



*El efecto de la impulsividad en las decisiones financieras. Una revisión bibliográfica*

*The Effect of Impulsiveness on Financial Decision-Making: A Literature Review*

*O efeito da impulsividade nas decisões financeiras. Uma revisão bibliográfica*

Ángel Fabian Cruz-Alvear<sup>1</sup>

[angelfabiancruz@gmail.com](mailto:angelfabiancruz@gmail.com)

<https://orcid.org/0009-0000-9516-0039>

**Correspondencia:** [angelfabiancruz@gmail.com](mailto:angelfabiancruz@gmail.com)

Ciencias Técnicas y Aplicadas

Artículo de Investigación

\* **Recibido:** 06 de marzo de 2025 \* **Aceptado:** 02 de abril de 2025 \* **Publicado:** 14 de mayo de 2025

I. Investigador Independiente, Ecuador.

## Resumen

Numerosos aspectos cognitivos y emocionales influyen en el complicado proceso de toma de decisiones financieras, que puede tener un gran impacto en los resultados financieros tanto de las personas como de las organizaciones. La presente investigación tuvo como objetivo, analizar, a través de una revisión bibliográfica, la relación entre la impulsividad y la toma de decisiones financieras, con el fin de identificar cómo este rasgo influye en los comportamientos económicos individuales. La metodología implicó una revisión documental de literatura científica centrada en el análisis del efecto de la impulsividad en las decisiones financieras. Las bases de datos consultadas fueron ProQuest, Scielo, Redalyc, Scopus y Web of Science, utilizando operadores booleanos "AND" y "OR". Los resultados demostraron que la impulsividad tiene un impacto directo en las decisiones financieras, sobre todo cuando se trata de riesgo, consumo y endeudamiento, ya que hace que las personas actúen sin pensar en los efectos a largo plazo de sus acciones. Esta característica aumenta la probabilidad de un comportamiento financiero imprudente y está vinculada a elementos como el materialismo y los sesgos cognitivos. Sin embargo, las técnicas psicológicas que fomentan el autocontrol y los conocimientos financieros pueden ayudar a reducir la impulsividad. En determinadas situaciones, también puede estar relacionada con una mayor resistencia financiera, a pesar de que a menudo está vinculada a consecuencias desfavorables. Comprenderla y gestionarla exige una estrategia global que incorpore elementos sociales, psicológicos y educativos.

**Palabras claves:** Impulsividad; toma de decisiones; comportamiento financiero; gestión financiera; decisiones financieras.

## Abstract

Numerous cognitive and emotional aspects influence the complex process of financial decision-making, which can have a significant impact on the financial outcomes of both individuals and organizations. This research aimed to analyze, through a literature review, the relationship between impulsivity and financial decision-making, in order to identify how this trait influences individual economic behaviors. The methodology involved a documentary review of scientific literature focused on analyzing the effect of impulsivity on financial decisions. The databases consulted were ProQuest, Scielo, Redalyc, Scopus, and Web of Science, using Boolean operators "AND" and "OR." The results showed that impulsivity has a direct impact on financial decisions, especially

when it comes to risk, consumption, and debt, as it causes people to act without considering the long-term effects of their actions. This characteristic increases the likelihood of reckless financial behavior and is linked to factors such as materialism and cognitive biases. However, psychological techniques that promote self-control and financial literacy can help reduce impulsiveness. In certain situations, it can also be linked to greater financial resilience, although it is often associated with adverse consequences. Understanding and managing it requires a comprehensive strategy that incorporates social, psychological, and educational elements.

**Keywords:** Impulsivity; decision-making; financial behavior; financial management; financial decisions.

## Resumo

Inúmeros fatores cognitivos e emocionais influenciam o complexo processo de tomada de decisões financeiras, o que pode ter um impacto significativo nos resultados financeiros de indivíduos e organizações. A presente pesquisa teve como objetivo analisar, por meio de uma revisão bibliográfica, a relação entre impulsividade e tomada de decisão financeira, a fim de identificar como essa característica influencia o comportamento econômico individual. A metodologia envolveu uma revisão documental de literatura científica focada na análise do efeito da impulsividade nas decisões financeiras. As bases de dados consultadas foram ProQuest, Scielo, Redalyc, Scopus e Web of Science, utilizando os operadores booleanos “AND” e “OR”. Os resultados mostraram que a impulsividade tem impacto direto nas decisões financeiras, principalmente quando se trata de risco, consumo e dívidas, pois faz com que as pessoas ajam sem considerar os efeitos de longo prazo de suas ações. Essa característica aumenta a probabilidade de comportamento financeiro imprudente e está ligada a elementos como materialismo e vieses cognitivos. No entanto, técnicas psicológicas que promovem o autocontrole e a educação financeira podem ajudar a reduzir a impulsividade. Em certas situações, também pode estar associada a uma maior resiliência financeira, embora muitas vezes esteja associada a consequências desfavoráveis. Compreender e gerenciar isso requer uma estratégia abrangente que incorpore elementos sociais, psicológicos e educacionais.

**Palavras-chave:** Impulsividade; tomando uma decisão; comportamento financeiro; gestão financeira; decisões financeiras.

## Introducción

La toma de decisiones financieras es un proceso complejo impulsado por una serie de elementos cognitivos y emocionales que pueden tener un impacto sustancial en los resultados financieros de las personas y las organizaciones (Días 2024). Entre estos elementos, la impulsividad emerge como un predictor cuyo impacto está recibiendo cada vez más atención en las disciplinas de la economía conductual, la psicología financiera y la neurociencia. Este fenómeno psicológico, definido por una propensión a comportarse precipitadamente sin considerar plenamente las implicaciones, tiene el potencial de socavar la racionalidad que históricamente se ha considerado el fundamento de los modelos económicos clásicos (Palacios & Ortega, 2022).

Carbajal (2021) describe la impulsividad como un mecanismo de protección que impide al individuo detenerse a considerar algunos aspectos de su acción, así como las emociones que estos comportamientos suscitan. El comportamiento impulsivo también es una táctica para reducir la ansiedad o la inquietud asociadas a enfermedades y trastornos mentales como el trastorno límite de la personalidad. Tal y como lo explica Palacios & Ortega (2022) las conductas impulsivas son utilizadas en la comunidad científica para explicar las variaciones entre acciones normales y patológicas, así como su relación con diversas enfermedades mentales.

Según Cavazos et al. (2023) La impulsividad es una característica física observable del comportamiento humano que puede incluir acciones temerarias sin reflexión y perspectiva previas, atribuyéndose como característica definitoria la acción rápida, así como una marcada falta de planificación y previsión a la hora de asumir cualquier tipo de riesgo. En concordancia con lo anterior, la impulsividad es representada como un elemento en varios trastornos psiquiátricos, constituyendo una característica diagnóstica principal y algunas de las conductas más comunes para evidenciar la presencia de impulsividad en el individuo pueden consistir.

Osorio et al. (2022) explican cómo la impulsividad está vinculada a actividades dirigidas a aliviar la tensión interna provocada por una baja tolerancia al estrés, así como a la incapacidad para regular los impulsos que esta tensión interna provoca. En este sentido, la impulsividad puede definirse como un rasgo de personalidad caracterizado por una conducta evitativa, ya que, además de la búsqueda de sensaciones positivas, se asocia a cualquier comportamiento de evitación activa de la frustración, con una predisposición a la reacción rápida, inesperada y excesiva ante cualquier situación, provocando que esta falta de autocontrol se manifieste en conductas agresivas que pueden llegar a poner en peligro la vida del individuo.

Castellanos et al (2024) en su investigación sobre “Actitudes hacia el endeudamiento y estrés financiero en adultos emergentes: rol mediador”, demuestran que la impulsividad en las decisiones financieras sirve como mediador crítico entre las actitudes hacia el endeudamiento y sus consecuencias psicológicas, lo que implica una dinámica intrigante en la que las actitudes hedonistas no están directamente relacionadas con el estrés financiero, sino que operan a través de comportamientos de compra impulsivos. Esta tendencia refleja una compleja secuencia psicológica en la que las personas adoptan primero una mentalidad favorable al endeudamiento, que luego permite hábitos de compra menos reflexivos.

Cabe destacar que la normalización del endeudamiento en algunas situaciones sociales puede conducir a una falsa sensación de seguridad financiera, lo que demuestra que la impulsividad no existe en el vacío, sino dentro de determinados contextos culturales que pueden apoyarla o limitarla (Araque, 2024). Las personas inmersas en estos contextos pueden no percibir el riesgo de sus decisiones impulsivas precisamente porque están respaldadas por normas sociales aceptadas. Por otro lado, Fenton & Furnham, (2022) afirman que, cualquier intervención eficaz para aliviar el estrés financiero debe abordar no sólo las actitudes hacia el dinero, sino también los procesos que controlan la impulsividad en las decisiones de compra.

En contraste con lo anterior, la impulsividad puede manifestarse en el sector financiero en forma de compras obsesivas, endeudamiento excesivo o decisiones de inversión precipitadas, todo lo cual tiene efectos financieros negativos a largo plazo. (Huacchillo, 2020). A nivel institucional, este fenómeno puede observarse en las estrategias empresariales que favorecen el éxito rápido por encima de la viabilidad financiera a largo plazo, así como en fenómenos de mercado como las burbujas especulativas y los ciclos de pánico. Comprender esta dinámica es fundamental para desarrollar políticas públicas y herramientas reguladoras que fomenten decisiones financieras más equilibradas (Reynaga et al., 2020).

Por esta razón, la toma de decisiones es crucial en el sector económico y financiero. Rani & Catherine, (2023) definen la toma de decisiones financieras como el conjunto de acciones o actividades encaminadas principalmente al manejo del dinero; estas acciones son fundamentales para la administración, favoreciendo y contribuyendo oportunamente a la mejora de los problemas, en la reducción de riesgos o gastos innecesarios, en el cumplimiento de los pagos, entre otros; en este sentido, se afirma que la toma de decisiones financieras es el conjunto de acciones o actividades mediante las cuales se realiza un análisis de la situación financiera.

Por otra parte, Valencia (2020) analiza las decisiones organizativas, que se agrupan a grandes rasgos en dos grupos. Basándose en experiencias y resultados anteriores, se utilizan protocolos predeterminados para tomar decisiones predeterminadas en respuesta a sucesos recurrentes. Ante dificultades reconocidas, estas decisiones se toman metódicamente utilizando protocolos establecidos que permiten soluciones fiables y eficaces. Por el contrario, las decisiones no programadas se forman como reacción a circunstancias particulares y únicas que carecen de antecedentes directamente comparables. Para resolver situaciones extraordinarias o no rutinarias que exigen respuestas personalizadas en función de las circunstancias particulares, estas decisiones requieren pensamiento crítico e inventiva en lugar de depender de soluciones preestablecidas.

Cabe señalar que la toma de decisiones es una acción cotidiana que implica seleccionar una de varias soluciones para abordar una situación o resolver un desacuerdo que pueda surgir en la vida personal o profesional. Osorio et al. (2022) examinan los fundamentos neurológicos de la toma de decisiones financieras, destacando la función crítica del córtex prefrontal. Según este análisis, tres regiones prefrontales interactúan dinámicamente durante este intrincado proceso cognitivo: el córtex cingulado anterior, que contribuye significativamente al procesamiento evaluativo; el córtex prefrontal dorsolateral, encargado de los procesos ejecutivos superiores; y el córtex orbitofrontal, que se distingue por sus amplias conexiones con el sistema límbico y desempeña un papel crucial en la integración de los componentes emocionales y los sistemas de recompensa en la toma de decisiones.

Desde otra perspectiva, Cavazos et al. (2023) elaboran un estudio titulado, “Efecto de tres estímulos económicos sobre la compra impulsiva en las rebajas de Black Friday: La deuda en la tarjeta de crédito y los problemas financieros en una ciudad mexicana”. Este estudio examina el impacto de la mercadotecnia, las restricciones presupuestales y la disponibilidad financiera en las compras por impulso realizadas en línea y con tarjeta de crédito durante las ventas del Viernes Negro en una metrópoli mexicana. Los hallazgos indican que las promociones, las restricciones presupuestales y la disponibilidad de dinero influyen en las compras impulsivas, las cuales tienen un impacto benéfico en el endeudamiento con tarjeta de crédito; no obstante, este último también incrementa los problemas financieros.

De igual forma, Zumba et al. (2023) desarrollan una investigación sobre el “Modelo de gestión financiera y toma de decisiones en las medianas empresas, análisis de estudio”, el cual contempla el desarrollo de los fundamentos teóricos, conceptuales y referenciales sobre la gestión financiera

y su impacto en la toma de decisiones empresariales, por medio de una revisión de la literatura y análisis previos. Este método de revisión se diseñó con el objetivo de desarrollar un marco teórico sólido para identificar las variables investigadas, seguido de la recopilación de datos e información que permitan formular un futuro análisis estadístico.

Por lo anteriormente expresado, la presente investigación tiene como objetivo, analizar, a través de una revisión bibliográfica, la relación entre la impulsividad y la toma de decisiones financieras, con el fin de identificar cómo este rasgo influye en los comportamientos económicos individuales. La importancia de este estudio radica en la necesidad de comprender cómo la impulsividad puede resultar en malas decisiones financieras, especialmente cuando hay una sobreabundancia de crédito disponible o cuando las personas utilizan dispositivos digitales. La sistematización de la información actual también aportará datos importantes para la educación financiera, la formulación de políticas públicas y las estrategias de intervención que promuevan prácticas económicas más sostenibles y reflexivas. También servirá de base para futuros estudios.

## Metodología

Se ofrece una evaluación documental de la literatura científica que examina el impacto de la impulsividad en las decisiones financieras. Las palabras clave y combinaciones utilizadas en la búsqueda fueron: impulsividad, toma de decisiones, comportamiento financiero, gestión financiera, decisiones financieras en español; y en inglés: Impulsivity, decision-making, financial behavior, financial management, financial decisions. Las bases de datos consultadas fueron ProQuest, Scielo, Redalyc, Scopus y Web of Science, utilizando operadores booleanos “AND” y “OR” , y las ecuaciones usadas fueron: ((Impulsividad AND toma de decisiones AND comportamiento financiero)); ((Gestión financiera OR decisiones financieras AND impulsividad)); ((Impulsividad AND Toma de decisiones AND (comportamiento financiero OR gestión financiera)); ((Impulsivity AND decision-making AND financial behavior)); ((Financial management OR financial decisions AND impulsivity)).

Se definieron criterios específicos de inclusión y exclusión con el fin de garantizar la pertinencia, actualidad y calidad de los estudios seleccionados. Se incluyeron artículos científicos publicados entre los años 2020 y 2025, escritos en idiomas español e inglés, que abordaran de manera directa la relación entre impulsividad y toma de decisiones financieras, Además, se priorizó literatura con acceso completo al texto. Por otro lado, se excluyeron aquellos estudios que fueran publicados

antes del año 2020, en idiomas distintos al español o inglés, o que no tuvieran acceso libre al texto completo. Asimismo, se descartaron documentos que no abordaran de forma clara o directa el vínculo entre la impulsividad y las decisiones financieras.

## Resultados

Tras el procedimiento de búsqueda y selección, se incluyeron diez publicaciones científicas que se ajustaban a los criterios establecidos, todas ellas centradas en la relación entre la impulsividad y la toma de decisiones financieras. La revisión bibliográfica permitió descubrir tendencias generales sobre cómo la impulsividad afecta a los comportamientos económicos individuales, en particular los vinculados al consumo inmediato, la utilización del crédito, el ahorro y la planificación financiera.

El estudio de Carbó et al. (2025) investigan mediante diversos enfoques psicométricos y experimentales, cómo afecta la impulsividad a la toma de decisiones financieras. Se evaluaron varias cualidades asociadas a la impulsividad mediante la Escala de Conducta Impulsiva UPPS y el Cuestionario de Sensibilidad al Castigo y la Recompensa (SPSRQ), incluida la urgencia negativa, la falta de premeditación y la sensibilidad a recompensas y castigos. Un análisis de regresión múltiple de la relación entre impulsividad y asunción de riesgos financieros reveló que la «sensibilidad al castigo» (SP) y la «urgencia negativa» (NU) son predictores significativos de la conducta de asunción de riesgos, con una relación positiva significativa (SP:  $p = 0,005$ , NU:  $p = 0,002$ ). Estos resultados sugieren que quienes son más sensibles al castigo y tienen una mayor urgencia negativa son más propensos a realizar juicios más arriesgados, lo que puede manifestarse en su comportamiento financiero.

Por otra parte, la investigación de Fernández et al. (2024) examina cómo afecta el autocontrol a las decisiones financieras, sobre todo en el contexto del endeudamiento. La Encuesta sobre Competencias Financieras investigó las actitudes y comportamientos de las personas sobre su autocontrol financiero. Predominan las mujeres (53,6%) con una edad media de 47 años, casadas (69,6%) y sin hijos menores de 18 años en el hogar (65,5%). En cuanto al endeudamiento, el estudio constató que las personas con escaso autocontrol toman decisiones financieras impulsivas, como pedir prestado a familiares o amigos en primer lugar. Sin embargo, el efecto de la falta de autocontrol se reduce al pedir prestado a prestamistas desconocidos o institucionales, cuando sus preferencias parecen ser jerárquicas.

Wibbeke & Lachmann, (2020) demuestran cómo las emociones desempeñan un papel importante en las decisiones financieras, sobre todo cuando se trata de inversiones de capital. En general, los directivos rechazan las opciones que evocan emociones negativas, aunque tengan un valor financiero previsto mayor, porque las emociones desagradables como la rabia afectan a la toma de decisiones. Las emociones positivas, por su parte, parecen fomentar una mayor disposición a asumir riesgos. Los individuos eligen opciones que les provocan buenas emociones, lo que conduce a una mayor disposición a asumir riesgos. Los resultados indican que las emociones y los factores psicológicos son importantes predictores de las decisiones financieras.

Lučić et al. (2021) concluyen que la impulsividad desempeña un papel importante en la correlación entre el materialismo y las malas decisiones financieras, según un estudio sobre el tema de la impulsividad y la conducta financiera responsable (CFR). Los resultados muestran que, si bien el materialismo no influye directamente en la conducta financiera, la impulsividad media en la relación entre las actitudes materialistas sobre el éxito y la felicidad a través de lo material y la conducta financiera imprudente. Esta investigación pone de relieve que las personas con un alto grado de materialismo e impulsividad suelen tener menos control sobre sus decisiones de compra. La falta de preparación y reflexión va unida a la impulsividad, que suele traducirse en decisiones financieras precipitadas y descuidadas.

Por otro lado, Katauke et al. (2023) en su estudio tiene importantes ramificaciones para la política pública en Japón, donde las decisiones económicas están muy influidas por las tasas de descuento, o la propensión a dar más valor a las ganancias inmediatas. El descubrimiento de que la educación financiera reduce la impulsividad plantea la posibilidad de que los gobiernos se planteen fomentar la educación financiera como forma de ayudar a la gente a tomar mejores decisiones financieras. Esta intervención puede ser esencial para frenar las elecciones impulsivas y promover elecciones más meditadas y a largo plazo. Los resultados sugieren que, desde el punto de vista de la gestión, la educación financiera puede emplearse como herramienta para reducir las elecciones económicas menos ideales, especialmente en los patrones de compra de los consumidores.

Tahir et al. (2021) hace hincapié en cómo las decisiones financieras y el bienestar general se ven afectados por la impulsividad y la resistencia financiera. Al mismo tiempo, el estudio examina la impulsividad y demuestra su correlación con una mayor resistencia financiera y, por tanto, con la felicidad financiera. Esto sugiere que tanto los efectos positivos como los negativos sobre las finanzas personales podrían derivarse de acciones impulsivas, que se observan habitualmente en el

comportamiento de los consumidores. También se subraya que las políticas gubernamentales y los programas educativos son necesarios para combatir la impulsividad y desarrollar la educación financiera, ya que el conocimiento y la comprensión de la importancia del ahorro y la planificación financiera son esenciales.

La reducción de la impulsividad en las decisiones financieras puede lograrse alterando los sesgos interpretativos, que tienen un efecto sobre los sesgos cognitivos subyacentes que limitan el control estratégico. Los hábitos de ahorro y gasto de las personas pueden verse considerablemente afectados por estos sesgos interpretativos, sobre todo en el caso de quienes tienen propensión a amasar una cantidad excesiva de activos. Grisham & Timpano, (2024) demuestran cómo este sesgo interpretativo puede alterarse mediante un entrenamiento regular para interpretar situaciones ambiguas de forma más adaptativa. Los participantes con síntomas de acaparamiento fueron asignados aleatoriamente a una condición de entrenamiento positivo, que intenta disminuir los sesgos relacionados con el acaparamiento, o a una condición de control neutra en un estudio que evaluaba la eficacia de alterar el sesgo interpretativo. Este estudio subraya la importancia de las técnicas psicológicas para alterar los comportamientos financieros, especialmente los relacionados con el ahorro y la acumulación.

Desde otro punto de vista, los modelos psicológicos convencionales suelen describir el autocontrol como un proceso laborioso en el que las personas deben utilizar técnicas mentalmente agotadoras para resistirse a los deseos impulsivos. Al respecto, Moeini et al. (2025) manifiestan cómo la importancia del coste de oportunidad anima a las personas a perseguir objetivos valiosos a largo plazo y facilita la identificación intuitiva de conflictos de autocontrol. En cuestiones de autocontrol, esta idea modifica el valor subjetivo de los resultados actuales y futuros, aumentando la conciencia de las personas sobre las repercusiones a corto plazo de sus elecciones en relación con las ventajas a largo plazo. Motivar a las personas para que hagan juicios más meditados y menos precipitados se consigue haciendo hincapié en las consecuencias de no ejercer el autocontrol.

Swanton & Gainsbury, (2020) Los autores sostienen que una de las principales causas de los problemas de endeudamiento y su conexión con la ludopatía es la impulsividad, una cualidad crítica en la toma de decisiones financieras. La impulsividad puede desempeñar un papel importante en la acumulación de deudas, ya que se manifiesta como un ansia de gratificación instantánea y una falta de consideración a la hora de tomar decisiones. En esta situación, la ludopatía y el endeudamiento están vinculados no sólo como resultado de acciones impulsivas, sino también como variables que

se refuerzan mutuamente. Del mismo modo, el estudio muestra que, independientemente de las características socioeconómicas, la utilización del crédito al consumo y los problemas de endeudamiento son factores de riesgo para una mayor gravedad de la ludopatía. El crédito al consumo compulsivo es más probable que lo utilicen personas impulsivas que con frecuencia toman decisiones sin tener en cuenta los efectos a largo plazo de sus elecciones.

Faris et al. (2024) demuestra cómo la impulsividad puede ser reduccionista cuando se contempla desde una perspectiva neurológica, haciendo especial hincapié en la activación del núcleo accumbens. La conducta impulsiva en las decisiones financieras también está causada por aspectos psicológicos, sociales y culturales que no siempre capta el estudio del cerebro, aunque las neuro finanzas ayuden a comprender los procesos cerebrales subyacentes. El contexto en el que se toma una decisión, el entorno económico y las influencias sociales también juegan un papel importante en la formación de comportamientos impulsivos. La relación entre neuro finanzas e impulsividad abre nuevas vías para comprender cómo los procesos cerebrales afectan la toma de decisiones económicas.

## **Discusión**

Los resultados de este estudio demuestran que la impulsividad tiene un gran impacto en la toma de decisiones financieras, influyendo en el apetito por el riesgo, el consumo, el endeudamiento y la capacidad de planificación. Características como la urgencia negativa y la falta de planificación hacen que las personas respondan emocionalmente bajo presión sin pensar en los efectos a largo plazo. Esto da lugar a decisiones financieras menos lógicas, sobre todo cuando hay incertidumbre o agitación emocional. Estos resultados están respaldados por investigaciones recientes. Según Jajoo & Kumar (2025), la educación financiera reduce la impulsividad en las decisiones financieras, sobre todo en el caso de las mujeres y los mayores de 40 años. Esto sugiere que la educación financiera puede disminuir la impulsividad, lo que mejora la toma de decisiones financieras.

Por otro lado, la impulsividad se manifiesta en patrones de endeudamiento impulsivo, principalmente a través de fuentes informales, y puede intensificarse cuando se combinan emociones negativas con situaciones financieras complejas. Paredes et al. (2023), subraya cómo la impulsividad afecta a las decisiones financieras precipitadas, como los hábitos precipitados de endeudamiento. En circunstancias financieras, las compras impulsivas y las actitudes hacia el

endeudamiento pueden considerarse ejemplos de impulsividad. Según el presente estudio, la impulsividad especialmente, la urgencia negativa y la falta de planificación, puede dar lugar a decisiones financieras precipitadas que podrían causar un endeudamiento irracional y unos patrones de consumo irracionales, que son comparables al comportamiento compulsivo observado en el estudio de (Lučić et al., 2021),

Igualmente, se exploran los sesgos cognitivos, como la aversión a la traición, influyen en las decisiones financieras. En relación a esto, (Ruiz et al., 2023) investigaciones que sugieren que los sesgos cognitivos pueden ser un factor importante en la toma de decisiones económicas, ya que la aversión a la traición influye en el comportamiento de asunción de riesgos en las decisiones financieras. Tal como lo expresa (Faulkner, 2022) Las personas impulsivas suelen hacer juicios precipitados sin pensar demasiado, y esta tendencia puede agravarse cuando están motivadas por el miedo a la traición.

Aunque se reconoce que la impulsividad tiene una base neurológica desde el punto de vista neuropsicológico, los factores sociales, culturales y contextuales también tienen un gran impacto en cómo se manifiesta. Por ejemplo, según un estudio reciente, la impulsividad funciona como factor moderador en la asociación entre los conocimientos financieros y el bienestar financiero. (Bernedo et al., 2023). Para promover decisiones financieras más meditadas y sostenibles, la impulsividad en el ámbito financiero debe abordarse desde un punto de vista multidisciplinar que incorpore intervenciones sociales, educativas y psicológicas.

## **Conclusiones**

A partir de la revisión bibliográfica realizada, se concluye que, la impulsividad es un componente psicológico crucial que tiene un gran impacto en la toma de decisiones financieras. Esta inclinación afecta a los juicios sobre el endeudamiento, el ahorro y el consumo. Ejemplos de estos comportamientos son la necesidad de gratificación rápida, la falta de planificación y la asunción de riesgos sin considerar detenidamente las posibles consecuencias. Del mismo modo, cuando la impulsividad se combina con otros elementos como el materialismo, las emociones y el autocontrol, tiene un mayor impacto en las actividades económicas de las personas.

A pesar de algunas limitaciones, el análisis de esta investigación demuestra de forma inequívoca que la impulsividad y la toma de decisiones financieras están relacionadas. La mayoría de las investigaciones evaluadas presentan un trasfondo socioeconómico y cultural particular, lo que

puede restringir la amplitud de aplicación de las conclusiones. La coherencia de los resultados también puede verse afectada por los diferentes enfoques utilizados en el estudio en lo que respecta al diseño experimental y los instrumentos de medición. Así pues, sería beneficioso complementar este estudio con investigaciones empíricas más exhaustivas y comparativas que tengan en cuenta la variedad de circunstancias sociales y económicas, así como con métodos multidisciplinares que incorporen elementos financieros, educativos y psicológicos.

## Referencias

1. Araque Jaramillo, W. (2024). El sistema financiero y los desafíos actuales. *Revista de La Red de Instituciones Financieras de Desarrollo*. <https://rfd.org.ec/docs/2024/Revista%20Microfianzas%2038/Revista%20micro%20finanzas%2038.pdf>
2. Bernedo-Moreira, D. H., Loayza-Apaza, Y. T., Portilla-Linares, M. M., Valdez-Portilla, J., Chavez-Bellido, D. E., & Romero-Carazas, R. (2023). Financial Literacy and Perceived Economic Well-Being among Peruvian Health Sciences University Students. *Health Leadership and Quality of Life*, 2. <https://doi.org/10.56294/hl2023313>
3. Carbajal LLanos, Y. M. (2021). Efectos en el nivel de impulsividad-reflexividad a partir de un Programa de Intervención Educativa. *INNOVA Research Journal*, 6(2), 117–132. <https://doi.org/10.33890/innova.v6.n2.2021.1574>
4. Carbó-Valverde, S., Martín-Ríos, R., & Rodríguez-Fernández, F. (2025). Exploring neuroanatomy and neuropsychology in digital financial decision-making: betrayal aversion and risk behavior. *Brain Imaging and Behavior*. <https://doi.org/10.1007/s11682-025-00967-1>
5. Castellanos-Alvarenga, L. M., Sepúlveda-Maldonado, J. A., Olivera, M. P., & Schleef, J. (2024). Actitudes hacia el endeudamiento y estrés financiero en adultos emergentes: rol mediador de las compras planificada e impulsiva. *Suma Psicológica*, 31(1), 54–62. <https://doi.org/10.14349/sumapsi.2024.v31.n1.7>
6. Cavazos-Arroyo, J., Lagunes-Pérez, M. A., & Melchor-Ascencio, A. (2023). Efecto de tres estímulos económicos sobre la compra impulsiva en las rebajas de Black Friday: La deuda en la tarjeta de crédito y los problemas financieros en una ciudad mexicana. *Información Tecnológica*, 34(1), 89–100. <https://doi.org/10.4067/s0718-07642023000100089>

7. Dias Lopes, C. (2024). Gestión financiera estratégica: desafíos y oportunidades en la toma de decisiones comerciales. *Revista Contribuciones a La Economía*, 22(2). <https://doi.org/10.23900/ce.v22i2.561>
8. Faris, A. A., Khudhair Jwan, H., Hatam, K., & Al-Bidairi, A. (2024). From traditional finance to neurofinance: Literature review. *Review*, 12(1), 191–204.
9. Faulkner, A. (2022). Financial Literacy around the World: What We Can Learn from the National Strategies and Contexts of the Top Ten Most Financially Literate Nations. *Reference Librarian*, 63(1–2), 1–28. <https://doi.org/10.1080/02763877.2021.2009955>
10. Fenton-O’Creevy, M., & Furnham, A. (2022). Money attitudes, financial capabilities, and impulsiveness as predictors of wealth accumulation. *PLoS ONE*, 17(11 November). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0278047>
11. Fernández-López, S., Castro-González, S., Rey-Ares, L., & Rodeiro-Pazos, D. (2024). Self-control and debt decisions relationship: evidence for different credit options. *Current Psychology*, 43(1), 340–357. <https://doi.org/10.1007/s12144-023-04251-7>
12. Grisham, J. R., & Timpano, K. R. (2024). Nudging society toward more adaptive approaches to material possessions: Harnessing implicit approaches to reduce overconsumption and excessive saving. In *Current Opinion in Psychology* (Vol. 60). Elsevier B.V. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2024.101933>
13. Huacchillo Pardo, L. A. , R. F. E. V. , & P. L. J. L. (2020). La gestión financiera y su incidencia en la toma de decisiones financieras. *Universidad y Sociedad*, 12(2), 356-362. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n2/2218-3620-rus-12-02-356.pdf>
14. Jajoo, K., & Kumar Baag, P. (2025). The Role of Fomo (Fear of Missing Out) in Making Financial Decisions. <https://www.iimk.ac.in/uploads/publications/IIMKWPS640FIN202507.pdf>
15. Katauke, T., Fukuda, S., Khan, M. S. R., & Kadoya, Y. (2023). Financial Literacy and Impulsivity: Evidence from Japan. *Sustainability (Switzerland)*, 15(9). <https://doi.org/10.3390/su15097267>
16. Lučić, A., Uzelac, M., & Previšić, A. (2021). The power of materialism among young adults: exploring the effects of values on impulsiveness and responsible financial behavior. *Young Consumers*, 22(2), 254–271. <https://doi.org/10.1108/YC-09-2020-1213>

17. Moeini-Jazani, M., Albaloooshi, S., & Fennis, B. M. (2025). Harnessing opportunity cost salience for effortless self-control. In *Current Opinion in Psychology* (Vol. 61). Elsevier B.V. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2024.101945>
18. Osorio-Barreto, D., Landínez-Martínez, D. A., & Chica-Mesa, J. C. (2022). Neuroeconomía y toma de decisiones financieras: aproximación desde una revisión sistemática de literatura. *Revista CEA*, 8(16), e1911. <https://doi.org/10.22430/24223182.1911>
19. Palacios, J. R., & Ortega, K. P. (2022). Implicación de la inhibición cognitiva en el gasto financiero en jóvenes de México. Estudio preliminar en neuroeconomía. *Interdisciplinaria*, 39(1), 241–255. <https://doi.org/10.16888/INTERD.2022.39.1.15>
20. Paredes-Pérez, M. A. J., Ramírez, M. Á., Cárdenas, V. R., & Alania, R. D. (2023). Actitud hacia el endeudamiento y comportamiento compulsivo de compra, de pobladores en Perú. *Revista de Ciencias Sociales*, XXIX, 174–186.
21. Rani, N. M., & Catherine, S. (2023). A STUDY ON IMPULSIVE BUYING BEHAVIOUR IN ONLINE SHOPPING. In *International Journal of Professional Business Review* (Vol. 8, Issue 3). AOS-Estrategia and Inovacao. <https://doi.org/10.26668/businessreview/2023.v8i3.1237>
22. Reynaga, L. Q., Aldana, G. G., Bonilla, J., & Barajas, B. V. R. (2020). Relationship between executive functions and impulsive behavior in adolescents: Comparative study. *Salud Mental*, 43(4), 175–180. <https://doi.org/10.17711/SM.0185-3325.2020.024>
23. Ruiz, T. A., Benito, L., & Penabad, M. C. L. (2023). Influence of behavioral biases on investment decisions. The importance of financial education during an economic crisis. *Revista Galega de Economía*, 32(1). <https://doi.org/10.15304/rge.32.1.8190>
24. Swanton, T. B., & Gainsbury, S. M. (2020). Gambling-related consumer credit use and debt problems: a brief review. In *Current Opinion in Behavioral Sciences* (Vol. 31, pp. 21–31). Elsevier Ltd. <https://doi.org/10.1016/j.cobeha.2019.09.002>
25. Tahir, M. S., Ahmed, A. D., & Richards, D. W. (2021). Financial literacy and financial well-being of Australian consumers: a moderated mediation model of impulsivity and financial capability. *International Journal of Bank Marketing*, 39(7), 1377–1394. <https://doi.org/10.1108/IJBM-09-2020-0490>

26. Valencia Núñez, C (2020). Decisiones de inversión y rentabilidad bajo la valoración financiera en las empresas industriales grandes de la provincia de Cotopaxi, Ecuador. *Universidad & Empresa*, 22(39). <https://revistas.urosario.edu.co/index.php/empresa/article/view/8099/8615>
27. Wibbeke, L. M., & Lachmann, M. (2020). Psychology in management accounting and control research: an overview of the recent literature. *Journal of Management Control*, 31(3), 275–328. <https://doi.org/10.1007/s00187-020-00302-3>
28. Zumba, M., Jácome, J., & Bermúdez, C. (2023). Modelo de Gestión Financiera y toma de decisiones en las medianas empresas, análisis de estudios previos. *Compendium: Cuadernos de Economía y Administración*, 10(1), 21. <https://doi.org/10.46677/compendium.v10i1.1176>

© 2025 por el autor. Este artículo es de acceso abierto y distribuido según los términos y condiciones de la licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0) (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).