

Marcelo V. Luna-Murillo

mluna@uea.edu.ec

Universidad Estatal Amazónica

(Puyo – Ecuador)

ORCID: 0000-0002-9521-353X

Patricia Ramírez-Contreras

pramirez@utb.edu.ec

Universidad Técnica de Babahoyo –

Extensión Quevedo

ORCID: 0000-0002-9370-6576

Jonathan D. Segura-Márquez

jsegura@uea.edu.ec

Universidad Estatal Amazónica

(Puyo – Ecuador)

ORCID: 0009-0001-2201-1777

Johanna Castro-Ramírez

janica.castro92@gmail.com

Incrementar, Consultoría Empresarial

(Quevedo - Ecuador)

ORCID: 0000-0001-7310-2487

**SESGOS COGNITIVOS Y
CONDUCTA FINANCIERA
RESPONSABLE
EN ESTUDIANTES
UNIVERSITARIOS MEDIANTE
MODELADO DE ECUACIONES
ESTRUCTURALES**

*COGNITIVE BIASES AND
RESPONSIBLE FINANCIAL
BEHAVIOR AMONG UNIVERSITY
STUDENTS THROUGH
STRUCTURAL EQUATION
MODELING*

DOI:

<https://doi.org/10.37135/kai.03.16.06>

Recibido: 20/08/2025

Aceptado: 31/12/2025

Resumen

El objetivo fue analizar la influencia de tres sesgos cognitivos: exceso de confianza, aversión a la pérdida y efecto anclaje, en la conducta financiera responsable de estudiantes universitarios, considerando la mediación de la actitud hacia el riesgo. Se aplicó un enfoque de economía del comportamiento con modelado de ecuaciones estructurales por mínimos cuadrados parciales a una muestra de 123 estudiantes de carreras económicas y administrativas. Los resultados muestran que la aversión a la pérdida incidió positivamente en la actitud hacia el riesgo y que esta influyó en la conducta financiera responsable; el exceso de confianza y el efecto anclaje no fueron significativos. El modelo explicó el 18.7% de la varianza en la actitud y el 31.6% en la conducta.

Palabras clave: Sesgos cognitivos, Conducta financiera responsable, Toma de decisiones financieras, Actitud hacia el riesgo, Economía del comportamiento

Abstract

The objective was to analyze the influence of three cognitive biases—overconfidence, loss aversion, and anchoring effect—on responsible financial behavior among university students, considering the mediating role of risk attitude. A behavioral economics approach was applied through partial least squares structural equation modeling with a sample of 123 economics and business students. Results showed that loss aversion had a positive effect on risk attitude, which in turn influenced responsible financial behavior, while overconfidence and anchoring were not significant. The model explained 18.7% of the variance in risk attitude and 31.6% in financial behavior.

Keywords: Cognitive biases, Responsible financial behavior, Financial decision-making, Risk attitude, Behavioral economics

SESGOS COGNITIVOS Y CONDUCTA FINANCIERA RESPONSABLE EN ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS MEDIANTE MODELADO DE ECUACIONES ESTRUCTURALES

COGNITIVE BIASES AND RESPONSIBLE FINANCIAL BEHAVIOR AMONG UNIVERSITY STUDENTS THROUGH STRUCTURAL EQUATION MODELING

DOI:

<https://doi.org/10.37135/kai.03.16.06>

Introducción

En los últimos años, la economía del comportamiento ha emergido como una herramienta analítica esencial para comprender la complejidad de las decisiones financieras individuales, especialmente en contextos donde la racionalidad perfecta propuesta por la teoría económica clásica resulta insuficiente.

Desde esta perspectiva, se reconoce que los agentes económicos no toman decisiones exclusivamente en función de cálculos lógicos y utilitarios, sino que su comportamiento está mediado por emociones, experiencias previas, limitaciones cognitivas y sesgos sistemáticos (Kahneman & Riepe, 2007; Kanapickienė *et al.*, 2024; Kim & Xiao, 2021; Suresh, 2024; Thaler, 2016). En este marco, la conducta financiera responsable, entendida como la capacidad de planificar, controlar y ejecutar decisiones económicas orientadas al bienestar futuro, se convierte en un fenómeno multifactorial que va más allá del simple conocimiento financiero formal (Zumárraga-Espinosa, 2022).

Diversos estudios han demostrado que los sesgos cognitivos desempeñan un papel crucial en la configuración de las decisiones financieras. Estos atajos mentales pueden ser útiles en la vida cotidiana, pero en contextos económicos suelen conducir a resultados subóptimos (Sobaih & Elshaer, 2023). Entre los más recurrentes se encuentran la aversión a la pérdida, el exceso de confianza y el efecto anclaje.

La aversión a la pérdida describe la tendencia a valorar más intensamente una pérdida que una ganancia de igual magnitud, lo que genera decisiones excesivamente conservadoras (Grežo, 2021). En estudiantes universitarios, este sesgo puede traducirse en resistencia a solicitar de créditos, desinterés por la inversión o resistencia a asumir riesgos mínimos necesarios.

En contraposición, el exceso de confianza se manifiesta como la sobreestimación de las propias habilidades para tomar decisiones correctas o anticipar resultados financieros (Lamichhane & Simkhada, 2024). Este sesgo puede fomentar una actitud más favorable al riesgo, pero también propicia comportamientos imprudentes, como sobreendeudamiento o inversiones sin análisis. Por su parte, el efecto anclaje genera una dependencia cognitiva hacia valores iniciales arbitrarios (como precios pasados, consejos no expertos o referencias emocionales) que distorsionan la evaluación objetiva de las decisiones económicas (Park, 2022; Wang, 2023).

Una variable central en la relación entre estos sesgos y la conducta financiera responsable es la actitud hacia el riesgo, entendida como la predisposición subjetiva a aceptar o evitar situaciones de incertidumbre en contextos económicos. Esta actitud no es totalmente racional, sino que está condicionada por creencias previas, emociones y distorsiones cognitivas (Jia *et al.*, 2021; Kaftandzieva & Cvetkoska, 2021; Kanapickienė *et al.*, 2024).

Estudios recientes indican que una actitud equilibrada hacia el riesgo puede facilitar comportamientos financieros más estructurados, como el ahorro programado, el control del gasto y la inversión informada (Goyal & Kumar, 2021). En este sentido, se plantea que la actitud hacia el riesgo media la relación entre los sesgos cognitivos y la conducta financiera responsable, actuando como un mecanismo psicológico de procesamiento.

En este contexto, resulta fundamental comprender cómo los sesgos cognitivos interactúan y se asocian con el comportamiento económico del estudiantado universitario, una población que, aunque expuesta a formación académica en temas financieros, con frecuencia no traslada ese conocimiento a la práctica cotidiana (Hendrawaty *et al.*, 2020; Razen *et al.*, 2021). El análisis de estos determinantes resulta relevante para el diseño de intervenciones educativas y estrategias institucionales orientadas a fortalecer la toma de decisiones financieras responsables en etapas tempranas de la vida adulta.

Si bien la literatura internacional ha avanzado en el estudio de los sesgos cognitivos y su relación con el comportamiento financiero, en el contexto latinoamericano persisten vacíos empíricos relevantes. En particular, gran parte de las investigaciones en población universitaria se ha centrado en el nivel de conocimiento financiero formal o en descripciones generales del comportamiento económico, sin integrar de manera explícita los sesgos cognitivos y la actitud hacia el riesgo dentro de un mismo modelo analítico (Amgain, 2024; Suresh, 2024). Estudios recientes señalan que la evidencia empírica en economías emergentes continúa siendo fragmentada y limitada en cuanto al uso de enfoques estructurales que permitan analizar simultáneamente sesgos cognitivos, actitud hacia el riesgo y conducta financiera en jóvenes adultos (Gabhane *et al.*, 2023; Goyal & Kumar, 2021; Mendez Prado *et al.*, 2022; Sharma *et al.*, 2024).

Asimismo, son limitados los estudios que emplean técnicas de modelado de ecuaciones estructurales para examinar de forma simultánea estas relaciones en estudiantes universitarios de países en desarrollo. En este sentido, el presente estudio busca contribuir a la literatura regional al analizar, desde un enfoque de economía del comportamiento, la asociación entre sesgos cognitivos, actitud hacia el riesgo y conducta financiera responsable.

A partir de este planteamiento, la investigación se orienta a responder la pregunta: ¿cómo se asocian los sesgos cognitivos con la conducta financiera responsable de los estudiantes universitarios, considerando el papel mediador de la actitud hacia el riesgo? El propósito consiste en examinar las relaciones entre exceso de confianza, aversión a la pérdida y efecto anclaje con la conducta financiera responsable, evaluando el rol mediador de la actitud hacia el riesgo.

Con base en la literatura revisada, se proponen cuatro hipótesis que vinculan dichos sesgos con la actitud hacia el riesgo, y esta última con la conducta financiera responsable. La contribución principal radica en aportar evidencia empírica sobre una población poco explorada en la región latinoamericana, mediante un enfoque estructural que permite estimar el papel de los sesgos cognitivos y la actitud hacia el riesgo en la configuración de las decisiones económicas cotidianas del estudiantado universitario.

Metodología

Diseño de la investigación

Este estudio adopta un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental, transversal, exploratorio y explicativo. Se eligió este tipo de diseño porque permite analizar relaciones estructurales hipotéticas entre variables latentes sin manipulación deliberada de los factores ni intervención directa sobre las personas participantes (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2020). En este sentido, el estudio se orienta a examinar cómo determinados sesgos cognitivos (aversión a la pérdida, exceso de confianza y efecto anclaje) influyen en la actitud hacia el riesgo y, a través de ella, en la conducta financiera responsable.

El carácter transversal implica que los datos fueron recolectados en un solo momento, lo que resulta apropiado para estudios de corte explicativo que buscan identificar patrones estructurales en poblaciones específicas. El enfoque explicativo responde a la intención de explorar relaciones hipotéticas entre variables psicológicas y comportamentales, siguiendo los fundamentos de la economía del comportamiento.

Para el análisis de datos se utilizó la técnica de Modelado de Ecuaciones Estructurales por Mínimos Cuadrados Parciales (PLS-SEM), seleccionada por su idoneidad para estudios con muestras moderadas, modelos complejos y objetivos exploratorios (Hair Jr. 2020; Sarstedt *et al.*, 2021). Esta técnica permite estimar simultáneamente el modelo de medida (validez y fiabilidad de los constructos) y el modelo estructural (relaciones estructurales estimadas entre variables latentes), lo que la convierte en una herramienta robusta para investigaciones aplicadas en ciencias sociales y financieras.

En el modelo de medida, los constructos de tipo reflectivo incluyen: exceso de confianza (4 ítems) (Barber & Odean, 2001; Hoda, 2025), aversión a la pérdida (4 ítems) (Kahneman & Tversky, 2013), efecto anclaje (4 ítems) (Tversky & Kahneman, 1974) y actitud hacia el riesgo (4 ítems) (Weber *et al.*, 2002), todos seleccionados a partir de escalas validadas en investigaciones previas. La actitud hacia el riesgo fue operacionalizada como una evaluación subjetiva del riesgo financiero; para ello se empleó el dominio financiero de la escala DOSPERT con ítems

invertidos, de modo que valores más altos del constructo indican mayor aversión al riesgo y menor disposición a asumirlo (Weber *et al.*, 2002).

Por su parte, el constructo "conducta financiera responsable" se modeló como formativo, ya que está compuesto por comportamientos observables no intercambiables (como planificación del gasto, control de deudas, hábito de ahorro y monitoreo financiero) que no necesariamente se correlacionan entre sí, pero cuya combinación define conceptualmente la variable. Esta decisión se basa en los criterios establecidos por Jarvis *et al.*, (2003), quienes señalan que un constructo debe ser considerado formativo cuando sus indicadores causan, en lugar de reflejar, la variable latente. Además, su inclusión en modelos formativos es coherente con estudios recientes que abordan el comportamiento financiero desde una perspectiva conductual multidimensional (Sobaih & Elshaer, 2023).

Población y muestra

La población objetivo del estudio estuvo conformada por estudiantes universitarios de las carreras de Economía y Administración de una universidad pública ecuatoriana. Se seleccionó esta población por su proximidad al ámbito de estudio, dado que el estudiantado de estas áreas se enfrenta tempranamente a decisiones financieras personales y profesionales, y constituyen un grupo relevante para evaluar la asociación entre factores cognitivos sobre la conducta económica.

La muestra se obtuvo mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia, considerando los siguientes criterios de inclusión: (a) estar matriculado en las carreras antes mencionadas, (b) tener 18 años o más, (c) aceptar el consentimiento informado y (d) responder completamente el cuestionario. Se excluyeron encuestas con respuestas incompletas o atípicas.

Se recopilaron 123 encuestas válidas. En cuanto a la caracterización de las personas participantes: el 28.3% tenía entre 18 y 20 años, el 22% entre 21 y 25 años, el 22% entre 26 y 30 años, el 11% entre 31 y 35 años, y el 16.5% tenía 36 años o más. El 64.4% fueron mujeres y el 35.4% hombres. La ocupación principal fue "estudiante" (63%). Respecto a los ingresos mensuales, el 33.9% reportó menos de 300 USD, el 29.9% entre 301 a 600 USD, el 18% entre 601 a 1000 USD, y el 7% entre 1000 a 1500 USD. Además, el 69.3% residía en zonas urbanas y el 62.2% señaló revisar información financiera en redes sociales.

Aunque este tamaño muestral no es representativo estadísticamente en términos poblacionales, es considerado adecuado para el análisis mediante PLS-SEM, especialmente en estudios exploratorios. Según Hair Jr. (2020), una regla general para esta técnica establece un mínimo de 10 casos por cada parámetro a estimar (número de indicadores asociados al constructo más

complejo o al número máximo de flechas que ingresan a un nodo en el modelo estructural).

En este caso, la muestra supera dicho umbral, lo que permite asegurar la estabilidad de las estimaciones obtenidas. Adicionalmente, se verificó la suficiencia de la muestra mediante un análisis de potencia estadística *a priori*. Con base en los parámetros sugeridos por Faul *et al.*, (2009) para modelos de regresión múltiple, considerando un tamaño de efecto medio ($f^2 = 0.15$), un nivel de significancia $\alpha = 0.05$ y una potencia deseada de 0.80, el número mínimo requerido de observaciones era de 85. Al contar con 123 casos válidos, el estudio alcanza una potencia estadística superior al umbral recomendado, lo que refuerza la solidez de las estimaciones obtenidas en el modelo.

Procedimiento de recolección de datos

La recolección de datos se efectuó a través de un cuestionario en línea (Google Forms), aplicado entre mayo y julio de 2025 en cursos universitarios de nivel medio y superior de las carreras de Economía y Administración. Previo a su aplicación, se realizó una prueba piloto con 30 estudiantes para verificar la comprensión de los ítems y la claridad de las instrucciones. El tiempo promedio de respuesta fue de 12 minutos.

La participación fue voluntaria y precedida por un consentimiento informado, en el que se explicitó el carácter anónimo de las respuestas, la confidencialidad de los datos y su uso exclusivamente académico. Para garantizar la calidad de la información, se eliminaron encuestas incompletas o inconsistentes, y se revisaron posibles valores atípicos mediante estadísticos descriptivos y gráficos de dispersión.

En cuanto a la ética, la investigación respetó los principios de la World Medical Association (2013) y las normas institucionales en ciencias sociales, asegurando la protección de la identidad de las personas participantes.

Para mitigar posible sesgo de método común, el cuestionario fue anónimo, con orden heterogéneo de ítems y redacciones no redundantes; se alternaron ítems directos e invertidos. La tabla 1 resume la operacionalización de los constructos.

Tabla 1. Operacionalización resumida de constructos

Constructo	Tipo	Nº ítems	Escala	Fuente base	Indicador / Ejemplo de ítem
Exceso de confianza (<i>ExceConf</i>)	Reflectivo	4	Likert 1-5	Barber & Odean (2001); Hoda (2025)	“Mis decisiones financieras suelen ser mejores que las de la mayoría.”
Aversión a la pérdida (<i>AverPer</i>)	Reflectivo	4	Likert 1-5	Kahneman & Tversky (2013)	“Prefiero evitar una pérdida pequeña que arriesgarme por una ganancia equivalente.”
Efecto anclaje (<i>EfecAnc</i>)	Reflectivo	4	Likert 1-5	Tversky & Kahneman (1974)	“El primer precio o referencia que escucho influye en mi decisión.”

Actitud hacia el riesgo – dominio financiero (<i>ActRies</i>)	Reflexivo	4	Likert 1-5	Weber, Blais & Betz (2002)	“Me incomoda asumir riesgos financieros aun con ganancia esperada.” (<i>invertida</i>)
Conducta financiera responsable (<i>CondFinan</i>)	Formativo	4	Likert 1-5	Adaptado de prácticas de manejo financiero (planificación–ahorro–deuda–monitoreo)	CondFinan1 (Planificación): elabora y sigue presupuesto mensual. CondFinan2 (Deudas): paga a tiempo y evita moras. CondFinan3 (Ahorro): separa ahorro periódicamente. CondFinan4 (Monitoreo): revisa saldos/movimientos con regularidad.

Nota: Constructos reflectivos evaluados con Likert 1–5 (1 = Totalmente en desacuerdo; 5 = Totalmente de acuerdo).
Fuente: elaboración propia.

Planteamiento de hipótesis

El modelo teórico propuesto en esta investigación se fundamenta en los postulados de la economía del comportamiento, los cuales sugieren que la toma de decisiones financieras está influenciada por sesgos cognitivos que distorsionan la evaluación racional de riesgos y consecuencias. En este estudio, se exploran tres sesgos cognitivos específicos (aversión a la pérdida, exceso de confianza y efecto anclaje), que, según evidencia empírica reciente, afectan tanto la percepción subjetiva del riesgo como las decisiones económicas en jóvenes adultos (Gabhane *et al.*, 2023; Novianggie & Asandimitra, 2019).

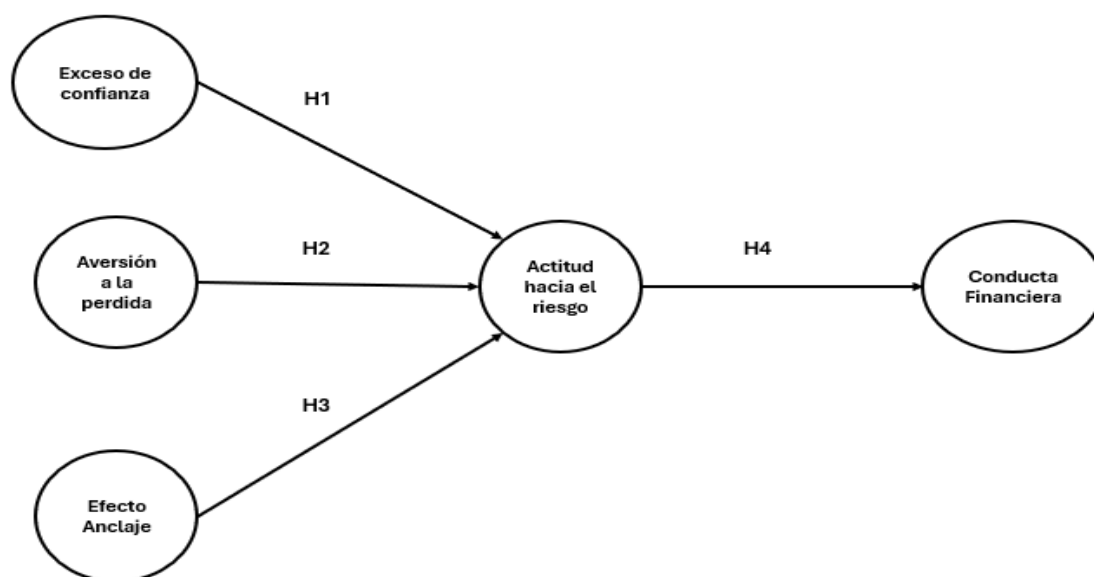
Diversos autores han identificado que la aversión a la pérdida conduce a decisiones excesivamente conservadoras, inhibiendo la participación en actividades financieras potencialmente beneficiosas, como el ahorro a largo plazo o la inversión (Grežo, 2021). En contraposición, el exceso de confianza tiende a aumentar la disposición a asumir riesgos financieros, al generar una sobreestimación de las propias capacidades (Karki *et al.*, 2024).

El efecto anclaje, por su parte, afecta la forma en que se interpretan los escenarios económicos, al depender de referencias iniciales que pueden sesgar el juicio (Wang, 2023). Se plantea que estos sesgos afectan de manera significativa la actitud hacia el riesgo, la cual actúa como variable mediadora que influye directamente sobre la conducta financiera responsable, entendida como la capacidad de planificar, controlar y ejecutar decisiones financieras de forma consciente y sostenible (Zumárraga-Espinosa, 2022). Con base en este marco teórico, en la tabla 2 se plantean las siguientes hipótesis de investigación:

Tabla 2. Hipótesis de investigación y relaciones propuestas

Hipótesis 1: El exceso de confianza tiene un efecto positivo significativo sobre la actitud hacia el riesgo.
Hipótesis 2: La aversión a la pérdida tiene un efecto positivo significativo sobre la actitud hacia el riesgo.
Hipótesis 3: El efecto anclaje tiene un efecto negativo significativo sobre la actitud hacia el riesgo.
Hipótesis 4: La actitud hacia el riesgo, operacionalizada como aversión al riesgo financiero, se asocia positivamente con la conducta financiera responsable

Figura 1. Modelo Estructural propuesto para evaluar asociaciones entre sesgos cognitivos y conducta financiera responsable.



Fuente: elaboración propia.

Análisis estadístico

El método de modelado de ecuaciones estructurales mediante mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM, por sus siglas en inglés) fue empleado para evaluar el impacto de los sesgos cognitivos sobre la conducta financiera responsable, considerando el rol mediador de la actitud hacia el riesgo. Este enfoque fue seleccionado por su adecuación en estudios exploratorios, con fenómenos emergentes, estructuras complejas y muestras de tamaño moderado, como es el caso del presente estudio con 123 estudiantes universitarios (Hair Jr. 2020; Sarstedt *et al.*, 2021). El análisis fue realizado utilizando el software SmartPLS 4.1.1.5

En la primera etapa, se estimó el modelo de medida (outer model), evaluando la consistencia interna de cada constructo mediante el coeficiente de Alpha de Cronbach, la fiabilidad compuesta (CR) y el Omega de McDonald. Posteriormente, se examinó la validez convergente a través de las cargas factoriales individuales (se aceptaron valores > 0.708) y del promedio de varianza extraída (AVE), exigiendo valores superiores a 0.50. La validez discriminante se verificó mediante el criterio de Fornell & Larcker (1981) y la matriz HTMT (Heterotrait - Monotrait Ratio), considerando el umbral máximo de 0.85 (Rönkkö & Cho, 2022). En cuanto al umbral de cargas en el modelo de medida, se adoptó > 0.708 como regla principal; excepcionalmente se retuvieron indicadores con cargas entre 0.60 y 0.70 cuando $AVE \geq 0.50$, $CR \geq 0.70$ y existía justificación teórica.

En la evaluación del modelo de medida no fue necesario eliminar indicadores, dado que todos los ítems cumplieron con los criterios establecidos de fiabilidad y validez. En particular, las

cargas factoriales se mantuvieron dentro de rangos aceptables, la fiabilidad compuesta y el alfa de Cronbach superaron el umbral de 0.70, y los valores de AVE fueron iguales o superiores a 0.50 en todos los constructos. En consecuencia, se optó por retener la totalidad de los indicadores originalmente especificados, priorizando la coherencia teórica y la comparabilidad con estudios previos que emplean estas mismas escalas.

En la segunda etapa, se estimó el modelo estructural (inner model) con el objetivo de contrastar las hipótesis planteadas y observar las relaciones estructurales entre los constructos. Para ello, se analizaron los coeficientes de trayectoria (path coefficients), sus niveles de significancia (p-values) y los valores R^2 para los constructos endógenos, con el fin de evaluar el poder explicativo del modelo. La significancia estadística de las relaciones estructurales se obtuvo mediante el procedimiento de bootstrap con 5.000 submuestras, empleando intervalos de confianza BCa, a dos colas, con un nivel de confianza al 95%.

Adicionalmente, se calcularon los efectos de tamaño (f^2) para determinar la relevancia de cada relación. Asimismo, se evaluó la colinealidad de los constructos formativos mediante el factor de inflación de la varianza (VIF), considerando aceptables valores inferiores a 3.3. Dado el carácter exploratorio y explicativo del estudio, la evaluación se centró en la capacidad explicativa del modelo (R^2) y en la relevancia de los efectos (f^2). La evaluación predictiva fuera de muestra se deja para trabajos posteriores de naturaleza confirmatoria.

Este procedimiento analítico permitió evaluar de manera rigurosa las relaciones estructurales estimadas en el modelo, brindando evidencia empírica sobre el papel mediador de la actitud hacia el riesgo entre los sesgos cognitivos y la conducta financiera responsable en estudiantes de ciencias económicas y administrativas.

Resultados

El modelo fue estimado mediante la técnica de Modelado de Ecuaciones Estructurales por Mínimos Cuadrados Parciales (PLS-SEM), implementada en el software SmartPLS 4.0. El objetivo fue analizar la asociación entre tres sesgos cognitivos: Exceso de confianza, Aversión a la pérdida y Efecto anclaje sobre la conducta financiera responsable, considerando el rol mediador de la Actitud hacia el riesgo.

En la evaluación del modelo de medición, La mayoría de los indicadores presentaron cargas factoriales superiores a 0.708; adicionalmente, algunos ítems se situaron entre 0.60 y 0.70 y fueron retenidos por su aporte de contenido y porque el modelo mostró $AVE \geq 0.50$ y $CR \geq 0.70$, evidenciando una fiabilidad individual adecuada. Asimismo, los valores de fiabilidad compuesta (CR) y alfa de Cronbach superaron el umbral de 0.70 en todos los constructos,

mientras que los promedios de varianza extraída (AVE) fueron mayores a 0.50, lo que confirma la validez convergente. La validez discriminante fue verificada mediante los criterios de Fornell & Larcker, (1981) y HTMT, cuyos valores se mantuvieron por debajo de los niveles críticos establecidos (Henseler *et al.*, 2009). Estos resultados se resumen en la tabla 3 y la figura 2.

La colinealidad de los indicadores se evaluó mediante el factor de inflación de la varianza (VIF). Los valores oscilaron entre 1.08 y 2.98, todos por debajo del umbral recomendado de 3.3 Hair Jr. (2020), lo que descarta problemas de colinealidad en el modelo. En el caso del constructo formativo de conducta financiera responsable, los VIF se mantuvieron igualmente en niveles aceptables, garantizando estabilidad en las estimaciones de sus indicadores

Respecto al modelo estructural, se observó que los tres sesgos cognitivos explican el 18.7% de la varianza en la actitud hacia el riesgo ($R^2 = 0.187$), mientras que esta última explica el 31.6% de la varianza en la conducta financiera responsable ($R^2 = 0.316$). De acuerdo con Ringle *et al.*, (2020) y Hair Jr. (2020), estos valores reflejan una capacidad explicativa moderada.

En este estudio se priorizó la evaluación de la capacidad predictiva a través de R^2 y f^2 , métricas adecuadas para un diseño exploratorio en economía del comportamiento. Aunque el Q^2 se utiliza con frecuencia en estudios confirmatorios, los resultados obtenidos permiten afirmar que el modelo presenta una capacidad explicativa moderada, destacando el papel de la actitud hacia el riesgo en la conducta financiera responsable.

En cuanto a las relaciones estructurales, se aceptaron dos de las cuatro hipótesis planteadas. La aversión a la pérdida tuvo un efecto positivo y significativo sobre la actitud hacia el riesgo ($\beta = 0.350$, $p < 0.01$), y esta, a su vez, influyó positivamente sobre la conducta financiera responsable ($\beta = 0.562$, $p < 0.01$), confirmando las hipótesis H2 y H4. Por el contrario, ni el exceso de confianza ($\beta = 0.006$, $p > 0.01$) ni el efecto anclaje ($\beta = 0.125$, $p > 0.01$) mostraron relaciones significativas sobre la actitud hacia el riesgo, por lo que se rechazaron las hipótesis H1 y H3.

En términos aplicados, los hallazgos sugieren que intervenir sobre la actitud hacia el riesgo es el canal conductual relevante cuando el estudiantado enfrenta pérdidas potenciales; en cambio, los sesgos de anclaje y exceso de confianza no muestran transmisión indirecta significativa en este contexto.

Estos resultados sugieren que, en esta muestra específica de estudiantes universitarios, la aversión a la pérdida actúa como un factor relevante en la formación de actitudes frente al riesgo, mientras que el exceso de confianza y el efecto anclaje no presentan un impacto directo significativo. Este hallazgo podría atribuirse a factores como el nivel de conocimiento financiero

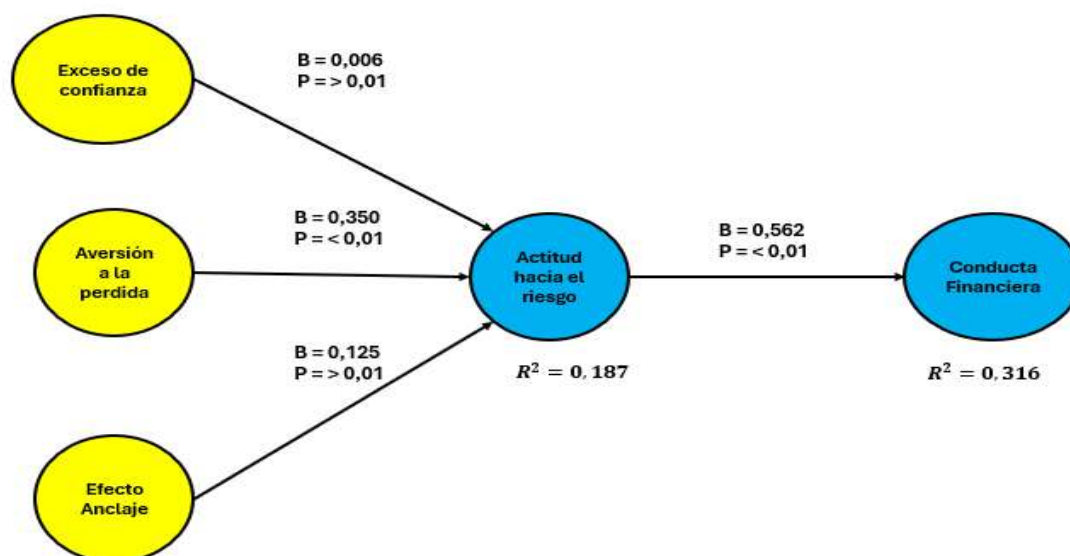
formal de las personas participantes, su escasa exposición a contextos reales de inversión, o la posible asociación entre variables no incluidas en el modelo. En consecuencia, se refuerza la necesidad de seguir investigando la interacción entre los sesgos cognitivos y las variables psicológicas que configuran las decisiones financieras en entornos educativos.

Tabla 3. Efectos directos y significancia estadística

Predictor -> ResultadosP	β	- ValueH	ipótesis	Resultado del modelo
Exceso de Confianza -> Actitud hacia el Riesgo	0.006	$P > 0.01$	H1	Rechazado
Aversión a la Pérdida -> Actitud hacia el Riesgo	0.350	$P < 0.01$	H2	Aceptado
Efecto anclaje -> Actitud hacia el Riesgo	0.125	$P > 0.01$	H3	Rechazado
Actitud hacia el riesgo -> Conducta Financiera	0.562	$P < 0.01$	H4	Aceptado

Fuente: elaboración propia.

Figura 2. Modelo estructural estimado mediante PLS-SEM



Fuente: elaboración propia.

Como parte de la evaluación del modelo estructural, se reportan los tamaños de efecto (f^2) por relación, con sus intervalos de confianza. La Tabla 3 reporta el tamaño de efecto f^2 , que indica cuánto aumenta el R^2 del constructo endógeno cuando se incluye cada predictor (umbrales orientativos: 0.02 pequeño, 0.15 mediano y 0.35 grande). En este estudio, la ruta Actitud hacia el riesgo $\rightarrow$ Conducta Financiera presenta un efecto grande ($f^2 = 0.461$; IC95% [0.205, 1.188]), lo que evidencia que la actitud hacia el riesgo aporta de forma sustantiva a la explicación de la conducta financiera y se perfila como el principal punto de palanca del modelo.

En cambio, Aversión a la Pérdida $\rightarrow$ Actitud hacia el Riesgo muestra un efecto pequeño ($f^2 = 0.098$; IC95% [0.012, 0.318]), lo que sugiere que la aversión a la pérdida incide en la actitud, aunque con impacto moderado. Por su parte, Efecto Anclaje $\rightarrow$ Actitud hacia el Riesgo ($f^2 = 0.013$) y Exceso de Confianza $\rightarrow$ Actitud hacia el Riesgo (≈ 0.000) resultan despreciables, coherente con la ausencia de efectos indirectos relevantes; en términos prácticos, priorizar intervenciones sobre la actitud ante el riesgo probablemente generará los mayores cambios en conducta, mientras que enfatizar anclaje o exceso de confianza tendría retornos limitados en este contexto.

Se observó un tamaño de efecto grande para Actitud hacia el riesgo $\rightarrow$ Conducta Financiera ($f^2 = 0.461$), mientras que Aversión a la Pérdida $\rightarrow$ Actitud hacia el Riesgo fue pequeño ($f^2 = 0.098$) y los efectos de Efecto Anclaje y Exceso de Confianza fueron muy pequeños, los intervalos de confianza al 95% se muestran en la tabla 4.

Tabla 4. Tamaños de efecto (f^2) por relación estructural

Relación (X $\rightarrow$ Y)	f^2 (O)	p (boot)	IC 2.5%	IC 97.5%	Interpretación
Actitud hacia el Riesgo $\rightarrow$ Conducta Financiera	0.461	0.071	0.205	1.1885	grande
Aversión a la Pérdida $\rightarrow$ Actitud hacia el Riesgo	0.098	0.21	0.012	0.318	pequeño
Efecto Anclaje $\rightarrow$ Actitud hacia el Riesgo	0.013	0.849	0.0	0.248	Muy pequeño
Exceso de Confianza $\rightarrow$ Actitud hacia el Riesgo	0.0	0.999	0.0	0.111	Muy pequeño

Nota: f^2 calculado como incremento en R^2 del constructo endógeno al incluir X (efecto de exclusión-inclusión).
Fuente: elaboración propia.

Discusión

Los resultados obtenidos evidencian que las asociaciones encontradas entre los sesgos cognitivos en la conducta financiera responsable no son homogéneas ni directas, sino que se articulan a través de mecanismos mediadores, particularmente la actitud hacia el riesgo. Este hallazgo es consistente con los postulados de la economía del comportamiento, los cuales sostienen que las decisiones financieras no se explican únicamente por preferencias estables, sino por procesos cognitivos que influyen en la percepción y evaluación del riesgo (Amgain, 2024; Kasoga, 2021; Sobaih & Elshaer, 2023; Tahir *et al.*, 2023)

En este estudio, se confirma que la aversión a la pérdida presenta un efecto positivo y significativo sobre la actitud hacia el riesgo. Desde la teoría de las perspectivas, este resultado se explica porque las personas tienden a asignar un mayor peso subjetivo a las pérdidas que a las ganancias equivalentes, lo que genera una evaluación más cautelosa de las alternativas bajo incertidumbre (Kahneman & Tversky, 2013).

En términos conductuales, una mayor sensibilidad ante la posibilidad de pérdida puede traducirse en actitudes más conservadoras frente al riesgo, influyendo indirectamente en la forma en que se toman decisiones financieras cotidianas. Este patrón coincide con la evidencia empírica reportada por Tahir *et al.*, (2023) y Grežo, (2021), quienes muestran que la aversión a la pérdida se asocia con una mayor prudencia financiera, especialmente en población joven (Sharma *et al.*, 2024).

En contraste, los sesgos de exceso de confianza y efecto anclaje no mostraron influencia significativa sobre la actitud hacia el riesgo. Este resultado no contradice la teoría conductual, sino que sugiere una activación contextual de dichos sesgos. (Kahneman, 2011; Thaler, 2016) La literatura señala que el exceso de confianza tiende a manifestarse con mayor intensidad en entornos donde personas enfrentan decisiones financieras repetidas, con retroalimentación directa y consecuencias monetarias claras, como lo mercados de inversión o emprendimiento (Fersi & Boujelbène, 2022; Hoffmann & Anwar, 2024).

De manera similar, el efecto anclaje suele operar con mayor fuerza en contextos de comparación explícita de precios o valores de referencia, típicos de mercados volátiles o decisiones de compra complejas (Holtfort *et al.*, 2023; Mahmood *et al.*, 2024). La ausencia de estos escenarios en la experiencia financiera cotidiana del estudiantado universitario podría explicar la falta de significancia estadística de ambos sesgos en el modelo estimado (Karki *et al.*, 2024).

La identificación de la actitud hacia el riesgo como variable mediadora clave refuerza modelos conductuales recientes que sostienen que los sesgos cognitivos no influyen necesariamente de manera directa en la conducta financiera, sino que lo hacen a través de disposiciones subjetivas frente a la incertidumbre (Kanapickienė *et al.*, 2024; Kasoga, 2021). En este sentido, la actitud hacia el riesgo actúa como un mecanismo de procesamiento que canaliza el impacto de los sesgos cognitivos hacia decisiones financieras concretas, particularmente en poblaciones en formación, donde los hábitos financieros aún no se encuentran plenamente consolidados (Lusardi *et al.*, 2021; Vaghela *et al.*, 2023).

Asimismo, los valores de R^2 obtenidos (0.187 para actitud hacia el riesgo y 0.316 para conducta financiera responsable) indican una capacidad explicativa moderada del modelo. Este nivel de explicación es consistente con estudios aplicados a jóvenes adultos y al estudiantado universitario, donde las decisiones financieras están influenciadas por múltiples dimensiones adicionales no incorporadas en el modelo, tales como normas sociales, influencia familiar, contexto institucional o experiencias financieras previas (Harahap *et al.*, 2024; Hendrawaty *et al.*, 2020; Hoda, 2025). Estos resultados refuerzan el carácter exploratorio del estudio y abren oportunidades para futuras investigaciones que integren variables contextuales complementarias.

Dado el carácter exploratorio del estudio, la interpretación de los resultados se centró en los indicadores R^2 y f^2 como medidas de capacidad explicativa. Aunque no se incluyó el análisis Q^2 , los hallazgos confirman asociaciones significativas que refuerzan la relevancia de la actitud hacia el riesgo como mediadora en la conducta financiera responsable del estudiantado universitario.

En conjunto, los hallazgos sugieren que no todos los sesgos cognitivos ejercen el mismo peso explicativo en la conducta financiera, y que su influencia depende del contexto, la etapa de vida y el tipo de decisiones enfrentadas. En este estudio, la aversión a la pérdida emerge como el sesgo más relevante en la configuración de actitudes frente al riesgo, mientras que el exceso de confianza y el efecto anclaje presentan un impacto limitado. Esta evidencia respalda la economía del comportamiento como un marco analítico adecuado para comprender las decisiones financieras en contextos educativos, y subraya la importancia de diseñar intervenciones orientadas a modificar actitudes frente al riesgo como vía para fortalecer la conducta financiera responsable.

Conclusiones

De acuerdo con el objetivo planteado, los resultados muestran que la aversión a la pérdida se asocia positivamente con la actitud hacia el riesgo financiero, y que esta última (operacionalizada como aversión al riesgo) se asocia de manera positiva con la conducta financiera responsable. Este hallazgo confirma que una mayor cautela frente a situaciones de incertidumbre económica se vincula con prácticas financieras más estructuradas, como la planificación del gasto, el control de deudas y el monitoreo financiero.

Por el contrario, el exceso de confianza y el efecto anclaje no evidenciaron asociaciones significativas con la actitud hacia el riesgo en el modelo estimado. Este resultado sugiere que la influencia de estos sesgos podría depender de contextos financieros más complejos, caracterizados por decisiones repetidas, retroalimentación monetaria directa o mayor exposición a escenarios de inversión, condiciones que no necesariamente están presentes en la experiencia financiera cotidiana del estudiantado universitario.

En conjunto, los hallazgos evidencian que las decisiones financieras no responden exclusivamente a criterios de racionalidad técnica, sino que están mediadas por sesgos cognitivos específicos y por evaluaciones subjetivas del riesgo. En este sentido, la actitud hacia el riesgo emerge como un mecanismo explicativo central, al canalizar el efecto de la aversión a la pérdida hacia la conducta financiera responsable.

Desde una perspectiva aplicada, estos resultados respaldan la pertinencia de incorporar enfoques de economía del comportamiento en los programas de educación financiera, con énfasis en el desarrollo de habilidades para reconocer y gestionar la percepción del riesgo. Asimismo, se recomienda que futuras investigaciones integren variables adicionales (como la autoeficacia

financiera, la experiencia económica previa o el locus de control) y repliquen el modelo en poblaciones con mayor trayectoria financiera, con el fin de contrastar la estabilidad de las asociaciones observadas (Chujan *et al.*, 2022).

Declaración de contribución de autoría CRediT

Marcelo V. Luna-Murillo: Conceptualización, curación de datos, análisis formal, investigación, metodología, recursos, visualización, redacción: borrador original – Preparación, creación y/o presentación del trabajo publicado, específicamente la redacción del borrador inicial, redacción (revisión y edición).

Patricia Ramírez-Contreras: Conceptualización, análisis formal, investigación, metodología, recursos, visualización, redacción: borrador original – Preparación, creación y/o presentación del trabajo publicado, específicamente la redacción del borrador inicial (incluyendo la traducción sustantiva), redacción (revisión y edición).

Jonathan D. Segura-Márquez: Visualización, redacción: borrador original – Preparación, creación y/o presentación del trabajo publicado, específicamente la redacción del borrador inicial (incluyendo la traducción sustantiva), redacción (revisión y edición).

Johanna Castro-Ramírez: Visualización, redacción: borrador original – Preparación, creación y/o presentación del trabajo publicado, específicamente la redacción del borrador inicial (incluyendo la traducción sustantiva), redacción (revisión y edición).

Declaración de conflictos de interés

Los autores declaran no tener ningún conflicto de intereses.

Referencias

1. Amgain, P. N. (2024). Behavioral Biases and Investment Decision: A Systematic Literature Review. *Kanya Journal*, 5(1), 12–39.
2. Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261–292. <https://doi.org/10.1162/003355301556400>
3. Chujan, W., Ngoc, N. L. B., & Faizi, A. S. (2022). Locus of Control on Financial Behavior and Financial Risk Attitude. *Annals of Economics & Finance*, 23(2).
4. Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A., & Lang, A.-G. (2009). Statistical power analyses using G* Power 3.1: Tests for correlation and regression analyses. *Behavior Research Methods*, 41(4), 1149–1160.
5. Fersi, M., & Boujelbène, M. (2022). Overconfidence and credit risk-taking in microfinance institutions: a cross-regional analysis. *International Journal of Organizational Analysis*, 30(6), 1672–1693.

6. Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39–50. <https://doi.org/10.1177/002224378101800104>
7. Gabhane, D., Sharma, A., & Mukherjee, R. (2023). Behavioral finance: exploring the influence of cognitive biases on investment decisions. *Boletín de Literatura Oral-The Literary Journal*, 10(1), 3133–3141.
8. Goyal, K., & Kumar, S. (2021). Financial literacy: A systematic review and bibliometric analysis. *International Journal of Consumer Studies*, 45(1), 80–105. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/ijcs.12605>
9. Grežo, M. (2021). Overconfidence and financial decision-making: a meta-analysis. *Review of Behavioral Finance*, 13(3), 276–296. <https://doi.org/https://doi.org/10.1108/RBF-01-2020-0020>
10. Hair Jr. J. F. (2020). Next-generation prediction metrics for composite-based PLS-SEM. *Industrial Management & Data Systems*, 121(1), 5–11.
11. Harahap, R., Rahayu, S., & Lestari, M. (2024). Young Entrepreneurs' Financial Compass: How Attitudes, Norms, and Self-Efficacy Direct Financial Intentions and Actions. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Keuangan*, 5(4).
12. Hendrawaty, E., Irawati, N., & Sadalia, I. (2020). Financial literacy, demographic differences and financial risk tolerance level: A case study. *Journal of Security and Sustainability Issues*, 9(M), 187–201. [https://doi.org/https://doi.org/10.9770/jssi.2020.9.M\(15\)](https://doi.org/https://doi.org/10.9770/jssi.2020.9.M(15))
13. Henseler, J., Ringle, C. M., & Sinkovics, R. R. (2009). The use of partial least squares path modeling in international marketing. In *New challenges to international marketing*. Emerald Group Publishing Limited.
14. Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2020). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-hill México.
15. Hoda, N. (2025). *Decoding Financial Behavior: A PLS-SEM Examination of Financial Knowledge, Socialization, and Attitude in Saudi Business Students*.
16. Hoffmann, S., & Anwar, S. (2024). The influence of culture on the lure of choice, mental accounting, and overconfidence. *Behavioral Sciences*, 14(3), 156.

17. Holtfort, T., Horsch, A., Braca, A., Dondio, P., Mahesh Babu, P., Seadon, J., Moore, D., Shah, B., Butt, K. A., Bailey, C. A., Hussain, J. G., Psychogios, A., Muntwiler, C., Eppler, M. J., Parmitasari, R. D. A., Syariati, A., Sumarlin, Kathpal, S., Akhtar, A., ... Ricciardi, V. (2023). How do entrepreneurs learn from critical events? A case study of critical event learning. *SUSTAINABILITY*, 14(2), 1775–1799. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2023.102413>
18. Hrnjic, E., Reeb, D. M., & Yeung, B. (2019). Financial decisions, behavioral biases, and governance in emerging markets. In *The Oxford Handbook of Management in Emerging Markets* (p. 161). Oxford University Press.
19. Jarvis, C. B., Mackenzie, S. B., Podsakoff, P. M., Giliatt, N., & Mee, J. F. (2003). A Critical Review of Construct Indicators and Measurement Model Misspecification in Marketing and Consumer Research. In *Journal of Consumer Research* (Vol. 30, Issue 2). <https://doi.org/10.1086/376806>
20. Jia, D., Li, R., Bian, S., & Gan, C. (2021). Financial planning ability, risk perception and household portfolio choice. *Emerging Markets Finance and Trade*, 57(8), 2153–2175.
21. Kaftandzieva, T., & Cvetkoska, V. (2021). Financial decision making among young adults: an ahp approach. *International Journal of the Analytic Hierarchy Process*, 13(3).
22. Kahneman, D. (2011). Thinking, fast and slow. *Farrar, Straus and Giroux*.
23. Kahneman, D., & Riepe, M. W. (2007). Aspects of Investor Psychology: Beliefs, Preferences and Biases Investment Advisors Should Know About. *INTERNATIONAL LIBRARY OF CRITICAL WRITINGS IN ECONOMICS*, 204, 197.
24. Kahneman, D., & Tversky, A. (2013). Prospect theory: An analysis of decision under risk. In *Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I* (pp. 99–127). World Scientific.
25. Kanapickienė, R., Vasiliauskaitė, D., Keliuotytė-Staniulėnienė, G., Špicas, R., Omeir, A. K., & Kanapickas, T. (2024). A comprehensive review of behavioral biases in financial decision-making: from classical finance to behavioral finance perspectives. *Journal of Business Economics and Management*, 25(5), 1006–1029. <https://doi.org/10.3846/jbem.2024.22314>
26. Karki, U., Bhatia, V., & Sharma, D. (2024). A Systematic Literature Review on Overconfidence and Related Biases Influencing Investment Decision Making. *Economic and Business Review*, 26(2), 130–150.

27. Kasoga, P. S. (2021). Heuristic biases and investment decisions: multiple mediation mechanisms of risk tolerance and financial literacy—a survey at the Tanzania stock market. *Journal of Money and Business*, 1(2), 102–116.
28. Kim, K. T., & Xiao, J. J. (2021). Racial/ethnic differences in consumer financial capability: The role of financial education. *International Journal of Consumer Studies*, 45(3), 379–395.
29. Lamichhane, P., & Simkhada, A. (2024). Risk Tolerance, Overconfidence and Investment Decisions in Nepal. *Journal of General Education and Humanities*, 3(2), 227–240. <https://doi.org/https://doi.org/10.58421/gehu.v3i2.244>
30. Lusardi, A., Hasler, A., & Yakoboski, P. J. (2021). Building up financial literacy and financial resilience. *Mind & Society*, 20(2), 181–187.
31. Mahmood, F., Arshad, R., Khan, S., Afzal, A., & Bashir, M. (2024). Impact of behavioral biases on investment decisions and the moderation effect of financial literacy; an evidence of Pakistan. *Acta Psychologica*, 247, 104303.
32. Mendez Prado, S. M., Zambrano Franco, M. J., Zambrano Zapata, S. G., Chiluiza Garcia, K. M., Everaert, P., & Valcke, M. (2022). A systematic review of financial literacy research in Latin America and the Caribbean. *Sustainability*, 14(7), 3814.
33. Novianggie, V., & Asandimitra, N. (2019). The influence of behavioral bias, cognitive bias, and emotional bias on investment decision for college students with financial literacy as the moderating variable. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 9(2), 92–107. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.6007/IJARAFMS/v9-i2/6044>
34. Park, N. Y. (2022). Psychology of Financial Decision-Making: A Literature Review. *Korea and the World Economy*, 23(3), 197–215.
35. Razen, M., Huber, J., Hueber, L., Kirchler, M., & Stefan, M. (2021). Financial literacy, economic preferences, and adolescents' field behavior. *Finance Research Letters*, 40, 101728.
36. Ringle, C. M., Sarstedt, M., Mitchell, R., & Gudergan, S. P. (2020). Partial least squares structural equation modeling in HRM research. *The International Journal of Human Resource Management*, 31(12), 1617–1643.

37. Rönkkö, M., & Cho, E. (2022). An updated guideline for assessing discriminant validity. *Organizational Research Methods*, 25(1), 6–14.
38. Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Hair, J. F. (2021). Partial Least Squares Structural Equation Modeling. In *Handbook of market research* (pp. 587–632). Springer.
39. Sharma, D. R., Adhikari, M., & Khatun, I. (2024). Behavioral Biases of Individual Investors' Decision-Making in Emerging Markets: A Mediation Approach. *Journal of Emerging Management Studies*, 2(2), 37–54.
40. Sobaih, A. E. E., & Elshaer, I. A. (2023). Risk-taking, financial knowledge, and risky investment intention: Expanding theory of planned behavior using a moderating-mediating model. *Mathematics*, 11(2), 453.
41. Suresh, G. (2024). Impact of financial literacy and behavioural biases on investment decision-making. *FIIIB Business Review*, 13(1), 72–86.
42. Tahir, M. S., Richards, D. W., & Ahmed, A. D. (2023). The role of financial risk-taking attitude in personal finances and consumer satisfaction: evidence from Australia. *International Journal of Bank Marketing*, 41(4), 787–809.
43. Thaler, R. H. (2016). Behavioral economics: Past, present, and future. *American Economic Review*, 106(7), 1577–1600.
44. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases: Biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty. *Science*, 185(4157), 1124–1131.
45. Vaghela, P. S., Kapadia, J. M., Patel, H. R., & Patil, A. G. (2023). Effect of financial literacy and attitude on financial behavior among university students. *Indian Journal of Finance*, 17(8), 43–57.
46. Wang, B. (2023). The impact of anchoring bias on financial decision-making: exploring cognitive biases in decision-making processes. *Studies in Psychological Science*, 1(2), 41–50. <https://doi.org/0.56397/SPS.2023.09.04>
47. Weber, E. U., Blais, A. R., & Betz, N. E. (2002). A Domain-specific Risk-attitude Scale: Measuring Risk Perceptions and Risk Behaviors. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15(4). <https://doi.org/10.1002/bdm.414>

48. World Medical Association. (2013). World Medical Association Declaration of Helsinki: ethical principles for medical research involving human subjects. *Jama*, 310(20), 2191–2194.
49. Zumárraga-Espinosa, M. (2022). Estudio de los predictores del comportamiento de ahorro en estudiantes universitarios ecuatorianos. *Revista Economía y Política*, 35, 96–122.