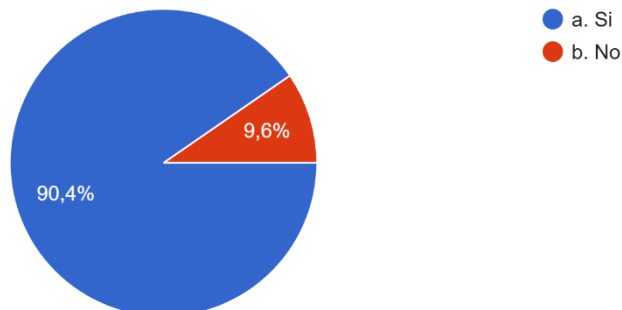


*Figura 22.* Respuesta 19 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 58,4% siempre compara precios al momento de adquirir un producto con 73 estudiantes; el 26,4% casi siempre compara precios al momento de adquirir un producto con 33 estudiantes; el 12,8% algunas veces compara precios al momento de adquirir un producto con 16 estudiantes; y solo el 2,4% nunca compara precios al momento de adquirir un producto con 3 estudiantes.

20. ¿Cree usted que la Inteligencia Emocional y la Toma de decisiones influyen en los gastos personales?

125 respuestas



*Figura 23.* Respuesta 20 de toma de decisiones del cuestionario sobre inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras.

De la comunidad académica encuestada se encontró que el 90,4% creen que la inteligencia emocional y la toma de decisiones influyen en los gastos personales con 113 estudiantes; y solo el 9,6% creen que la inteligencia emocional y la toma de decisiones no influye en los gastos personales con 12 estudiantes.

### **2.3.1 Análisis de la toma de decisiones en la población a la que se le aplicó la encuesta**

La mayoría de la comunidad académica encuestada afirmó tener algún tipo de conocimiento sobre la toma de decisiones, lo cual les permite trazarse metas u objetivos personales y financieros a corto, mediano y largo plazo. Así mismo, la mayoría de la comunidad académica encuestada utiliza algún otro medio para financiarse como préstamos familiares y bancarios para poder cumplir sus metas personales, otro gran porcentaje no utiliza ningún medio financiero.

La mayoría de los estudiantes encuestados posee deudas personales y de tarjetas de crédito, aunque sus deudas no superan el 50% de sus ingresos mensuales. A la hora de adquirir un producto

siempre comparan precios y la mayoría tiene la creencia de que la inteligencia emocional y la toma de decisiones influye en los gastos personales.

#### **2.4 Análisis general del cuestionario aplicado**

Para brindar claridad a los resultados obtenidos el instrumento se dividió en tres categorías: características generales, inteligencia emocional y toma de decisiones; cada una indagando aspectos específicos que pudieran favorecer o limitar la experiencia de la toma de decisiones a partir de la inteligencia emocional en los estudiantes de contaduría pública de la Corporación Universitaria Minuto de Dios. Esta estrategia permitió enfocarse en ítems relevantes y comprender tanto el panorama general como, detalles que podrían pasar desapercibidos de otra manera.

Es importante reconocer que, si bien la encuesta es una herramienta valiosa para conocer las opiniones de los estudiantes sobre la toma de decisiones a partir de la inteligencia emocional, también tiene limitaciones que deben tenerse en cuenta, como: el sesgo de respuesta y el número limitado de preguntas y opciones de respuesta. En esta investigación, se abordaron ampliamente los objetivos propuestos, evitando redundancias y permitiendo un análisis global de la situación.

Entre los aspectos que llaman la atención están, el que a pesar de que el 41,6% de la comunidad académica encuestada no supera el \$1'500.000 en su presupuesto salarial, aunque el 44,8% devengan entre \$1'500.000 y \$2'000.000 de presupuesto salarial, el 81,6% de toda la comunidad no gastó más de lo que ganó en el mes anterior y esto ocurre porque el 90,4% es consciente de sus gastos mensuales para lo cual el 58,4% siempre compara precios al momento de adquirir un producto y solo el 2,4% nunca lo hace; también ocurre porque el 65,6% realiza sus compras por necesidad y solo el 4,8% lo hace por tendencia o moda; además de que el 55,2% de la comunidad académica encuestada algunas veces suele comprar según su estado de ánimo, es decir, que sus compras en su mayoría son conscientes de que el salario devengado debe ser repartido para los gastos de todo el mes. Es posible que la mayoría de la

comunidad académica no gaste más de lo que ganó en el mes anterior debido a que el 69,6% se definen como consumidores de bienes y servicios y solo el 30,4% se definen como compradores.

Otro aspecto importante que llama la atención es que el 68% de la comunidad académica encuestada no tiene deudas que superen el 50% de sus ingresos mensuales frente al 32% en el que sucede lo contrario, esto es debido a que, el 43,2% no utiliza ningún medio financiero para cubrir sus gastos faltantes, aunque los préstamos familiares y bancarios suman el 56%, también es debido a que el 51,2% posee solo deudas personales y solo el 2,4% posee deudas hipotecarias; y finalmente debido a que el 50,4% de la comunidad académica encuestada experimenta estrés y ansiedad cuando le falta dinero y solo el 22,4% no experimenta ninguna emoción.

Un tercer aspecto importante analizado a partir de la encuesta aplicada a la comunidad académica descrita anteriormente es que al 63,2% le queda alguna ganancia luego de suplir sus necesidades básicas, aunque al 36,8% no le queda ganancia, además, el 69,6% ahorra, frente al 30,4% que no lo hace; esto sucede porque la comunidad académica encuestada en un 85,6% tiene metas financieras a corto y mediano plazo frente al 14,4% que no las tiene, también sucede porque el 84% de la comunidad tiene metas u objetivos financieros a largo plazo frente al 16% que no las tiene.

Para finalizar el análisis de los resultados del instrumento aplicado a la comunidad académica se encontró que el 66,4% tiene conocimiento sobre la inteligencia emocional frente al 33,6% que no la tiene; así mismo el 80% tiene conocimiento sobre la toma de decisiones frente al 20% que no lo tiene, pero el 90,4% cree que la inteligencia emocional y la toma de decisiones influyen en los gastos personales mientras que el 9,6% creen que no influyen, lo cual lleva a concluir que los estudiantes de contaduría pública de los semestres primero al noveno de la Corporación Universitaria Minuto de Dios hacen uso de la inteligencia emocional a la hora de tomar decisiones financieras.

## **2.5 Estrategias de educación financiera para la toma de decisiones basadas en las emociones**

### ***2.5.1 Planeación de los gastos mensuales dejando un monto para los imprevistos***

Consiste en realizar una planeación de los gastos mes a mes hasta que se vuelva estándar, incluyendo dentro del mismo un monto para imprevistos y para ahorro, para lograrlo se requerirá de constancia, organización y control para no salirse del presupuesto.

### ***2.5.2 Identificar los mercados que ofrezcan productos con precios más cómodos***

Para la efectividad del presupuesto mensual de gastos se deben realizar algunas prácticas, como la comparación de precios de los productos que se adquieren en el mes con el fin de identificar el proveedor que ofrece los más bajos y así poder diseñar mejor el presupuesto de tal forma que se cumpla con el ítem de imprevistos y ahorro.

### ***2.5.3 Realizar compras inteligentes y conscientes***

Incluir dentro del presupuesto de gastos solo productos básicos y necesarios, evitar comprar productos por moda o tendencia los cuales tienen precios más altos, consumir productos como frutas y verduras en época de cosecha, ya que por la abundancia en el mercado son los que tienen más bajo precio, estudiar las promociones ofrecidas de acuerdo al historial de compras y tomarlas si son rentables.

### ***2.5.4 No realizar compras cuando las emociones están alteradas***

Evitar comprar cuando las emociones estén a flor de piel, es decir, cuando esté triste, alegre o eufórico, ya que, en este estado el modo de pensar y actuar se altera, lo que hace que las compras se hagan más por emoción que por necesidad y es cuando se incurre en compras innecesarias, es decir, que

es más rápida la activación emocional que la activación cognitiva y consciente lo que influye en las decisiones de compra.

#### ***2.5.5 No adquirir deudas que superen la capacidad de pago mensual***

Es mejor esperar a tener un monto de dinero ahorrado para adquirir una deuda menor, que empezar a endeudarse en uno y otro lado para tratar de cumplir metas que aún no son alcanzables. Las metas se pueden alcanzar con constancia, disciplina y control de los gastos.

#### ***2.5.6 No adquirir deudas con altas tasas de interés***

Se debe pensar muchas veces antes de adquirir una deuda con intereses, colocar en un balance los beneficios y desventajas del préstamo, analizar y decidir conscientemente y no por emoción. Que la deuda no se convierta en un dolor de cabeza todos los meses, la mejor opción es ahorrar para adquirir los bienes o invertir para acrecentar los ingresos.

#### ***2.5.7 Distribuir sus ingresos dejando un monto para ahorrar***

Se deben distribuir estratégicamente los gastos el presupuesto, es decir, destinar el dinero solo para gastos básicos, y controlar con el fin de evitar gastos innecesarios. De esta forma, se podrá destinar un monto de los ingresos para ahorro. El dinero ahorrado servirá para cumplir las metas u objetivos que se tengan planeados por lo que se debe estar bien enfocado en lo que se quiere.

#### ***2.5.8 Trazarse metas u objetivos a corto, mediano o largo plazo***

Consiste primero en proponerse metas u objetivos claros y reales a definir a corto, mediano y largo plazo, y segundo diseñar un presupuesto de gastos estipulado para cada mes que debe ser

controlado para no gastar más de lo planeado y poder destinar los recursos ahorrados en el logro de los objetivos o metas propuestas.

#### **2.5.9 Invertir para obtener ganancias**

Se trata de utilizar el dinero ahorrado en productos o servicios a los que se les pueda obtener rentabilidad para seguir aumentando los ingresos y por ende los ahorros por medio de las ganancias.

### CAPÍTULO III. Conclusiones

El estudio de la toma de decisiones a partir de la inteligencia emocional, en el que participaron los estudiantes de pregrado de contaduría pública de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, sede Cúcuta, permitió evidenciar que la comunidad académica tiene un comportamiento responsable en su vida financiera, ya que los resultados arrojados lograron determinar la influencia de la inteligencia emocional en la toma de decisiones financieras en los estudiantes para mejorar la efectividad, el bienestar y el éxito económico en su vida personal y laboral.

A partir de lo anterior, se logró identificar las emociones más relevantes que influyen en la toma de decisiones financieras desde el miedo, la tristeza, la alegría, la sorpresa y la euforia, para lo cual se resaltan respuestas como, que la mayoría de la comunidad académica no gasta más de lo que gana en el mes anterior, esto ocurre porque son conscientes de sus gastos mensuales y realizan sus compras más por necesidad que por tendencia o moda, comparando precios al momento de adquirir un producto ya que si les falta dinero antes de haber cumplido con las obligaciones básicas del mes pueden experimentar estrés, ansiedad, insomnio y distracción en su trabajo y/o estudios que según expertos en psicología afectan el estado de ánimo y la salud de las personas.

Como se expuso anteriormente, el comportamiento de los estudiantes de contaduría pública en la toma de decisiones financieras a nivel personal se muestra responsable, y esto puede ser debido a que la mayoría de la comunidad encuestada son consumidores, es decir, que los productos y servicios que consume son suministrados por otras personas (familia, amigos, entre otros) y no son compradores, por lo tanto, no toman decisiones a la hora de adquirir los productos y no experimentan diversas emociones al tener que decidir entre sus compras mensuales para que el salario devengado alcance para suplir las necesidades básicas del mes y además, ahorrar.

Otro aspecto que llama la atención en el comportamiento de los estudiantes en la toma de decisiones es que en su mayoría no tienen deudas que superen el 50% de sus ingresos mensuales, esto es debido a que no utilizan ningún medio financiero para cubrir sus gastos faltantes, aunque sumados los porcentajes de préstamos familiares y bancarios presentan una cifra significativa que contradice la primera. Gracias a estos comportamientos responsables a la mayoría de la comunidad encuestada le queda alguna ganancia luego de suplir sus necesidades básicas, que le permite ahorrar y cumplir las metas u objetivos financieros a corto, mediano y largo plazo que se haya trazado.

El análisis de los resultados obtenidos en la aplicación del instrumento permitió generar estrategias de educación financiera para la toma de decisiones que tuvieran en cuenta el impacto de las emociones en los estudiantes como: La planeación de los gastos mensuales, la identificación de los mercados que ofrezcan productos con precios más cómodos, realizar compras inteligentes y conscientes, no realizar compras cuando las emociones estén alteradas, no adquirir deudas que superen la capacidad de pago mensual, ni con altas tasas de interés, destinar dentro de los gastos un monto para ahorrar, trazarse metas u objetivos a corto, mediano y largo plazo e invertir para obtener más ingresos.

Finalmente, cabe resaltar que en el instrumento aplicado a la comunidad académica se encontró una gran cantidad de estudiantes con conocimientos sobre la inteligencia emocional y la toma de decisiones, los cuales tienen la creencia de que la inteligencia emocional y la toma de decisiones influyen en los gastos personales, por lo tanto, también poseen gran influencia en los procesos financieros laborales lo cual lleva a concluir que los estudiantes de contaduría pública de los semestres primero al noveno de la Corporación Universitaria Minuto de Dios hacen uso de la inteligencia emocional a la hora de tomar decisiones financieras.

#### **CAPÍTULO IV. Recomendaciones**

Fortalecer la formación de estudiantes y profesores frente al proceso conceptual y metodológico de la inteligencia emocional en la toma de decisiones para competir en un mercado cada vez más exigente que busca de los profesionales decisiones acertadas que lleven al éxito a las empresas.

Establecer el tema de la inteligencia emocional en la toma de decisiones dentro de la malla curricular como herramienta clave para fortalecer el desempeño académico del estudiante y laboral del profesional; y así mismo, lograr su satisfacción frente a los procesos educativos.

Entrenar a los estudiantes en el diseño de su plan de gastos mensuales y las estrategias generadas a partir de los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta con el fin de implementar la practica de las mismas en cada estudiante, de tal modo, que enriquezca su formación educativa y sea útil en su vida personal y laboral.

Inculcar a los estudiantes dentro del estudio de la toma decisiones financieras la mentalidad de ahorro e inversión para generar mayores fuentes de ingresos económicos, y no de endeudamiento a altas de interés que disminuyen cada vez más sus ingresos y no le permiten tener una vida financieramente eficaz.

Crear una estrategia que permita a los estudiantes trazarse metas u objetivos alcanzables a corto, mediano y largo plazo, para lo cual, necesariamente deberán adquirir el hábito y la disciplina de ahorro. Un estudiante motivado genera metas y dispone su capacidad para alcanzar el aprendizaje significativo del área en estudio.

## Anexos

## Anexo 1. Encuesta aplicada por conveniencia

**ESTUDIO SOBRE INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS DE LOS ESTUDIANTES DEL  
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA DE LA CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS**

Estimado(a) estudiante:

El presente instrumento tiene como propósito determinar la relación que existe entre la inteligencia emocional y la toma de decisiones. A continuación, encontrará una serie de preguntas relacionadas con la inteligencia emocional y la toma de decisiones, para lo cual agradezco su total disponibilidad, honestidad y respeto al contestar.

**NOTA:** PARA GARANTIZAR LA CONFIDENCIALIDAD Y ANONIMATO DE TU PARTICIPACIÓN NO TENDRÁS QUE INCORPORAR TU NOMBRE EN EL INSTRUMENTO.

FECHA: \_\_\_\_\_

ESTRATO:		SEMESTRE QUE CURSA:		GÉNERO:	<input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> F
----------	--	---------------------	--	---------	--

**INSTRUCCIONES:** Lea cuidadosamente cada pregunta y responde seleccionando la opción que más se adapte a la realidad. En algunas preguntas puedes seleccionar más de una opción como respuesta. Encierre, la opción o las opciones que corresponden a tu respuesta.

**BLOQUE I. CARACTERÍSTICAS GENERALES**

1. ¿Usted actualmente es? (*Si cumple con más de una opción, márquela*).

- a. Empleado
- b. Cuenta propia
- c. Trabajador independiente
- d. Estudiante

2. ¿Su edad está entre?

- a. De 16 a 25 años
- b. De 26 a 35 años
- c. De 36 a 46 años
- d. Más de 47 años

3. ¿Su presupuesto salarial está entre?

- a. De \$ 500.000 a \$ 1.000.000
- b. De \$ 1.000 .000 a \$ 1.500.000
- c. De \$ 1.500.000 a \$ 2.000.000
- d. No devenga ningún sueldo

4. ¿Usted se define como?

- a. Comprador
- b. Consumidor

**BLOQUE II. INTELIGENCIA EMOCIONAL**

5. ¿Tiene usted algún conocimiento de Inteligencia Emocional?

- a. Sí
- b. No

6. ¿Usted suele comprar según su estado de ánimo?

- a. Siempre
- b. Casi siempre
- c. Algunas veces
- d. Nunca

7. ¿Cuándo usted compra lo hace por?

- a. Necesidad
- b. Deseo
- c. Tendencia o moda

8. ¿En el mes anterior usted gastó más de lo que ganó?

- a. Sí
- b. No

9. ¿Está usted consciente de sus gastos en un mes?

- a. Sí
- b. No
- c. No sabe

10. Luego de costos y gastos de su actividad económica y de suplir sus necesidades básicas (alimentación, vivienda, salud, hogar) ¿le queda alguna ganancia?

- a. Sí
- b. No

11. ¿Usted ahorra?

- a. Sí
- b. No

12. Partiendo de la opinión de expertos en psicología que dicen que la falta de recursos económicos afecta el estado de ánimo y la salud de las personas, ¿cuál de las siguientes sensaciones experimenta usted cuando le falta dinero?

- a. Estrés y ansiedad
- b. Mal genio, depresión y/o aislamiento social
- c. Insomnio y distracción en su trabajo y/o estudios
- d. Ninguna de las anteriores

**BLOQUE III. TOMA DE DECISIONES**

13. ¿Tiene usted algún conocimiento sobre la Toma de decisiones financieras?

- a. Si
- b. No

14. ¿Tiene usted metas financieras a corto y mediano plazo?

- a. Si
- b. No

15. ¿Tiene usted metas u objetivos financieros a largo plazo?

- a. Si
- b. No

16. ¿Usted utiliza medios financieros cómo?

- a. Préstamos Bancarios
- b. Prestamos Familiares
- c. Prestamistas o gota gotas
- d. Ninguno de los anteriores

17. ¿Qué tipos de deudas posee en este momento?

- a. Hipotecarias
- b. Tarjeta de crédito
- c. Personales
- d. Ninguna

18. ¿El pago de sus deudas supera el 50% de sus ingresos mensuales?

- a. Si
- b. No

19. ¿Compara precios al momento de adquirir un producto (bien o servicio)?

- a. Siempre
- b. Casi siempre
- c. Algunas veces
- d. Nunca

20. ¿Cree usted que la Inteligencia Emocional y la Toma de decisiones influyen en los gastos personales?

- a. Si
- b. No

*¡GRACIAS POR TU VALIOSA COLABORACIÓN!*

## Referencias

- Andrade, A. (2021). NEURO-FINANZAS: Herramienta en los procesos de Decisión Financiera. Recuperado de: <https://doi.org/10.26620/uniminuto.perspectivas.6.21.2021.1-24>
- Conejo, F. (2022). De la inteligencia emocional a la autorregulación del aprendizaje. Recuperado de: <https://repository.uniminuto.edu/server/api/core/bitstreams/d8d87366-4b57-4627-b22f-a652b0432d21/content>
- Diaonia (s.f.) ¿Cómo influye la inteligencia emocional en la toma de decisiones? Recuperado de: <https://diaonia.com/como-influye-la-inteligencia-emocional-en-la-toma-de-decisiones/>
- ESCO (s.f.) NeuroFinanzas ¿de qué se trata? Recuperado de: <https://escoeuniversitas.com/neurofinanzas-que-es/>
- Escuela Experta (s.f.) La influencia de las emociones en la toma de decisiones. Recuperado de: [https://escuelaexperta.com/la-influencia-de-las-emociones-en-la-toma-de-decisiones/?expand\\_article=1](https://escuelaexperta.com/la-influencia-de-las-emociones-en-la-toma-de-decisiones/?expand_article=1)
- FasterCapital (2024). Neurofinanzas financieras como estudiar e influir en la toma de decisiones financieras y la actividad cerebral. Recuperado de: <https://fastercapital.com/es/contenido/Neurofinanzas-financieras--como-estudiar-e-influir-en-la-toma-de-decisiones-financieras-y-la-actividad-cerebral.html#Comprender-el-papel-del-cerebro-en-la-toma-de-decisiones-financiera>
- Formate a fondo (2017). Neurofinanzas: ¿Cómo toma el cerebro las decisiones financieras? Recuperado de: <https://www.fundssociety.com/es/formate-a-fondo/neurofinanzas-como-toma-cerebro-decisiones-financieras/>
- Gutiérrez, J. (2020) Metodología para toma de decisiones en el corto plazo a partir del análisis de estados financieros para empresas pequeñas y medianas del sector comercio. Recuperado de:

[https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/12020/2020\\_Tesis\\_Juan\\_Camilo\\_Gutierrez.pdf?sequence=1](https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/12020/2020_Tesis_Juan_Camilo_Gutierrez.pdf?sequence=1)

Jaimes, J. (2024) Análisis de la toma de decisiones en ambientes de incertidumbre: Una perspectiva conductual en entornos financieros. Recuperado de:

<https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/25124/Tesis.pdf?sequence=4>

López, M (2022). Las emociones, factor clave en la toma de decisiones. Recuperado de:

<https://www.educaweb.com/noticia/2022/03/30/emociones-factor-clave-toma-decisiones-20873/>

Macedo, A. (2021). La toma de decisiones financieras: Un análisis basado en las neurofinanzas.

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Recuperado de:

<https://hdl.handle.net/20.500.12371/15471>

NeuroDoza. (s.f.). ¿Qué son las neurofinanzas? Recuperado de: <https://neurodoza.com/que-son-las-neurofinanzas/#:~:text=Las%20neurofinanzas%20estudian%20la%20naturaleza%20de%20los%20procesos,de%20informaci%C3%B3n%20en%20la%20toma%20de%20decisiones%20financieras>

Osorio, C. (2021). Inteligencia emocional: Su impacto en el liderazgo, en la toma de decisiones con los equipos de trabajo. Recuperado de:

<https://repository.umng.edu.co/server/api/core/bitstreams/574986a0-61be-4df6-978d-14b2884c660f/content>

Osorio, D., Landinez, D. y Chica, J. (2021). Neuroeconomía y toma de decisiones financieras: aproximación desde una revisión sistemática de literatura. Revista CEA, vol. 8, núm. 16, e1911, 2022.

Recuperado de: <https://www.redalyc.org/journal/6381/638169410009/html/>

Uribe, S. & Henao, N. (2015). La inteligencia emocional en la toma de decisiones. Recuperado de:

<https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/e2aae572-8d51-4905-8817-bfef80efed21/content>

Roldán, P. (2024). Finanzas: ¿Qué son?, tipo y origen. Recuperado de:  
<https://economipedia.com/definiciones/finanzas.html>

Salazar, D. & Mejía, A. (2022). La inteligencia emocional y su relación con la toma de decisiones en adolescentes. Recuperado de: <https://revistamedica.com/inteligencia-emocional-decisiones-adolescentes/#Resumen>

Sánchez, E. (2021). Neurofinanzas: ¿qué son y cómo influyen en tu vida? Recuperado de:  
<https://lamenteesmaravillosa.com/neurofinanzas-que-son-y-como-influyen-en-tu-vida/>

Tarrillo, J. (2022). Inteligencia emocional en la toma de decisiones para alcanzar el logro de metas de los colaboradores de las PYMES. Recuperado de:  
<https://repositorio.upeu.edu.pe/items/12abd1d0-601b-4971-bb9b-758d51788f04>

Trejos, D., Osorio, S., Corrales, L. & Duque, P. (2021) Toma de decisiones financieras: perspectivas de investigación. Recuperado de: <file:///C:/Users/ANI%20CORREA/Downloads/Dialnet-TomaDeDecisionesFinancierasPerspectivasDeInvestiga-8661426.pdf>