Innovación y Gerencia. Revista científica arbitrada
Vol XII. Nº1. Junio 2026, pp. 82 - 90
UJGH ISSN: 3005-5172
Depósito legal: ZU2023000012

FINANZAS CONDUCTUALES EN LAS DECISIONES FINANCIERAS DE LAS FRANQUICIAS DEL RAMO FARMACÉUTICO

Germary Geraldin Román Inciarte

Magister en Banca y Finanzas (URU). Licenciada de Contaduría (URBE).

Correo Electrónico: germaryroman22@gmail.com

ORCID: https://orcid.org/0009-0000-6221-7676

Arianna Elena Petit Ferrer

Doctora en Ciencia Políticas (URBE). MSc. En Gerencia de Empresa mención: Gerencia Financiera (LUZ). Economista. (LUZ).

Correo Electrónico: arianna.petit.81022@uru.edu

ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6671-4979

Yanine Revilla Nava

Doctora en Ciencias Gerenciales; Doctora en Ciencias Humanas, con postdoctorado en gerencia de las organizaciones, MSc. En Gerencia de Empresa mención Gerencia Financiera, Especialista en Métodos de investigación, y en Educación superior, MBA en administración de empresas, Ingeniero Industrial, Contador Público, Profesora de la Universidad del Zulia, Universidad Rafael Urdaneta, Universidad Yacambú.

Correo Electrónico: profesorayanirevi@gmail.com

ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7755-5264

RESUMEN: La investigación tuvo como objetivo analizar las finanzas conductuales en las decisiones financieras de las franquicias del ramo farmacéutico de la parroquia Olegario Villalobos, municipio Maracaibo estado Zulia. Autores consultados fueron Zamboni (2023), Zogo (2023), Gitman y Zutter (2016), entre otros. Metodológicamente, consistió en una investigación de tipo cuantitativo, con un nivel descriptivo. Asimismo, se cataloga como no experimental, transeccional y de campo. La población estuvo constituida por las siete (7) franquicias del ramo farmacéutico de la parroquia Olegario Villalobos, municipio Maracaibo estado Zulia. Las unidades informantes conformadas por catorce (14) miembros que ocupan el cargo de gerente de finanzas y administrador. La técnica empleada fue la encuesta aplicada mediante un cuestionario, fue validado por cinco expertos, con una confiabilidad calculada mediante el coeficiente de Alpha de Cronbach cuyo resultado fue de 0,93. Se concluyó que los gerentes restringen el desarrollo de juicios limitando pensamientos basado en resultados ilusorios, sin presentar un exceso de confianza en situaciones de riesgo financiero con una aversión a las pérdidas prefiriendo no llevar a cabo inversiones, optando a mantener un estilo decisorio conservador.

PALABRAS CLAVE: finanzas, conductas, decisiones.

Introducción

La teoría tradicional ha tratado de explicar el funcionamiento de los mercados financieros partiendo de la idea de que los participantes actúan de forma racional y toman decisiones basadas en expectativas igualmente racionales. Sin embargo, ante las recurrentes crisis, la volatilidad y la vulnerabilidad de estos mercados, surge el enfoque de las finanzas conductuales como una alternativa explicativa. Este enfoque propone comprender el comportamiento finan-

Recibido: 18-04-2026. **Aceptado**: 26-05-2026

BEHAVIORAL FINANCE IN THE FINANCIAL DECISIONS OF PHARMACEUTICAL FRANCHISES

ABSTRACT: The objective of this research was to analyze behavioral finance in the financial decisions of pharmaceutical franchises in the Olegario Villalobos parish, municipality of Maracaibo, Zulia State. The authors consulted included Zamboni (2023), Zogo (2023), Gitman and Zutter (2016), among others. Methodologically, it consisted of a quantitative study with a descriptive level. Likewise, it is classified as non-experimental, cross-sectional, and field-based. The population was comprised of the seven (7) pharmaceutical franchises in the Olegario Villalobos parish, municipality of Maracaibo, Zulia State. The informing units consisted of fourteen (14) members holding the positions of finance manager and administrator. The technique used was a survey administered through a questionnaire, which was validated by five experts, with reliability calculated using Cronbach's Alpha coefficient, yielding a result of 0.93. It was concluded that managers restrict the development of judgements by limiting thinking based on illusory results, without exhibiting overconfidence in situations of financial risk, and displaying loss aversion by preferring not to undertake investments, thereby opting to maintain a conservative decision-making style.

KEYWORDS: finance, behaviors, decisions.

FINANÇAS COMPORTAMENTAIS NAS DECISÕES FINANCEIRAS DAS FRANQUIAS DO RAMO FARMACÊUTICO

RESUMO: A pesquisa teve como objetivo analisar as finanças comportamentais nas decisões financeiras das franquias do ramo farmacêutico da paróquia Olegario Villalobos, município de Maracaibo, estado de Zulia. Os autores consultados foram Zamboni (2023), Zogo (2023), Gitman e Zutter (2016), entre outros. Metodologicamente, consistiu em uma pesquisa de tipo quantitativo, com nível descritivo. Da mesma forma, classifica-se como não experimental, transversal e de campo. A população foi constituída pelas sete (7) franquias do ramo farmacêutico da paróquia Olegario Villalobos, município de Maracaibo, estado de Zulia. As unidades informantes foram conformadas por quatorze (14) membros que ocupam o cargo de gerente de finanças e administrador. A técnica empregada foi a pesquisa de opinião aplicada por meio de um questionário, o qual foi validado por cinco especialistas, com confiabilidade calculada pelo coeficiente Alfa de Cronbach, cujo resultado foi de 0,93. Concluiu-se que os gerentes restringem o desenvolvimento de julgamentos, limitando pensamentos baseados em resultados ilusórios, sem apresentar excesso de confiança em situações de risco financeiro e demonstrando aversão a perdas ao preferirem não realizar investimentos, optando por manter um estilo decisório conservador.

PALAVRAS-CHAVE: finanças, comportamentos, decisões.

FINANCES COMPORTEMENTALES DANS LES DÉCISIONS FINANCIÈRES DES FRANCHISES DU SECTEUR PHARMACEUTIQUE

RÉSUMÉ: Cette recherche avait pour objectif d'analyser les finances comportementales dans les décisions financières des franchises du secteur pharmaceutique de la paroisse Olegario Villalobos, municipalité de Maracaibo, État de Zulia. Les auteurs consultés incluent Zamboni (2023), Zogo (2023), Gitman et Zutter (2016), entre autres. Sur le plan méthodologique, il s'agit d'une recherche quantitative de niveau descriptif. De même, elle est qualifiée de non expérimentale, transversale et de terrain. La population était composée des sept (7) franchises du secteur pharmaceutique de la paroisse Olegario Villalobos, municipalité de Maracaibo, État de Zulia. Les unités d'information comprenaient quatorze (14) membres occupant les postes de directeur financier et d'administrateur. La technique employée a été l'enquête par questionnaire, validée par cinq experts, avec une fiabilité calculée au moyen du coefficient Alpha de Cronbach dont le résultat s'élève à 0,93. En conclusion, les gestionnaires restreignent le développement de jugements en limitant les pensées fondées sur des résultats illusoires, sans faire preuve d'un excès de confiance face aux situations de risque financier, et en manifestant une aversion aux pertes qui les conduit à préférer ne pas investir, optant ainsi pour le maintien d'un style décisionnel conservateur.

MOTS-CLÉS: finances, comportements, décisions.

ciero considerando que los individuos no siempre actúan de manera lógica ni cuentan con información completa. Por el contrario, reconoce que las decisiones pueden estar influenciadas por factores emocionales, sesgos cognitivos y reacciones instintivas, lo que contribuye a explicar mejor las fluctuaciones y anomalías observadas en los mercados.

Las crisis financieras suelen originarse a partir de episodios de euforia desmedida o de miedo colectivo, fenómenos vinculados al comportamiento emocional y a la psicología de las masas. Esta dinámica evidencia que los agentes no siempre actúan de manera lógica, lo que cuestiona el supuesto central de la teoría tradicional sobre la racionalidad en la toma de decisiones. Las finanzas conductuales buscan dar una explicación a las decisiones financieras de los agentes en un momento de riesgo o incertidumbre. Actualmente se siguen utilizando modelos que basan en el supuesto de la racionalidad, como lo son la teoría del portafolio y la hipótesis de la eficiencia de los mercados. Esta nueva teoría busca juntar la parte de la psicología y la parte de las finanzas para dar una respuesta más certera (Weber, 2025).

En otro orden de ideas, en las organizaciones las decisiones financieras es un factor clave, ya que determinan las acciones o el rumbo que casi toda la estructura organizacional va a desarrollar en pro del alcance de los objetivos, incluyendo los financieros, por lo cual la rentabilidad se ve determinada por las decisiones financieras que se tomen en la empresa. En tal sentido Gitman y Zutter (2016), argumentan que las decisiones financieras consisten en elegir de un conjunto de alternativas factibles, la mejor; mediante un proceso de recopilación de datos significativos, análisis, planeación y control financiero e implantación de la acción necesaria, para soluciones de problemas, logros de metas y objetivos preestablecidos por la empresa.

En consecuencia, el éxito de una empresa, sin importar su tamaño o localización, depende en gran parte en seleccionar aquellas inversiones como fuentes de financiamiento más acordes con el objetivo empresarial. En este sentido, toda decisión va a condicionar los resultados obtenidos por la empresa lo mismo cuanto a su análisis financiero. En referencia a las decisiones, según Romero et al. (2024) las principales actividades del gerente financiero es tomar decisiones de inversión, las cuales determinan el tipo de activos el cual posee la empresa, gestionar el financiamiento, lo cual determina cómo se recauda dinero para pagar los activos.

En la misma forma, las decisiones de inversión y financiamiento propias del área de finanzas de una empresa o de un inversionista, se toman muchas veces con base a predicciones o pronósticos los cuales alcanza a la ciencia económica. Decisiones como dónde destinar el capital, a qué plazo hacerlo además cuales condiciones solicitar o aceptar. Sin embargo, aunque muchas veces estas suelen ser acertadas, muchas otras, son erráticas tampoco se acercan a lo cual inicialmente se había informado al mercado.

Del mismo modo, según BBVA Provincial (2022) en muchas ocasiones los empresarios aún se centran solamente en aumentar los ingresos o utilidades siendo esto el único criterio para mejorar resultados, no considerando la vida económica de la empresa, la cual va más allá de los beneficios contables que no necesariamente indican si estás desarrollan estrategias de análisis de los datos financieros, además perduren a largo plazo, de allí la importancia del estudio de las finanzas conductuales capaz de llegar a conclusiones objetivas para tomar decisiones adecuada.

Es por ello que, existe la necesidad de adaptarse a un mundo cambiante constantemente, de ahí surge la importancia de las finanzas conductuales en las decisiones financieras donde, los gerentes o directivos tienen el criterio para observar un problema e igual emitir soluciones, las cuales rompan paradigmas mentales proponiendo el cambio con miras al beneficio económico de la empresa y el logro del objetivo general.

Cabe destacar, el estudio de numerosas aplicaciones de este tipo de análisis que podrían ser integradas no solo en mercados más desarrollados, sino también en nuestros mercados latinoamericanos. Es posible realizar pruebas que permitan cotejar lo que los inversores realizan en los mercados versus lo que deberían hacer si fueran racionales. De estos ejercicios se pueden derivar experiencias de errores y trampas comunes que se detecten en los procesos de decisión; inconsistencias con los modelos financieros neoclásicos y con los argumentos en que descansan estos; tendencias sobre o sub reacciones a ciertos tipos de información; niveles de tolerancia al riesgo; y el entendimiento y percepción de lo que es el riesgo, por parte de los inversores en los mercados y cómo lo asimilan.

La agenda actual de investigación en el área se orienta a la valoración de activos, entre ellos fenómenos como las burbujas, el ímpetu, sentimientos del inversor, psicología, reacciones exageradas o sub reacciones; de inversiones, considerando los sentimientos del inversionista, su confianza; y del mercadeo, abarcando escogencia del consumidor y el cambio de clientela entre otros (Yale School of Management, 2018, citado por BBVA Provincial, 2026).

En el caso de las finanzas conductuales ha contemplado el rol de los sentimientos positivos y negativos conjugados con los procesos de toma de decisiones de inversión. La idea es que, para apreciarlos de forma completa, los investigadores deben relacionar simultáneamente los aspectos cognoscitivos (mentales) y afectivos (emocionales) con el propósito de entender la manera en que estos agentes procesan la información cuando toman decisiones

Recibido: 18-04-2026. **Aceptado**: 26-05-2026

de inversión estratégicas (Riccardi, 2018, citado por BBVA Provincial, 2026)

Una tendencia que está tomando fuerza es potenciar la investigación y generar nuevos estudios sobre los efectos de las emociones, sentimientos y humor de tipo negativo. Entre estos estudios se encuentran: la influencia negativa de las emociones durante los procesos de juicio financieros; el rol de la preocupación y la conducta de toma de riesgos en finanzas conductuales, economía y contabilidad; la relación básica entre la preocupación y las mujeres; las influencias negativas de la preocupación y el género mediante las finanzas conductuales y la literatura de psicología financiera.

En este sentido, los gerentes toman decisiones basándose en sus percepciones y expectativas, lo que muchas veces puede estar sesgado por sus emociones reflejándose en el mercado financiero. Por ello, debido a la creciente entrada de inversión interna y la importancia que está tomando el sector farmacéutico en el país se pretende probar que las finanzas conductuales son una respuesta al verdadero comportamiento de los mercados y factores del entorno.

Específicamente, las franquicias del ramo farmacéutico del municipio Maracaibo consideradas para esta investigación como lo son: Farmacia Ya, Farma Express, Farmatodo, Maraplus, FarmaVenezuela, Farmaliadas y Redvital, en la actualidad enfrentan los retos y las exigencias de un mercado competitivo que se desarrolla en medio de unas circunstancias económicas de recesión, requiriendo generar y potenciar fortalezas organizacionales para permanecer en el mercado con un crecimiento sostenido. De acuerdo con la Cámara de Comercio de Maracaibo (2025), el crecimiento de las franquicias farmacéuticas se debe a la expansión de cadenas y negocios independientes, con un crecimiento en volumen de ventas del 23,4% para el 2025.

En cuanto a la conducta humana, las personas no se preocupan únicamente por el dinero, sino que también buscan de manera simultánea aspectos como el afecto, la influencia, el reconocimiento, la dignidad y el bienestar colectivo, por ello, esta complejidad da lugar a profundas diferencias en la forma de comprender la naturaleza humana, incluyendo sus capacidades así como sus limitaciones, su nivel de conocimiento o desconocimiento, al igual que los valores como la honestidad, el egoísmo o la generosidad, además de su inclinación hacia lo racional o lo impulsivo.

En consecuencia, en todas las acciones humanas está presente una carga emocional que influye directamente en la toma de decisiones, incluidas las de carácter financiero. Asimismo, se presenta una aversión a reconocer las malas decisiones y los pésimos negocios, ya que imposibilita cortar las pérdidas de forma oportuna, los gerentes tienden a ser presumidos en sus juicios, es decir, que desarrollan una cierta predisposición a las ilusiones o metas soñadoras, pues creen precisamente lo que quieren creer. Aunado al fenómeno de seguir a la multitud, el cual refiere que muchos inversores siempre observan de cerca a los ganadores, de alguna forma, esto los hace sensibles a copiar el mismo patrón, donde estas franquicias objeto de estudio no son la excepción.

Con respecto, a las causas que pudiesen originar la problemática en las franquicias del ramo farmacéutico del municipio Maracaibo, se presenta una premisa de que los individuos creen que conocen más de lo que realmente saben, basado en investigaciones empíricas y al extrapolarlo a las organizaciones objeto de estudio se manifiesta en un exceso de confianza referido a que los gerentes creen que pueden controlar una situación, cuando en realidad, tienen poco o ningún impacto sobre la misma, siendo un rasgo en los tomadores de decisiones, quienes se consideran a sí mismos expertos, esto por supuesto, genera ciertos riesgos.

De esta forma al continuar la problemática mencionada se evidenciaría a futuro problemas de auto control, lo que puntea la incapacidad de controlarse en lo venidero, repitiendo la ilusión de manejar la situación y realidad las cosas en materia de finanzas estarían saliendo mal y la inversión resultaría ser un fracaso, incidiendo en las decisiones financieras, donde, lo emocional supera lo racional, afectando resultados en aspectos como financiación e inversión.

Una alternativa viable para responder a la problemática estudiada es a través del análisis de las finanzas conductuales en las decisiones financieras de las franquicias del ramo farmacéutico de la parroquia Olegario Villalobos, municipio Maracaibo estado Zulia, con el propósito de enriquecer el entendimiento de los mercados financieros y de las finanzas corporativas, si se añade un elemento humano, al incorporar en la investigación acerca del papel de los mercados una variedad de comportamientos.

Fundamentos teóricos

Finanzas conductuales

Las finanzas conductuales analizan los efectos de la psicología y los sesgos cognitivos en el ámbito financiero y son útiles para optimizar la gestión del ahorro y las inversiones. De entrada, el concepto parece complejo para cualquier individuo que no esté relacionado con el mundo financiero, pero los ejemplos que utilizan los expertos son sin duda útiles para aproximarse a él.

Recibido: 18-04-2026. **Aceptado**: 26-05-2026

Tomando como referencia a Zogo (2023), las finanzas conductuales son un nuevo campo de investigación que se orienta en los factores cognoscitivos y a las emociones que impactan los procesos de toma de decisiones de individuos, grupos y organizaciones. Por su parte, Calicchio (2022), afirma que las finanzas conductuales o finanzas del comportamiento son un campo de las finanzas que analiza las finanzas desde un punto de vista psicológico.

De acuerdo con Zamboni (2023), las finanzas conductuales se centran en analizar cómo los factores psicológicos y sociológicos influyen en la conducta de quienes participan en el ámbito financiero, así como en el impacto que estas conductas generan en los mercados. Ahora bien, este enfoque amplía la visión tradicional al incorporar una perspectiva propia de las ciencias sociales, lo que ha despertado notable interés al intentar comprender las razones y los mecanismos por los cuales los mercados pueden presentar ineficiencias.

Cabe destacar, a diferencia de las finanzas tradicionales que asume que el individuo toma decisiones perfectamente racionales, donde, las finanzas conductuales reconocen que las decisiones están influenciadas por las emociones y por cómo se presenta la información, se admite que existen ciertos sesgos que llevan a tomar decisiones que no siempre son las más lógicas o beneficiosas.

Sesgos conductuales

El comportamiento de los inversores ha sido estudiado en años recientes, desde hace tiempo a los expertos financieros y académicos que estudian los conceptos de finanzas conductuales, donde, este campo examina cómo los factores psicológicos y los sesgos cognitivos influyen en las decisiones financieras, lo que a menudo provoca fluctuaciones del mercado y errores de inversión potencialmente costosos.

Tomando en consideración a Crosby (2023), la definición de sesgo conductual en finanzas abarca cómo los sesgos cognitivos y emocionales afectan la capacidad del inversor para procesar información y tomar decisiones económicas racionales, comprender estos sesgos conductuales en la toma de decisiones de inversión es fundamental para desarrollar estrategias de inversión sólidas y mantener la estabilidad financiera.

En tal sentido, Zamboni (2023) afirma que un sesgo conductual se considera una tendencia de la conducta que hace tomar decisiones poco racionales, especialmente, al enfrentarse a estímulos o información que resulta amenazante o negativa, impulsando a seguir ciertos esquemas mentales subjetivos y poco racionales. Por lo tanto, se debe tener en cuenta la diferenciación que existe desde el enfoque emocional, permitiendo cerrar la brecha entre el comportamiento real de los inversores y el comportamiento conjunto de lo racional que tienen los inversores, donde, las finanzas conductuales surgen con el fin de entender y sugerir posibles remedios para estos sesgos.

Métodos de medición del factor conductual

Uno de los problemas más importantes donde tropieza la investigación de las finanzas conductuales es cómo medir el factor humano en las finanzas, cómo medir los sesgos emocionales o incluso los momentos de euforia o pánico. De acuerdo con Muñoz (2025), el modelo del economista Richard Thaler se basa en las decisiones de los inversionistas bajo riesgo y cómo lo hacen.

Zogo (2023) plantea que, los sesgos que pueden influir en las predicciones sobre el futuro de la economía son: optimismo y pensamiento deseoso, confianza excesiva, el efecto del falso consenso y el supuesto conocimiento, de ahí la importancia de los métodos de medición del factor conductual. Por su parte Zamboni (2023), indica que el uso de métodos de medición del factor conductual aplicado en condiciones de incertidumbre explica mejor la conducta de los agentes. Cabe destacar, los métodos de medición del factor conductual han identificado una amplia gama de componentes de finanzas conductuales que pueden influir en las decisiones de inversión, incluyendo sesgos cognitivos y emocionales, influencias sociales, percepción del riesgo y rasgos de personalidad.

Decisiones financieras

Según Muñoz (2025), en el mundo moderno las necesidades de financiamiento empresarial se basan en el funcionamiento eficiente del mercado, permitiendo se transfieran los recursos del ahorro a la inversión productiva, donde, la obtención de capital se logra mediante la retención de utilidades el cual se generan con la operación y la obtención de fondos externos, en el segundo caso, los intermediarios apoyan a las empresas en la búsqueda de capital de terceros.

Canese (2022) puntualiza que las decisiones financieras están en función de las diferentes necesidades de la empresa en relación al plazo del uso de los recursos; mientras que, Gitman y Zutter (2016), manifiestan que las decisiones financieras encaminadas protegen contra el peligro de no obtener financiamiento a corto plazo durante períodos de escasez de dinero, la gerencia puede recurrir a fondos a largo plazo para poder cubrir sus necesidades a corto plazo. Para adquirir fondos a largo plazo, la empresa debe acudir a los mercados de capitales con una oferta de bonos o acciones. Sin embargo, negocios pequeños tienen mayor acceso a los préstamos bancarios, así como

Recibido: 18-04-2026. **Aceptado**: 26-05-2026

también créditos comerciales a corto plazo para financiar activos circulantes, así como una parte de las necesidades permanentes de capital de trabajo.

Materiales y métodos

La investigación se llevó a cabo bajo una metodología de enfoque positivista, de tipo cuantitativo con un nivel descriptivo y aplicado. Asimismo, la investigación se cataloga como no experimental, transeccional y de campo. La población estuvo constituida por siete (7) franquicias del ramo farmacéutico de la parroquia Olegario Villalobos, municipio Maracaibo del estado Zulia, (Farmacia Ya, Farma Express, Farmatodo, Maraplus, Farma Venezuela, Redvital, Farmaliadas), el muestreo fue de tipo censal. Las unidades informantes estuvieron conformadas por catorce (14) miembros de las franquicias mencionadas, ocupantes de los cargos de Gerente de Finanzas y Administrador.

La técnica empleada fue la encuesta, aplicada mediante un cuestionario estructurado por 42 ítems con escala Likert tipo frecuencia que va desde 1 hasta 5 (siempre, casi siempre, algunas veces, casi nunca y nunca). El mismo fue validado por cinco expertos y se realizó cálculo de coeficiente de confiabilidad de Alpha de Cronbach el cual fue de 0,93 ubicándose en altamente confiable. Para el análisis e interpretación de los resultados se utilizó un baremo de interpretación ilustrado en el Cuadro 1:

Cuadro 1

Baremo de interpretación de la media aritmética

Rango	Intervalo	Categoría
1	4.21-5.00	Muy Alta Presencia
2	3.41-4.20	Alta Presencia
3	2.61-3.40	Moderada Presencia
4	1.81-2.60	Baja Presencia
5	1.00-1.80	Muy Baja Presencia

Fuente: Elaboración Propia (2026)

Resultados y Discusión

Después de observar los datos presentados para la Tabla 1, del análisis de frecuencia de los de los aspectos sobre los sesgos conductuales perteneciente a las finanzas conductuales, se expresan los siguientes resultados para el sesgo de confirmación, estableciendo que los gerentes de las franquicias del ramo farmacéutico acceden a información selectiva de datos objetivos del mercado para respaldar las opiniones propias, interpretan los hechos de manera que se adapten a la propia visión del mundo buscando una confirmación de sus suposiciones al tomar en cuenta informes críticos que refutan el punto de vista para una toma de decisiones con una media aritmética de 4,43, situándola en la categoría muy alta y revelando que el sesgo de confirmación se presenta en la naturaleza de los gerentes.

Los resultados tienen coherencia con lo expuesto por Zamboni (2023), el sesgo de confirmación se refiere al fenómeno de la búsqueda de información selectiva para respaldar las opiniones propias o interpretar los hechos de manera que se adapten a la propia visión del mundo, donde, los inversores buscan una confirmación de sus suposiciones, evitan opiniones e informes críticos, leyendo únicamente aquellos artículos que ponen dicho punto de vista bajo una luz positiva.

En relación con el sesgo de anclaje, se observa que los gerentes de franquicias del sector farmacéutico tienden a basar sus decisiones en la información inicial que reciben, otorgándole mayor peso frente a datos más recientes. Esta inclinación los lleva a ignorar cambios actuales en las condiciones del mercado y a no considerar información actualizada como referencia. El resultado obtenido, con una media aritmética de 4,14, se ubica en un nivel alto, lo que evidencia la presencia significativa de este sesgo en el comportamiento de los gerentes.

Tabla 1

Sesgos conductuales

Alternativas	Sesgo de confirmación		Sesgo de anclaje		Sesgo de Atención		Sesgo de exceso de confianza		Sesgo de Statu Quo	
	FA	FR	FA	FR	FA	FR	FA	FR	FA	FR
Siempre	7	52,38	5	33,33	9	64,29	0	0,00	2	14,29
Casi siempre	5	38,10	7	47,62	4	28,57	2	14,29	3	21,43
A veces	1	9,52	3	19,05	1	7,14	4	26,19	7	52,38
Casi nunca	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Nunca	0	0,00	0	0,00	0	0,00	8	59,52	2	11,90
Suma	**14**	**100,00**	**14**	**100,00**	**14**	**100,00**	**14**	**100**	**14**	**100**
Media	4,43		4,14		4,57		1,95		3,26	
					3,67					

Fuente: Elaboración Propia (2026)

Recibido: 18-04-2026. **Aceptado**: 26-05-2026

Los resultados anteriores son coherentes con lo propuesto por Zamboni (2023), quien afirma que la primera información que recibe sobre una inversión suele ser la más contundente, este sesgo conductual tan común hace que los inversores den demasiada importancia a los datos iniciales, lo que a menudo conduce a decisiones de inversión erróneas. Por ejemplo, al recibir informes iniciales positivos sobre el rendimiento de una acción, podría seguir basando sus decisiones en esta información preliminar, mientras que descarta eventos más recientes que indican cambios en las condiciones del mercado.

En referencia, a los resultados del sesgo de atención los gerentes de las franquicias del ramo farmacéutico toman en cuenta recuerdos de eventos recientes, donde, es probable que el evento se repita de forma exitosa, presentando una tendencia a recordar productos o bienes mencionados en los medios de comunicación, asimismo, toma decisiones que viene a la mente con facilidad producto de experiencias pasadas con una media aritmética de 4.57, situándola en la categoría muy alta revelando que el sesgo de atención se presenta en la naturaleza de los gerentes.

Ahora bien, estos resultados coinciden con lo planteado por Zamboni (2023), al establecer que el sesgo de atención en finanzas es la tendencia a recordar más los productos, empresas o emisores que más se presentan en los medios de comunicación llevando a invertir en ellos con mayor rapidez.

En correspondencia a los resultados obtenidos en el sesgo de exceso de confianza, los gerentes de las franquicias del ramo farmacéutico afirma que nunca desarrollan juicios con cierta predisposición a generar un pensamiento basado en resultados ilusorios, tomando en cuenta factores que son determinantes en las decisiones financieras, sin presentar un exceso de confianza en situaciones de riesgo financiero con una media aritmética de 1,95, situándola en la categoría baja presencia, mostrando que el exceso de confianza priva en la naturaleza de los gerentes.

De acuerdo con los resultados obtenidos, se evidencia una discrepancia con lo planteado por Zamboni (2023). A partir de una amplia revisión de la literatura y la evidencia empírica, el fenómeno del exceso de confianza se consolida como uno de los hallazgos más consistentes dentro de la psicología del juicio. Este sesgo se manifiesta cuando las personas muestran un optimismo desproporcionado respecto a los resultados que creen controlar, atribuyéndose en gran medida el mérito de los éxitos alcanzados, mientras minimizan la influencia de otros factores en los fracasos o bajo desempeño. En este sentido, no resulta extraño que los individuos sobreestimen su nivel de control sobre los resultados, restando importancia al papel que puede desempeñar la casualidad o la suerte en las decisiones y sus consecuencias.

En cuanto, a los resultados obtenidos con el sesgo de Statu Quo los gerentes de las franquicias del ramo farmacéutico algunas veces evitan los riesgos que conlleva una decisión financiera activa, donde, medianamente presentan una aversión a las pérdidas prefiriendo no llevar a cabo ninguna decisión de inversión y mantener las cosas como están en lugar de explorar alternativas con una media aritmética de 3,26, situándola en la categoría moderada, mostrando que los gerentes a veces prefieren que las cosas permanezcan igual.

Los resultados anteriores son divergentes con lo propuesto por Zamboni (2023), conceptualiza como la referencia por mantenerse dentro de la zona de confort y no enfrentarse al cambio. De acuerdo con Muñoz (2025), el sesgo de Statu Quo, también conocido como sesgo de la preferencia por la opción actual, se refiere a la tendencia de las personas a mostrar una resistencia al cambio y a preferir mantener las cosas como están en lugar de tomar nuevas decisiones o explorar alternativas.

Una vez analizado cada uno de los elementos se observan las respuestas sobre los sesgos conductuales teniendo en cuenta su aplicación, donde los gerentes de las franquicias del ramo farmacéutico manifiestan que siempre se cumplen efectivamente los sesgos de confirmación, anclaje, atención, exceso de confianza y Statu Quo con una media aritmética de 3,67 situándola en la categoría alta presencia, mostrando que el sesgo conductual se presenta en la naturaleza de los gerentes.

Los resultados anteriores, van en dirección con lo expresado por Zamboni (2023), un sesgo conductual se considera una tendencia de la conducta que hace tomar decisiones poco racionales, especialmente, al enfrentarse a estímulos o información que resulta amenazante o negativa, impulsando a seguir ciertos esquemas mentales subjetivos y poco racionales.

Tabla 2

Métodos de medición del factor conductual

Alternativas	Índice del comportamiento del rebaño		Índice del miedo y avaricia		Índice de aversión del riesgo	
	FA	FR	FA	FR	FA	FR
Siempre	0	0,00	1	4,76	4	28,57
Casi siempre	2	14,29	3	19,05	8	57,14
A veces	8	57,14	3	23,81	2	14,29
Casi nunca	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Nunca	4	28,57	7	52,38	0	0,00
Suma	**14**	**100,00**	**14**	**100,00**	**14**	**100,00**
Media	2,57		2,24		4,14	
	2,98					

Fuente: Elaboración Propia (2026)

Recibido: 18-04-2026. **Aceptado**: 26-05-2026

En la Tabla 2, correspondiente a los resultados de los métodos de medición del factor conductual, se expresa que para el índice del comportamiento del rebaño, los gerentes de las franquicias del ramo farmacéutico señalan que algunas veces toma en cuenta gestiones exitosas de otras empresas persiguiendo copiar el mismo patrón, limitando la toma decisiones con la tendencia a seguir los comportamientos de los demás buscando alternativas viables sin guiarse del comportamiento de la mayoría por voluntad propia para la toma de decisiones con una media aritmética de 2,57, lo que lo sitúa en la categoría baja presencia, mostrando que el factor comportamiento del rebaño priva en la naturaleza de los gerentes.

Los resultados tienen discrepancia con lo expuesto por Zamboni (2023), el índice del comportamiento del rebaño es una nueva medida para el grado de movimiento en conjunto que se presenta en los mercados financieros, se define como la proporción de una estimación basada en opciones de la varianza neutral al riesgo del índice de mercado y una estimación basada en opciones de la variación correspondiente en el caso de la situación extrema del mercado con un único factor.

En cuanto, al Índice del miedo y avaricia, los gerentes de las franquicias del ramo farmacéutico manifiestan que nunca adquieren bienes y servicios con precios elevados en momentos de crisis, sin realizar ventas indiscriminadas relacionadas al miedo de perder, asimismo, toman decisiones acentuadas en bases financieras evitando que las emociones lleven a elegir opciones fuera de lo común con una media aritmética de 2,24, este índice se situó en la categoría baja presencia, mostrando que el factor miedo y avaricia priva en la naturaleza de los gerentes.

Estos resultados discrepan con lo propuesto por Zamboni (2023), el índice de miedo es una nueva propuesta basada en un índice de opciones y sus componentes, su medición es en base a los precios de las opciones, el índice toma en cuenta el riesgo de mercado a través del barómetro de volatilidad, el riesgo de liquidez a través del concepto de liquidez implícita y el riesgo sistémico y su comportamiento rebaño, se utiliza para evaluar si los inversores son demasiado optimistas o pesimistas en el mercado bursátil, el índice oscila entre cero que representa miedo extremo y cien que representa avaricia extrema.

En referencia, a los resultados del Índice de aversión del riesgo los gerentes de las franquicias del ramo farmacéutico presentan un perfil conservador al momento de realizar una decisión financiera, prefiriendo inversiones estables aunque con rendimientos menores, manteniendo inversiones de forma sostenida con respecto a las dictadas por las decisiones económicas racionales con una media aritmética de 4,14, situándola en la categoría alta presencia, mostrando que el factor aversión del riesgo se presenta en la naturaleza de los gerentes.

Los resultados anteriores coinciden con lo propuesto por Zamboni (2023), el índice de aversión al riesgo muestra que los inversores experimentan el impacto emocional de perder dinero con mayor intensidad que la satisfacción de obtener una ganancia similar, esto lleva a los inversores a mantener inversiones en declive durante mucho más tiempo con respecto a las dictadas por las decisiones económicas racionales.

Una vez analizado cada uno de los elementos de los métodos de medición del factor conductual teniendo en cuenta su aplicación, los sujetos de investigación mencionan que algunas veces los métodos de medición están presentes como es el índice del comportamiento del rebaño, aversión al riesgo y miedo, y avaricia con una media aritmética de 2,98 para estos métodos ubicándolo en moderada presencia. Los resultados anteriores, van en dirección a lo expresado por Zamboni (2023), el uso de métodos de medición del factor conductual aplicado en condiciones de incertidumbre explica mejor la conducta de los agentes.

Tabla 3

Finanzas conductuales

Opciones respuestas	Finanzas conductuales	
	FA	FR
Siempre	7	48,81
Casi siempre	4	29,29
A veces	2	14,76
Casi nunca	0	0,00
Nunca	1	7,14
Suma	14	100,00
Media	3,32	

Fuente: Elaboración Propia (2026)

La Tabla 3 refleja los resultados acerca del comportamiento sobre las finanzas conductuales que siempre es aplicada por los gerentes de las franquicias del ramo farmacéutico con una media aritmética de 3,32, ubicados en la categoría moderada presencia, mostrando que las finanzas conductuales se presentan medianamente en la naturaleza de los gerentes.

Los resultados sobre las finanzas conductuales convergen con lo planteado por Zamboni (2023), las finanzas conductuales se enfocan en examinar cómo la psicología y la sociología influyen en las decisiones de los actores del sistema financiero, así como en las consecuencias que dichas decisiones generan en los mercados; por ello, este enfoque amplía el estudio de las finanzas al integrarlo dentro de un marco más amplio de las ciencias sociales, lo que ha despertado gran interés al buscar explicar las razones y mecanismos que hacen posible la ineficiencia de los mercados.

Recibido: 18-04-2026. **Aceptado**: 26-05-2026

Tabla 4

Decisiones financieras

Opciones respuestas	Decisiones financieras	
	FA	FR
Siempre	3	20,24
Casi siempre	8	57,14
A veces	3	22,62
Casi nunca	0	0,00
Nunca	0	0,00
Suma	14	100,00
Media	3,98	

Fuente: Elaboración Propia (2026)

La Tabla 4 refleja los resultados acerca del comportamiento de las Decisiones Financiera, donde los gerentes de las franquicias del ramo farmacéutico cumplen efectivamente con las decisiones financieras a corto y largo plazo con una media aritmética de 3,98, presentándose una alta presencia, en la utilización de herramientas que permite tomar dichas decisiones.

En este sentido el resultado concuerda con lo planteado por Gitman y Zutter (2016), quienes manifiestan que las decisiones financieras protegen contra el peligro de no obtener financiamiento a corto plazo durante períodos de escasez de dinero, la gerencia puede recurrir a fondos a largo plazo para poder cubrir sus necesidades a corto plazo. Para adquirir fondos a largo plazo, la empresa debe acudir a los mercados de capitales con una oferta de bonos o acciones. Sin embargo, negocios pequeños tienden a utilizar más los préstamos bancarios, así como créditos comerciales a corto plazo para financiar activos circulantes y su necesidad permanente de capital de trabajo.

Conclusiones

Con respecto a identificar los sesgos conductuales presentes en los gerentes de las franquicias del ramo farmacéutico del municipio Maracaibo, se concluye que está presente el sesgo de confirmación, de anclaje y de atención; debido a que quienes gerencia las franquicias del ramo farmacéutico acceden a información selectiva de datos objetivos del mercado para respaldar las opiniones propias, toman en cuenta las primeras informaciones recibidas, además de tomar en cuenta recuerdos de eventos recientes, con expectativas a que el evento se repita de forma exitosa.

Sin embargo, en correspondencia al sesgo de exceso de confianza, los gerentes restringen el desarrollo de juicios con cierta predisposición a generar un pensamiento basado en resultados ilusorios, sin presentar un exceso de confianza en situaciones de riesgo financiero; mientras que en el sesgo de Statu Quo presentan una aversión a las pérdidas prefiriendo no llevar a cabo ninguna decisión de inversión, optando a mantener las cosas como están en lugar de explorar alternativas.

En referencia a los métodos de medición del factor conductual de las franquicias del ramo farmacéutico del municipio Maracaibo, se concluye que en los gerentes se evidencian el factor de aversión del riesgo, pues presentan un perfil conservador al momento de realizar una decisión financiera, prefiriendo inversiones estables, aunque con rendimientos menores, manteniendo inversiones de forma sostenida con respecto a las dictadas por las decisiones económicas racionales. Sin embargo, para el factor del comportamiento del rebaño los gerentes se limitan a la toma decisiones con tendencia a seguir los comportamientos de los demás.

En cuanto, a las decisiones financieras a corto plazo de las franquicias del ramo farmacéutico del municipio Maracaibo, específicamente a la administración del capital de trabajo la empresa está protegida contra las dificultades al momento de enfrentar los compromisos, los activos corrientes de la empresa exceden a los pasivos corrientes. Por otra parte, se concluye que en las decisiones financieras a largo plazo estos acuden al apalancamiento con el propósito de incrementar al máximo las utilidades.

Referencias Bibliográficas

BBVA Provincial. (2022, 5 de marzo). ¿Qué es la psicología financiera y cómo influyen las emociones en la inversión? Salud Financiera. https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-la-psicologia-financiera-y-como-influyen-las-emociones-en-la-inversion/

BBVA Provincial. (2026, 16 de febrero). ¿Qué son las finanzas conductuales y cómo usarlas para invertir mejor? Inversiones. https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-las-finanzas-conductuales-y-como-usarlas-para-invertir-mejor/

Calicchio, S. (2022). Un enfoque sencillo de las finanzas comportamentales: La guía introductoria a los principios teóricos y operativos de las finanzas conductuales para mejorar las inversiones. Editorial Stefano Calicchio.

Cámara de comercio de Maracaibo. (202524 de septiembre). Resumen de Prensa de la Cámara de Comercio de Maracaibo. https://ccm.org.ve/resumen-de-prensa-de-la-camara-de-comercio-de-maracaibo-24-de-septiembre-2025-2/

Recibido: 18-04-2026. **Aceptado**: 26-05-2026

Canese, R. (2022). Administración financiera. Ediciones Kindle.

Crosby, D. (2023). El inversor conductual: Cómo influye la psicología en nuestras decisiones sobre el dinero. (1ª ed.). Editorial Hoepli Ediciones.

Gitman, J., & Zutter, Ch. (2016). Principles of managerial finance [Principios de finanzas gerenciales]. (14ª ed.). Editorial Pearson.

Muñoz, O. (2025). Economía conductual: Por qué decides como decides y cómo cambiarlo (educación financiera inteligente). (1ª ed.). Ediciones Kindle.

Romero, R., Rodríguez, M., León, V., Álvarez, L., & Gutiérrez, S. (2024). Fundamentos teóricos de administración financiera. Editorial Idicap Pacífico.

Weber, M. (2025). Finanzas en crisis: comportamiento financiero en períodos de inestabilidad y crisis económicas (Finanzas conductuales: razón, emoción y decisión en tiempos de crisis). (1ª ed.). Editorial Socrática.

Zamboni, D. (2023). Finanzas conductuales: Tendencias psicológicas del inversor en bolsa. Ediciones Nuestro Conocimiento.

Zogo, A. (2023). Introducción a las finanzas conductuales. Ediciones Nuestro Conocimiento.

Recibido: 18-04-2026. **Aceptado**: 26-05-2026