

Factores que influyen las decisiones financieras de los artesanos en la parroquia Puyo

Factors that influence the financial decisions of artisans in the Puyo parish

Beatriz Elizabeth Ramírez Rodríguez^{1*}

E-mail: up.beatrizramirez@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5442-4429>

Lisenia Karina Baque Villanueva²

E-mail: uq.liseniabaque@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7886-8094>

Ángel Fernando Fiallos Zárate¹

E-mail: up.angelfiallos@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9070-7039>

¹Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Puyo. Ecuador.

²Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Quevedo. Ecuador.

*Autor para correspondencia

Cita sugerida (APA, séptima edición)

Ramírez Rodríguez, B. E., Baque Villanueva, L. K., & Fiallos Zárate, A.F. (2024). Factores que influyen las decisiones financieras de los artesanos en la parroquia Puyo. *Revista Científica Cultura, Comunicación y Desarrollo*, 9(3), 170-174. <http://rccd.ucf.edu.ec/index.php/rccd>

RESUMEN

El estudio investigó los factores que influyen en las decisiones económicas de los artesanos en la parroquia Puyo, con el objetivo de identificar y priorizar los elementos que afectan su toma de decisiones financieras. Se empleó una metodología que incluyó una revisión de la literatura, seguida de la recolección de datos mediante cuestionarios aplicados a una muestra de 120 artesanos. El análisis de los datos se realizó utilizando el método de Proceso de Análisis Jerárquico, lo que permitió descomponer el problema en una jerarquía de factores y calcular sus prioridades. Los resultados destacaron que los factores psicológicos y económicos fueron los más influyentes en las decisiones económicas de los artesanos, con la disponibilidad de capital y los costos de producción siendo los más relevantes. La aversión al riesgo y el sesgo de pérdida también mostraron una fuerte influencia en las decisiones de inversión. Los resultados subrayaron la necesidad de estrategias de apoyo específicas para abordar estas influencias. El estudio aportó una comprensión detallada de las prioridades y desafíos enfrentados por los artesanos, ofreciendo una base para futuras investigaciones y desarrollos en el ámbito del emprendimiento artesanal.

Palabras clave:

Factores Económicos, Aversión al Riesgo, Proceso de Análisis Jerárquico.

ABSTRACT

The study investigated the factors that influence the economic decisions of artisans in the Puyo parish, with the aim of identifying and prioritizing the elements that affect their financial decision-making. A methodology was employed that included a literature review, followed by data collection through questionnaires applied to a sample of 120 artisans. Data analysis was performed using the Hierarchical Analysis Process method, which allowed the problem to be broken down into a hierarchy of factors and their priorities to be calculated. The results highlighted that psychological and economic factors were the most influential in the economic decisions of artisans, with capital availability and production costs being the most relevant. Risk aversion and loss bias also showed a strong influence on investment decisions. The results underlined the need for specific support strategies to address these influences. The study provided a detailed understanding of the priorities and challenges faced by artisans, offering a basis for future research and development in the field of artisan entrepreneurship.

Keywords:

Economic Factors, Risk Aversion, Hierarchical Analysis Process.

Introducción

Fomentar el emprendimiento ha emergido como una prioridad para los gobiernos debido a su papel crucial en el desarrollo económico y social, actuando como un motor de empleo e innovación (Rodríguez, & Rehner, 2021). En respuesta a esta necesidad, se han establecido numerosas organizaciones dedicadas a la promoción y apoyo de nuevas empresas, las cuales reciben significativos recursos financieros. No obstante, la eficacia de estas instituciones y programas de apoyo se revela limitada cuando se evalúa en términos de creación efectiva de empresas. Según estadísticas de algunas entidades de apoyo, el porcentaje de empresas establecidas en comparación con el número de personas que reciben orientación y capacitación es inferior al 5%. La preocupación aumenta al considerar también la tasa de supervivencia de las empresas creadas. (Mora, 2022)

La teoría económica tradicional asume que los individuos toman decisiones económicas de manera racional, buscando maximizar su utilidad (Santos, 2019). Según esta perspectiva, las personas evalúan de manera exhaustiva y precisa sus preferencias constantes y sus limitaciones, y poseen la información completa y la capacidad necesaria para analizarla adecuadamente. Veblen describió al ser humano económico racional como un calculador experto en la evaluación de placeres y dolores, respondiendo a los estímulos de manera sistemática, una concepción que ha permanecido constante a lo largo del tiempo. (Aguirre, 2019)

Sin embargo, la economía del comportamiento cuestiona estos supuestos al examinar la toma de decisiones bajo condiciones de información incompleta, capacidades cognitivas limitadas y sesgos (Abellán, & Jimenez, 2020). Estas condiciones conducen a una evaluación inadecuada de la información. La economía del comportamiento representa un enfoque innovador que explora cómo los factores psicológicos afectan la toma de decisiones económicas (Thaler, 2018).

A lo largo del tiempo, las conceptualizaciones del comportamiento han evolucionado, reflejando una creciente relevancia en los estudios contemporáneos. Este campo de estudio reconoce que los hábitos de vida y los factores modificables influyen significativamente en la forma en que las personas toman decisiones (Murphy, 2013). En lugar de seguir los principios de racionalidad plena postulados por la economía tradicional, la economía del comportamiento revela que las elecciones humanas están condicionadas por sesgos y emociones, lo que lleva a decisiones que frecuentemente se desvían de las predicciones óptimas de los modelos económicos tradicionales (Muñoz, et. al., 2019). Las investigaciones en este ámbito han mostrado que los individuos tienden a tomar decisiones que son subóptimas en comparación con las predicciones de la teoría económica clásica, destacando la necesidad de considerar factores psicológicos en la comprensión de las decisiones económicas. (Miller, 2021)

La parroquia Puyo, destacada por sus dinámicos emprendimientos artesanales, ilustra de manera significativa la interacción entre la economía del comportamiento y las

empresas locales. La viabilidad económica de esta comunidad depende en gran medida del éxito de sus artesanos, quienes no solo fomentan la prosperidad económica, sino que también juegan un papel crucial en la preservación y promoción del patrimonio cultural regional. La artesanía no solo constituye un elemento fundamental de la identidad local, sino que también actúa como un pilar económico clave, generando ingresos y empleo en la comunidad. Por consiguiente, resulta esencial entender cómo los factores que afectan las decisiones económicas de los artesanos influyen en su desempeño, para así promover un crecimiento económico sostenible y fortalecer tanto el sector artesanal como el tejido cultural de la región. (Godoy, et. al., 2024)

La situación económica en esta región, marcada por su distintiva cultura y rica tradición artesanal, ofrece un entorno ideal para investigar cómo los emprendedores en artesanías se ajustan a los principios de la economía del comportamiento. En este contexto, el estudio tiene como objetivo identificar los factores que influyen en las decisiones económicas de los artesanos locales en la parroquia Puyo.

Materiales y métodos

La primera etapa del estudio consistió en una revisión bibliográfica exhaustiva. Se consultaron diversas fuentes académicas y especializadas para identificar los posibles factores que influyen en las decisiones económicas de los pequeños emprendedores y empresas. Esta revisión permitió establecer una base teórica sólida y orientar el diseño del cuestionario que se utilizó en la fase de recolección de datos.

Con base en las observaciones derivadas de la revisión bibliográfica, se prepararon cuestionarios específicos, que fueron diseñados para captar las percepciones de los artesanos sobre los factores que consideran más influyentes en sus decisiones económicas. Este cuestionario incluyó tanto preguntas cerradas como abiertas, permitiendo así una comprensión más detallada de los aspectos de interés.

Posteriormente, se seleccionó como muestra de estudio, un grupo de 120 artesanos de la zona, a quienes se aplicaron las encuestas diseñadas. Los participantes fueron seleccionados de manera que representaran diversos tipos de negocio dentro del ámbito artesanal, asegurando además que cada uno tuviera un mínimo de dos años en el negocio. Esta selección se realizó para garantizar que los encuestados contaran con una experiencia suficiente que les permitiera reflexionar de manera informada sobre sus decisiones económicas.

Una vez recolectadas las encuestas, se procedió a analizar las respuestas para identificar los factores más frecuentemente mencionados por los artesanos. Este análisis permitió determinar los principales elementos que influyen en las decisiones económicas en este grupo. A continuación, se aplicó el método del Proceso de Análisis Jerárquico (AHP) para priorizar estos factores. El AHP es una técnica de decisión multicriterio que ayuda a descomponer un problema complejo en una jerarquía de factores, facilitando la comparación de pares y el cálculo de prioridades.

El análisis de datos se realizó de manera meticulosa, utilizando herramientas estadísticas y de procesamiento de datos para garantizar la precisión y la confiabilidad de los resultados. Los factores principales identificados fueron analizados en detalle y se propusieron estrategias específicas de intervención enfocadas en ellos. En la metodología empleada, se aseguró la adherencia a principios éticos fundamentales a lo largo de todo el proceso de investigación. La participación de los artesanos fue completamente voluntaria y se obtuvo el consentimiento informado de cada participante antes de la aplicación de los cuestionarios. Los encuestados fueron informados sobre los objetivos del estudio, la naturaleza de las preguntas y el uso que se daría a los datos recogidos, garantizando así la transparencia y el respeto por la confidencialidad.

Para asegurar la repetitividad del estudio, se documentaron detalladamente todos los procedimientos utilizados, desde la selección de los participantes hasta el análisis de los datos. Se mantuvieron registros precisos de las respuestas obtenidas y se emplearon herramientas de análisis estandarizadas, lo que permitió la replicación de las fases de recolección y procesamiento de datos. Además, los cuestionarios y encuestas fueron diseñados y validados de acuerdo con criterios metodológicos establecidos, garantizando que los resultados pudieran ser reproducidos en contextos similares.

Resultados-discusión

El análisis de los datos obtenidos revela que el sesgo de pérdida tiene una influencia considerable en las decisiones económicas de los artesanos locales. Cerca del 40% de los entrevistados expresó una mayor preocupación por la posibilidad de perder dinero en comparación con la posibilidad de ganar una cantidad equivalente. Esta inclinación hacia evitar pérdidas en lugar de buscar ganancias refleja un sesgo psicológico que afecta la toma de decisiones y limita la disposición a asumir riesgos necesarios para el crecimiento y la expansión empresarial.

Asimismo, la aversión al riesgo emerge como un factor predominante, con un 73% de los encuestados reportando que las preocupaciones sobre las pérdidas económicas influyen de manera significativa en sus decisiones. Esta aversión se manifiesta en una reluctancia generalizada a realizar inversiones que podrían comprometer el capital, evidenciando un comportamiento conservador que prioriza la seguridad financiera sobre el potencial de retorno. Las entrevistas corroboran esta tendencia, destacando cómo el temor a no recuperar la inversión impulsa a los artesanos a evitar riesgos, incluso si estas inversiones podrían favorecer el crecimiento.

Por su parte, el impacto de emociones, como el miedo y la ansiedad, también juega un papel crucial en la toma de decisiones. Al menos el 60% de los encuestados identificó que estos estados emocionales influyen significativamente en su percepción del riesgo y en su disposición a invertir. La confianza en sus habilidades y en el éxito de sus inversiones puede ser un factor motivador o desalentador, sugiriendo que tanto el estado emocional como la autoeficacia impactan la capacidad de los artesanos para tomar decisiones económicas informadas y efectivas. Estos

hallazgos subrayan la importancia de abordar tanto los factores psicológicos como las barreras económicas en el desarrollo de estrategias de apoyo para los emprendedores artesanales.

Por otro lado, la disponibilidad de capital emergió como un factor crucial en las decisiones económicas de los artesanos, con cerca del 70% de los encuestados indicando que la cantidad de recursos financieros disponibles y la facilidad de acceso a crédito a menudo impactan su capacidad para realizar inversiones significativas. De acuerdo con las opiniones recibidas, esta limitación financiera ha afectado directamente la capacidad de los artesanos para expandir sus negocios y aprovechar oportunidades de crecimiento, reflejando una dependencia significativa de la estabilidad y accesibilidad del capital para la toma de decisiones. Adicionalmente, los costos asociados con la adquisición de materiales, herramientas y mano de obra resultaron ser un factor importante para el 67% de los artesanos. Estos costos afectan la rentabilidad y, en consecuencia, las decisiones de inversión. La presión financiera derivada de estos costos contribuye a la renuencia de los artesanos a realizar inversiones que podrían mejorar su eficiencia operativa y capacidad de producción, subrayando la necesidad de abordar tanto el acceso al capital como la gestión de costos para facilitar el crecimiento y la sostenibilidad empresarial en el sector artesanal.

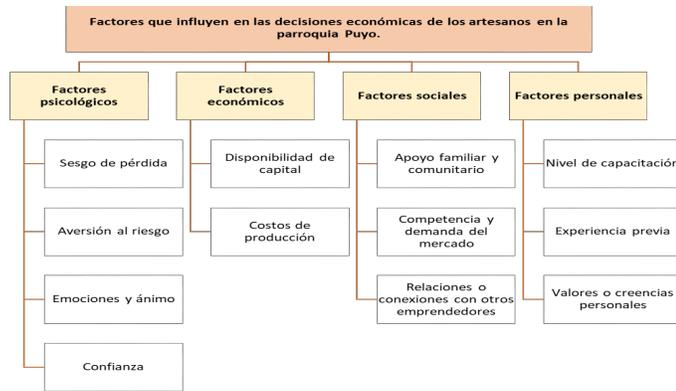
Asimismo, el apoyo de la familia y la comunidad fue considerado un factor importante para el 26% de los participantes. Este elemento fue percibido como un soporte a considerar para facilitar la toma de decisiones más audaces. La influencia positiva del entorno social subraya cómo la red de apoyo personal puede impactar la disposición de los artesanos a asumir riesgos y a realizar inversiones en sus negocios.

Del mismo modo, la formación previa y el conocimiento en gestión empresarial y/o finanzas, fueron considerados cruciales por el 84% de los participantes, e identificados como uno de los elementos que puede afectar significativamente su capacidad para tomar decisiones informadas. Este dato destaca la importancia de una educación sólida en estos ámbitos para mejorar la toma de decisiones económicas en el sector artesanal. Además, las experiencias pasadas, tanto positivas como negativas, a menudo influyen en la percepción del riesgo y la disposición a invertir, de acuerdo con el 71% de los encuestados.

Por otro lado, valores y creencias sobre el trabajo, el dinero y el éxito fueron reconocidos entre el 59% de los participantes. Este hallazgo sugiere que los principios y valores personales juegan un papel importante en la definición de objetivos económicos y decisiones empresariales, afectando la manera en que los artesanos planifican y ejecutan sus estrategias financieras.

Estos resultados sirvieron como fundamento para aplicar el método AHP con el objetivo de priorizar los factores identificados. El análisis mediante AHP estructuró el problema en una jerarquía de factores, lo que permitió comparar pares y calcular prioridades. La Figura 1 ilustra la jerarquía de criterios y subcriterios desarrollada.

Fig 1: Diagrama jerárquico de los factores y subfactores observados



Fuente: Elaboración propia

Tabla 1: Matriz de evaluación general de los factores analizados

Factores	Peso	Sub Factor	Peso	Nivel de importancia global
Psicológicos	0.390	Sesgo de pérdida	0.260	0.101
		Aversión al riesgo	0.280	0.109
		Emociones	0.240	0.094
		Confianza	0.220	0.086
Económicos	0.25	Disponibilidad de capital	0.510	0.128
		Costos de producción	0.490	0.123
Sociales	0.160	Apoyo familiar	0.310	0.050
		Comportamiento del mercado	0.340	0.054
		Relaciones con otros emprendedores	0.350	0.056
Personales	0.20	Capacitación	0.450	0.090
		Experiencia previa	0.340	0.068
		Valores y creencias personales	0.210	0.042

Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos indicaron que los factores psicológicos y económicos predominan significativamente en las decisiones económicas de los artesanos. Según los datos presentados en la Tabla 1, estos dos grupos de factores combinados representan casi el 65% del peso total de todos los factores considerados. Entre ellos, la disponibilidad de capital y los costos de producción emergieron como los factores predominantes que influyen en la toma de decisiones financieras. Este hallazgo se alinea con estudios previos que destacan el acceso a recursos financieros y los costos operativos como elementos críticos que afectan la capacidad de inversión y el crecimiento empresarial (Báez & Puentes, 2018). La disponibilidad de capital, al facilitar la capacidad de inversión, y los costos de producción, al impactar directamente en la rentabilidad, se identificaron como los principales determinantes en el contexto económico de los artesanos.

Adicionalmente, se observó que la aversión al riesgo y el sesgo de pérdida tienen una influencia considerable en las decisiones económicas de los participantes. De acuerdo con Botero, & Zarama (2010), las predisposiciones psicológicas pueden distorsionar la toma de decisiones, especialmente en situaciones de incertidumbre. La aversión al

riesgo, al hacer que los artesanos prefieran evitar posibles pérdidas en lugar de buscar ganancias, y el sesgo de pérdida, que amplifica la preocupación por las pérdidas frente a las ganancias equivalentes, se identificaron como factores clave que limitan la disposición a asumir riesgos financieros. Estos hallazgos subrayan la importancia de considerar las dimensiones psicológicas en el diseño de intervenciones para mejorar la toma de decisiones (Quintanilla, 2002).

En este contexto, y para mejorar las decisiones económicas de los artesanos, se sugieren las siguientes estrategias específicas, enfocadas en los factores más influyentes identificados:

A partir de las evaluaciones realizadas por los expertos sobre los factores observados, se derivó un vector de pesos para cada uno de ellos, así como para cada subfactor. Esta metodología facilitó la cuantificación de la contribución o importancia de cada elemento dentro del sistema evaluado. Los resultados resumidos de este proceso se presentan en la Tabla 1. Esta información es fundamental para dirigir los esfuerzos y recursos hacia áreas específicas que necesitan mejoras o intervenciones prioritarias, optimizando así la efectividad de las decisiones y acciones implementadas.

riesgo, al hacer que los artesanos prefieran evitar posibles pérdidas en lugar de buscar ganancias, y el sesgo de pérdida, que amplifica la preocupación por las pérdidas frente a las ganancias equivalentes, se identificaron como factores clave que limitan la disposición a asumir riesgos financieros. Estos hallazgos subrayan la importancia de considerar las dimensiones psicológicas en el diseño de intervenciones para mejorar la toma de decisiones (Quintanilla, 2002).

En este contexto, y para mejorar las decisiones económicas de los artesanos, se sugieren las siguientes estrategias específicas, enfocadas en los factores más influyentes identificados:

- Fortalecimiento del acceso al capital:
 - Crear opciones de crédito con tasas reducidas y plazos flexibles.
 - Colaborar con instituciones locales para ofrecer asesoramiento y apoyo financiero.
- Reducción de costos de producción:
 - Organizar asociaciones para negociar descuentos en materiales y herramientas.

- Ofrecer formación en técnicas de producción más eficientes y sostenibles.
3. Gestión de la aversión al riesgo:
 - Implementar programas que enseñen análisis de riesgos y planificación estratégica.
 - Facilitar escenarios para familiarizarse con las consecuencias de las decisiones financieras.
 4. Mitigación del sesgo de pérdida:
 - Ofrecer coaching para superar prejuicios emocionales y gestionar el impacto de las pérdidas.
 - Promover el uso de datos y análisis en la toma de decisiones económicas.
 5. Promoción de redes y apoyo social:
 - Facilitar plataformas para el intercambio de experiencias y colaboración entre artesanos.
 - Fortalecer el apoyo emocional y profesional a través de la comunidad.

Conclusiones

El estudio realizado se centró en analizar los factores que influyen en las decisiones económicas de los artesanos en la parroquia Puyo, utilizando el método AHP para priorizar estos factores. El análisis de la base documental permitió identificar los elementos de mayor importancia a incluir dentro del instrumento utilizado. La utilización del método AHP y el análisis de los datos permitieron identificar los factores más influyentes, destacando la disponibilidad de capital, los costos de producción, la aversión al riesgo y el sesgo de pérdida como elementos clave en la toma de decisiones económicas entre los participantes del estudio. Estos hallazgos corroboraron la teoría existente sobre la relación entre factores emocionales y económicos en la toma de decisiones empresariales.

Este estudio aporta un conocimiento valioso al proporcionar una visión de cómo los artesanos priorizan y manejan sus decisiones económicas. Los resultados pueden guiar el desarrollo de estrategias de apoyo más efectivas y personalizadas, dirigidas a mejorar la toma de decisiones y la capacidad de inversión de los emprendedores locales. Futuras investigaciones podrían explorar intervenciones específicas basadas en estos hallazgos, evaluando la efectividad de programas de formación en gestión financiera y apoyo psicológico para optimizar la toma de decisiones en el sector artesanal.

Referencias bibliográficas

- Abellán, J. M., & Jiménez, D. (2020). Economía del comportamiento para mejorar estilos de vida y reducir factores de riesgo. *Gaceta Sanitaria*, 34, 197–199. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S021391111930161X?via%3Dihub>.
- Aguirre, A. A. (2019). Tomas decisiones libres y racionales, ¿verdad? La economía del comportamiento frente a la economía clásica. Ensayos: *Revista de Estudiantes de Administración de Empresas*, 11(1), 1-12. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ensayos/article/view/84417/>.

- Báez, M. del P., & Puentes, G. A. (2018). Parámetros financieros para la toma de decisiones en pequeñas y medianas empresas del municipio Duitama, Colombia. *Revista de Ciencias Sociales*, 24(1), 67–84. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7024153>.
- Botero, M. P., & Zarama, S. (2010). La economía conductual: tendencia actual en el análisis económico del derecho. *Universitas Estudiantes*, 7, 215–234. <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/44919>.
- Godoy, D. S., Pérez, D. M., & Meza, C. J. (2024). Proceso Co-creativo entre Diseño y Artesanía, Marca y Manejo de Redes. Ciencia Latina. *Revista Científica Multidisciplinar*, 8(2), 3396–3425. <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/10765>.
- Miller, L. (2021). Economía del comportamiento, políticas conductuales y nudges. *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, 25, 46–57. <https://revistasonline.inap.es/index.php/GAPP/article/view/10866>.
- Mora, D. M. (2022). El tamaño inicial de las empresas y la supervivencia empresarial: caso sector comercio de Villavicencio. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 18(34) 1-11. https://revistas.unbosque.edu.co/index.php/cuaderlam/article/view/tamano_empresas_comercio_villavicencio.
- Muñoz, A. M., Borbón, C. G., & Laborín, J. F. (2019). Economía del Comportamiento: un campo fértil para la investigación de aplicaciones en política pública para México. Estudios Sociales. *Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional*, 29(53), e19715. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2395-91692019000100113&script=sci_arttext.
- Murphy, D. S. (2013). Las decisiones de los inversionistas a través del lente de la economía del comportamiento. *Contabilidad y Negocios*, 8(15), 5–14. <https://www.redalyc.org/pdf/2816/281628809002.pdf>.
- Quintanilla, I. (2002). Daniel Kahneman y la psicología económica. *Revista de Psicología Del Trabajo y de Las Organizaciones*, 18(1), 95–108. <https://www.redalyc.org/pdf/2313/231317661005.pdf>.
- Rodríguez, S., & Rehner, J. (2021). Emprendimiento en ciudades intermedias en Chile: Sus vínculos con el empleo y la sustentabilidad urbana. *Revista de Geografía Norte Grande*, 78, 93–113. https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-4022021000100093&script=sci_arttext&lng=pt.
- Santos, I. (2019). El comportamiento del consumidor y las nuevas tendencias de consumo ante las TIC. *Esic Market*, 50(164), 621–642. <https://revistasinvestigacion.esic.edu/esicmarket/index.php/esicm/article/view/251>.
- Thaler, R. H. (2018). Economía del comportamiento: pasado, presente y futuro. *Revista de Economía Institucional*, 20(38), 9–43. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/ecoins/article/view/5271>.