

Intención de las organizaciones para implementar inversión socialmente responsable: un enfoque ampliado de la teoría del comportamiento planificado (TCP)

Carlos Alberto Almanza-Junco¹, María del Pilar Pulido-Ramírez² & Yefri Manuel Pascagaza Corredor³

PALABRAS CLAVE

actitud, intención, inversión socialmente responsable, norma subjetiva, organizaciones

CLASIFICACIÓN JEL

M10, M12, M14

RECIBIDO

24/03/2024

APROBADO

20/08/2024

PUBLICADO

01/10/2024

SECCIÓN

Finanzas

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

Resumen: La inversión socialmente responsable (ISR) es fundamental para lograr la sostenibilidad empresarial. Este estudio examina los factores que influyen en la intención y el comportamiento ISR en pymes de servicios colombianas, aplicando una extensión innovadora de la teoría del comportamiento planificado (TCP). Mediante un diseño no experimental, transversal y correlacional, se encuestó a 413 gerentes para analizar las relaciones entre actitudes, normas subjetivas y control conductual percibido. El modelo TCP se amplió con variables contextuales como presiones externas y facilitadores en la adopción de prácticas de ISR. Los resultados, obtenidos mediante modelado de ecuaciones estructurales (PLS-SEM), revelan que el control conductual percibido es el predictor más fuerte de las intenciones de ISR, seguido por normas subjetivas y actitudes. Adicionalmente, se descubrió que presiones externas y facilitadores influyen en la posterior adopción de comportamientos concretos de ISR. Sin embargo, su adopción responde más a presiones que a convicciones organizacionales siendo esta la principal limitante para adoptarlos. Este estudio confirma la utilidad de la TCP para examinar la adopción de ISR en empresas y destaca la relevancia de incorporar variables contextuales al modelo. La investigación contribuye significativamente a la comprensión de la ISR en economías emergentes y proporciona implicaciones prácticas para organizaciones y formuladores de políticas interesados en fomentar inversiones sostenibles.

Citación sugerida: Almanza-Junco, C. A., Pulido-Ramírez, M. P., & Pascagaza-Corredor, Y. M. (2024).

Intención de las organizaciones para implementar inversión socialmente responsable: un enfoque ampliado de la teoría del comportamiento planificado. *Innovar*, 34(94). e116819.

<https://doi.org/10.15446/innovar.v34n94.116819>

ORGANIZATIONAL INTENTIONS TOWARD IMPLEMENTING SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTMENT: AN EXPANDED APPROACH TO THE THEORY OF PLANNED BEHAVIOR (TPB)

Abstract: Socially responsible investment (SRI) is essential for achieving business sustainability. This study examines the factors that influence the intention and behaviors toward SRI in Colombian service SMEs, applying an innovative extension of the Theory of Planned Behavior (TPB). Using a non-experimental, cross-sectional, and correlational design, 413 managers were surveyed in an attempt to analyze the relationships between attitudes, subjective norms, and perceived behavioral control. The TPB model was expanded with contextual

¹ Ph. D. en Administración. Universidad Militar Nueva Granada. Profesor asociado. Bogotá, Colombia. Grupo de investigación GEDCO. Rol del autor: intelectual. carlos.almanza@unimilitar.edu.co; <https://orcid.org/0000-0002-4561-4941>

² M. Sc. en Alta Dirección. Fundación Universitaria del Área Andina. Docente. Bogotá, Colombia. Grupo de investigación en Gestión del conocimiento. Rol del autor: intelectual. mpulido20@areandina.edu.co; <https://orcid.org/0000-0003-1659-3966>

³ M. Sc. en Administración. Universidad Militar Nueva Granada. Docente. Bogotá, Colombia. Rol del autor: intelectual. Yefri.pascagaza@unimilitar.edu.co; <https://orcid.org/0000-0002-7035-3640>

variables such as external pressures and facilitators in adopting SRI practices. The results, obtained through structural equation modeling (PLS-SEM), reveal that perceived behavioral control is the strongest predictor of SRI intentions, followed by subjective norms, and attitudes. Additionally, it was found that external pressures and facilitators influence the subsequent adoption of concrete SRI behaviors. However, this adoption is more responsive to pressures than to organizational convictions, which represents a major limitation to their implementation. This study confirms the utility of the TPB for examining SRI adoption in companies and highlights the importance of incorporating contextual variables into the model. The research significantly contributes to the understanding of SRI in emerging economies and provides practical implications for organizations and policymakers interested in promoting sustainable investments.

Keywords: Attitude, intention, socially responsible investment, subjective norm, organizations.

INTENÇÃO DAS ORGANIZAÇÕES PARA IMPLEMENTAR O INVESTIMENTO SOCIALMENTE RESPONSÁVEL: UMA ABORDAGEM AMPLIADA DA TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO (TCP)

Resumo: O investimento socialmente responsável (ISR) é fundamental para alcançar a sustentabilidade empresarial. Este estudo examina os fatores que têm influência na intenção e no comportamento de ISR em PMEs de serviços colombianas, aplicando uma extensão inovadora da teoria do comportamento planejado (TCP). Por meio de um desenho não experimental, transversal e correlacional, foi realizada uma enquete com 413 gerentes para analisar as relações entre atitudes, normas subjetivas e controle comportamental percebido. O modelo da TCP foi ampliado com variáveis contextuais, como pressões externas e facilitadores na adoção de práticas de ISR. Os resultados, obtidos por meio da modelagem de equações estruturais (PLS-SEM), revelam que o controle comportamental percebido é o indicador mais forte das intenções de ISR, seguido pelas normas subjetivas e atitudes. Além disso, descobriu-se que as pressões externas e os facilitadores influenciam posteriormente na adoção de comportamentos concretos de ISR. No entanto, sua adoção responde mais a pressões do que a convicções organizacionais, uma vez que esse é o principal limitante para adotá-los. Este estudo confirma a utilidade da TCP para examinar a adoção do ISR em empresas e destaca a relevância de incorporar variáveis contextuais ao modelo. A pesquisa contribui significativamente para a compreensão do ISR em economias emergentes e proporciona implicações práticas para organizações e formuladores de políticas interessados em fomentar investimentos sustentáveis.

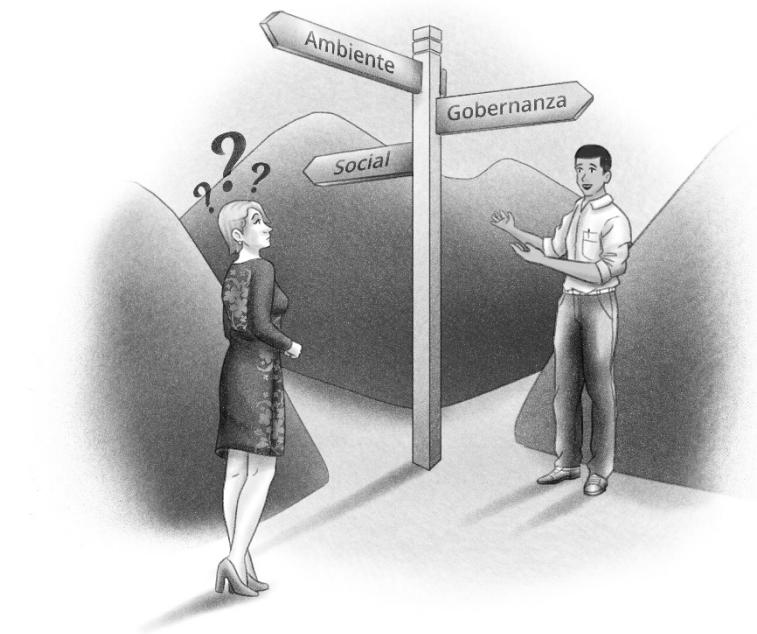
Palavras-chave: atitude, intenção, investimento socialmente responsável, norma subjetiva, organizações.

INTRODUCCIÓN

La sostenibilidad se ha convertido en una necesidad apremiante para la humanidad y las empresas. Esto ha llevado a que muchas empresas incorporen iniciativas sostenibles a nivel organizacional e, incluso, entre sus empleados (Abid et al., 2020; Naqvi 2020). Además, el advenimiento de los objetivos de desarrollo sostenible y la fabricación verde generó nuevas presiones en las organizaciones que se vieron obligadas a adoptar estrategias y enfoques ecofuncionales y ecoamigables como es el caso de la inversión socialmente responsable (ISR).

La ISR ha ganado una creciente relevancia y ha impulsado numerosas investigaciones (Alhawari et al., 2021). Según Daugaard (2020), se trata de una estrategia de inversión que incorpora aspectos sociales, éticos, de gobernanza y ambientales en la toma de decisiones financieras, con el objetivo de promover el desarrollo sostenible. Widyawati (2020) argumenta que la ISR busca maximizar tanto el impacto social como la rentabilidad financiera, posicionándola como una estrategia alineada con valores éticos y sociales, más

que meramente económicos. Vo et al. (2019) también la definen como una estrategia de inversión que evalúa criterios éticos, sociales, medioambientales y de gobierno corporativo, destacando la importancia de la transparencia y la responsabilidad en las decisiones financieras. En conjunto, la literatura reconoce la ISR como una estrategia de inversión que integra consideraciones éticas, sociales y ambientales, buscando generar beneficios financieros junto con un impacto positivo en la sociedad.



La implementación de medidas de ISR puede ser proporcionada tanto por el sector público como por el privado, y se han identificado oportunidades en una variedad de sectores, como energías renovables y la gestión de residuos (Curtin et al., 2019; Hadj, 2020). La ISR ofrece una variedad de oportunidades de inversión, que pueden darse como fondos privados o derechos de participación. En el caso de los fondos, el inversor suele tener derechos a través de una sociedad limitada que agrupa el capital de varios inversores y financia proyectos de ISR ya existentes o planificados. En cuanto a los derechos de participación, estos pueden hacerse mediante bonos y acciones, permitiendo a los inversores participar financieramente en iniciativas ISR. Esta estructura de inversión se aplica tanto en el mercado de capitales convencional como en el contexto internacional, incluyendo Colombia.

En economías emergentes, el análisis de la ISR ha ganado importancia dadas las oportunidades y beneficios que esta representa. Se ha identificado que la producción y el consumo actual de bienes y servicios son insostenibles e ineficientes, por lo que el concepto de ISR como un enfoque sostenible que promueve el uso ecoeficiente de recursos y permite el crecimiento tanto de la economía como de la vida moderna es apetecido (Shang et al., 2023). Sin embargo, para desarrollar la ISR es necesario comprender los factores que influyen en la intención de implementarla, especialmente en países en desarrollo.

Dado que la intención es el mayor predictor de la conducta, es fundamental analizar cómo las actitudes, normas subjetivas y control conductual percibido afectan dicha intención. Las actitudes reflejan la disposición de los gerentes hacia la ISR, mientras que las normas subjetivas indican la presión social percibida para adoptar estas prácticas. Por otro lado, el control conductual percibido evalúa la confianza en la capacidad de implementar la ISR (Ajzen & Cote, 2008). Comprender estos factores proporciona una visión integral que permite identificar barreras y facilitadores para la adopción de prácticas responsables en el contexto empresarial.

Con base en la teoría del comportamiento planificado (TCP) y modelos de ecuaciones estructurales de mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM), esta investigación busca examinar la influencia de las actitudes, normas subjetivas y normas de comportamiento percibido sobre la intención de adoptar la ISR. Para esto se planteó un diseño no experimental, transversal y correlacional. El modelo TCP se amplió con variables contextuales como presiones externas y facilitadores en la adopción de prácticas de ISR. En el estudio participaron 413 gerentes de pymes en Colombia a través de una encuesta en línea.

En este contexto, y para desarrollar políticas efectivas, se necesita una mejor comprensión del comportamiento humano relacionado con el ISR, por lo que esta información puede servir a las empresas para desarrollar estrategias que promuevan la ISR y a los gobiernos para generar políticas que incentiven una mayor implementación de ISR en las empresas. Aunque la literatura contiene algunos datos de diferentes países que detallan los avances en la implementación de ISR (Jia et al., 2020), no hay evidencia en Colombia de que se hayan realizado estudios que utilicen análisis multivariados (PLS-SEM) para evaluar la aceptación de la implementación de ISR, que es la brecha que aborda el presente artículo.

El documento está estructurado de la siguiente manera: después de esta introducción, se presenta una revisión de la literatura, incluidos diferentes conceptos sobre ISR y sus factores; posteriormente, se explica la metodología utilizada, con una descripción del instrumento, la muestra y el proceso de datos; después, se exponen los resultados de acuerdo con el cuestionario aplicado, para luego discutirlos; finalmente, se proporcionan las conclusiones con implicaciones y recomendaciones teóricas, prácticas y sociales, incluida la posible investigación futura.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Inversión socialmente responsable (ISR)

En el ámbito de la inversión, los términos *inversión ética*, *de impacto*, *verde* o *ESG* (por las siglas en inglés de *environmental, social, and governance*) se utilizan de manera genérica para referirse a la inversión sostenible, lo que, según Daugaard (2020), puede generar confusión. No obstante, una perspectiva ampliamente adoptada en la literatura académica se refiere a la inversión que considera aspectos sociales, éticos, de gobernanza y ambientales (Global Sustainable Investment Alliance, 2021). En este contexto, la ISR es una estrategia de inversión que busca maximizar tanto el retorno financiero para los inversionistas como el impacto social positivo de las empresas en las que se invierte, teniendo en cuenta su influencia y efecto en el mundo.

Recientemente, la ISR se ha vuelto más popular entre los inversionistas (Capasso et al. 2020; Yan et al., 2019; Velte, 2022), lo que ha llevado a la creación de índices ESG y de inversión sostenible en las últimas décadas (PwC, 2019; Talan & Sharma, 2019). Como todo comportamiento de inversión, la ISR se ve influenciada por diversos factores como la seguridad de los fondos, los rendimientos corrientes y de capital, así como la liquidez. Al respecto se ha observado que los fondos ISR tienen un mejor desempeño en tiempos de crisis en comparación con los fondos convencionales (Nofsinger, & Varma, 2014), como se evidenció durante la burbuja tecnológica de 2002 y la crisis financiera mundial de 2008 en los Estados Unidos.

Además, a medida que ha crecido la conciencia de la sostenibilidad, los inversionistas han comenzado a priorizar negocios que tienen un impacto social y ambiental positivo a través de sus productos y servicios. Se observa un aumento en la integración de consideraciones sociales, ambientales y éticas en las decisiones de inversión (Raghunandan & Rajgopal, 2022; Sarangi, 2023). Así, reguladores financieros también han incluido la ISR en sus agendas debido a la rápida progresión del cambio climático y los riesgos físicos y empresariales que este conlleva (Financial Stability Board, 2020). Mientras algunos autores mencionan principalmente riesgos físicos y de transición, otros también incluyen riesgos de responsabilidad y reputación (Palm-Steyerberg, 2019).

Comportamiento de Inversión de los Individuos

Debido al rápido incremento de las inversiones globales en ISR, este tema ha atraído no solo la atención de profesionales del mercado, sino también el interés desde diversas disciplinas. En la actualidad existe consenso sobre la necesidad de mayor conocimiento para explicar el comportamiento de inversión en ISR por parte de los individuos (Chatzitheodorou et al., 2019). Por ello, los estudios en el campo de las finanzas conductuales se han vuelto cada vez más populares.

Las finanzas conductuales se enfocan en el comportamiento de inversión individual, particularmente en los procesos psicológicos que influyen las decisiones de inversión (Heath et al., 2023). El enfoque principal son los sesgos conductuales y variables clave que afectan las decisiones de inversión de un individuo. La mayoría de estudios en este campo se enfocan en el comportamiento institucional o de profesionales del mercado (Riedl & Smeets, 2017) y aún son escasos los estudios que examinan las intenciones de inversión en ISR entre individuos no relacionados con el mercado financiero.

Al respecto, Gutsche y Ziegler (2019) encontraron que una mayor conciencia ambiental aumenta la disposición a elegir fondos sostenibles, aún a costa de rendimientos potencialmente mayores. Sin embargo, Bauer y Menrad (2020) indican que la identidad ambiental y las normas personales sobre contribuciones a metas climáticas globales no necesariamente incrementan las intenciones de invertir en ISR.

La importancia de estudiar el comportamiento de inversión radica en la comprensión de los factores que influyen en estas decisiones, lo cual es crucial para diseñar estrategias efectivas que fomenten la inversión sostenible. Kumar et al. (2022) argumentan que se necesitan más estudios para abordar este vacío de conocimiento, proponiendo la teoría del comportamiento planificado (TCP) (Ajzen, 1991) como un marco útil para entender por qué los individuos tienen la intención de invertir en ISR.

El contexto de ISR en Colombia

El contexto de la inversión socialmente responsable (ISR) en Colombia ha evolucionado significativamente en los últimos años. El marco regulatorio se ha fortalecido con decretos y circulares que fomentan la integración de criterios de sostenibilidad en las inversiones (Circular Externa 007 de 2021 de la Superintendencia Financiera) y la divulgación de información ambiental, social y de gobernanza (ASG) (Ley 1314 de 2009).

El gobierno también ha implementado iniciativas como la Estrategia Nacional de Economía Circular en 2019 y la Política Nacional de Cambio Climático, fomentando la adaptación y mitigación del cambio climático en diversos sectores económicos. Paralelamente, el sector privado ha mostrado un creciente compromiso a través de programas como el Programa de Inversión Responsable (PIR) y el Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo Sostenible (Cecodes). La Bolsa de Valores de Colombia ha introducido índices de sostenibilidad y bonos verdes, promoviendo así la inversión responsable en el mercado de capitales.

Aunque incipiente, se observa una tendencia hacia la adopción de estándares internacionales de reporte de sostenibilidad, como GRI y TCFD (Malagón et al., 2024). Sin embargo, persisten desafíos, especialmente en la brecha entre grandes empresas y pymes en la adopción de prácticas sostenibles. A nivel regional, Colombia se posiciona como líder en ISR, aunque aún existe una disparidad con mercados más desarrollados. Este contexto refleja tanto el progreso realizado como el potencial de crecimiento futuro en ISR en Colombia, señalando un camino prometedor, pero con retos por superar en la consolidación de prácticas de inversión sostenible.

Teoría del comportamiento planificado (TCP)

La toma de decisiones en inversiones requiere una comprensión profunda de las opciones disponibles y los factores que influyen en estas decisiones. La literatura ha demostrado que factores psicológicos y situacionales, como las actitudes individuales, desempeñan un papel crucial en la predicción de las intenciones de inversión (Gamel et al., 2021; Gutsche & Ziegler, 2019). No obstante, existe la necesidad de establecer un marco teórico consistente que identifique los determinantes de las intenciones de invertir, especialmente en ISR.

La TCP proporciona un marco teórico sistemático para entender los factores que influyen en las decisiones voluntarias (Ajzen, 1991). Esta considera la intención conductual como una función de la actitud hacia el comportamiento previsto, la norma subjetiva y el control conductual percibido (Ajzen & Cote, 2008). Además, presupone que la mayor parte de la conducta está bajo control volitivo, es decir, cada individuo puede decidir independientemente si realiza o no una determinada conducta.

Este marco ha demostrado su eficacia en diversas áreas de investigación, incluyendo el ambiental (Mancha & Yoder, 2015), el ahorro de energía (Chen, 2015) y las decisiones de inversión, como el mercado de valores (Pascual-Ezama et al., 2014) y los fondos mutuales (Ljungqvist et al., 2020). Por lo tanto, la TCP se presenta como un marco adecuado para analizar las decisiones de inversión en ISR (Rathee & Aggarwal, 2022).

Al abordar las intenciones como un fuerte predictor de comportamiento, la TCP se ha convertido en una de las teorías más influyentes para entender el comportamiento humano (Yuriev et al., 2020). Por lo tanto, se ha utilizado cada vez más en diversas disciplinas, incluyendo las ciencias ambientales y la gestión de la sostenibilidad (Daddi et al., 2018; La Barbera & Ajzen, 2020; Si et al., 2019). Sin embargo, a pesar de su aplicabilidad, pocos estudios han utilizado la TCP para abordar las intenciones y comportamientos tanto de los tomadores de decisiones como de las organizaciones en temas de ISR.

Actitudes, normas subjetivas y control conductual o del comportamiento

Este estudio sigue la propuesta de Khan et al. (2020), quienes destacan la importancia de las actitudes, normas subjetivas y control conductual percibido en la predicción de las intenciones de comportamiento, las cuales a su vez son predictores clave del comportamiento deseado, en este caso, la ISR. Siguiendo estos autores las actitudes se interpretan en este estudio como la valoración positiva o negativa frente a la ISR por parte de los tomadores de decisiones. De esta manera, aquellos tomadores de decisiones que tienen actitudes positivas hacia un comportamiento o variable determinados tienen más probabilidades de implementar las mejores prácticas respecto a esta variable en sus organizaciones.

Por su parte, las normas subjetivas se entienden como la presión social percibida para realizar o no ciertos comportamientos (Khan et al., 2019). En este caso, se refiere a la influencia percibida que los responsables de la toma de decisiones sienten por parte de su entorno y pares para adoptar políticas y prácticas alineadas con criterios éticos, sociales y ambientales. Comprender estas normas subjetivas es crucial, ya que influyen significativamente en las decisiones estratégicas y operativas relacionadas con la ISR, ya que se debe asegurar que las políticas implementadas sean socialmente aceptadas y alineadas con las expectativas de las partes interesadas.

Finalmente, el control conductual percibido se define como la facilidad o dificultad percibida para realizar una conducta específica. En este estudio, el control conductual percibido se refiere a la percepción que tienen los responsables de la toma de decisiones sobre su capacidad y conocimiento para implementar prácticas de ISR de manera efectiva (Aboelmaged, 2021; Fishbein & Ajzen, 2011; Tonglet et al., 2004). Una mayor percepción de control conductual puede llevar a una implementación más efectiva de prácticas ISR, asegurando que las acciones adoptadas sean consistentes con los objetivos éticos, sociales y ambientales de la organización. De acuerdo con lo anterior, se plantean las tres primeras hipótesis (figura 1):

H1. *Las actitudes de los tomadores de decisiones influyen positivamente en las intenciones de las organizaciones para implementar ISR.*

H2. *Las normas subjetivas percibidas por los tomadores de decisiones influyen positivamente en las intenciones de las organizaciones para implementar ISR.*

H3. *El control conductual percibido por los responsables de la toma de decisiones influye positivamente en las intenciones de las organizaciones para implementar ISR.*

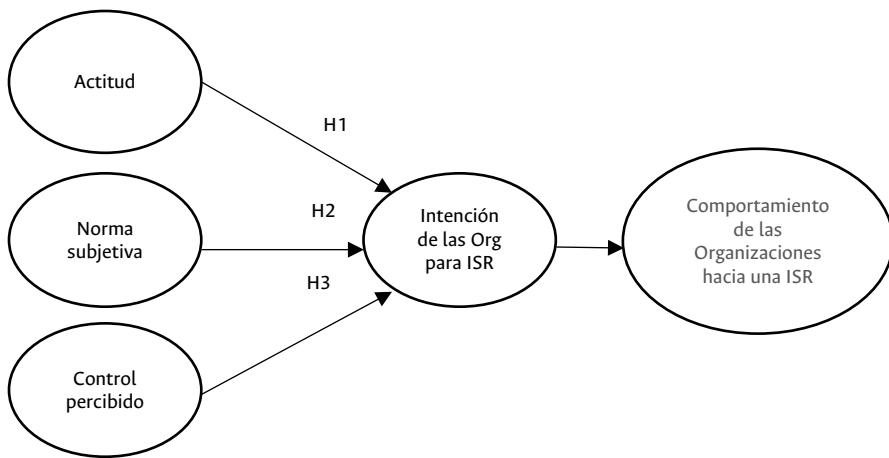


Figura 1. Modelo teoría del comportamiento planificado (TCP). **Fuente:** elaboración propia.

Las hipótesis planteadas (H1-H3) sugieren que las actitudes, normas subjetivas y control conductual percibido influyen positivamente en las intenciones de las organizaciones para implementar ISR. Además, para estas hipótesis, se asumen las intenciones de comportamiento como la probabilidad percibida de los tomadores de decisiones de implementar ISR. Aunque la TCP ha sido exitosa en la investigación de decisiones individuales proambientales (Ateş, 2020; Yuriev et al., 2020), comportamientos complejos como las ISR pueden verse influenciados por diversos factores adicionales (Botetzagias et al., 2015; Gamel et al., 2016). Al respecto, Ajzen y Fishbein (1980) reconocen que variables externas como la personalidad o la demografía pueden influir en el comportamiento, por lo que recomiendan incorporar factores explicativos a la TCP, siempre que estas variables contribuyan a una explicación más poderosa del comportamiento examinado (Ajzen, 1991; Singh et al., 2018). En este contexto, y para comprender el comportamiento real a nivel organizacional, se propone ampliar el modelo TCP, añadiendo las variables de presiones y facilitadores como factores directos que influyen en el comportamiento de las organizaciones hacia una ISR.

Las presiones representan el empuje percibido de reguladores, competidores y clientes para implementar prácticas de ISR (Jain et al. 2020). Los facilitadores son acciones o soluciones que pueden motivar a las organizaciones hacia la ISR. El modelo propuesto (TCP extendido) se muestra en figura 2. Con base en lo anterior se propone las siguientes tres hipótesis:

H4. *Las intenciones de las organizaciones influyen positivamente en los comportamientos de las organizaciones hacia una ISR.*

H5. *Las presiones sobre las organizaciones influyen positivamente en el comportamiento de las organizaciones hacia una ISR.*

H6. *Los facilitadores influyen positivamente en los comportamientos de las organizaciones hacia una ISR.*

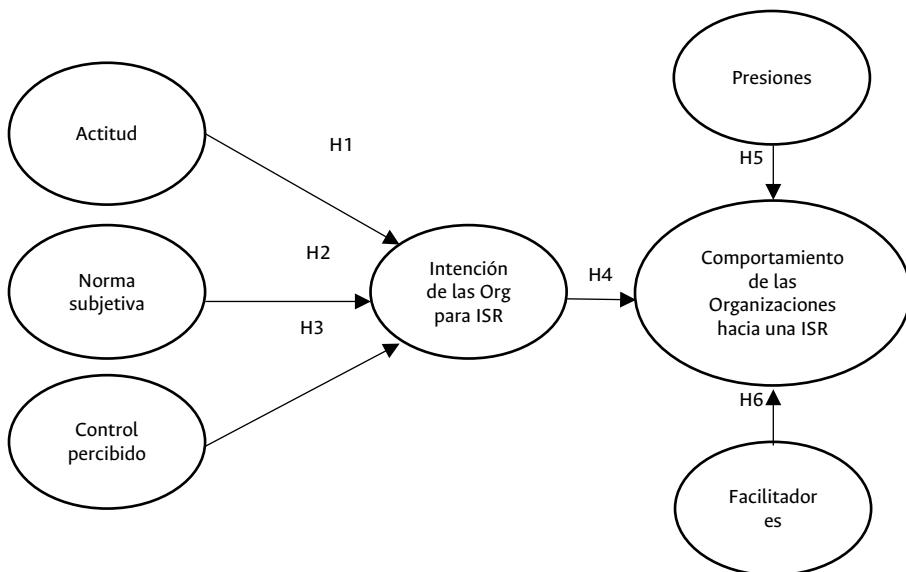


Figura 2. Modelo teoría del comportamiento planificado ampliado (TPC-A). Fuente: elaboración propia.

Las hipótesis adicionales (H4-H6) sugieren que las intenciones de las organizaciones, las presiones y los facilitadores influyen en los comportamientos de las organizaciones hacia una ISR. Este enfoque ampliado tiene en cuenta la complejidad de los comportamientos organizacionales, superando la brecha que la literatura académica reconoce entre intención y comportamiento Yuriev et al. (2020).

METODOLOGÍA

El presente estudio adopta un diseño no experimental, transversal correlacional, con un enfoque inferencial, buscando examinar los factores que influyen en la intención y el comportamiento de ISR en pymes de servicios colombianas, aplicando una extensión innovadora de la TCP. La muestra seleccionada comprende un total de 413 pymes de servicio, siguiendo criterios de inclusión específicos (más de diez empleados y un año de operación sostenida). La media de años de creación de estas empresas se sitúa en 16, con una desviación estándar de 18,94.

Para la recopilación de datos, se empleó un cuestionario *online* cuyas variables fueron medidas mediante una escala tipo Likert de 5 puntos (1 “totalmente en desacuerdo” y 5 “totalmente de acuerdo”), abarcando actitudes, normas subjetivas, control del comportamiento percibido, intenciones de ISR, comportamiento de ISR, presiones y facilitadores. El cuestionario fue desarrollado siguiendo las directrices recomendadas por Churchill (1979). En una primera etapa, se realizaron selecciones de estudios previos que emplearan la TCP como marco teórico para identificar indicadores relacionados con los constructos relevantes (Khan et al., 2020; Jain et al., 2020; Singh et al., 2018; Yuriev et al., 2020). Posteriormente, se llevó a cabo la compilación y adaptación de estos indicadores, considerando el contexto y los objetivos del estudio.

El siguiente paso consistió en adaptar el instrumento lingüísticamente y en redactar un cuestionario preliminar, que fue sometido a la revisión de cinco académicos y profesionales, lo que permitió realizar mejoras significativas en el instrumento. Finalmente, este fue administrado a través de Google Forms a un total de 743 pymes, y se obtuvieron 485 respuestas. La recopilación de respuestas se llevó a cabo de manera anónima entre el 23 de marzo de 2023 y el 21 de octubre de 2023, cumpliendo con los requisitos éticos internacionales para la investigación.

Para garantizar la fiabilidad de los datos, se aplicaron criterios estrictos de selección, eliminando observaciones con más del 15% de valores faltantes (Hair et al., 2012). Esto resultó en un conjunto de datos de 413 observaciones para el análisis. Los datos recopilados durante el proceso demostraron que el cuestionario cumplía con las propiedades psicométricas descritas en la sección 4 del estudio, confirmando así su idoneidad y validez para su uso en la investigación. Los datos de los participantes se presentan en la tabla 1.

Tabla 1.

Características de sujetos participantes.

Sexo			
Hombre	54,0%		
Mujer	46,0%		
Escolaridad			
Bachiller	5,6%		
Técnico	8,5%		
Tecnólogo	18,9%		
Universitario	45,3%		
Postgrado	21,8%		
Edad			
De 18 a 25	8,2%		
de 26 a 30	40,4%		
de 31 a 40	35,1%		
de 45 a 60	10,9%		
más de 60	5,3%		
Tipo de contrato			
Término fijo	66,8%		
Indefinido	16,2%		
Outsourcing	16,9%		
Antigüedad en la empresa	Tamaño de la empresa de los participantes		
	Micro	Pequeña	Mediana
Menor 1 año	27,85%	37%	43%
Entre 1 y 3 años	35,59%	48%	31%
De 3 a 5 años	21,07%	28%	43%
Ee 5 a la 10 años	10,41%	16%	47%
Más de 10 años	5,08%	0%	43%
			57%

Fuente: elaboración propia.

El análisis de datos se llevó a cabo mediante el modelado de ecuaciones estructurales (SEM, por la sigla en inglés), utilizando la técnica de mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM). Este enfoque se eligió por su robustez en investigaciones donde la predicción es más relevante que la comprensión de las relaciones entre variables (Hair et al., 2011; Ringle et al., 2015). Se empleó SmartPLS 3.3.4 para probar el modelo de investigación propuesto (figura 2).

La evaluación de los datos recolectados incluyó el análisis de consistencia interna de las subescalas, utilizando el coeficiente alfa de Cronbach, la validez de constructo y discriminante, y la consistencia interna mediante la confiabilidad compuesta (Ringle, 2015). La fiabilidad de cada indicador se evaluó mediante cargas del indicador, y la varianza promedio extraída se utilizó para analizar el ajuste del modelo. Además, se aplicó el criterio de Fornell-Larcker para evaluar la validez discriminante (Fornell & Larcker, 1981; Lopez et al., 2019) y el criterio HTTM.

RESULTADOS

Para la confiabilidad del indicador se hizo uso de la consistencia interna, la validez convergente y la validez discriminante para evaluar el modelo de medición (Hair et al., 2019). La fiabilidad de las escalas se determinó mediante el análisis de consistencia interna, utilizando el coeficiente Alfa de Cronbach. Todas las variables exhibieron coeficientes de confiabilidad superiores a 0,7, cumpliendo con el umbral mínimo establecido en el análisis exploratorio (Ali et al., 2018). Por otra parte, los coeficientes de confiabilidad compuesta de las subescalas de cada instrumento variaron entre 0,874 y 0,94 (tabla 2). Estos valores respaldan la confiabilidad del instrumento, superando el umbral esperado para la confiabilidad compuesta de 0,707.

Tabla 2.

Validez de los ítems de las escalas.

Constructos	Código del indicador	Cargas ¹	Alfa de Cronbach ²	Cr ³	AVE ⁴
Actitudes (ACT)	ACT1 = Beneficios	0,899	0,859	0,94	0,759
	ACT2 = Utilidad	0,784			
	ACT3 = Gratificación	0,875			
	ACT4 = Sensatez	0,861			
	ACT5 = Satisfacción	0,857			
Normas subjetivas (NS)	NS1 = Influencia	0,786	0,867	0,887	0,751
	NS2 = Aceptación	0,804			
	NS3 = Apoyo Externo	0,768			
	NS4 = Participación	0,880			
	NS5 = Conciencia	0,872			
Control del comportamiento (cc)	cc1 = Conocimiento	0,901	0,855	0,884	0,763
	cc2 = Recursos	0,775			
	cc3 = Claridad	0,788			
	cc4 = Autonomía	0,901			
Intenciones (INT)	INT1 = Iniciativa	0,827	0,853	0,93	0,765
	INT2 = Estrategia	0,820			
	INT3 = Compromiso	0,859			

(Continúa)

Constructos	Código del indicador	Cargas ¹	Alfa de Cronbach ²	Cr ³	AVE ⁴
	INT4 = Continuidad	0,898			
Comportamiento de Inversión socialmente responsable (CISR)	CISR1 = Implementación	0,827	0,913	0,902	0,713
	CISR2 = Diferenciación	0,801			
	CISR3 = Gestión Especializada	0,854			
	CISR4 = Reducción	0,761			
Presiones (PR)	PR1 = Regulaciones	0,805	0,885	0,912	0,771
	PR2 = Normativa	0,815			
	PR3 = Impacto Local	0,82			
	PR4 = Cambios Normativos	0,836			
	PR5 = Competencia	0,872			
Facilitadores (FC)	FC1 = Apoyo Gobierno	0,823	0,909	0,874	0,791
	FC2 = Incentivos	0,851			
	FC3 = Asesoramiento	0,764			
	FC4 = Capacitación	0,812			
	FC5 = Redes	0,892			

Nota. ¹ Cargas del indicador > 0,5 indica la confiabilidad del indicador (Hulland, 1999). ² Alfa de Cronbach > 0,7 indica la consistencia interna de un conjunto de indicadores (Nunnally, 1978). ³ La confiabilidad compuesta (CR) > 0,7 indica la consistencia interna de un conjunto de indicadores (Gefen et al., 2000).

⁴ Varianza promedio extraída (AVE) > 0,5 indica la confiabilidad convergente (Bagozzi & Yi, 1988; Fornell & Larcker, 1981). **Fuente:** elaboración propia.

La validez discriminante se evaluó siguiendo el criterio de Fornell-Larcker (1981), como se muestra en la tabla 3. Este criterio estipula que la raíz cuadrada de la varianza extraída que aparece en la parte superior en negrillas debe ser mayor que las correlaciones que aparecen en la misma columna con los otros constructos (Chin, 2010).

Tabla 3.

Validez discriminante de subescalas utilizando el criterio de Fornell-Larcker.

	ACT	NS	CC	INT	CISR	PR	FC
ACT	0,8712						
NS	0,6130	0,8666					
CC	0,6610	0,5900	0,8735				
INT	0,6380	0,5000	0,5150	0,8746			
CISR	0,5650	0,5640	0,5440	0,4910	0,8444		
PR	0,4760	0,4810	0,4840	0,6680	0,5020	0,8781	
FC	0,4830	0,6270	0,5440	0,6640	0,5410	0,6410	0,8894

Fuente: elaboración propia.

El criterio Fornell-Larcker, junto con la evaluación del Heterotrait-Monotrait Ratio of Correlations (HTMT) –que, de acuerdo con Hair et al. (2019), debe ser inferior a 0,85–, confirmó la validez discriminante del instrumento probado (Ali et al., 2018; Henseler et al., 2015). El modelo de medición también demostró cumplir con la prueba de inflación de varianza del factor (VIF), con valores inferiores a 3,0, lo que descarta problemas de multicolinealidad (Hair et al., 2019).

Tabla 4.

Validez discriminante (criterio HTMT).

	ACT	NS	CC	INT	CISR	PR
ACT						
NS	0,65					
CC	0,656	0,571				
INT	0,535	0,558	0,498			
CISR	0,637	0,534	0,488	0,624		
PR	0,595	0,519	0,539	0,61	0,499	
FC	0,515	0,57	0,655	0,625	0,584	0,557

Fuente: elaboración propia. HTMT < 0,85 es un límite umbral (Hair et al., 2019).

Seguidamente se estableció el poder predictivo de los constructos a través del efecto de Cohen f^2 (Cohen, 2013; Cohen, 2016), que determina el grado en que el fenómeno está presente en la población (Chin, 1988). Asimismo, se calculó la relevancia predictiva Stone-Geisser's Q^2 . Cohen (1992) establece que f^2 de 0,02, 0,13 y 0,26 pueden considerarse como pequeños, medianos y grandes, respectivamente. La f^2 para las intenciones de ISR, los comportamientos de ISR, las presiones y los facilitadores fueron 0,183, 0,345, 0,478 y 0,251, respectivamente, lo que confirmó que las estimaciones se ajustan bien a los datos y tienen alto poder predictivo.

Respecto a la relevancia predictiva Q^2 , valores mayores que 0, 0,25 y 0,50 representan una relevancia predictiva pequeña, mediana y grande, respectivamente (Hair et al., 2019). En este estudio Q^2 para la intención conductual (INT) y el comportamiento de ISR fueron 0,567 y 0,630, respectivamente, mientras que para presiones y facilitadores fueron 0,238 y 0,126, confirmando la relevancia predictiva del modelo estructural. Por otra parte, Hair et al. (2019) sugieren que, para lograr el ajuste del modelo, el valor de SRMR debe ser inferior a 0,08. Se encontró que el valor SRMR es igual a 0,035, por lo que puede afirmarse que el modelo satisface los criterios generales de ajuste del modelo PLS-SEM (tabla 5).

Tabla 5.Poder predictivo de los constructos F^2 y la relevancia predictiva Stone-Geisser's Q^2 .

Escala	F^2	Q^2
Intención de las organizaciones para ISR	0,183	0,567
Comportamientos de las organizaciones hacia ISR	0,251	0,63

Fuente: elaboración propia.

Finalmente, se utilizó la técnica de bootstrapping para verificar la significancia de los coeficientes de ruta (beta). Esta técnica consistió en realizar 5.000 iteraciones, lo que permitió obtener estimaciones robustas de los valores p asociados a dichos coeficientes. Los resultados indican que todos los coeficientes de ruta son estadísticamente significativos, con un nivel de significancia de $p < 0,01$, lo que confirma la robustez y la fiabilidad de los efectos observados en el modelo estructural. Estos hallazgos se detallan en la tabla 6.

Tabla 6.

Importancia de los coeficientes de trayectoria (beta).

Scales	Std Beta	Std Error	Std Deviation	t-Statistic	p	Resultados	IC LL del 95%	IC UL del 95%
ACT → INT	0,244	0,187	0,136	1.686	0,000	Soportada	0,231	0,288
NS → INT	0,376	0,18	0,133	1.678	0,000	Soportada	0,348	0,489
CC → INT	0,621	0,351	0,102	2.014	0,000	Soportada	0,587	0,751
INT → CISR	0,518	0,455	0,067	2.836	0,004	Soportada	0,484	0,575
PR → CISR	0,362	0,283	0,088	2.831	0,000	Soportada	0,328	0,445
FC → CISR	0,433	0,228	0,095	2.514	0,000	Soportada	0,407	0,537

Fuente: elaboración propia.

La figura 3 ilustra el modelo de investigación probado, confirmando que la actitud ($\beta = 0,244$), la norma subjetiva ($\beta = 0,376$) y el control del comportamiento percibido ($\beta = 0,621$) tienen influencia en las intenciones de las organizaciones para la ISR. Además, muestra que las intenciones de las organizaciones para la ISR ($\beta = 0,518$), junto con los facilitadores ($\beta = 0,433$) y las presiones ($\beta = 0,362$), impactan en el comportamiento relacionado con la ISR.

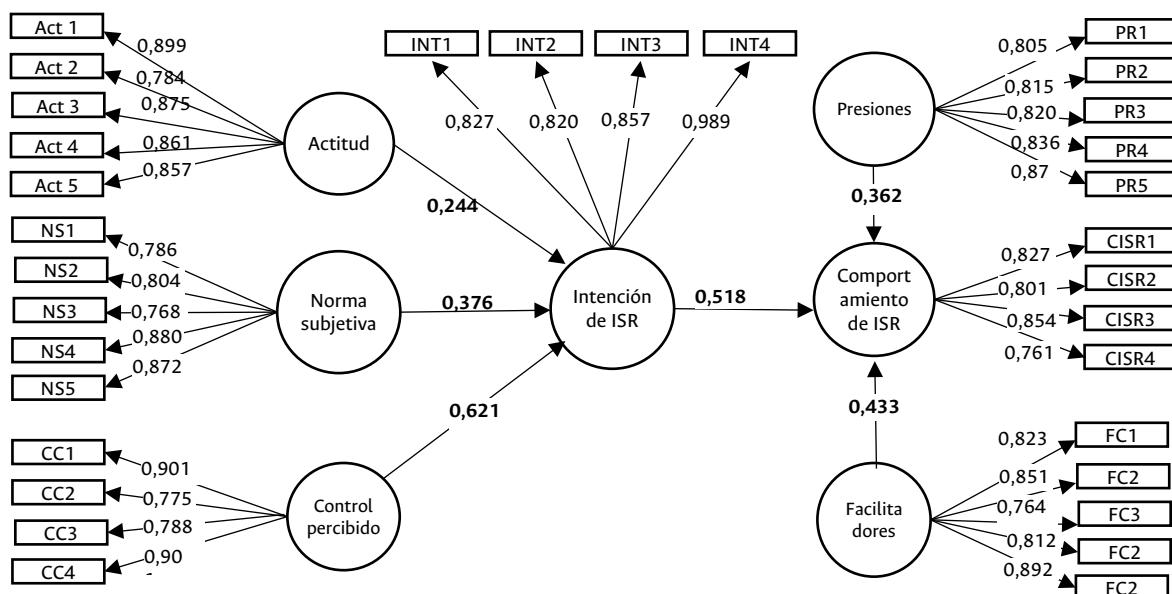


Figura 3. Modelo de investigación probado. Fuente: elaboración propia.

DISCUSIÓN

Los hallazgos de este estudio proporcionan una comprensión más profunda de los factores que influyen en la adopción de prácticas de inversión socialmente responsable (ISR) en el contexto de las empresas colombianas. A continuación, se discuten los resultados principales, se comparan con la literatura existente y se exploran sus implicaciones teóricas y prácticas.

Influencia de los componentes del TCP en la intención de ISR

Los resultados confirman que las actitudes, las normas subjetivas y el control conductual percibido influyen significativamente en las intenciones de las organizaciones para implementar prácticas de ISR, respaldando las hipótesis H1, H2 y H3. Este hallazgo es consistente con la teoría del comportamiento planificado (TCP) y su aplicación en contextos de sostenibilidad corporativa.

La actitud hacia la ISR ($\beta = 0,244$, $p < 0,01$) demostró tener un impacto positivo en la intención de implementarla. Este resultado está en línea con estudios previos como el de Papagiannakis et al. (2022), quienes encontraron que las actitudes favorables de los gerentes hacia las prácticas sostenibles predicen significativamente la adopción de estrategias ambientales proactivas. Sin embargo, es importante notar que, en este estudio, la influencia de las actitudes, aunque significativa, fue menor que la de otros factores. Esto podría sugerir que, en el contexto colombiano, las actitudes positivas hacia la ISR, si bien son importantes, no son suficientes por sí solas para impulsar su implementación.

Las normas subjetivas ($\beta = 0,376$, $p < 0,01$) mostraron tener un efecto más fuerte que las actitudes en la intención de ISR. Este hallazgo contrasta con algunos estudios previos en contextos desarrollados, como el de Kim et al. (2020), donde las normas subjetivas tuvieron un efecto menor. Lo anterior sugiere que, en Colombia, la percepción de las expectativas de los grupos de interés y la presión social para adoptar prácticas de ISR juegan un papel crucial en la formación de intenciones organizacionales. Esto podría explicarse por la naturaleza colectivista de la cultura colombiana y la creciente conciencia sobre la responsabilidad social empresarial en América Latina.

El control conductual percibido ($\beta = 0,621$, $p < 0,01$) emergió como el predictor más fuerte de las intenciones de ISR. Este resultado es particularmente interesante y difiere de algunos estudios previos en economías desarrolladas. Por ejemplo, Piñeiro et al. (2021) encontraron que las actitudes tenían un mayor peso que el control conductual percibido en las decisiones de inversión sostenible en España. Los resultados del presente estudio sugieren que en el contexto colombiano la percepción de las organizaciones sobre su capacidad para implementar prácticas de ISR es un factor crítico. Esto podría reflejar las barreras percibidas en términos de recursos, conocimientos y capacidades que las empresas colombianas enfrentan al considerar la adopción de ISR.

De la TCP al comportamiento real de ISR

Un aspecto innovador del estudio fue la extensión del modelo TCP para incluir el comportamiento real de ISR y factores contextuales adicionales. Los resultados respaldan las hipótesis H4, H5 y H6, demostrando que las intenciones de ISR, las presiones externas y los facilitadores influyen positivamente en la adopción

real de prácticas de ISR, lo que permite una explicación más completa de los comportamientos reales de ISR (Yuriev et al 2020).

La relación entre las intenciones y el comportamiento de ISR ($\beta = 0,518, p < 0,01$) fue significativa y fuerte, lo que valida la premisa central de la TCP en el contexto de la ISR corporativa. Este hallazgo es consistente con el metaanálisis de Armitage y Conner (2001), que encontró una correlación media de 0,47 entre intención y comportamiento en diversos dominios. Sin embargo, este estudio va más allá al demostrar esta relación específicamente en el contexto de la ISR en una economía emergente.

Las presiones externas ($\beta = 0,362, p < 0,01$) demostraron tener un impacto directo y significativo en el comportamiento de ISR, más allá de su influencia en las intenciones. Este hallazgo está en línea con la investigación de Jain et al. (2020), que destacó la importancia de las presiones institucionales en la adopción de prácticas sostenibles en economías emergentes. Este estudio proporciona evidencia empírica adicional de que las demandas de reguladores, clientes y competidores pueden impulsar la implementación de ISR, incluso cuando las intenciones internas no sean fuertes.

Los facilitadores ($\beta = 0,433, p < 0,01$) emergieron como otro factor significativo que influye directamente en el comportamiento de ISR. Este hallazgo es particularmente relevante y contribuye a llenar un vacío en la literatura existente. Mientras que estudios previos como el de Yuriev et al. (2020) han sugerido la importancia de considerar factores contextuales en la aplicación de la TCP a comportamientos organizacionales, pocos han examinado empíricamente el rol de los facilitadores. Los resultados sugieren que la disponibilidad de recursos, el apoyo gubernamental y la asistencia técnica pueden ser cruciales para traducir las intenciones de ISR en acciones concretas.

Implicaciones teóricas

Este estudio realiza varias contribuciones teóricas significativas al campo de la ISR y la sostenibilidad corporativa. En primer lugar, proporciona evidencia empírica robusta sobre la aplicabilidad de la TCP en el contexto de la ISR en una economía emergente, un área que ha sido poco explorada hasta ahora. Los resultados validan la utilidad de la TCP como marco teórico para comprender las intenciones de ISR, pero también revelan matices importantes en cuanto al peso relativo de sus componentes en este contexto específico.

En segundo lugar, la extensión del modelo TCP para incluir presiones externas y facilitadores representa una contribución teórica significativa. Este enfoque integrador reconoce que las decisiones organizacionales no ocurren en un vacío, sino que están inmersas en un contexto socioeconómico y político complejo. Al incorporar estos factores contextuales, el modelo ofrece una explicación más completa y matizada de cómo se desarrollan y se traducen en acción las intenciones de ISR en las organizaciones, mejorando así el poder predictivo y la replicabilidad de la TCP, lo que abre un abanico de posibilidades para futuras investigaciones interesadas en analizar la implementación de prácticas de gestión ambiental, social y de inversión responsable en diversos sectores.

En tercer lugar, los hallazgos sobre el papel predominante del control conductual percibido en las intenciones de ISR aportan nuevas perspectivas a la literatura sobre barreras y facilitadores de la sostenibilidad corporativa en economías emergentes. Esto sugiere que las teorías y modelos desarrollados en

contextos de economías avanzadas pueden necesitar ajustes significativos cuando se aplican a entornos en desarrollo.

Implicaciones prácticas

Los resultados de este estudio tienen importantes implicaciones prácticas para las organizaciones, los formuladores de políticas y otros actores interesados en promover la ISR en Colombia y contextos similares. Para las organizaciones, los hallazgos subrayan la importancia de desarrollar capacidades internas y conocimientos relacionados con la ISR, de manera que se esté preparado para responder a presiones regulatorias, exigencias de consumidores y movimientos de competidores hacia modelos más sustentables. El fuerte efecto del control conductual percibido sugiere que las empresas deberían invertir en la formación de sus empleados y directivos en prácticas de ISR, así como en el desarrollo de sistemas y procesos que faciliten su implementación. Además, dada la influencia de las normas subjetivas, las empresas podrían beneficiarse de comunicar activamente sus iniciativas de ISR a sus grupos de interés, creando así un círculo virtuoso de expectativas y acciones responsables.

Los formuladores de políticas pueden encontrar en estos resultados una guía para diseñar intervenciones más efectivas para promover la ISR. La significativa influencia de las presiones externas sugiere que un marco regulatorio claro y exigente puede ser un motor poderoso para la adopción de ISR. Sin embargo, los hallazgos sobre el papel de los facilitadores indican que estas presiones deben equilibrarse con medidas de apoyo. Esto podría incluir programas de asistencia técnica, incentivos fiscales para inversiones sostenibles y plataformas para compartir mejores prácticas entre empresas, elementos que podrían remover barreras y generar condiciones habilitantes para la ISR.

Para las instituciones financieras y los inversores, los resultados resaltan la importancia de considerar no solo las intenciones declaradas de las empresas hacia la ISR, sino también su capacidad percibida para implementarla y el entorno facilitador en el que operan. Esto podría llevar a evaluaciones más precisas del potencial de las empresas para adoptar y mantener prácticas de ISR a largo plazo.

CONCLUSIONES

Este estudio ha contribuido significativamente a la comprensión de los factores que influyen en la intención y el comportamiento de ISR en pymes de servicios en economías emergentes, utilizando Colombia como un contexto ilustrativo de dinámicas más amplias. La originalidad de los hallazgos radica en la identificación de una red compleja de influencias que trascienden los modelos tradicionales. Mientras que estudios previos han tendido a enfocarse en factores aislados, este trabajo revela un ecosistema complejo donde las intenciones individuales, las capacidades organizacionales y las presiones externas se entrelazan de maneras únicas en el contexto de economías en desarrollo.

Este enfoque integral subraya que la intención de ISR y la transición hacia comportamientos de ISR en las organizaciones no es simplemente una cuestión de intención individual o corporativa, sino que está profundamente arraigada en un ecosistema complejo de influencias internas y externas. Esta perspectiva holística desafía la aplicación directa de teorías desarrolladas en economías avanzadas, subrayando la necesidad de un paradigma más matizado y contextualmente sensible.

Desde una perspectiva teórica, el estudio no solo valida la aplicabilidad de la teoría del comportamiento planificado (TCP) en el ámbito de la ISR corporativa en economías emergentes, sino que también la expande de manera crítica. La incorporación de presiones externas y facilitadores como mediadores entre la intención y el comportamiento ofrece un puente conceptual crucial, llenando un vacío significativo en la literatura existente. Este modelo extendido proporciona un marco más robusto para entender la brecha entre intención y acción, un desafío persistente en el campo de la sostenibilidad corporativa.

El hallazgo sobre el papel predominante del control conductual percibido en el contexto específico es particularmente revelador. Desafía la noción común de que las actitudes o las normas sociales son los principales impulsores del cambio organizacional hacia la sostenibilidad. En su lugar, pone de relieve la importancia crítica de las capacidades percibidas y los recursos disponibles, especialmente en entornos donde estos pueden ser escasos o inciertos. Esta constatación tiene implicaciones profundas para el diseño de políticas y programas de desarrollo empresarial, sugiriendo que el empoderamiento y la construcción de capacidades deben ser componentes centrales de cualquier estrategia para fomentar la ISR.

Además de los factores internos, el estudio resalta la influencia significativa del entorno externo en la configuración del comportamiento corporativo hacia la ISR. La presencia de presiones externas y facilitadores en la adopción de prácticas de ISR revela la interconexión entre las decisiones organizacionales y el contexto socioeconómico más amplio. Este hallazgo desafía la noción de que las organizaciones operan en un vacío y resalta la necesidad de un enfoque ecosistémico para fomentar la sostenibilidad empresarial de manera efectiva.

La investigación también arroja luz sobre la compleja interacción entre las intenciones y el comportamiento en el ámbito de la ISR. Aunque las intenciones son un predictor significativo del comportamiento, la brecha entre ambos enfatiza la importancia de considerar barreras y facilitadores contextuales. Esta comprensión matizada proporciona una base sólida para el desarrollo de intervenciones más efectivas y políticas más informadas para promover la ISR.

Un elemento clave es que este estudio contribuye al creciente cuerpo de conocimiento sobre la sostenibilidad corporativa en economías emergentes. Los hallazgos sugieren la necesidad de adaptar los modelos y teorías desarrollados en economías avanzadas al contexto específico de los países en desarrollo. Esta adaptación es crucial para orientar futuras investigaciones y prácticas en el campo de la gestión sostenible y la responsabilidad social corporativa.

Es importante, sin embargo, reconocer las limitaciones del estudio. La naturaleza transversal de los datos limita la capacidad para inferir causalidad y observar la evolución temporal de estos fenómenos. Además, aunque la muestra fue robusta, se centró principalmente en pymes de un sector específico en Colombia. Futuras investigaciones podrían beneficiarse de diseños longitudinales, muestras más diversas que incluyan diferentes tamaños de empresas y sectores, y estudios comparativos entre múltiples economías emergentes. También sería valioso explorar cómo los factores identificados interactúan con variables macro, como la estabilidad política o los ciclos económicos.

En términos prácticos, los hallazgos ofrecen una hoja de ruta multifacética para acelerar la adopción de ISR. Para las organizaciones, sugiere la necesidad crítica de invertir en el desarrollo de capacidades internas y en la creación de una cultura que valore y comprenda la ISR. Los formuladores de políticas, por su parte,

deberían considerar un enfoque dual: por un lado, establecer marcos regulatorios claros y exigentes que creen presiones positivas hacia la ISR; por otro, desarrollar programas de apoyo y facilitación que ayuden a las empresas a superar las barreras percibidas. Las instituciones financieras y los inversores podrían desempeñar un papel catalítico al desarrollar productos y servicios que no solo incentiven la ISR, sino que también proporcionen el apoyo técnico necesario para su implementación efectiva.

Bajo una perspectiva histórica, este estudio se sitúa en un punto de inflexión crucial. Mientras que las primeras décadas del movimiento de ISR se centraron principalmente en economías avanzadas, el próximo capítulo de esta evolución se escribirá en gran medida en economías emergentes. Los hallazgos de este estudio proporcionan entonces una base empírica sólida para informar y dar forma a esta próxima fase, ofreciendo líneas que pueden acelerar la curva de aprendizaje y evitar la repetición de errores pasados.

LIMITACIONES Y FUTURAS INVESTIGACIONES

Si bien los hallazgos de este estudio aportan conocimientos valiosos sobre la intención de las organizaciones para la implementación, es importante reconocer ciertas limitaciones que abren oportunidades para investigaciones futuras. Dado que el tamaño organizacional suele incidir en la disponibilidad de recursos, capacidades y estructuras de gobierno, una limitación es la composición mayormente de pequeñas empresas en la muestra, lo que podría limitar la generalización de los resultados a grandes corporaciones, por lo que se sugiere extender el estudio en organizaciones grandes. Esto permitiría examinar si los factores identificados mantienen su poder explicativo en entornos de mayor envergadura.

Otra limitación por considerar es la naturaleza transversal de los datos recolectados, debido a que la adopción de estrategias de ISR suele ser un proceso que se desarrolla de manera gradual y dinámica al interior de las organizaciones. Por lo tanto, se invita a que futuros estudios desarrollen investigaciones de corte longitudinal; de esta manera podrían entregar una comprensión más profunda sobre cómo evolucionan las intenciones, presiones, facilitadores y comportamientos hacia la ISR a lo largo de las distintas etapas de implementación.

Asimismo, se recomienda incorporar variables adicionales al TCP, considerando por ejemplo el efecto de liderazgo, cultura organizacional, gestión del bienestar, teletrabajo, endomarketing, cinismo organizacional. También pueden incluirse variables asociadas al tipo de estructura organizacional y capacidades internas. Investigaciones de método mixto pueden aportar una comprensión más acabada de este fenómeno complejo.

Frente a las nuevas líneas de trabajo, estudios futuros pueden orientar esfuerzos hacia por ejemplo estudios empíricos que cuantifiquen y comparan de forma rigurosa los impactos sociales, ambientales y financieros logrados por distintas estrategias e instrumentos de ISR, pues aún hay brechas de conocimiento sobre este tema, especialmente en países en economías emergentes. También podría explorarse el rol de la innovación y tecnologías disruptivas (blockchain, inteligencia artificial, economía circular, etc.) en la ISR. Un elemento que se puede abordar es tratar de identificar las relaciones entre la ISR y la creación de valor compartido con las comunidades y grupos de interés relevantes.

DECLARACIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Los autores no manifiestan conflictos de interés institucionales ni personales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abid, G., Ahmed, S., Elahi, N., & Ilyas, S. (2020). Antecedents and mechanism of employee well-being for social sustainability: A sequential mediation. *Sustainable Production and Consumption*, 24, 79-89. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2020.06.011>
- Aboelmaged, M. (2021). E-waste recycling behaviour: An integration of recycling habits into the theory of planned behaviour. *Journal of Cleaner Production*, 278, 124182. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.124182>
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). Understanding attitudes and predicting social behavior. Englewood cliffs. <https://www.scienceopen.com/book?vid=c20c4174-d8dc-428d-b352-280b05eacf7>
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I., & Cote, N. G. (2008). Attitudes and the prediction of behavior. En W. D. Crano, R. Prislin (Eds.), *Attitudes and persuasion* (Chapter 3, pp. 289-311). Psychology Press.
- Alhawari, O., Awan, U., Bhutta, M., Ülkü, M. (2021). Insights from Circular Economy Literature: A Review of Extant Definitions and Unravelling Paths to Future Research. *Sustainability*, 13(2), 859. <https://doi.org/10.3390/su13020859>
- Ali, F., Rasoolimanesh, S. M., Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Ryu, K. (2018). An assessment of the use of partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) in hospitality research. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 30(1), 514-538. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-10-2016-0568>
- Ateş, H. (2020). Merging theory of planned behavior and value identity personal norm model to explain pro-environmental behaviors. *Sustainable Production and Consumption*, 24, 169-180. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2020.07.006>
- Bagozzi, R. P., & Yi, Y. (1988). On the evaluation of structural equation models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16, 74-94. <https://doi.org/10.1007/BF02723327>
- Bauer, A., & Menrad, K. (2020). Beyond risk and return: What motivates environmentally friendly or harmful student fund investments in Germany?. *Energy Research & Social Science*, 67, 101509. <https://doi.org/10.1016/j.erss.2020.101509>
- Botetzagias, I., Dima, A. F., & Malesios, C. (2015). Extending the theory of planned behavior in the context of recycling: The role of moral norms and of demographic predictors. *Resources, Conservation and Recycling*, 95, 58-67. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2014.12.004>
- Capasso, G., Gianfrate, G., & Spinelli, M. (2020). Climate change and credit risk. *Journal of Cleaner Production*, 266, 121634. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.121634>
- Chatzitheodorou, K., Skouloudis, A., Evangelinos, K., & Nikolaou, I. (2019). Exploring socially responsible investment perspectives: A literature mapping and an investor classification. *Sustainable Production and Consumption*, 19, 117-129. <https://doi.org/10.1016/j.spc.2019.03.006>

- Chen, M. F. (2016). Extending the theory of planned behavior model to explain people's energy savings and carbon reduction behavioral intentions to mitigate climate change in Taiwan—moral obligation matters. *Journal of Cleaner Production*, 112(2), 1746-1753. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2015.07.043>
- Chin, W. W. (2010). How to write up and report PLS analyses. En V. Esposito Vinzi, W. W. Chin, J. Henseler & H. Wang (Eds.), *Handbook of partial least squares: Concepts, methods and applications* (pp. 655-690). Springer Berlin Heidelberg. <https://doi.org/10.1007/978-3-540-32827-8>
- Churchill Jr, G. A. (1979). A paradigm for developing better measures of marketing constructs. *Journal of Marketing Research*, 16(1), 64-73. <https://doi.org/10.2307/3150876>
- Cohen, J. (1992). A power primer. *Psychological Bulletin*, 112(1), 155-159. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.112.1.155>
- Cohen, J. (2013). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Academic Press.
- Cohen, J. (2016). A power primer. In A. E. Kazdin (Ed.), *Methodological issues and strategies in clinical research* (4th ed., pp. 279-284). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/14805-018>
- Curtin, J., McInerney, C., Gallachóir, B. Ó., & Salm, S. (2019). Energizing local communities—what motivates Irish citizens to invest in distributed renewables? *Energy Research & Social Science*, 48, 177-188. <https://doi.org/10.1016/j.erss.2018.08.020>
- Daddi, T., Todaro, N. M., De Giacomo, M. R., & Frey, M. (2018). A systematic review of the use of organization and management theories in climate change studies. *Business Strategy and the Environment*, 27(4), 456-474. <https://doi.org/10.1002/bse.2015>
- Daugaard, D. (2020). Emerging new themes in environmental, social and governance investing: A systematic literature review. *Accounting & Finance*, 60(2), 1501-1530. <https://doi.org/10.1111/acfi.12479>
- Financial Stability Board. (2020). *The Implications of Climate Change for Financial Stability*. <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/P231120.pdf>
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2011). *Predicting and changing behavior: The reasoned action approach*. Taylor & Francis.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50. <https://doi.org/10.1177/002224378101800104>
- Gamel, J., Menrad, K., & Decker, T. (2016). Is it really all about the return on investment? Exploring private wind energy investors' preferences. *Energy Research & Social Science*, 14, 22-32. <https://doi.org/10.1016/j.erss.2016.01.004>
- Gefen, D., Straub, D., & Boudreau, M. C. (2000). Structural equation modeling and regression: Guidelines for research practice. *Communications of the Association for Information Systems*, 4(1), 7. <https://doi.org/10.17705/1cais.00407>
- Global Sustainable Investment Alliance. (2021). *Global Sustainable Investment Review 2020*. <https://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2021/08/GSIR-20201.pdf>
- Gutsche, G., & Ziegler, A. (2019). Which private investors are willing to pay for sustainable investments? Empirical evidence from stated choice experiments. *Journal of Banking & Finance*, 102, 193-214. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2019.03.007>
- Hadj, T. B. (2020). Effects of corporate social responsibility towards stakeholders and environmental management on responsible innovation and competitiveness. *Journal of Cleaner Production*, 250, 21

119490. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.119490>
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a silver bullet. *Journal of Marketing theory and Practice*, 19(2), 139-152. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679190202>
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31(1), 2-24. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203>
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Mena, J. A. (2012). An Assessment of the Use of Partial Least Squares Structural Equation Modeling in Marketing Research. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(3), 414- 433. <http://dx.doi.org/10.1007/s11747-011-0261-6>
- Heath, D., Macciocchi, D., Michaely, R., & C. Ringgenberg, M. (2023). Does socially responsible investing change firm behavior?. *Review of Finance*, 27(6), 2057-2083. <https://doi.org/10.1093/rof/rfad002>
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the academy of marketing science*, 43, 115-135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>
- Hulland, J. (1999). Use of partial least squares (PLS) in strategic management research: A review of four recent studies. *Strategic Management Journal*, 20(2), 195-204. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199902\)20:2%3C195::AID-SMJ13%3E3.0.CO;2-7](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199902)20:2%3C195::AID-SMJ13%3E3.0.CO;2-7)
- Jain, S., Singhal, S., Jain, N. K., & Bhaskar, K. (2020). Construction and demolition waste recycling: Investigating the role of theory of planned behavior, institutional pressures and environmental consciousness. *Journal of Cleaner Production*, 263, 121405. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.121405>
- Jia, F., Yin, S., Chen, L., & Chen, X. (2020). The circular economy in the textile and apparel industry: A systematic literature review. *Journal of Cleaner Production*, 259, 120728. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.120728>
- Khan, F., Ahmed, W., & Najmi, A. (2019). Understanding consumers' behavior intentions towards dealing with the plastic waste: Perspective of a developing country. *Resources, Conservation and Recycling*, 142, 49-58. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2018.11.020>
- Khan, O., Daddi, T., Slabbinck, H., Kleinhans, K., Vazquez-Brust, D., & De Meester, S. (2020). Assessing the determinants of intentions and behaviors of organizations towards a circular economy for plastics. *Resources, Conservation and Recycling*, 163, 105069. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2020.105069>
- Kim, M., Yin, X., & Lee, G. (2020). The effect of CSR on corporate image, customer citizenship behaviors, and customers' long-term relationship orientation. *International Journal of Hospitality Management*, 88, 102520. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102520>
- Kumar, S., Rao, S., Goyal, K., & Goyal, N. (2022). Journal of Behavioral and Experimental Finance: A bibliometric overview. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 34, 100652. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2022.100652>
- La Barbera, F., & Ajzen, I. (2020). Control Interactions in the Theory of Planned Behavior: Rethinking the Role of Subjective Norm. *Europe's Journal of Psychology*, 16(3), 401-417. <https://doi.org/10.5964/ejop.v16i3.2056>
- Ley 1314 de 2009. "Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia, se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las entidades responsables de vigilar su cumplimiento". Congreso de la República de Colombia. Diario Oficial 47.409.

- <https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=36833>
- Ljungqvist, A., Richardson, M., & Wolfenzon, D. (2020). The investment behavior of buyout funds: Theory and evidence. *Financial Management*, 49(1), 3-32. <https://doi.org/10.1111/fima.12264>
- Lopez-Odar, D., Alvarez-Risco, A., Vara-Horna, A., Chafloque-Cespedes, R., & Sekar, M. C. (2020). Validity and reliability of the questionnaire that evaluates factors associated with perceived environmental behavior and perceived ecological purchasing behavior in Peruvian consumers. *Social Responsibility Journal*, 16(3), 403-417. <https://doi.org/10.1108/SRI-08-2018-0201>
- Malagón Sáenz, E., García Mogollón, A. M., & García Mogollón, J. M. (2024). Estándares de Sostenibilidad de la Gestión del Talento Humano en el Marco del Global Reporting Initiative (GRI), Algunos Indicadores en la Institución de Educación Superior. *Universidad Santo Tomás Seccional Tunja Colombia. Prospectiva*, 22(1). <https://doi.org/10.15665/rpv22i1.3472>
- Mancha, R. M., & Yoder, C. Y. (2015). Cultural antecedents of green behavioral intent: An environmental theory of planned behavior. *Journal of environmental psychology*, 43, 145-154. <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2015.06.005>
- Naqvi, S. M. M. R. (2020). Employee voice behavior as a critical factor for organizational sustainability in the telecommunications industry. *PLoS One*, 15(9), e0238451. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0238451>
- Nofsinger, J., & Varma, A. (2014). Socially responsible funds and market crises. *Journal of banking & finance*, 48, 180-193. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.12.016>
- Nunnally, J. C. (1978). An Overview of Psychological Measurement. En B. B. Wolman (Ed.), *Clinical Diagnosis of Mental Disorders*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4684-2490-4_4
- Palm-Steyerberg, I. (2019). Climate change and fit and proper-testing in the Dutch financial sector. *Law and Financial Markets Review*, 13(1), 17-29. <https://doi.org/10.1080/17521440.2019.1565127>
- Papagiannakis, G., & Lioukas, S. (2012). Values, attitudes and perceptions of managers as predictors of corporate environmental responsiveness. *Journal of environmental management*, 100, 41-51. <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2012.01.023>
- Pascual-Ezama, D., Scandroglio, B., & Gil-Gomez de Liaño, B. (2014). Can we predict individual investors' behavior in stock markets? A psychological approach. *Universitas Psychologica*, 13(1), 25-35. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.UPSY13-1.cwpi>
- Piñeiro-Chousa, J., López-Cabarcos, M. Á., Caby, J., & Šević, A. (2021). The influence of investor sentiment on the green bond market. *Technological Forecasting and Social Change*, 162, 120351. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120351>
- PwC. (2019). *Sustainability Report*. Consultado en mayo 31 de 2023. <https://www.pwc.com/sg/en/publications/sustainability-report-2019.html>
- Raghunandan, A., & Rajgopal, S. (2022). Do ESG funds make stakeholder-friendly investments? *Review of Accounting Studies*, 27(3), 822-863. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3826357>
- Rathee, P., & Aggarwal, S. (2022). Understanding impact investment intention using the extended theory of planned behaviour. *Global Business Review*, 0(0), 0972150922115001. <https://doi.org/10.1177/0972150922115001>
- Riedl, A., & Smeets, P. (2017). Why do investors hold socially responsible mutual funds?. *The Journal of Finance*, 72(6), 2505-2550. <https://doi.org/10.1111/jofi.12547>
- Ringle, C. M., Wende, S., & Becker, J. M. (2015). *SmartPLS 4* [Software]. SmartPLS GmbH.

- Sarangi, G. K. (2021). *Resurgence of ESG Investments in India: Toward a Sustainable Economy*. ADBI Working Paper N.º 1284. Asian Development Bank Institute. <https://www.econstor.eu/handle/10419/249463>
- Shang, L., Zhou, Y., Hu, X., Zhang, Z. (2023). How does the absorbed slack impact corporate social responsibility? Exploring the nonlinear effect and condition in China. *Asian Bus Manage*, 22, 857-877. <https://doi.org/10.1057/s41291-022-00176-4>
- Si, H., Shi, J. G., Tang, D., Wen, S., Miao, W., & Duan, K. (2019). Application of the theory of planned behavior in environmental science: a comprehensive bibliometric analysis. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16(15), 2788. <https://doi.org/10.3390/ijerph16152788>
- Singh, M. P., Chakraborty, A., & Roy, M. (2018). Developing an extended theory of planned behavior model to explore circular economy readiness in manufacturing MSMEs, India. *Resources, Conservation and Recycling*, 135, 313-322. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2017.07.015>
- Talan, G., & Sharma, G. D. (2019). Doing well by doing good: A systematic review and research agenda for sustainable investment. *Sustainability*, 11, 353. <https://doi.org/10.3390/su11020353>
- Tonglet, M., Phillips, P. S., & Read, A. D. (2004). Using the theory of planned behaviour to investigate the determinants of recycling behaviour: A case study from Brixworth, UK. *Resources, Conservation and Recycling*, 41(3), 191-214. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2003.11.001>
- Velte, P. (2022) Meta-analyses on Corporate Social Responsibility (CSR): a literature review. *Management Review Quarterly*, 72, 627-675. <https://doi.org/10.1007/s11301-021-00211-2>
- Vo, N. N., He, X., Liu, S., & Xu, G. (2019). Deep learning for decision making and the optimization of socially responsible investments and portfolio. *Decision Support Systems*, 124, 113097. <https://doi.org/10.1016/j.dss.2019.113097>
- Widyawati, L. (2020). A systematic literature review of socially responsible investment and environmental social governance metrics. *Business Strategy and the Environment*, 29(2), 619-637. <https://doi.org/10.1002/bse.2393>
- Yan, S., Ferraro, F., & Almandoz, J. (2019). The rise of socially responsible investment funds: The paradoxical role of the financial logic. *Administrative Science Quarterly*, 64(2), 466-501. <https://doi.org/10.1177/0001839218773324>
- Yuriev, A., Dahmen, M., Paillé, P., Boiral, O., & Guillaumie, L. (2020). Pro-environmental behaviors through the lens of the theory of planned behavior: A scoping review. *Resources, Conservation and Recycling*, 155, 104660. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2019.104660>