

Gestión empresarial y desempeño en las pymes desde la mirada de las finanzas comportamentales. Una revisión sistemática de la literatura

Paula Andrea Navarro Pérez¹, Zuray Melgarejo² & Mary Analí Vera-Colina³

PALABRAS CLAVE

desempeño empresarial,
finanzas comportamentales,
gestión empresarial, pymes,
revisión sistemática de
literatura

CLASIFICACIÓN JEL

M10, D91, G40

RECIBIDO

01/04/2024

APROBADO

20/08/2024

PUBLICADO

01/10/2024

SECCIÓN

Finanzas

Resumen: Las finanzas comportamentales han cobrado especial relevancia en la comprensión de los procesos de toma de decisiones al interior de las empresas de menor tamaño. Esta investigación tiene como objetivo realizar una revisión sistemática de literatura de las conductas y características de los gestores de las pymes que se relacionan con su gestión empresarial y sus variables de desempeño tanto financiero como no financiero. Para ello, se parte del establecimiento del protocolo de revisión que incluye ecuaciones de búsqueda en tres idiomas, selección de indexadores, criterios de inclusión y exclusión, matrices de calidad y el proceso de extracción de información. Entre los principales hallazgos, se destaca que los rasgos de personalidad han sido los más abordados en la literatura para explicar la gestión y el desempeño de las pymes; no obstante, también se han generado algunas investigaciones que asocian sesgos de comportamiento y características propias de los gestores y propietarios con estas variables. Como principal limitante, se reconoce que solo se incluyeron resultados de los cuatro indexadores seleccionados para la búsqueda. Finalmente, esta investigación contribuye al establecimiento de un estado del arte de la literatura que aborda estas problemáticas en el contexto de las pymes.

Esta obra se publica bajo una licencia Creative Commons Atribución-No_Comercial-Sin_Derivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)

Citación sugerida: Navarro-Pérez, P. A., Melgarejo, Z., & Vera-Colina, M. A. (2024). Gestión empresarial y desempeño en las pymes desde la mirada de las finanzas comportamentales. Una revisión sistemática de la literatura. *Innovar*, 34(94). e116809. <https://doi.org/10.15446/innovar.v34n94.116809>

BUSINESS MANAGEMENT AND PERFORMANCE IN SMES FROM THE PERSPECTIVE OF BEHAVIORAL FINANCE: A SYSTEMATIC LITERATURE REVIEW

Abstract: Behavioral finance has become particularly relevant in understanding decision-making processes within smaller enterprises. This research aims to conduct a systematic literature review of the behaviors and characteristics of SME managers related to their business management and performance variables, both financial and non-financial. To achieve this, a review protocol is established, which includes search equations

¹ Ph. D. en Administración. Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá, Profesora Auxiliar. Bogotá, Colombia. Grupo de investigación en Estudios Interdisciplinarios sobre Gestión y Contabilidad (InterGES). Rol del autor: intelectual. panavarrop@unal.edu.co; <https://orcid.org/0000-0001-7253-6646>.

² Ph. D. en Sistemas Flexibles de Dirección de Empresas. Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá, Profesora Asociada. Bogotá, Colombia. Grupo de investigación en Estudios Interdisciplinarios sobre Gestión y Contabilidad (InterGES). Rol del autor: intelectual. zamelgarejomo@unal.edu.co; <https://orcid.org/0000-0001-6651-6964>.

³ Ph. D. en Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá, Profesora Asociada. Bogotá, Colombia. Grupo de investigación en Estudios Interdisciplinarios sobre Gestión y Contabilidad (InterGES). Rol del autor: intelectual. maaveraco@unal.edu.co; <https://orcid.org/0000-0001-5799-3267>.

in three languages, selection of indexing databases, inclusion and exclusion criteria, quality matrices, and the information extraction process. Among the main findings, it is highlighted that personality traits have been the most addressed in the literature to explain the management and performance of SMEs. However, some research has also linked behavioral biases and the characteristics of managers and owners with these variables. A significant limitation acknowledged is that only results from the four selected indexing databases were included in the search. Ultimately, this research contributes to establishing a state of the art in the literature addressing these issues within the context of SMEs.

Keywords: Business performance, behavioral finance, business management, SMEs, systematic literature review.

GESTÃO EMPRESARIAL E DESEMPENHO NAS PMES A PARTIR DA PERSPECTIVA DAS FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UMA REVISÃO SISTEMÁTICA DA LITERATURA

Resumo: As finanças comportamentais ganharam especial relevância na compreensão dos processos de tomada de decisões dentro das empresas de menor tamanho. Esta pesquisa tem como objetivo realizar uma revisão sistemática de literatura das condutas e características dos gestores das PMEs que se relacionam com sua gestão empresarial e suas variáveis de desempenho tanto financeiro quanto não financeiro. Para isso, estabeleceu-se um protocolo de revisão que inclui equações de busca em três idiomas, seleção de indexadores, critérios de inclusão e exclusão, matrizes de qualidade e o processo de extração de informação. Entre as principais descobertas, destaca-se que os traços de personalidade foram os mais abordados na literatura para explicar a gestão e o desempenho das PMEs. No entanto, também foram geradas algumas pesquisas que associam tendências comportamentais e características próprias dos gestores e proprietários a essas variáveis. Como limitante principal, reconhece-se que foram incluídos apenas resultados dos quatro indexadores selecionados para a busca. Finalmente, esta pesquisa contribui para o estabelecimento de um estado da arte da literatura que aborda essas problemáticas no contexto das PMEs.

Palavras-chave: desempenho empresarial, finanças comportamentais, gestão empresarial, PMEs, revisão sistemática de literatura.

INTRODUCCIÓN

La gestión y el desempeño empresarial son componentes fundamentales para el éxito y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (pymes). En un entorno empresarial cada vez más competitivo y complejo, es esencial que las pymes adopten estrategias sólidas y eficientes para lograr un desempeño sobresaliente. Sin embargo, en el ámbito de la gestión y desempeño empresarial, no solo se trata de considerar los aspectos financieros y tradicionales, sino también de comprender las influencias psicológicas y comportamentales que afectan el contexto empresarial de las pymes (Cárdenas-Bustamante et al., 2014).

En este sentido, las finanzas comportamentales se presentan como un enfoque valioso para analizar la gestión empresarial en dichas organizaciones. Esta disciplina combina los principios de la economía y la psicología para examinar cómo los factores psicológicos y emocionales influyen en las decisiones financieras y, por ende, en la gestión y desempeño empresarial (Fama, 1998; Shefrin, 2002; Shleifer, 2000). En el contexto de las empresas de menor tamaño, las finanzas comportamentales son especialmente relevantes debido a que las decisiones a menudo son tomadas por los propietarios o gerentes, quienes pueden estar sujetos a sesgos cognitivos y emocionales (Cárdenas-Bustamante et al., 2014; Fernández-León et al., 2017; Fairchild, 2007; Oliver, 2005; Rasheed & Siddiqui, 2019).



La gestión empresarial en las pymes abarca una amplia gama de actividades y áreas funcionales, que incluyen la innovación, la gestión financiera, la toma de decisiones, el espíritu empresarial, el crecimiento y la expansión, entre otros (Bag & Onrame, 2021; Dorcas et al., 2021; Makhdoom et al., 2019; Runst & Thomä, 2022). Esta gestión eficaz implica establecer metas y objetivos claros; diseñar estructuras organizativas adecuadas; asignar y administrar eficientemente los recursos financieros, humanos y tecnológicos, y aplicar estrategias y tácticas adecuadas para alcanzar el éxito empresarial.

El desempeño empresarial, por su parte, se refiere a la capacidad de una pyme para lograr sus objetivos y alcanzar resultados financieros y no financieros sobresalientes en términos de rentabilidad, crecimiento, rendimiento laboral, rendimiento innovador, satisfacción de los clientes, bienestar, entre otros (Anwar et al., 2017; Katongole et al., 2013; Kimixay & Liu 2018; Tantrabundit & Narkbunnum, 2018; Sarwoko & Nurfaridal, 2021). Un buen desempeño empresarial implica una combinación de medidas financieras y no financieras.

En el contexto de las pymes, la gestión empresarial y el desempeño están estrechamente interrelacionados (Anwar et al., 2019). Una gestión empresarial sólida y eficiente puede influir positivamente en el desempeño empresarial al proporcionar una dirección clara, promover la eficiencia en los procesos internos, facilitar la toma de decisiones fundamentadas, fomentar la innovación y mejorar la capacidad de adaptación a las condiciones del mercado (McCarthy, 2000).

Por otro lado, la medición del desempeño puede retroalimentar la gestión empresarial al proporcionar información y datos relevantes sobre el funcionamiento de la empresa, permitiendo la identificación de áreas

de mejora, el ajuste de estrategias y la toma de decisiones informadas (Kimixay & Liu, 2018; Tantrabundit & Narkbunnum, 2018).

En el ámbito de las finanzas comportamentales, el estudio de las pymes ha sido escaso (Raveendra et al., 2018). No se han encontrado revisiones de literatura hasta el momento que vinculen la gestión empresarial y el desempeño de estas empresas con variables propias de las finanzas comportamentales; por tal razón, se hace necesario identificar cuáles han sido los estudios a nivel global que han explorado esta temática.

Con el fin de solventar el vacío identificado, este trabajo se plantea como objetivo realizar una revisión sistemática de literatura de las conductas y características de los gestores de las pymes que se relacionan con su gestión empresarial y las variables de desempeño tanto financiero como no financiero de estas. En este sentido, se plantea la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las conductas y características de los gestores de las pymes que se relacionan con su gestión empresarial y sus variables de desempeño financiero y no financiero? Para alcanzar el objetivo y responder la pregunta de investigación, se realiza una revisión sistemática de la literatura, a partir de textos alojados en Scopus, Web of Science (WoS), Scielo y SPELL, durante el periodo comprendido entre 2000 y 2023.

Se considera que, al sistematizar las investigaciones que se han realizado recientemente en este ámbito, se puede identificar cómo las acciones de los perfiles que toman decisiones en las empresas de menor tamaño pueden estar incidiendo no solo en su desempeño, sino también en sus procesos de gestión, pudiendo ser un factor diferenciador que impacta sus resultados y su permanencia en la actividad económica. Este tipo de hallazgos puede ser valioso no solo para el sector empresarial, sino también para el diseño de políticas de apoyo que tengan en cuenta las diferencias comportamentales al momento de implementar nuevas estrategias y servicios de soporte.

Este trabajo se estructura en cinco secciones, incluida esta introducción: a continuación, se presentan los antecedentes sobre la aplicación de las finanzas comportamentales en las Pymes; luego, se detalla la metodología y en ella se puntualizan las palabras clave, los descriptores que conforman la búsqueda, las bases de datos consultadas, el periodo de tiempo consultado, las ecuaciones de búsqueda, los criterios de inclusión y exclusión, análisis de calidad y las categorías de extracción de la información; seguidamente, se presentan los resultados y discusión, describiendo la depuración de los artículos seleccionados, una caracterización preliminar, los resultados de la gestión empresarial, los resultados del desempeño empresarial y los resultados de las conductas y características; finalmente, se exponen las conclusiones.

ANTECEDENTES: APLICACIÓN DE LAS FINANZAS COMPORTAMENTALES EN LAS PYMES

Las pymes se consideran un eje central de la literatura empresarial y financiera, dada la importancia que tienen estas empresas para el aparato económico de la mayoría de los países alrededor del mundo y su amplia participación en cifras macroeconómicas como la generación de empleo y el valor agregado (Moya & Del Pozo, 2021). Sin embargo, es bien sabido que dichas empresas tienen dificultades para perdurar en el mercado, en especial en países en vías de desarrollo, dado que se enfrentan a problemáticas para costear sus productos; en algunos casos, desconocen las políticas gubernamentales que les afectan; no llevan a cabo

planeación a mediano y largo plazo; no hacen seguimiento a las características del mercado y de sus competidores; tienen limitado acceso a fuentes de financiación; no llevan una contabilidad adecuada, entre otras situaciones (Beltrán, 2006; Cortés & Henao, 2018).

A través del tiempo, se han hecho múltiples intentos por estudiar las pymes desde la perspectiva de los diferentes planteamientos teóricos que han surgido en el ámbito empresarial y financiero, con la finalidad de mejorar los índices de desempeño empresarial de estas unidades económicas y proveer soluciones para aumentar su estabilidad y durabilidad, sobre todo, en países emergentes. En este sentido, uno de dichos intentos que se ha popularizado en las últimas décadas ha sido el de las finanzas comportamentales, las cuales se cimentan en los estudios de economía conductual que surgieron en la década de 1950, en un intento de Herbert Simon por otorgar mayor realismo a los supuestos subyacentes de la teoría económica y reunificar la psicología y la economía como campos de conocimiento complementarios que habían sido separados con el auge de la matematización de la economía (Camerer, 1999).

De este modo, a finales de la década de 1970, se popularizó la economía conductual, ampliando su aplicación a otras áreas de conocimiento con el surgimiento de la teoría de los prospectos (Kahneman & Tversky, 1979), la cual plantea que, al momento de tomar decisiones, los agentes no buscan siempre la maximización de sus utilidades, sino que buscan distintos fines dependiendo de la relación que observan entre el riesgo y el rendimiento, alejándose de lo que en la economía clásica o neoclásica se conoce como el comportamiento racional. En este sentido, las finanzas comportamentales se encaminan a explicar cómo los sesgos psicológicos pueden afectar los procesos de toma de decisiones de los participantes del mercado y de los gestores de las empresas (Fama, 1998; Shefrin, 2002; Shleifer, 2000).

Esta área de conocimiento ha sido ampliamente explorada en el contexto de los mercados financieros, donde múltiples autores han asociado factores conductuales como los rasgos de personalidad, la aversión al riesgo, el optimismo, el exceso de confianza, las expectativas, el proceso de aprendizaje, la moral, entre otros, al comportamiento de los participantes del mercado y las decisiones que ellos toman al disponer de su capital (Durand et al., 2008; Durand et al., 2013; Mayfield et al., 2008; Peterson, 2010).

No obstante, en el contexto empresarial, y más específicamente en el caso de las pymes, la contribución de las finanzas comportamentales ha sido menor. Cárdenas et al. (2014) argumentan que “los mismos sesgos conductuales que afectan a los inversionistas pueden también afectar a los gerentes y/o directivos, dando lugar a decisiones corporativas no racionales” (p. 76). Asimismo, autores como Fernández-León et al. (2017), Fairchild (2007), Oliver (2005) y Barros y Da Silveira (2008) han relacionado variables como el optimismo, el exceso de confianza y la aversión al riesgo con la toma de decisiones empresariales, al invertir recursos o al apalancarse. Por su parte, Rasheed y Siddiqui (2019) mencionan que los rasgos de personalidad influyen en este mismo tipo de decisiones e inclusive, Badaj y Radi (2018) incluyen a las creencias religiosas y la cultura como variables comportamentales influyentes en la gestión empresarial en las pymes.

Igualmente, Yurttadur y Celiktaş (2017) manifiestan la importancia de estudiar los problemas financieros de las pymes desde el campo de aplicación de las finanzas comportamentales, entendiendo que este se ajusta en mejor medida al accionar de este tipo de empresas, dado que el contexto y el comportamiento de sus gestores afectan significativamente las decisiones que al interior de ellas se toman. De este modo, se

hace necesario identificar cuáles han sido los estudios a nivel global que han explorado el vínculo entre variables comportamentales con la gestión y el desempeño empresarial al interior de las pymes.

Consecuentemente, explorar los estudios en los cuales se ha abordado el contexto empresarial de las pymes desde la perspectiva de las finanzas comportamentales tiene el potencial de contribuir a la identificación de los procesos de interacción entre los perfiles de los tomadores de decisiones al interior de dichas empresas y sus resultados.

METODOLOGÍA

El diseño metodológico de esta investigación pretende consolidar una revisión sistemática de literatura (Kmet et al., 2004; Kraus et al., 2020; Riaño & Rojas, 2023; Siddaway et al., 2019) de las conductas de los gestores de las pymes que se relacionan con su gestión empresarial y sus variables de desempeño, tanto financiero como no financiero. Consecuentemente, se planteó la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las conductas y características de los gestores de las pymes que se relacionan con su gestión empresarial y sus variables de desempeño financiero y no financiero? A partir de ello, se seleccionaron dos palabras claves y descriptores que conforman la búsqueda: *pyme* (pymes; pequeña empresa; mediana empresa; micro; emprendimiento; emprendedor) y *finanzas comportamentales* (finanzas conductuales; sesgo(s) comportamental(es); sesgo(s) conductual(es); rasgos de personalidad; personalidad). Adicionalmente, se incluyeron sus respectivas traducciones en inglés (SME; SMES; Small company; Small companies; Small Enterprise(s); Entrepreneurship; Entrepreneur; Behavioral finance; Behavioral bias; Behavioral effect; Personality traits; Personality) y en portugués (PME; Pequena empresa; Média empresa; Finanças comportamentais; Personalidade) para incrementar el rango de búsqueda.

Para la búsqueda de la información, se incluyeron textos que estuviesen alojados en Scopus y Web of Science (WoS), dado que son dos de los principales indexadores a nivel mundial y la literatura que en ellos se encuentra es representativa. Además, estos índices incluyen bases de datos y revistas de alto nivel académico. Asimismo, se incluyeron Scielo y SPELL con la finalidad de recopilar literatura de América Latina y en idiomas diferentes a los que usualmente son preponderantes en la literatura internacional. En este sentido, la búsqueda de literatura se condujo en estos indexadores con los idiomas inglés, español y portugués.

Como periodo de búsqueda, se escoge un rango comprendido entre el 2000 y el 2023. En este sentido, la revisión parte de aquellos artículos cuya publicación es más reciente y, posteriormente, aborda aquellos más antiguos hasta completar un periodo de búsqueda total de 24 años. Se toma este orden para identificar primero las últimas tendencias y vacíos que se han planteado en la literatura, además de conocer aquellos campos de acción que todavía requieren exploración. Las ecuaciones de búsqueda utilizadas se presentan en la tabla 1.

Tabla 1.

Ecuaciones de búsqueda utilizadas por cada idioma.

Indexador	Inglés	Español	Portugués
Scopus	(TITLE-ABS-KEY ("Behavioral finance" OR "personality trait*") AND TITLE-ABS-KEY ("small compan*" OR "small enterprise*" OR sme OR smes) AND PUBYEAR > 1999)	(ALL ("finanzas conductuales" OR "finanzas comportamentales" OR "rasgo* de personalidad") AND ALL (pyme OR pymes OR "pequeña* empresa*" OR "mediana empresa") AND PUBYEAR > 1999)	(ALL ("Finanças comportamentais" OR "personalidade") AND ALL (pme OR pmes OR "pequena* empresa*" OR "média empresa") AND PUBYEAR > 1999)
Web of Science	ALL =("Behavioral finance" OR "personality trait*") AND ALL=("small compan*" OR "small enterprise*" OR sme OR smes)	ALL =("finanzas conductuales" OR "finanzas comportamentales" OR "rasgo* de personalidad") AND ALL=(pyme OR pymes OR "pequeña* empresa*" OR "mediana empresa" OR micro)	ALL =("Finanças comportamentais" OR "personalidade") AND ALL=(pme OR pmes OR "pequena* empresa*" OR "média empresa" OR micro)
Scielo*	((finan* AND (comportam* OR cond* OR behav* OR conduct*)) OR (finan* AND behav* AND (personali* OR bias* OR effect* OR trait* OR sesg* OR efect*))) AND (pyme* OR peque* OR pme OR sme OR micro*)		
SPELL	N/A	(ALL ("Emprendimiento" OR "Emprendedor") AND ("Finanzas Conductuales" OR "Finanzas comportamentales" OR "Rasgos de personalidad" OR "Sesgos comportamentales" OR "Sesgos conductuales"))	(ALL ("Finan?as comport*" OR "Finanzas conductuales" OR "Finanças comportamentais") AND ("Pymes" OR "Pyme" OR "Pequena empresa"))

Nota. *Por facilidad en el manejo de la información, la ecuación utilizada en Scielo combina los descriptores en los tres idiomas de búsqueda.

Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, una vez se cuenta con las ecuaciones de búsqueda, se delimitan algunos criterios de inclusión y exclusión, los cuales se describen en la tabla 2. Estos criterios tienen la finalidad de depurar aquellos textos que sí contribuyen a contestar la pregunta central de estudio y excluir aquellos que, pese a que sí cumplen los criterios de la ecuación de búsqueda, no aportan al entendimiento del fenómeno de estudio central en esta investigación.

Tabla 2.

Criterios de inclusión y exclusión.

Inclusión	Exclusión
<ul style="list-style-type: none"> Textos que hayan sido escritos en el contexto de las pequeñas y medianas empresas, independientemente de lo que se considere "pequeña" o "mediana" empresa en cada uno de los países donde se publicó el texto. Textos cuyo tema o perspectiva de abordaje sean las finanzas comportamentales. Textos cuyo idioma original sea inglés, español o portugués. 	<ul style="list-style-type: none"> Textos que no hayan sido escritos en el contexto de las pequeñas y medianas empresas. Textos cuyo tema o perspectiva de abordaje no sean las finanzas comportamentales. Aquellos que mencionen esta temática, pero no se centren en ella. Textos cuyo idioma original no sea inglés, español o portugués. Textos duplicados.

(continúa)

Inclusión	Exclusión
	<ul style="list-style-type: none"> • Documentos no disponibles (solo con resumen, pero sin texto completo). • Textos cuya publicación haya sido anterior al año 2000.

Fuente: elaboración propia.

Asimismo, una vez aplicados los criterios de inclusión y exclusión correspondientes, se lleva a cabo un análisis de calidad con el fin de evaluar que los textos seleccionados cumplan unos parámetros mínimos respecto a su forma y su contenido. Dichos parámetros pretenden asegurar que, aunque los textos sean escritos en contextos, idiomas y países diferentes, todos puedan ser evaluados sobre bases homogéneas que aseguren su calidad. Para ello, se utiliza como base las matrices propuestas por Kmet et al. (2004) para textos escritos con enfoques de investigación cuantitativos (tabla 3) y cualitativos (tabla 4). Además, estas matrices se complementan con criterios adicionales referentes al abordaje teórico (en el caso de los textos cuantitativos).

Tabla 3.

Criterios de calidad para estudios con metodología cuantitativa.

	Criterio	Sí (2)	Parcial (1)	No (0)	N/A
1	¿Pregunta/objetivo suficientemente descritos?				
2	¿El diseño del estudio es evidente y apropiado?				
3	¿Método de selección del sujeto/grupo de comparación o fuente de información/variables de entrada descritas y apropiadas?				
4	¿Se presenta articulación con un marco teórico o campo de conocimiento?				
5	¿Características del sujeto (y del grupo de comparación, si procede) suficientemente descritas?				
6	Si la asignación intervencionista y aleatoria fue posible, ¿se describió?				
7	Si fue posible la intervención y el "anonimato" de los investigadores, ¿se informó de ello? (evitar la manipulación)				
8	Si fue posible la intervención y el "anonimato" de los sujetos, ¿se informó de ello?				
9	¿Resultado y (si procede) medida(s) de exposición bien definidos y robustos a la medición/sesgo al sesgo de medida/clasificación? ¿Medios de evaluación reportados?				
10	¿El tamaño de la muestra es apropiado?				
11	¿Métodos analíticos descritos/justificados y apropiados?				
12	¿Se informa de alguna estimación de la varianza de los principales resultados?				
13	¿Se controla la confusión/distorsión? - ¿Se realizan pruebas para evitar datos atípicos y otros errores que afectarían la aplicación de modelos cuantitativos? ¿Se verifica la calidad de los datos desde un punto de vista estadístico?				
14	¿Se informan los resultados con suficiente detalle?				
15	¿Conclusiones respaldadas por los resultados?				

Fuente: adaptado de Kmet et al. (2004).

Tabla 4.

Criterios de calidad para estudios con metodología cualitativa.

	Criterio	Sí (2)	Parcial (1)	No (0)
1	¿Pregunta / objetivo suficientemente descritos?			
2	¿El diseño del estudio es evidente y apropiado?			
3	¿El contexto del estudio es claro?			

(continúa)

	Criterio	Sí (2)	Parcial (1)	No (0)
4	¿Existe conexión con un marco teórico/cuerpo de conocimiento?			
5	¿Se describe la estrategia de muestreo, es relevante y se justifica?			
6	¿Los métodos de recolección de información se describen claramente y son sistemáticos?			
7	¿El análisis de la información se describe claramente y es sistemático?			
8	¿Se usan procedimientos de verificación para establecer credibilidad?			
9	¿Conclusiones respaldadas por los resultados?			
10	¿Reflexibilidad en el relato?			

Fuente: adaptado de Kmet et al. (2004).

Estas matrices arrojan un porcentaje de calidad comprendido entre 0 y 100, donde aquellos textos que superen el umbral de 70% son incluidos en la extracción; aquellos cuyo puntaje oscile entre 50% y 70% reciben una segunda evaluación, la cual determinará si serán incluidos o no; y aquellos con puntaje inferior al 50% son excluidos inmediatamente. La fase de análisis de calidad se considera de gran relevancia para responder preguntas de investigación en una revisión sistemática de literatura basada en la evidencia de investigaciones anteriores, ya que permite incorporar únicamente resultados provenientes de procesos suficientemente rigurosos que den respuesta al vacío que se espera atender y evita incluir consideraciones que no han sido previamente comprobadas (Kmet et al., 2004).

En cuanto a la extracción de la información, se parte de una lectura detallada de los documentos que superan el umbral de calidad descrito anteriormente. A partir de ello, se definen dos categorías de extracción como se muestra en la tabla 5: a) caracterización preliminar y b) análisis de contenido. En cuanto a la caracterización preliminar, se identifica información en cada artículo referente al área geográfica donde se realizó la investigación, a la metodología de investigación utilizada, al idioma de publicación, a las revistas científicas donde fueron publicados, al año de publicación y a los términos más utilizados. Por otro lado, en cuanto al análisis de contenido, se identifican las variables objeto de estudio y enfoques teóricos utilizados en la investigación.

Tabla 5.

Categorías de extracción de información.

Categoría	Información por extraer
Caracterización preliminar	Área geográfica
	Enfoque metodológico
	Idioma
	Revista científica
	Año de publicación
	Términos más utilizados
Análisis de contenido	Variables objeto de estudio Enfoques teóricos

Fuente: elaboración propia.

Una vez se contaba con el protocolo completo de revisión sistemática de literatura, este fue validado mediante un panel de expertos, cuyos comentarios y ajustes fueron aplicados a la metodología antes de dar inicio al proceso de depuración.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Depuración de los artículos seleccionados

De la matriz de WoS se encontraron 498 artículos, de los cuales 33 quedaron remanentes después de aplicar los criterios de inclusión y exclusión. Por su parte, de la matriz de Scielo se encontraron 337 artículos, de los cuales 28 pasaron el filtro de los criterios de inclusión y exclusión. Además, de la matriz de Scopus se encontraron 504 artículos, de los cuales únicamente 53 superaron los criterios de inclusión y exclusión. Por último, la búsqueda en SPELL no arrojó ningún resultado. De estos 114 artículos, 22 fueron excluidos dado que se encontraban duplicados, dejando así un total de 92 artículos sobre los cuales se llevaría a cabo el análisis de calidad.

Para el análisis de calidad se clasificaron los 92 artículos en dos categorías según su enfoque metodológico (cuantitativo y cualitativo) y se procedió a aplicar dicho análisis con base en el procedimiento descrito en el apartado de metodología⁴. De esos 92 artículos, 33 superaron el umbral definido para el análisis de calidad. Con estos 33 artículos que superaron el análisis de calidad se procedió a hacer extracción de la información de acuerdo con las categorías definidas. La figura 1 resume el proceso de depuración descrito en esta sección.

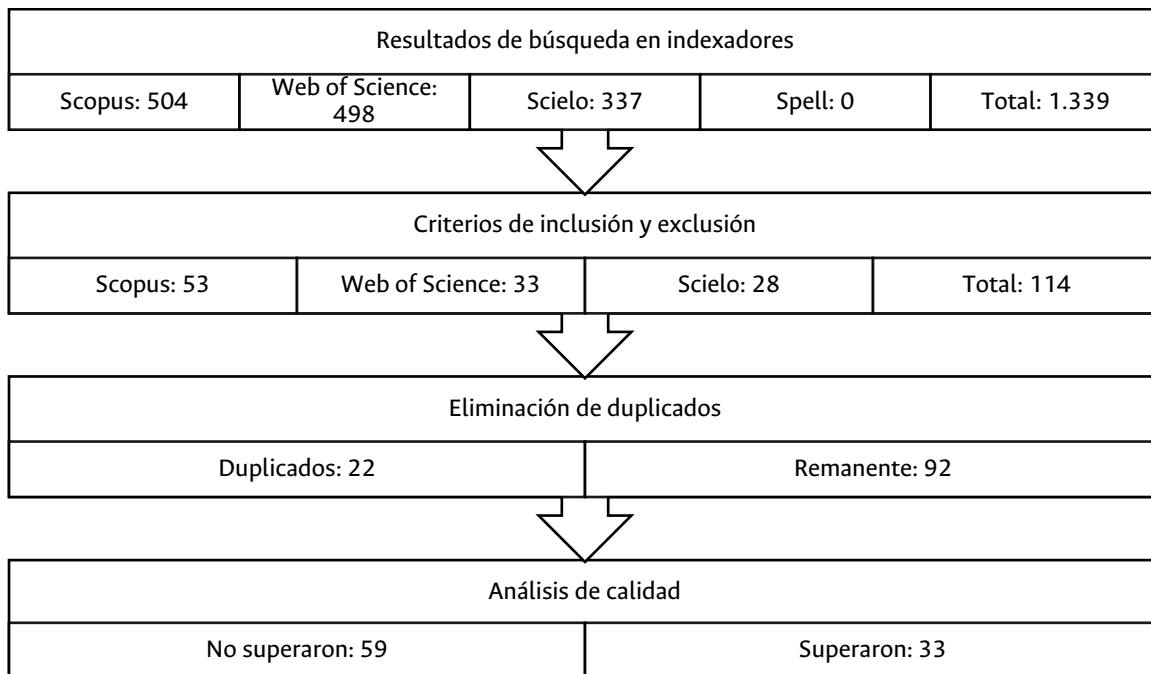


Figura 1. Depuración de resultados de búsqueda. **Fuente:** elaboración propia.

Caracterización preliminar

Para este apartado se tomaron como base los 33 artículos seleccionados mediante el protocolo de la revisión sistemática definido en el apartado de metodología. Sobre estos artículos se extrajo información

⁴ Para aquellos textos con enfoque metodológico mixto, se tomó en cuenta aquel que fuese predominante.

inicial sobre la revista científica en la cual fueron publicados, el idioma de publicación, el año de publicación, el enfoque metodológico utilizado por los investigadores y el país en el cual se llevó a cabo la investigación.

En la tabla 6 se puede observar que los 33 artículos fueron publicados en un total de 29 revistas científicas, la mayoría de las cuales cuenta con únicamente una publicación de las seleccionadas para esta revisión, con excepción de las revistas *Contaduría y Administración*, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, *Management Decision* y *Revista de Administração Makenzie (RAM)*, las cuales cuentan con dos artículos cada una. A partir de esto, se puede determinar que no existe una gran concentración en cuanto a las revistas donde se encuentran publicados los artículos que asocian las finanzas comportamentales con la gestión financiera y el desempeño de las pymes.

Por otro lado, en cuanto al idioma de publicación, en la figura 2 se puede observar que los textos seleccionados para esta revisión sistemática en su mayoría fueron publicados en idioma inglés. Lo anterior puede obedecer a que este es el idioma que mayormente se utiliza para publicaciones académicas y científicas a nivel global.

Tabla 6.

Listado de revistas científicas y cantidad de artículos.

Revistas científicas	N.º de artículos
<i>Contaduría y Administración</i>	2
<i>Journal of Small Business and Enterprise Development</i>	2
<i>Management Decision</i>	2
<i>Revista de Administração Makenzie - RAM</i>	2
<i>Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship</i>	1
<i>Cogent Economics and Finance</i>	1
<i>Cuadernos de Administración</i>	1
<i>Economic Analysis and Policy</i>	1
<i>Entrepreneurial Business and Economics Review</i>	1
<i>Estudios Gerenciales</i>	1
<i>FIIB Business Review</i>	1
<i>Forum Scientiae Oeconomia</i>	1
<i>International Journal of Innovation Management</i>	1
<i>International Journal of Innovation Systems and Change Management</i>	1
<i>International Journal of Management Practice</i>	1
<i>Journal of Economic Behavior and Organization</i>	1
<i>Journal of International Entrepreneurship</i>	1
<i>Journal of International Studies</i>	1
<i>Journal of Promotion Management</i>	1
<i>Management and Marketing. Challenges for the Knowledge Society</i>	1
RAC	1
<i>Revista de Administração Pública</i>	1

(continúa)

Revistas científicas	N.º de artículos
<i>Serbian Journal of Management</i>	1
<i>Small Business Economics</i>	1
<i>Sustainability</i>	1
<i>Technology Innovation Management and Engineering Science International Conference</i>	1
<i>The Journal of Applied Business Research</i>	1
<i>The Southern African Journal of Enterprise and Small Business Management</i>	1
<i>Tourism and Hospitality Research</i>	1
Total	33

Fuente: elaboración propia.

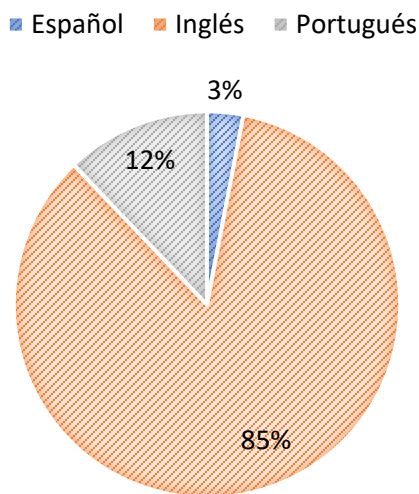


Figura 2. Idioma de publicación. Fuente: elaboración propia.

Respecto al año de publicación, en la figura 3 se evidencia que, pese a que el periodo de recolección de información fue de 24 años, tan solo se encontraron cinco textos cuya publicación fuese en la primera mitad de dicho periodo. Consecuentemente, la mayoría de las publicaciones se generaron a partir del 2017, siendo este año y el 2018 aquellos con mayor cantidad de artículos sobre la temática objeto de estudio.

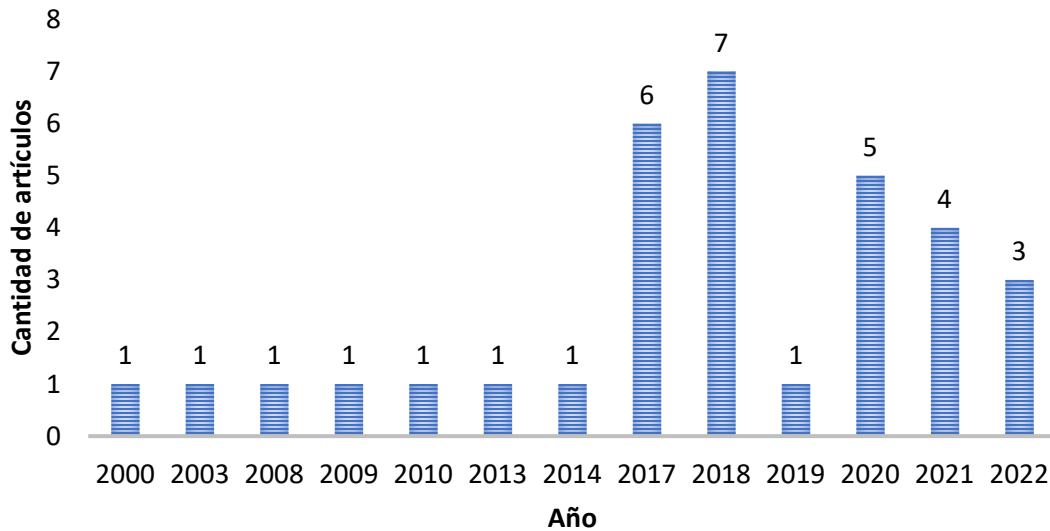


Figura 3. Año de publicación. **Fuente:** elaboración propia.

A su vez, en la figura 4 se puede observar que, de los 33 artículos utilizados para esta revisión sistemática, 31 emplearon un enfoque metodológico de tipo cuantitativo, de los cuales la gran mayoría tenía un alcance correlacional o explicativo. Por su parte, únicamente dos artículos emplearon un enfoque metodológico de tipo cualitativo, utilizando a su vez diseños tanto narrativos como de investigación-acción.

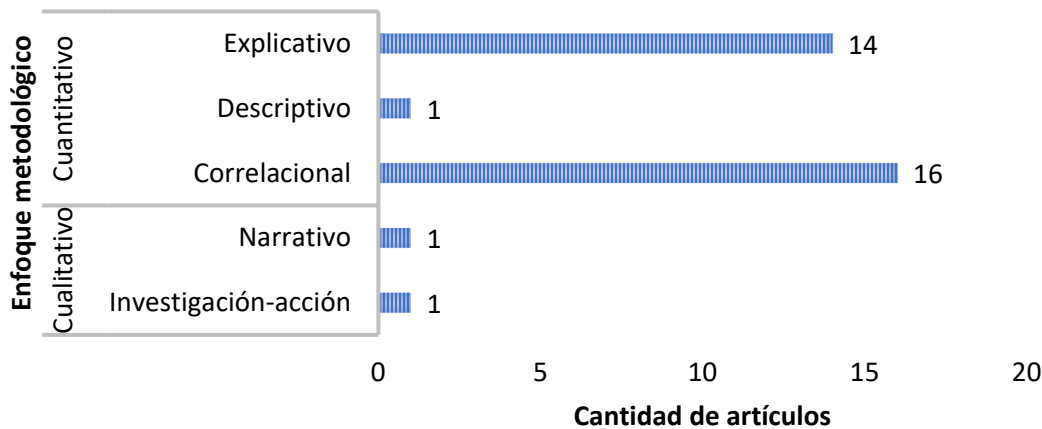


Figura 4. Enfoque metodológico. **Fuente:** elaboración propia.

Por otro lado, en cuanto al país o área geográfica en la cual se llevó a cabo la investigación, en la figura 5 se evidencia que el mayor número de artículos fue realizado en Brasil (cuatro publicaciones), seguido de Pakistán (tres publicaciones) y Vietnam, Tanzania, República Checa, Indonesia e India (cada uno con dos publicaciones). Asimismo, se puede observar en el mapa que la mayor concentración de artículos se encuentra en Asia Suroriental y existe poca presencia en África, Europa y América del Sur.

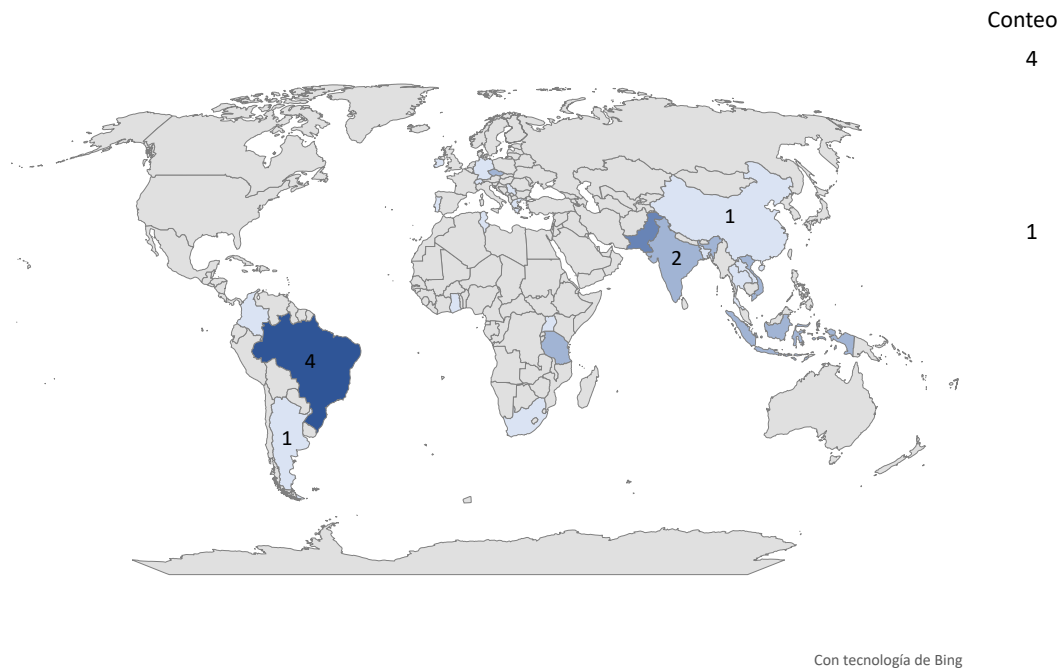


Figura 5. País de desarrollo de la investigación. **Fuente:** elaboración propia con Microsoft Excel.

Por último, la figura 6 presenta una nube de palabras con los términos más empleados en los 33 artículos seleccionados para esta revisión sistemática. Allí, se puede observar que el término *personality* fue el más usado en todos los textos, seguido de otros como *traits*, *business*, *performance*, *innovation*, *management*, *SMEs*, *capital*, *research*, *entrepreneurial* y *risk*. En este sentido, estos términos en su mayoría denotan principalmente aquellas variables que se utilizaron en las investigaciones.

Tabla 7.

Descriptorios identificados en la literatura.

Categoría	Descriptorios	Autor y año
Rasgos de personalidad	Propensión o actitud ante el riesgo Locus control Orientación a las metas Narcisismo Maquiavelismo Psicopatía Cinco grandes rasgos de personalidad (neuroticismo, apertura a la experiencia, extroversión, conciencia, agradabilidad) Reflectividad Impulsividad Autoconfianza Necesidad de logros Dogmatismo Rasgos culturales Creatividad	Anwar et al. (2017) Anwar et al. (2019) Ashyrov (2020) Bag y Onrame (2021) Halikias y Panayotopoulou (2003) Hoque (2017) Isaga (2017) Ismail (2022) Jovanic et al. (2018) Katongole et al. (2013) Kimixay y Liu (2018) Kraus et al. (2018) McCarthy (2000) Omri y Becuwe (2014) Penteado et al. (2009) Ribeiro y Ferreira (2010) Sharma y Tarp (2018) Tantrabundit y Narkbunnum (2018) Tsoai y Chipunza (2022) Vieira et al. (2020) Zheng et al. (2022)
Heurísticos, sesgos cognitivos y emocionales	Autoatribución Exceso de confianza Aversión a las pérdidas Anclaje Perfil heurístico Perfil racional Perfil híbrido	Baker et al. (2018) Manzanal et al. (2020) Mendes y Yu (2009)
Características de gerentes, propietarios y/o emprendedores	Género Edad Experiencia Salud mental Ética Aprendizaje Presupuestación mental Perfil de emprendimiento Recursos personales Nivel de formación Antigüedad de la pyme Valores culturales (conservadurismo y secretismo) Capital social	Albuquerque et al. (2017) Baker et al. (2018) Hoque (2017) Kimixay y Liu (2018) Manzanal et al. (2020) McCarthy (2000) Mendes y Yu (2009) Navarro-Pérez (2020) Omri y Becuwe (2014) Penteado et al. (2009) Ribeiro y Ferreira (2010) Sulistyoy y Ayuni (2020) Vieira et al. (2020)
Gestión empresarial	Innovación Gestión financiera Crecimiento y expansión Desarrollo de nuevos negocios Toma de decisiones Espíritu Empresarial Innovación Comportamiento exportador Formación de estrategias Gestión del capital de trabajo (efectivo e inventarios)	Albuquerque et al. (2017) Anwar et al. (2019) Ashyrov (2020) Bag y Omrane (2021) Baker et al. (2018) Dorcas et al. (2021) Halikias y Panayotopoulou (2003) Hoque (2017) Kozubíková et al. (2018) McCarthy (2000) Makhdoom et al. (2019)

Categoría	Descriptorios	Autor y año
	Estructura de capital	Navarro-Pérez (2020) Omri y Becuwe (2014) Runst y Thomä (2022) Sulistyo y Ayuni (2020) Zheng et al. (2022)
Desempeño financiero	Rendimiento empresarial Rendimiento de las ventas Incremento en las ventas Incremento en las utilidades Rentabilidad Incremento en activos	Isaga (2017) Jovanic et al. (2018) Katongole et al. (2013) Kimixay y Liu (2018) Kozubíková et al. (2017) Kraus et al. (2018) Ribeiro y Ferreira (2010) Sarwoko y Nurfaridal (2021) Sharma y Tarp (2018) Sulistyo y Ayuni (2020) Tsoai y Chipunza (2022)
Desempeño no financiero	Rendimiento laboral Desempeño de los empleados Rendimiento innovador Satisfacción de los clientes Apertura de nuevas sedes Bienestar Sostenimiento de núcleo familiar	Anwar et al. (2017) Anwar et al. (2019) Katongole et al. (2013) Tantrabundit y Narkbunnum (2018)

Fuente: elaboración propia.

Para la presentación de los resultados, se inicia por aquellos textos que vinculan conductas y características de los gestores con la gestión empresarial; luego, se abordan aquellos que vinculan dichos elementos con las variables de desempeño y, por último, se presentan las investigaciones que asocian conductas con características en el contexto empresarial.

Determinantes comportamentales de la gestión empresarial

Inicialmente, Bag y Onrame (2021), a partir de un análisis cuantitativo donde se plantean ecuaciones estructurales por mínimos cuadrados, esbozan una asociación entre algunos rasgos de personalidad como la propensión al riesgo, la orientación a las metas y el locus control, con la toma de decisiones de crecimiento e inmersión en nuevos negocios en India. En dicha investigación, se encontró, entre otras cosas, que los rasgos de personalidad influyen significativamente sobre las decisiones de incursionar en nuevos modelos de negocio, y que aquellos empresarios con orientación hacia los objetivos y con un alto locus control son más propensos a tomar riesgos; no obstante, dicha propensión al riesgo afecta negativamente los procesos de toma de decisiones. Además, también se incluyó el entorno institucional como variable moderadora, encontrando que este afecta la relación entre la propensión al riesgo y la toma de decisiones (Bag & Onrame, 2021).

En cuanto a la toma de decisiones relacionadas con la incursión en mercados internacionales, Halikias y Panayotopoulou (2003) evalúan cómo algunos rasgos de personalidad influyen en el comportamiento exportador de las empresas de Grecia. En este sentido, encuentran que rasgos como la reflectividad, impulsividad, autoconfianza, necesidad de logros, actitud ante el riesgo y dogmatismo afectan positivamente dichas decisiones.

De igual modo, Zheng et al. (2022) utilizan el modelo de personalidad de los cinco grandes rasgos para determinar, a través de un modelo de ecuaciones estructurales, los efectos de estos rasgos sobre las decisiones concernientes a la gestión del capital de trabajo en tiempos de pandemia. Para ello, los autores utilizaron al exceso de confianza como variable mediadora, hipotetizando que los rasgos de personalidad tienen una incidencia sobre la configuración del sesgo de exceso de confianza y este, a su vez, influye sobre las decisiones de gestión del capital de trabajo. Consecuentemente, los autores encontraron que el exceso de confianza en los gestores “mejora la capacidad de estimar el capital de trabajo al prever las necesidades de tesorería de la empresa y el uso de las existencias en los próximos ejercicios” (Zheng et al., 2022, p. 448).

Adicionalmente, McCarthy (2000) explora la relación entre la propensión al riesgo y la conformación de estrategias corporativas en las empresas de Irlanda. En esta investigación, la autora encuentra que la propensión al riesgo se determina a partir de variables conductuales y características como los rasgos de personalidad, el aprendizaje y la experiencia en tiempos de crisis, y otras propias del negocio como la naturaleza de la actividad económica y la industria (McCarthy, 2000). Asimismo, entre los principales hallazgos la autora concluye que “el emprendedor puede estar predispuesto a asumir riesgos a lo largo del proceso de formación de la estrategia, pero las intenciones de asumir riesgos pueden materializarse o no en función de otros factores” (McCarthy, 2000, p. 567). De igual modo, esta autora propone que es necesario, para futuras investigaciones, estudiar más a profundidad los retos a los cuales se enfrenta la gestión financiera a la luz de variables como la heurística y los sesgos cognitivos.

Otros elementos de la conducta o de las características encontrados en la literatura los cuales inciden en la gestión empresarial se asocian a temas como la educación, la cultura y la corrupción. En este sentido, Penteado et al. (2009) abordan el relacionamiento de un rasgo cultural brasileiro denominado “jeitinho” con la configuración de un perfil particular de emprendimiento por parte de los gestores de las empresas. Dicho rasgo se define como “una práctica cordial que consiste en personalizar las relaciones a través del descubrimiento de un equipo de fútbol común o de una ciudad natal común, o de cualquier interés común” (Penteado et al., 2009, p. 105). Los autores concluyen que, en efecto, este rasgo afecta la forma mediante la cual se configura el perfil emprendedor de los empresarios en Brasil; no obstante, dicha manifestación puede ser positiva o negativa en la medida en que el rasgo “jeitinho” tienen tanto ventajas como desventajas a nivel empresarial (Penteado et al., 2009).

Albuquerque et al. (2017) evalúan cómo los valores culturales, más específicamente el conservadurismo y el secretismo, influyen en las fuentes de financiación por las cuales optan los gestores de las Pymes. Entre sus hallazgos, los autores encontraron que existe:

relación negativa entre conservadurismo/secretismo y las opciones de financiación empresarial asociadas a un mayor riesgo (deudas con costes) [...] [además] un número más significativo de gerentes/propietarios de pymes nacionales eligen las fuentes de financiación a la luz de la teoría del orden jerárquico. (Albuquerque et al., 2017, p. 279)

Sumado a lo anterior, Kozubíková et al. (2018) argumentan que el nivel educativo es determinante en la gestión de la empresa. Consecuentemente, los empresarios con mayor nivel de estudios tienden a tener mayor confianza en su gestión y a dar más importancia a la innovación. Además, Ashyrov (2020) plantea que factores como la actitud hacia el riesgo se asocian con la corrupción en la medida en que una alta propensión al riesgo implica también, en muchos casos, una actitud positiva hacia el soborno. “Sin embargo, los

directivos con un alto control interno pueden confiar menos en las fuerzas externas o en las formas ilegales de hacer negocios para mejorar los resultados de la empresa” (Ashyrov, 2020, p. 65).

También se encuentran investigaciones que relacionan las conductas y características de los gestores con la gestión empresarial. En este sentido, los rasgos de personalidad de dichos gestores impulsan la innovación y fomentan una cultura de aprendizaje en la empresa. Además, esos rasgos y ciertas cualidades definidas entre los gestores pueden contribuir al aprendizaje externo. De acuerdo con Runst y Thoma (2022, p. 15):

La personalidad del propietario de la pequeña empresa impulsa la innovación a nivel de empresa, por ejemplo, al conformar la cultura de aprendizaje dentro de la misma. Y lo que es más importante, los individuos con determinadas características de personalidad son más propensos a obtener los conocimientos externos que son fundamentales para la innovación basada en la DUI⁵ (por ejemplo, el conocimiento de los clientes o de los proveedores) y facilitan la aparición de estructuras de interacción interna como fundamento clave dentro de la empresa del modo DUI.

Por su parte, Omri y Becuwe (2014) analizan la relación entre los rasgos de personalidad y el comportamiento innovador de los directivos de las pymes en Túnez. A partir de ello, concluyen que “los rasgos de personalidad, la capacidad mental y las redes sociales de los directivos tienen un impacto directo en el comportamiento de una empresa cuando entra en el contexto internacional” (p. 1). Adicionalmente, dentro de este análisis incluyen como variable la ética islámica, la cual favorece la creación de contextos creativos donde pueden surgir ideas innovadoras, según los autores.

Anwar et al. (2019) afirman que, para las empresas de menor tamaño, un directivo con personalidad extrovertida influye de manera positiva en la innovación, compartiendo la misma afirmación que Sarwoko y Nurfarida (2021). Asimismo, estos directivos se interesan por actividades que conducen a la adopción de cambios. En este sentido, se encuentra una relación interesante en el texto de Anwar et al. (2019), dado que los directivos con personalidades más conservadoras y que manifiestan rasgos como el neuroticismo se limitan a una sola tarea y son de una mente más cerrada, por lo que su influencia en factores como la innovación se presenta de forma negativa, mientras que los directivos con personalidad concienciada no son muy influyentes en el rendimiento empresarial.

Por otro lado, Makhdoom et al. (2019) manifiestan que, en el caso de las pymes, algunos factores que se relacionan con el espíritu empresarial como la colaboración y la comunicación fomentan la colectividad y la orientación empresarial, lo cual a su vez impulsa la innovación en estas empresas, mientras que la centralización en la toma de decisiones incide negativamente en este fenómeno.

Asimismo, Baker et al. (2018), en su estudio mediante modelos de regresión logística, asocian sesgos de personalidad como la autoatribución, el exceso de confianza, la aversión a las pérdidas y el anclaje con los procesos de toma de decisiones en las pymes de India. En dicho estudio, se concluye que el género, la edad y la experiencia de los propietarios de estas empresas afecta la propensión a manifestar todos los sesgos mencionados a excepción del de anclaje; además, dichos sesgos afectan las decisiones de gestión del capital circulante.

⁵ Definido como el aprendizaje “haciendo-usando-interactuando” (DUI, por sus siglas en inglés) (Runst & Thoma, 2022).

También, según el texto de Vieira et al. (2020), hay una asociación directa entre el género y la actitud hacia el endeudamiento. Consecuentemente, las mujeres tienden a endeudarse en mayor medida; sin embargo, esta propensión hacia un mayor endeudamiento también se genera por el limitado acceso de las pymes al sistema bancario para obtener financiamiento. Consecuentemente, aunque los autores mencionados anteriormente encontraron que el género influye en el endeudamiento en una pyme, la variable que implica ese endeudamiento es explicada, en mayor medida, por el acceso a un crédito.

Además, Hoque (2017) estudia la relación entre la presupuestación mental y la gestión financiera en las organizaciones. De este modo, encuentra que

la presupuestación mental y sus determinantes, como otras fuentes de ingresos por encima del negocio existente, no gastar nunca más de una cantidad fija, tener una visión general del saldo de la cuenta corriente, la orientación futura a largo plazo y el conocimiento de los productos financieros, tienen una influencia significativa en la gestión financiera de las pyme. (Hoque, 2017, p. 2)

Finalmente, para el caso de Colombia, Navarro-Pérez (2020) identifica que, para las pymes ubicadas en la ciudad de Bogotá, existen elementos comportamentales como las preferencias, las creencias, las intenciones y las influencias emocionales que afectan las decisiones de financiación y de estructura de capital.

La figura 7 resume los principales hallazgos de la revisión de literatura en lo referente a los determinantes comportamentales de la gestión empresarial.

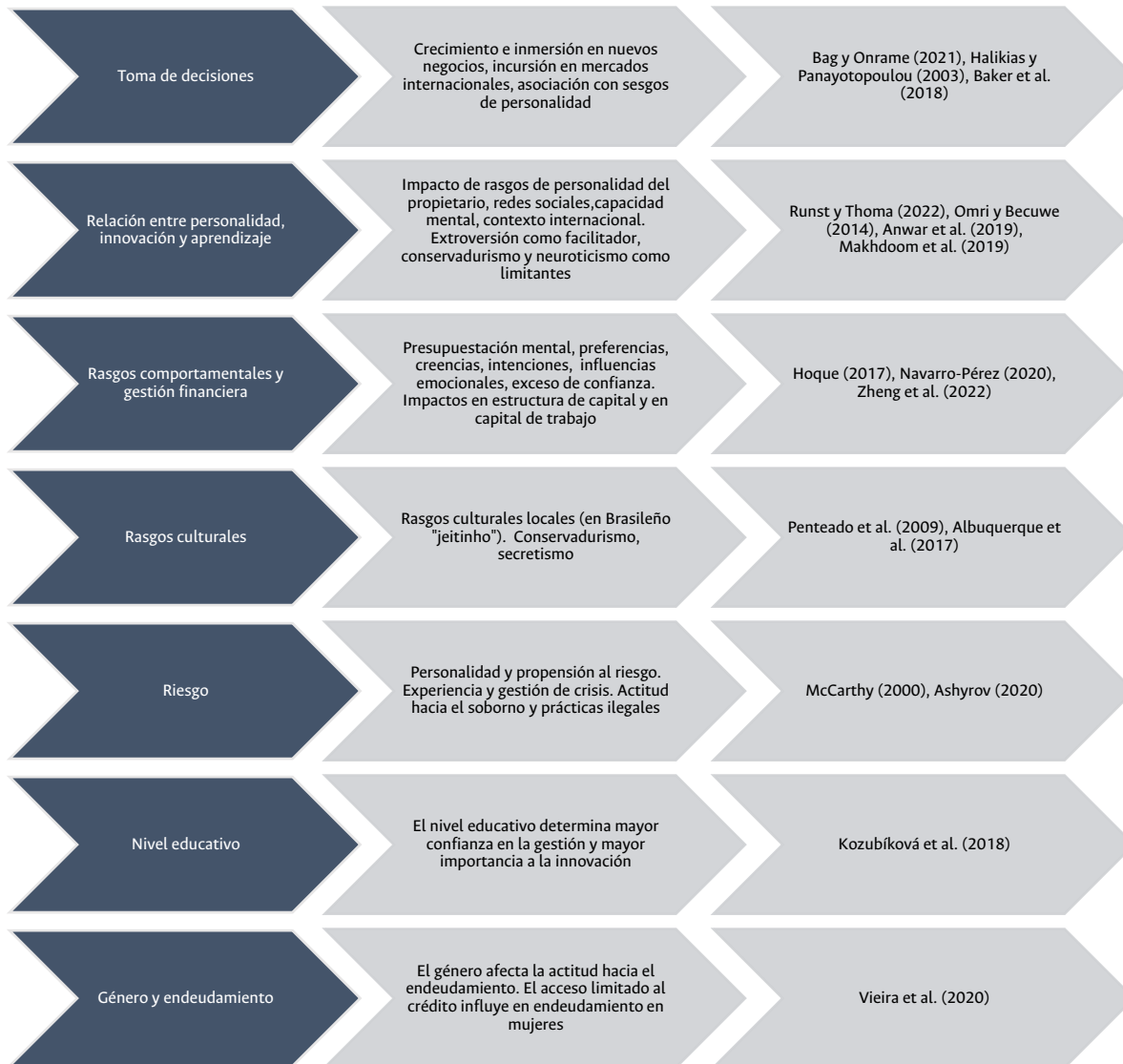


Figura 7. Resumen de principales resultados determinantes comportamentales de la gestión empresarial. **Fuente:** elaboración propia.

Determinantes comportamentales del desempeño financiero y no financiero

Por un lado, se evidencian asociaciones entre el modelo de los cinco grandes rasgos de personalidad y cinco variables de desempeño: i) el rendimiento en las ventas, ii) el rendimiento laboral de los empleados, iii) el rendimiento innovador de la empresa, iv) el éxito empresarial y v) el crecimiento.

Respecto al rendimiento en las ventas, Kimixay y Liu (2018) argumentan que

desde el punto de vista de la gestión, se sugiere a los directivos que comprendan los rasgos de personalidad de los empleados, especialmente teniendo en cuenta el modelo de cinco factores de los rasgos de personalidad, que ha revelado vínculos positivos con el rendimiento de las ventas de la empresa. (p. 260)

Además, estos autores utilizaron el género y la implementación de tecnologías de la información como variables moderadoras de la influencia de los rasgos sobre el rendimiento de las ventas, encontrando que la tecnología puede llegar a tener una incidencia de los rasgos de personalidad sobre el desempeño de la firma, mientras que el género no juega un rol significativo en dicha asociación (Kimixay & Liu, 2018).

Por su parte, respecto al rendimiento laboral de los empleados, Anwar et al. (2017) plantean lo siguiente:

Todos los rasgos de personalidad, a excepción del neuroticismo, resultan ser predictores válidos del rendimiento laboral de los empleados, aunque el grado y la importancia de la correlación varía. El estudio contribuye a mejorar el entendimiento de la relación personalidad-desempeño y pone de relieve la conveniencia de realizar inventarios de personalidad de líderes y empresarios. (p. 1013)

De igual modo, Anwar et al. (2019) destacan que el rendimiento laboral de los empleados es un aspecto que contribuye al desempeño no financiero de las pymes; bajo esta premisa, los autores resaltan lo siguiente:

Los directivos con personalidad extrovertida se interesan por las actividades al aire libre, buscan enfoques de forma persistente y prefieren adoptar cambios, de ahí que se preocupen significativamente por la innovación y las acciones novedosas (Leonelli et al., 2017). Así, sostenemos que los altos directivos de las pymes de los mercados emergentes con personalidad extrovertida aportan un cambio significativo en el IMC. (p. 20)

En cuanto al rendimiento innovador de la empresa, a través de regresiones múltiples, Tantrabundit y Narkbunnum (2018) indican que “la transferencia de conocimientos entre los miembros del equipo de gestión actúa como un predictor positivo de los resultados innovadores de la empresa” (p. 5), lo cual ocurre cuando se presentan ciertas condiciones de rasgos de personalidad. Más específicamente, rasgos como la conciencia, la estabilidad emocional y la agradabilidad tienen un impacto positivo en dicha relación.

Asimismo, Katongole et al. (2013) también contrastan los cinco grandes rasgos de personalidad con el desempeño. No obstante, como variables de desempeño utilizan el éxito empresarial, el cual definen en términos de medidas económicas como la satisfacción de las necesidades de los clientes, el incremento en las ventas, el incremento en las utilidades y la acumulación de riqueza, y de medidas no económicas como apertura de nuevas sedes, bienestar y sostenimiento de su núcleo familiar.

Sarwoko y Nufaridal (2021) encuentran que los rasgos de personalidad tienen una relación directa con el rendimiento empresarial. Dichos rasgos de personalidad corresponden a la extraversión, conciencia y apertura a la experiencia. Sin embargo, el rasgo que más destaca entre los tres corresponde a la extraversión, que es el que más obtienen los gestores de las pymes y, en consecuencia, estas resultan ser exitosas.

Igualmente, Tsoai y Chipunza (2022) estudian la industria de servicios de telecomunicaciones, más específicamente las pequeñas empresas cibercafés en Sudáfrica, para las cuales investigan la relación de los rasgos de personalidad de sus propietarios y gerentes con el desempeño de estas entidades. Al igual que otros autores, utilizan el modelo de los cinco grandes rasgos de personalidad y encuentran correlaciones positivas entre rasgos como la conciencia, la apertura a la experiencia y la agradabilidad con el desempeño, mientras que se hallaron correlaciones negativas de este último con el rasgo del neuroticismo. A su vez, en dicha investigación el desempeño se midió por variables como el crecimiento del número de clientes, las ganancias antes de intereses e impuestos (EBIT, por sus siglas en inglés), el margen después de impuestos, el

incremento en los elogios de los clientes, la velocidad de los servidores y el incremento en ventas (Tsoai & Chipunza, 2022).

Por otro lado, otros autores trabajan también en sus estudios variables de desempeño financiero y no financiero utilizando rasgos de personalidad diferentes a los planteados por el modelo de los cinco grandes. En este sentido, Ribeiro y Ferreira (2010) también analizan la influencia de los rasgos de personalidad sobre el rendimiento en las ventas. No obstante, estos autores utilizan como referencia el concepto de personalidad emprendedora, la cual se define principalmente a partir del rasgo de personalidad de necesidad de logro. Consecuentemente, concluyen que “los individuos con una necesidad de logro media-baja y media-alta, [...] alcanzan niveles más altos de rendimiento en las ventas” (p. 523). A su vez, identifican algunas características o variables contextuales que influyen en dicha relación como los recursos personales, el entorno, las actividades organizativas y el género.

Asimismo, Kraus et al. (2018) estudian la influencia de la orientación emprendedora sobre el rendimiento de las pymes. En su estudio, utilizan como variable moderadora a lo que se conoce como la “triada oscura de la personalidad” (narcisismo, maquiavelismo y psicopatía), y encuentran que, si bien la orientación emprendedora sí tiene una influencia positiva significativa sobre el rendimiento de este tipo de empresas, “el narcisismo ejecutivo, el maquiavelismo y la psicopatía sólo muestran efectos negativos insignificantes en la relación OE-rendimiento” (Kraus et al., 2018, p. 1).

Por su parte, Ismail (2022) analiza el rol mediador de los rasgos de personalidad entre algunos motivantes para emprender, como el deseo de logros, las recompensas económicas, el reconocimiento social y el deseo de independencia, con el crecimiento de las pymes. Este autor encuentra que, en efecto, dichos motivantes se asocian positivamente a los rasgos de personalidad y, a su vez, estos últimos inciden en el crecimiento de este tipo de empresas.

Igualmente, Jovanic et al. (2018) abordan la relación entre los rasgos de personalidad y la rentabilidad de las pymes. En este estudio, se utilizan como variables mediadoras la innovación empresarial y el trabajo en equipo, las cuales se asocian positivamente con la rentabilidad. Consecuentemente, se plantea que los rasgos de creatividad y transferencia del conocimiento impactan positivamente la innovación empresarial, así como el rasgo de autoeficiencia impacta positivamente el trabajo en equipo.

Además, Sharma y Tarp (2018) asocian rasgos de personalidad con el desempeño empresarial. A partir de ello determinan que

La aversión al riesgo predice menores ingresos y mayor adopción de medidas de seguridad. La capacidad de innovación está correlacionada con mayores ingresos y mayores posibilidades de innovación. El locus de control interno predice mayores ingresos, inversión e innovación. Los rasgos se correlacionan con los resultados en función del clima empresarial local. (Sharma & Tarp, 2018, p. 1)

Adicionalmente, Isaga (2017) aborda el rol de las características cognitivas como mediadoras en el efecto que tienen los rasgos de personalidad sobre el desempeño de las pymes del sector mobiliario de Tanzania. Entre las variables de desempeño utilizadas por este autor se encuentran el crecimiento en ventas y el crecimiento de activos. A su vez, entre los rasgos de personalidad están la necesidad de logro, el locus control y la autoeficiencia.

Por último, algunos autores asocian características específicas demográficas y de la conducta de los gestores con algunas variables de desempeño. En este sentido, Sulistyó y Ayuni (2020) consideran las características empresariales como activos intangibles susceptibles de generar ventaja competitiva. Consecuentemente, argumentan que existe una “importante influencia entre orientación empresarial y capital social sobre las capacidades de innovación y desempeño” (Sulistyó & Ayuni, 2020, p. 1); a su vez, la innovación influye positivamente en la mejora del desempeño y en la generación de una ventaja competitiva en las pymes.

Por su parte, Dorcas et al. (2021) incluyen la autoeficacia como un factor que podría ser determinante a la hora de presentar nuevos productos al mercado. A pesar de que pocos autores encuentran una relación positiva entre la autoeficacia y la innovación, este factor puede ser determinante en el rendimiento empresarial, por lo que no se puede descartar. La figura 8 resume los principales hallazgos de la revisión de literatura en lo referente a los determinantes comportamentales del desempeño financiero y no financiero.

Asociaciones entre conductas y características

Adicional a los estudios hallados en la literatura anteriormente mencionada, se encontraron algunos que, si bien no asocian las conductas o características con la gestión empresarial o el desempeño, tienen como objetivo asociar entre sí algunas variables conductuales en el contexto empresarial; por tanto, se considera pertinente incluirlos dentro de este estudio.

Inicialmente, de acuerdo con el artículo de Vieira et al. (2020), las conductas que se destacan entre los emprendedores son el optimismo y la tolerancia al riesgo. Estos factores tienen una influencia contraria a la esperada, debido a que el optimismo representa una influencia negativa en las conductas de los emprendedores, mientras que la tolerancia al riesgo representa una influencia positiva en dichas conductas. Asimismo, Kozubíková et al. (2017) identifican que tanto las características demográficas (género, nivel educativo y edad) como algunos rasgos de personalidad (optimismo y determinación) se asocian con la aptitud ante el riesgo financiero de los empresarios de las pymes.

Además, Mendes y Yu (2009) destacan que el exceso de confianza y la sensación de control ejercen una influencia positiva, teniendo en cuenta que estos factores mantienen una relación directa con la edad. Estos autores encontraron que los factores que afectan las conductas de los gestores de las pymes se ven afectados por variables como la edad y la salud mental de dichos gestores. Respecto a la edad, existe una relación en forma de U invertida con el sentido de control; es decir, los jóvenes y las personas de edad avanzada presentan niveles bajos de control, mientras que los adultos jóvenes experimentan un mayor sentido de control.

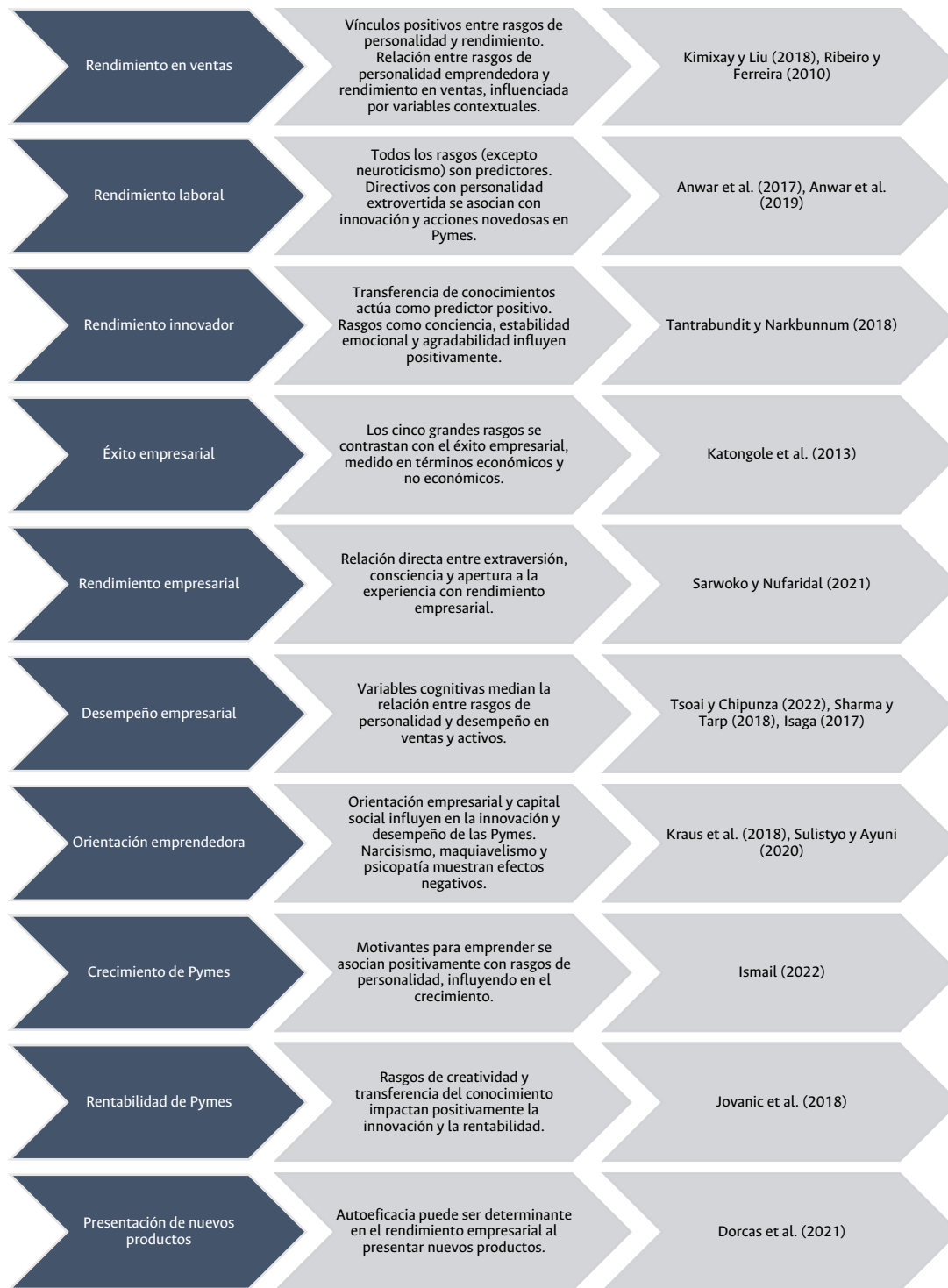


Figura 8. Resumen de principales resultados determinantes comportamentales del desempeño financiero y no financiero. **Fuente:** elaboración propia.

Otra conducta asociada a las características de los emprendedores consiste en la personalidad de los directivos, ya que el neuroticismo, un rasgo de personalidad destacado por Anwar et al. (2019), ejerce una

influencia negativa en las conductas de los emprendedores. Asimismo, la personalidad concienciada de los individuos no ejerce influencia alguna en las conductas de los emprendedores.

Ahora bien, resulta interesante el factor que resaltan Markhdoom et al. (2019), el cual corresponde al espíritu empresarial y depende de la forma en que se aplique, ya sea individual o grupal. En este sentido, si el espíritu empresarial se ejerce de forma individual, la influencia se asocia de forma negativa, mientras que, si esta característica se ejerce de forma colectiva, el espíritu empresarial tiene una influencia positiva.

A su vez, la investigación de Manzanal et al. (2020) tiene como fin identificar qué variables determinan el perfil decisorio de los empresarios de pymes en Argentina. Este estudio correlacional asocia variables como la longevidad, el nivel de formación y la antigüedad de la pyme con los perfiles de tipo heurístico, racional e híbrido. Entre los hallazgos más relevantes se encuentra que “el grupo más observado es el de perfil híbrido y que los empresarios más longevos, menos formados y cuya pyme representa mayor antigüedad, son más heurísticos” (Manzanal et al., 2020, p. 288).

Finalmente, Mendes y Yu (2009) encontraron que las conductas de los gestores de las pymes se ven afectadas por variables como la edad y la salud mental de dichos gestores. Respecto a la edad, existe una relación en forma de U invertida con el sentido de control; es decir, los jóvenes y las personas de edad avanzada presentan niveles bajos de control, mientras que un mayor sentido de control se experimenta en las edades de un adulto joven. La figura 9 resume los principales hallazgos de la revisión de literatura en lo referente a las asociaciones entre conductas y características de los gestores de las empresas.

CONCLUSIONES

El área de las finanzas comportamentales ha cobrado gran relevancia en la literatura de finanzas corporativas dado que ha brindado nuevas posibilidades para comprender y analizar los procesos de gestión empresarial al interior de las pymes desde la perspectiva de aquellas variables psicológicas y emocionales que influyen en la toma de decisiones de los gestores o propietarios; a su vez, estas impactan los resultados tanto financieros como no financieros de las organizaciones. Particularmente, la sistematización de las investigaciones trabajadas en este campo permite identificar de forma puntual la forma mediante la cual los perfiles de los tomadores de decisiones se asocian a los resultados financieros y a la gestión financiera al interior de las empresas de menor tamaño.

En este sentido, con el ánimo de responder puntualmente a la pregunta de investigación planteada en la metodología, se concluye que la literatura encontrada en esta revisión aborda mayoritariamente el rol de los rasgos de personalidad sobre las variables de gestión empresarial y de desempeño. Asimismo, algunos textos en menor medida incluyen variables como los sesgos de comportamiento y las características propias de los gerentes, propietarios o emprendedores para explicar dichos fenómenos.

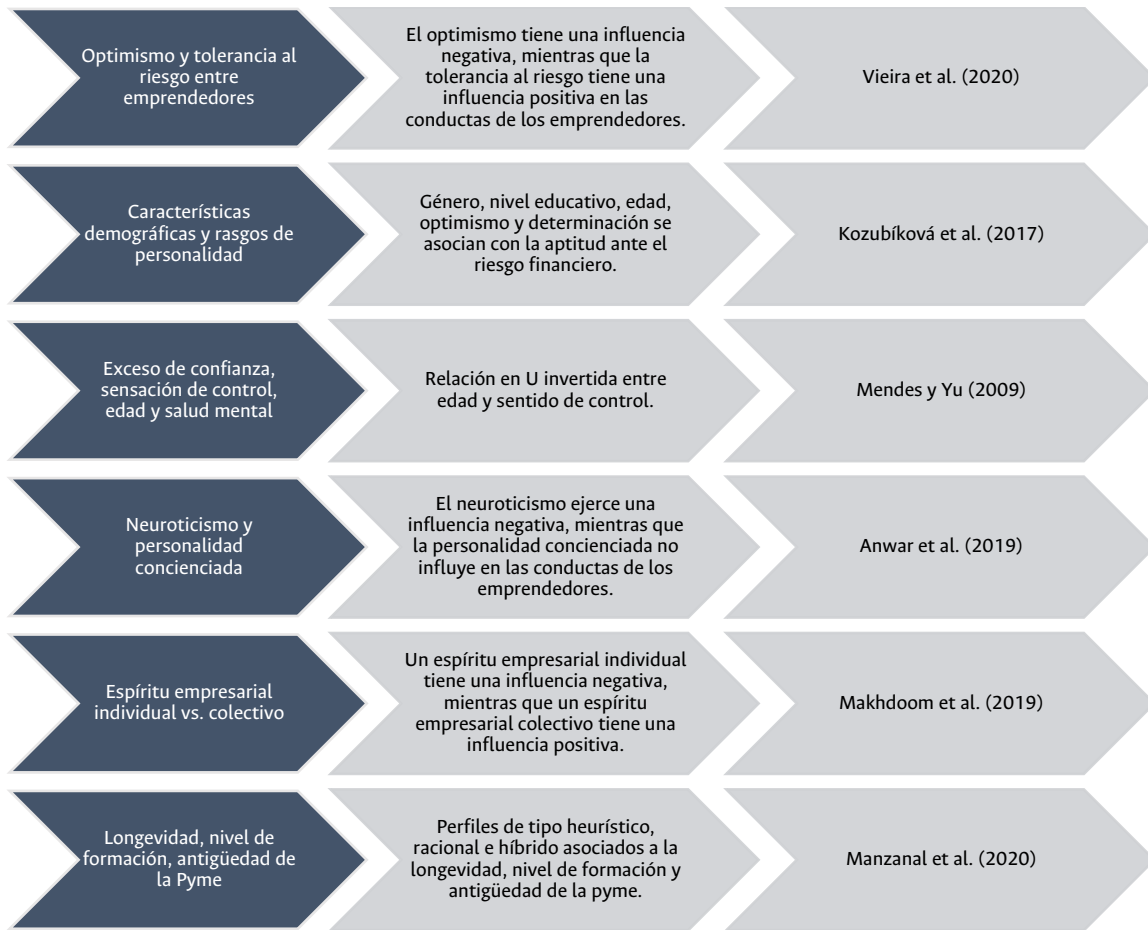


Figura 9. Resumen de principales resultados asociaciones entre conductas y características. **Fuente:** elaboración propia.

Este estudio representa un aporte importante al establecer un estado del arte de la literatura que interrelaciona variables comportamentales con el ámbito empresarial. En particular, destaca la importancia de las investigaciones que han abordado las decisiones de financiación desde la perspectiva de los rasgos de personalidad. Además, este estudio facilita la identificación de literatura relevante para desarrollar estrategias y políticas organizacionales en las pymes, permitiendo la incorporación de elementos comportamentales en la toma de decisiones para maximizar su efectividad. Finalmente, tiene el potencial de influir en la formulación de políticas públicas centradas en el fomento de las pymes, integrando aquellos elementos conductuales y psicológicos que pueden impactarlas de manera significativa.

Sin embargo, se reconocen algunas limitaciones en el estudio. La inclusión de solo cuatro indexadores puede haber limitado la diversidad de la literatura revisada, dejando fuera estudios relevantes y reduciendo la amplitud de los hallazgos. La exclusión de documentos de trabajo, conferencias y literatura gris puede haber dejado fuera investigaciones prácticas y aplicadas, limitando la comprensión completa del campo. Aunque se aborda ampliamente la influencia de los rasgos de personalidad, otros factores comportamentales y emocionales no se exploraron con la misma profundidad, como la heurística y otros sesgos cognitivos.

Además, la mayoría de los estudios se centran en contextos específicos, lo que puede no ser representativo de otras regiones o culturas, limitando la generalización de los hallazgos.

Para futuras investigaciones, la mayoría de los autores coinciden en la importancia de seguir abordando el contexto particular de las pymes desde la perspectiva de las finanzas comportamentales, con el objetivo de comprender las variables específicas de esta área de conocimiento que pueden explicar la gestión y el desempeño de estas organizaciones. Se recomienda ampliar la base de datos incorporando una mayor variedad de fuentes, incluidas la literatura gris y revistas locales, para obtener una visión más completa y diversa del campo.

Es fundamental explorar otros enfoques metodológicos, especialmente los de corte cualitativo, que permitan una comprensión más holística de la problemática. También es crucial profundizar en el papel de características como el género, el nivel educativo y la edad en el contexto de estas empresas, así como en el rol de la heurística y otros sesgos cognitivos que pueden influir en las decisiones financieras y no financieras de los gestores o propietarios. Además, sería valioso investigar más a fondo el impacto de la salud mental en la gestión financiera de las organizaciones, dado el creciente reconocimiento de esta variable en la literatura actual y su importancia en la sociedad. Realizar estudios comparativos entre diferentes culturas y regiones también podría proporcionar perspectivas valiosas sobre cómo varían las influencias comportamentales en distintos contextos.

Estas investigaciones no solo enriquecerían el conocimiento académico, sino que también podrían tener aplicaciones prácticas significativas, ayudando a desarrollar estrategias y políticas más efectivas y adaptadas a las necesidades específicas de las pymes en diversos entornos. En este sentido, algunos autores sugieren ir más allá en la literatura y articularse con las entidades de gobierno en pro de la generación de políticas públicas enfocadas en el fortalecimiento del tejido empresarial de la región. Por lo tanto, es conveniente explorar procesos de implementación de estrategias que promuevan la adecuada gestión financiera desde perspectivas comportamentales y psicológicas, desarrollando políticas y prácticas que consideren los rasgos de personalidad y sesgos cognitivos en la toma de decisiones. Implementar programas de capacitación para propietarios y gestores de pymes que se enfoquen en el autoconocimiento y la gestión de sus propias tendencias comportamentales y emocionales podría mejorar significativamente la eficacia de la gestión empresarial.

También se recomienda la creación de políticas públicas que apoyen el desarrollo de pymes, considerando factores comportamentales y psicológicos, así como la promoción de la publicación de investigaciones en español y portugués para asegurar que los hallazgos tengan un impacto real en las poblaciones que más los necesitan. Finalmente, el desarrollo de herramientas y métricas para evaluar la efectividad de las estrategias organizacionales que integran elementos comportamentales y la implementación de sistemas de monitoreo continuo asegurarán que las políticas y prácticas basadas en las finanzas comportamentales tengan un impacto duradero y positivo en la gestión y el desarrollo de las pymes.

DECLARACIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Las autoras no manifiestan conflictos de interés institucionales ni personales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albuquerque, F., Quirós, J. T., & Justino, R. (2017). Are the cultural accounting values a relevant issue for the SMEs' financing options? *Contaduría y administración*, 62(1), 279-298.
<http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2016.04.004>
- Anwar, M., Ali Shah, S., Zaman, S. & Khattak, M. (2019). Manager's Personality and Business Model Innovation. *International Journal of Innovation Management (IJM)*, 23(07), 1-27.
<http://dx.doi.org/10.1142/S1363919619500610>
- Anwar, B., Xiao, Z., Fiaz, M., Ikram, A., & Younas, M. (2017). Are leaders' personality traits imperative for employees' job performance? The Context of an Emerging Economy. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 33(5), 1013-1022. <https://doi.org/10.19030/jabr.v33i5.10023>
- Ashyrov, G. (2020). Role of managerial traits in firm-level corruption: evidence from Vietnam. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 27(1), 52-72. <https://doi.org/10.1108/JSBED-01-2019-0019>
- Badaj, F., & Radi, B. (2018). Empirical investigation of SMEs' perceptions towards PLS financing in Morocco. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 11(2), 250-273.
<https://doi.org/10.1108/IMEFM-05-2017-0133>
- Bag, S., & Omrane, A. (2021). The relationship between the personality traits of entrepreneurs and their decision-making process: The role of manufacturing SMEs' Institutional Environment in India. *Forum Scientiae Oeconomia*, 9(3), 103-122. https://doi.org/10.23762/FSO_VOL9_NO3_7
- Baker, H. K., Kumar, S., & Singh, H. P. (2018). Behavioural biases among sme owners. *International Journal of Management Practice*, 11(3), 259-283. <https://doi.org/10.1504/IJMP.2018.092867>
- Barros, L., & Da Silveira, A. (2008). Overconfidence, managerial optimism, and the determinants of capital structure. *Brazilian Review of Finance*, 6(3), 293-335. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.953273>
- Beltrán, A. (2006). Los 20 problemas de la pequeña y mediana empresa. *Sotavento MBA*, 7, 8-15.
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5137544.pdf>
- Camerer, C. (1999). Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96(19), 10575-10577. <https://doi.org/10.1073/pnas.96.19.10575>
- Cárdenas-Bustamante, C. A., Linarez-Chávez, V. P., & Ruiz-Sauñe, J. C. (2014). *Análisis de la estructura de capital de empresas no financieras en el mercado de valores peruano: una aproximación conductual* (Tesis de maestría, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas [UPC]).
<http://doi.org/10.13140/RG.2.1.4477.5767>
- Cortés, J. H., & Henao, M. (2018). Microempresas: análisis empírico de algunos problemas. *Revista En Contexto*, 6(8), 185-207. <https://doi.org/10.53995/23463279.486>
- Dorcas, K. D., Celestin, B. N., & Yunfei, S. (2021). Entrepreneurs Traits/Characteristics and Innovation Performance of Waste Recycling Start-Ups in Ghana: An Application of the Upper Echelons Theory among SEED Award Winners. *Sustainability*, 13(11), 5794. <http://dx.doi.org/10.3390/su13115794>
- Durand, R., Newby, R., & Sanghani, J. (2008). An Intimate Portrait of the Individual Investor. *Journal of Behavioral Finance*, 9(4), 193-208. <https://doi.org/10.1080/15427560802341020>
- Durand, R., Newby, R., Peggs, L., & Siekierka, M. (2013). Personality. *Journal of Behavioral Finance*, 14(2), 116-133. <https://doi.org/10.1080/15427560.2013.791294>

- Fairchild, R. (2007). Behavioral Corporate Finance: Existing Research and Future Decisions. *International Journal of Behavioural Accounting and Finance*, 1(4), 277-293. <https://doi.org/10.1504/IJBAF.2010.032843>
- Fama, E. (1998). Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance. *Journal of Financial Economics*, 49(3), 283-306. [https://doi.org/10.1016/s0304-405x\(98\)00026-9](https://doi.org/10.1016/s0304-405x(98)00026-9)
- Fernández-León, M., De Guevara-Cortés, R., & Madrid-Paredones, R. (2017). Las finanzas conductuales en la toma de decisiones. *Fides et Ratio-Revista de Difusión Cultural y Científica de la Universidad La Salle en Bolivia*, 13(13), 127-144. http://www.scielo.org/bo/pdf/rfer/v13n13/v13n13_a09.pdf
- Halikias, J., & Panayotopoulou, L. (2003). Chief executive personality and export involvement. *Management Decision*, 41(4), 340-349. <https://doi.org/10.1108/00251740310468072>
- Hoque, M. (2017). Mental budgeting and the financial management of small and medium entrepreneurs. *Cogent Economics & Finance*, 5, 1-19. <http://dx.doi.org/10.1080/23322039.2017.1291474>
- Isaga, N. (2017). The relationship of personality to cognitive characteristics and SME performance in Tanzania. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 25(4), 667-686. <http://dx.doi.org/10.1108/JSBED-02-2017-0067>
- Ismail, I. J. (2022). Entrepreneurial start-up motivations and growth of small and medium enterprises in Tanzania: The role of entrepreneur's personality traits. *FIIB Business Review*, 11(1), 79-93. <http://dx.doi.org/10.1177/23197145211068599>
- Jovanovic, I., Arsic, M., & Nikolic, D. (2018). Entrepreneurial personality traits and SMEs profitability in transition economy. *Serbian Journal of Management*, 13(1), 89-104. <http://dx.doi.org/10.5937/sjm13-13087>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291. https://doi.org/10.1142/9789814417358_0006
- Katongole, C., Ahebwa, W. M., & Kawere, R. (2013). Enterprise success and entrepreneur's personality traits: An analysis of micro-and small-scale women-owned enterprises in Uganda's tourism industry. *Tourism and Hospitality Research*, 13(3), 166-177. <https://doi.org/10.1177/1467358414524979>
- Kimixay, L., & Liu, C. (2018). Moderating role of information technology and gender between FFM and firm's performance: empirical evidence from SMEs of Laos. *International Journal of Information Systems and Change Management*, 10(3), 248-265. <https://doi.org/10.1504/IJISCM.2018.096780>
- Kmet, L. M., Cook, L. S., & Lee, R. C. (2004). Standard quality assessment criteria for evaluating primary research papers from a variety of fields. *HTA Initiative #13*. <https://doi.org/10.7939/R37M04F16>
- Kozubíková, L., Čepel, M., & Zlámlová, M. (2018). Attitude toward innovativeness based on personality traits in the SME sector. Czech Republic case study. *Management & Marketing. Challenges for the Knowledge Society*, 13(2), 913-928. <https://doi.org/10.2478/mmcks-2018-0013>
- Kozubíková, L., Dvorský, J., Cepel, M., & Balcerzak, A. P. (2017). Important characteristics of an entrepreneur in relation to risk taking: Czech Republic case study. *Journal of International Studies*, 10(3), 220-233. doi:10.14254/2071-8330.2017/10-3/16
- Kraus, S., Berchtold, J., Palmer, C., & Filser, M. (2018). Entrepreneurial orientation: the dark triad of executive personality. *Journal of Promotion Management*, 24(5), 715-735. <https://doi.org/10.1080/10496491.2018.1405524>
- Kraus, S., Breier, M., & Dasí-Rodríguez, S. (2020). The art of crafting a systematic literature review in entrepreneurship research. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16, 1023-1042.

- <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00635-4>
- Makhdoom, H., Li, C. & Asim, S. (2019). Diffusion of innovation through individual and collective entrepreneurship: An empirical investigation in SMEs. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 13(1), 89-107. <https://doi.org/10.1108/APJIE-06-2018-0040>
- Manzanal, M., Villareal, F., Milanese, G. S., & Vigier, H. P. (2020). El perfil decisorio del empresario pyme de bahía blanca, argentina: ¿qué variables lo caracterizan? Análisis del impacto de heurísticas en la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre en las pymes. *Estudios Gerenciales*, 36(156), 288-298, <https://doi.org/10.18046/j.estger.2020.156.3607>
- Mayfield, C., Perdue, G., & Wooten, K. (2008). Investment management and personality type. *Financial Services Review*, 17, 219-236. <http://csinvesting.org/wp-content/uploads/2014/06/Investing-and-Personality-Type.pdf>
- McCarthy, B. (2000). The cult of risk taking and social learning: a study of Irish entrepreneurs. *Management Decision*, 38(8), 563-575. <http://dx.doi.org/10.1108/00251740010378291>
- Mendes-da-Silva, W. & Yu, A. (2009). Análise empírica do senso de controle: buscando entender o excesso de confiança. *Revista de Administração Contemporânea*, 13(2); 247-271. <https://doi.org/10.1590/S1415-65552009000200006>
- Moya, P. & Del Pozo, R. (2021). The financing of SMEs in the Spanish tourism sector at the onset of the 2008 financial crisis: Lessons to learn?. *Tourism Economics*, 27(7), 1323-1336. <https://doi.org/10.1177/1354816620921958>
- Navarro-Pérez, P. A. (2020). Financing Decisions for Creative and Cultural SMEs in Bogotá, Colombia. *Cuadernos de Administración (Universidad del Valle)*, 36(66), 92-104. <https://doi.org/10.25100/cdea.v36i66.8426>
- Oliver, B. (2005). The impact of management confidence on capital structure. *Social Science Research Network*. <http://doi.org/10.2139/ssrn.791924>
- Omri, W., & Becuwe, A. (2014). Managerial characteristics and entrepreneurial internationalization: A study of Tunisian SMEs. *Journal of International Entrepreneurship*, 12, 8-42. <http://dx.doi.org/10.1007/s10843-013-0119-8>
- Penteado Pedroso, J., Massukado-Nakatani, M., & Baron Mussi, F. (2009). A relação entre o jeitinho brasileiro e o perfil empreendedor: possíveis interfaces no contexto da atividade empreendedora no Brasil. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 10, 100-130. <https://doi.org/10.1590/S1678-69712009000400006>
- Peterson, R. (2010). Neuroeconomics and neurofinance. En K. Baker & J. Nofsinger (Eds.), *Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets* (pp. 73-94). John Wiley & Sons.
- Rasheed, R., & Siddiqui, S. H. (2019). Attitude for inclusive finance: influence of owner-managers' and firms' characteristics on SMEs financial decision making. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 35(3), 158-171. <https://doi.org/10.1108/JEAS-05-2018-0057>
- Raveendra, P., Singh, J., Singh, P., & Kumar, S. (2008). Behavioral finance and its impact on poor financial performance of SMEs: A review. *International Journal of Mechanical Engineering and Technology (IJMET)*, 9(5), 341-348. https://iaeme.com/Home/article_id/IJMET_09_05_038
- Riaño Casallas, M. I., & Rojas-Berrio, S. (2023). How to Report Systematic Literature Reviews in Management Using SyReMa. *Innovar*, 34(92), e99156. <https://doi.org/10.15446/innovar.v34n92.99156>

- Ribeiro, R. C., & Ferreira, A. A. (2010). Personalidade empreendedora, recursos pessoais, ambiente, atividades organizacionais, gênero e desempenho financeiro de empreendedores informais. *Revista de Administração Pública*, 44, 511-531. <https://doi.org/10.1590/S0034-76122010000200014>
- Runst, P., & Thomä, J. (2022). Does personality matter? Small business owners and modes of innovation. *Small Business Economics*, 58, 2235-2260. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00509-1>
- Sarwoko, E., & Nurfarida, I. (2021). Entrepreneurial marketing: Between entrepreneurial personality traits and business performance. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(2), 105-118. <https://doi.org/10.15678/EBER.2021.090207>
- Sharma, S., & Tarp, F. (2018). Does managerial personality matter? Evidence from firms in Vietnam. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 150, 432-445. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jebo.2018.02.003>
- Shefrin, H. (2002). *Beyond greed and fear: Understanding behavioral finance and the psychology of investing*. Oxford University Press.
- Shleifer, A. (2000). *Inefficient markets: An introduction to behavioural finance*. Oxford University Press.
- Siddaway, A., Wood, A., & Hedges, L. (2019). How to Do a Systematic Review: A Best Practice Guide for Conducting and Reporting Narrative Reviews, Meta-Analyses, and Meta-Syntheses. *Annual Review of Psychology*, 70, 747-770. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010418-102803>
- Sulistyo, H., & Ayuni, S. (2020). Competitive advantages of SMEs: The roles of innovation capability, entrepreneurial orientation, and social capital. *Contaduría y Administración*, 65(1), 1-18. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2020.1983>
- Tantrabundit, P., & Narkbunnum, W. (2018). The Effects of CEO's Personality on Knowledge Transfer and Innovative Performance in Thai SMEs. En 2018 3rd Technology Innovation Management and Engineering Science International Conference (TIMES-ICON) (pp. 1-5). IEEE. <http://doi.org/10.1109/TIMES-ICON.2018.8621848>
- Tsoai, N., & Chipunza, C. (2022). Relationship between personality of owner-managers and performance of internet cafes in Free State, South Africa. *Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, 14(1), 1-12. <https://doi.org/10.4102/sajesbm.v14i1.485>
- Vieira, K. M., Valcanover, V. M., Potrich, A. C. G. & Cavalheiro, E. (2020). My business and I: entrepreneur personality traits and capital structure choice. *RAM: Revista de Administração Mackenzie*, 21(6), eRAMD200300. <https://doi.org/10.1590/1678-6971/eRAMD200300>
- Yurttadur, M., & Celiktas, E. (2017). The position and importance of the behavioral finance to solve the financial problems of SMEs. *Research Journal of Business and Management*, 4(2), 227-235. <https://www.pressacademia.org/archives/rjbm/v4/i2/15.pdf>
- Zheng, X., Zhou, Y., & Iqbal, S. (2022). Working capital management of SMEs in COVID-19: role of managerial personality traits and overconfidence behavior. *Economic Analysis and Policy*, 76, 439-451. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2022.08.006>