

06

EVALUACIÓN

**DEL COMPORTAMIENTO ECONÓMICO DE EMPLEADOS
ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS: UN ANÁLISIS
INTEGRADO CON TEST HAT Y AHP**

EVALUACIÓN

DEL COMPORTAMIENTO ECONÓMICO DE EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS:
UN ANÁLISIS INTEGRADO CON TEST HAT Y AHP

ASSESSMENT OF THE ECONOMIC BEHAVIOR OF ADMINISTRATIVE AND FINANCIAL EMPLOYEES: AN INTEGRATED ANALYSIS USING TEST HAT AND AHP

Franklin Gerardo Naranjo-Armijo¹

E-mail: us.franklinnaranjo@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7288-8879>

María Cristina Albán-Montalvo¹

E-mail: mariaam1973@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-3384-9399>

Beatriz Elizabeth Ramírez-Rodríguez²

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

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

¹ Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Santo Domingo. Ecuador.

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

Cita sugerida (APA, séptima edición)

Naranjo-Armijo, F. G., Albán-Montalvo, M. C., & Ramírez-Rodríguez, B. B. (2025). Evaluación del comportamiento económico de empleados administrativos y financieros: un análisis integrado con test HAT y AHP. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 8(S1), 43-51.

RESUMEN

Este estudio se orienta a evaluar el comportamiento económico de los empleados del Distrito Metropolitano de Quito mediante un enfoque cuantitativo y un diseño transversal. Se aplicó el Test HAT para medir dimensiones relacionadas con hábitos de consumo, ahorro, propensión al riesgo y capacidad analítica, integrándose posteriormente con el método AHP para ponderar criterios y clasificar a los participantes en tres perfiles: conservador, moderado y arriesgado. Los resultados indicaron que la mayoría del personal presenta un perfil conservador, lo que se relaciona con una alta aversión al riesgo, mientras que se identificaron diferencias significativas según variables demográficas. Los resultados ofrecen bases para optimizar la gestión financiera personal y profesional en el ámbito organizacional.

Palabras clave:

Comportamiento económico, perfil financiero, gestión empresarial, toma de decisiones.

ABSTRACT

This study aims to evaluate the economic behavior of employees in the Metropolitan District of Quito using a quantitative approach and a cross-sectional design. The Test HAT was administered to assess dimensions such as consumption and savings habits, risk propensity, and analytical capacity, which were subsequently integrated with the AHP method to weight criteria and classify participants into three profiles: conservative, moderate, and risky. The results revealed that most staff exhibit a conservative profile associated with a high aversion to risk, with significant differences observed across demographic variables. The findings provide a basis for improving personal and professional financial management within organizations.

Keywords:

Economic behavior, financial profile, business management, decision making.

INTRODUCCIÓN

El comportamiento es el modo en que un ser vivo responde a los estímulos de su entorno, ya sea que lo haga de forma consciente o inconsciente, voluntaria o involuntaria. Incluye tanto las acciones observables como los procesos internos. En el lenguaje cotidiano, este término suele referirse a las características relativamente permanentes de las personas. Es decir, se considera que un individuo posee un comportamiento o una manera determinada de actuar, y se espera que esta se mantenga estable a lo largo del tiempo. Sin embargo, el comportamiento se ve influido por diversos factores de orden genético, social, cultural, psicológico, económico y afectivo. Por lo tanto, mientras ciertos patrones de conducta se mantienen constantes, las personas pueden adaptarse o cambiar su forma de actuar según las circunstancias o las experiencias (Editorial Etecé, 2025).

Existen diversas áreas del saber que se dedican al estudio y análisis del comportamiento, tales como la psicología, la estadística, la política y la biología, entre otras. Cada disciplina ofrece una definición particular del concepto de acuerdo con su enfoque especializado. En líneas generales, la meta es examinar los patrones de conducta observables en los individuos para entender sus motivaciones, anhelos y características distintivas (Editorial Etecé, 2025).

En la vida cotidiana, los términos “comportamiento” y “conducta” suelen emplearse indistintamente. No obstante, presentan diferencias sutiles. La conducta se refiere a la reacción observable de un individuo ante un estímulo, ya sea interno o externo. Este concepto, adoptado por la psicología desde la biología, describe las respuestas visibles de los organismos. En términos generales, la conducta engloba acciones específicas realizadas en determinadas circunstancias, como saludar, contestar una pregunta o ausentarse de una reunión. Por otro lado, el comportamiento es un término más amplio que incluye no solo las conductas visibles, sino también aspectos no observables, como pensamientos y emociones. Un ejemplo de esto es la manera en que una persona interactúa con los demás o sus reacciones emocionales ante ciertas situaciones (Editorial Etecé, 2025).

De acuerdo a la teoría creada por el psicólogo William Martson en 1928, existen cuatro tipos de comportamiento, cuyas siglas en inglés componen la palabra nemotécnica DISC. Estos son (Editorial Etecé, 2025):

Dominante (D). Representa a las personas que tienden a tomar la iniciativa, son decididas y asertivas. Asumen roles activos, están enfocadas en los resultados y se sienten cómodas con los desafíos.

Influyente (I). Es un comportamiento centrado en las relaciones interpersonales. Las personas influyentes crean vínculos con facilidad y pueden demostrar capacidad para el liderazgo y empatía. Son persuasivas y optimistas.

Estable (S). Describe un tipo de comportamiento tranquilo, apacible, que da mucha importancia a la seguridad y a las relaciones armoniosas. Las personas con un estilo estable son cooperativas y se centran más en los procesos que en los resultados.

Conforme (C). Se trata de un comportamiento perfeccionista, con gran capacidad para contemplar los detalles. Se encuentra en personas observadoras, metódicas y analíticas.

La conducta se refiere a la forma en que los seres humanos se comportan, interactúan con el entorno y se relacionan con los demás. Abarca una amplia gama de expresiones, desde las más simples y automáticas, como reflejos y respuestas fisiológicas, hasta las más complejas y conscientes, como las decisiones y las interacciones sociales. Dado que cada individuo tiene metas, experiencias y características únicas, es posible observar una gran diversidad de conductas, las cuales dependen del fin u objetivo, de la motivación y de las circunstancias en las que se encuentra el sujeto (Editorial Etecé, 2025).

La conducta humana es el resultado de la interacción entre distintos procesos que guían, regulan o determinan las acciones. Los más relevantes son:

Fin. Es la intención o el objetivo que da sentido a la conducta. Las personas actúan con el propósito de obtener ciertos resultados. Por ejemplo, una persona que estudia para un examen con el objetivo de graduarse.

Motivación. Es la fuerza que lleva a una persona a realizar una acción. Se basa en necesidades, deseos o incentivos. Por ejemplo, una persona que entrena porque disfruta hacerlo.

Causalidad. Es la relación entre una causa y su efecto. Incluye los factores que desencadenan una conducta. Estos pueden ser biológicos, psicológicos o sociales. Por ejemplo, una persona que prepara una comida porque siente hambre o que decide ir al cine porque alguien la invita.

Al abordar estos temas, a menudo es fundamental examinar ambas perspectivas. Las conductas económicas abarcan actividades como el trabajo, la compra, el ahorro, la donación y el juego, muchas de las cuales han sido ampliamente estudiadas en el campo de la psicología. El trabajo, por ejemplo, es el foco de una disciplina específica dentro de la psicología, denominada psicología ocupacional, industrial o del trabajo, así como de un área clave de la economía: la economía laboral. Por ello, no es sorprendente que numerosos psicólogos económicos se hayan interesado en conductas económicas como el ahorro, la donación y el cumplimiento o evasión de impuestos, aspectos que suelen quedar fuera del alcance de disciplinas más tradicionales. Cuando estos especialistas analizan fenómenos como el trabajo y la compra, lo hacen con la intención de vincularlos con otros elementos

de la vida económica, en lugar de estudiarlos de manera aislada (Lea, 2001).

Es importante relacionar la gestión con el comportamiento económico de las personas, mediante indicadores que demuestren la efectividad de las decisiones y acciones económicas tomadas, para contribuir hacia la mejora en el nivel de rentabilidad de una empresa, negocio o emprendimiento; por tanto, el éxito y continuidad de las mismas. Este es un tema que ha tomado relevancia, y ha sido considerado como una de las principales líneas de investigación y de validez general en la gestión empresarial. Se puede definir al perfil del comportamiento económico como un conjunto de características que representan a cada individuo, e influyen en la toma de decisiones y acciones económicas que hayan optado (Lascano Corrales et al., 2024).

Estas características podrían provenir tanto de conocimientos académicos adquiridos como de experiencias vividas, ambas desempeñan un papel importante para tomar acciones económicas informadas; por tanto, se las puede considerar legítimas, siendo deseable que todos estos conocimientos se conjuguen con el fin obtener varias perspectivas al momento de tomar decisiones en las organizaciones (Lascano Corrales et al., 2024).

La teoría aprendida y la experiencia aplicada son dos conceptos distintos. La teoría aprendida se refiere al conocimiento adquirido a través de la educación formal; por otro lado, la experiencia aplicada se refiere a la aplicación práctica de ese conocimiento en situaciones reales. La teoría puede proporcionar una base sólida para tomar decisiones, pero la experiencia aplicada puede ayudar a mejorar la comprensión y la adaptabilidad en situaciones cambiantes; sin embargo, también se puede dar el caso de personas que carezcan de habilidades, orientación o preparación académica de frente a nuevos roles y responsabilidades; en este caso, se vuelve necesaria la capacitación, actualización de conocimientos y desarrollo de competencias enfocadas hacia un mejor desenvolvimiento en la gestión empresarial (Lascano Corrales et al., 2024).

El comportamiento económico comienza con categorías cognitivas y culturales que se combinan en guiones que los actores utilizan rutinariamente para decidir qué valoran, compran o venden. Estos guiones permiten a los actores cuya capacidad de racionalidad está limitada por su capacidad de filtrar, clasificar y aplicar lo que saben a través de la "atención selectiva". La sociología de la microeconomía, o el comportamiento real del mercado observado de cerca, se parece más a una construcción negociada de una realidad con la que las partes pueden vivir, incluso si el comportamiento en el escenario se ajusta a los guiones y símbolos de la competencia de mercado.

Las rutinas institucionalizadas, una vez establecidas, definen caminos que otros siguen, haciendo que las acciones futuras "dependan del camino". La mayoría de las industrias (y ciertamente la atención médica) son *"oligopolios que protegen nichos cuidadosamente diferenciados a través de estrategias que apuntan a preservar las rentas evitando la competencia ruinosa"*.(Light, 2001)

Desde la óptica del comportamiento económico, ciertos autores sostienen que la economía conductual se enfoca en el análisis de situaciones y características específicas de los individuos dentro de esta disciplina, incorporando la complejidad y el carácter transdisciplinario de lo humano. Esta rama combina fundamentos de la economía, la psicología y otras áreas del conocimiento para comprender cómo las personas actúan, toman decisiones y establecen sus preferencias.

La referida teoría de comportamiento refiere un gran cambio en la economía neoclásica en esta última las personas deciden racionalmente y son egoístas, son infalibles e ilimitados al proyectar resultados de sus acciones (Kremer et al., 2019). Por otro lado, para González-Roz et al. (2020), la Economía Conductual se fundamenta en racionalidad limitada que son influenciados por factores subjetivos estudiados por la psicología.

Cifuentes Gómez et al. (2021), desarrollaron estudios sobre la toma de decisiones económicas en los que concluye que es puramente racional, sin embargo, dentro de las dimensiones valorativas del sujeto, es valioso considerar la forma en que se debe tomar las decisiones dentro de un contexto inter temporal que pasa a ser incierto. Este estudio, de índole reflexivo, pone en evidencia que los fenómenos de autotransformación derivan en procesos cognitivos que quiere decir que son conscientes e inconscientes, en los que las emociones y las heurísticas del juicio juegan un papel central.

Para una mejor investigación es necesario utilizar herramientas concomitantes y relacionadas con la temática a estudiar, para esto es importante comprender la manera de actuar de las personas y la dirección organizada que debe existir dentro de una empresa, dando una oportunidad para la creación de los modelos de aplicación. Moreira Macías et al. (2020), estudiaron sobre la afectación del comportamiento económico-financiero en sectores empresariales y la población en la Ciudad de Milagro, dentro de esta investigación se determinaron bases de datos segmentados de la población, adicionalmente se enfocó la información de empresas solventes para analizar su competencia nacional y extranjera.

Para los sectores públicos y privados es importante realizar continuamente la medición de las actividades de sus empleados para contar con una información inmediata y veraz, logrando una actitud positiva del personal (Weller et al., 2019).

En el marco de la capacitación y el entrenamiento empresarial se demuestra que los hombres y mujeres emprendedoras reciben, procesan y superan la curva de aprendizaje de diferente manera y por esta razón, se debe cambiar la estrategia de enseñanza y aprendizaje en función al perfil de comportamiento económico diferenciando el género (Lascano Corrales et al., 2023).

El estudio del comportamiento económico de los empleados en las áreas administrativas y financieras resulta fundamental para comprender sus patrones de toma de decisiones, consumo y ahorro. En el contexto del Distrito Metropolitano de Quito, las particularidades socioeconómicas y laborales influyen en la forma en que los empleados administran sus recursos y responden a incentivos financieros. Este estudio tiene como objetivo identificar los perfiles de comportamiento económico de dicho personal utilizando un método de análisis multicriterio, lo que permitirá categorizar a los empleados según criterios clave y proponer estrategias para mejorar su gestión financiera personal y profesional.

MATERIALES Y MÉTODOS

Se empleó un enfoque cuantitativo con un diseño transversal. La investigación se realizó sobre una muestra representativa de empleados administrativos y financieros del Distrito Metropolitano de Quito.

Se utilizó un cuestionario estructurado que incluyó dimensiones como:

- Hábitos de consumo y ahorro
- Propensión al riesgo financiero
- Nivel de educación financiera
- Percepción de estabilidad laboral y seguridad económica

Además, se empleó el Test HAT (Herramienta de Análisis de Tendencias) para evaluar la orientación económica de los participantes.

Para la clasificación de los perfiles de comportamiento económico, se aplicó un método de análisis multicriterio basado en el modelo AHP (Analytic Hierarchy Process), el cual permitió ponderar los factores de decisión y determinar la relevancia de cada criterio en la caracterización de los perfiles.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En este caso, la población está conformada por:

- **Ámbito geográfico:** Personal de las áreas administrativas y financieras del Distrito Metropolitano de Quito (DMQ).
- **Ámbito organizacional:** Trabajadores del sector público y privado con funciones en contabilidad, finanzas, administración y gestión económica.

- **Ámbito funcional:** Profesionales que participan en la toma de decisiones económicas dentro de sus instituciones.

De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), en Quito, las áreas administrativas y financieras representan una proporción significativa del sector laboral formal, lo que hace que esta población sea relevante para el estudio.

Se estima que hay alrededor de 25,000 trabajadores en estas áreas dentro del DMQ.

Para garantizar que la muestra sea representativa y que los resultados puedan ser generalizados, se establecieron los siguientes criterios de inclusión y exclusión:

Criterios de inclusión:

- Trabajadores con un mínimo de 2 años de experiencia en áreas administrativas o financieras.
- Personal activo en empresas privadas, entidades gubernamentales o autónomas dentro del DMQ.
- Profesionales con formación en contabilidad, administración, finanzas o economía.
- Participantes dispuestos a completar el Test HAT y colaborar en la investigación.

Criterios de exclusión:

- Trabajadores de áreas no relacionadas con la gestión económica (mantenimiento, logística, producción, entre otros).
- Profesionales con menos de 2 años de experiencia en funciones administrativas o financieras.
- Personas que no otorguen consentimiento para la recolección de datos.

Para calcular el tamaño de la muestra, se utiliza la fórmula de muestreo (F1) para poblaciones finitas:

$$n = \frac{NZ^2P(1-P)}{e^2(N-1) + Z^2P(1-P)} \quad (F1)$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Tamaño de la población (25,000 trabajadores).

Z = Nivel de confianza del 95% (valor 1.96).

P = Proporción esperada (50% = 0.5, ya que no se conoce la distribución exacta).

e = Margen de error del 5% (0.05).

Al realizar el cálculo el tamaño de la muestra resultó 395 participantes.

Se emplea un muestreo estratificado proporcional, asegurando que cada sector laboral tenga representación adecuada.

La selección dentro de cada estrato se realiza por muestreo aleatorio simple, garantizando que todos los individuos dentro de cada sector tengan la misma probabilidad de ser seleccionados.

El enfoque de muestreo se justifica por los siguientes factores:

- Representatividad: La estratificación garantiza que los diferentes tipos de organizaciones tengan representación en la muestra.
- Eficiencia: Se optimiza el uso de recursos, permitiendo obtener resultados significativos sin necesidad de analizar toda la población.
- Minimización de sesgos: Se evita que la selección de participantes esté influenciada por factores externos o subjetivos.

Aplicación del TestHAT

Se realizó un análisis exhaustivo de los ítems incluidos en el Test HAT, seleccionando aquellos que reflejaban comportamientos económicos, tales como la toma de decisiones financieras, la predisposición al riesgo, hábitos de ahorro e inversión, y la capacidad de análisis financiero.

Los ítems fueron adaptados para reflejar situaciones reales propias del contexto del Distrito Metropolitano de Quito, incorporando ejemplos y escenarios que involucraran situaciones laborales y económicas específicas de la región.

Antes de la aplicación, se realizaron sesiones informativas para que el personal comprendiera el objetivo y la metodología del test, asegurando respuestas basadas en experiencias reales y no en supuestos teóricos.

El Test HAT se aplicó de manera presencial y virtual a la muestra representativa de empleados de las áreas administrativas y financieras. Se garantizó la confidencialidad y se establecieron tiempos controlados para la realización, de modo que se minimizara el sesgo por prisa o distracción.

Las respuestas fueron recopiladas en una base de datos, registrando tanto las puntuaciones cuantitativas como observaciones cualitativas derivadas de las respuestas abiertas o comentarios adicionales.

Previo a la aplicación masiva, se realizó una prueba piloto con un grupo reducido de participantes. Los resultados del piloto permitieron identificar posibles ambigüedades en algunos ítems y realizar ajustes para mejorar la claridad y precisión del test.

Se aplicaron coeficientes de consistencia interna (alfa de Cronbach) para asegurar la fiabilidad del instrumento, lo que permitió confirmar que los ítems evaluados medían de forma coherente las dimensiones de comportamiento económico.

En la aplicación del Test HAT, se utilizó una escala tipo Likert para medir la intensidad de respuestas en cada ítem. Para cada participante, se obtiene un puntaje por dimensión. El procedimiento general se puede resumir en:

Si se tienen n ítems por dimensión y cada ítem i tiene un peso w_i y una respuesta r_i (en una escala, de 1 a 5), el puntaje ponderado para esa dimensión se calcula como (F2):

$$\text{Puntaje de la dimensión} = \frac{\sum_{i=1}^n w_i \cdot r_i}{\sum_{i=1}^n w_i} \quad (F2)$$

Tabla 1. Ítems y pesos para una dimensión.

Item	Peso (w_i)	Respuesta (r_i)	Producto $w_i * r_i$
Capacidad de análisis financiero	0.30	4	1.20
Toma de decisiones en riesgo	0.25	3	0.75
Hábitos de ahorro	0.20	5	1.00
Conocimiento de normativas	0.25	4	1.00
Suma	1.00		3.95

La puntuación final para la dimensión sería (F3):

$$\text{Puntaje} = \frac{3.95}{1.00} = 3.95 \quad (F3)$$

Este proceso se repite para cada dimensión evaluada en el Test HAT, permitiendo posteriormente la integración con el análisis AHP.

Implementación del Método AHP

El método AHP (Analytic Hierarchy Process) se utiliza para ponderar los criterios y combinar los puntajes de las diferentes dimensiones.

Se definieron los criterios clave para la evaluación de los perfiles económicos a partir de las dimensiones analizadas en el Test HAT. Entre ellos se incluyeron:

- Nivel de educación financiera
- Toma de decisiones en situaciones de riesgo
- Hábitos de consumo y ahorro
- Capacidad de análisis y planificación financiera

Los criterios fueron organizados en una estructura jerárquica que partía del objetivo general (identificación de perfiles económicos) y se desglosó en subcriterios y, finalmente, en indicadores específicos. Esta estructura facilitó la comparación y el ponderado de cada factor.

Cada criterio se comparó de forma pareada respecto a su importancia relativa para alcanzar el objetivo general. Se utilizó una escala de comparaciones (la escala fundamental de AHP que va de 1 a 9) para establecer la relevancia de cada par de criterios.

Se emplearon métodos matemáticos del AHP para derivar los pesos relativos de cada criterio a partir de las comparaciones. Esto incluyó la normalización de la matriz y la obtención de los valores propios que representaron la contribución de cada criterio a la toma de decisiones.

El procedimiento se realizó a través de los siguientes pasos:

Para n criterios, se construye una matriz A de tamaño $n \times n$, donde cada elemento a_{ij} representa la importancia relativa del criterio i frente al criterio j . Se utiliza la escala fundamental del AHP (1, 3, 5, 7, 9 y sus inversos).

Tabla 2. Comparación para 4 criterios.

Criterios	Educación financiera	Toma de decisiones	Hábitos de ahorro	Capacidad analítica
Educación financiera	1	3	5	7
Toma de decisiones	1/3	1	3	5
Hábitos de ahorro	1/5	1/3	1	3
Capacidad analítica	1/7	1/5	1/3	1

Existen dos métodos comunes para extraer los pesos w_i de la matriz A :

Sumar cada columna:

Para cada columna j , se calcula (F4):

$$S_j = \sum_{i=1}^n a_{ij} \quad (F4)$$

Normalizar la matriz:

Cada elemento normalizado se define como (F5):

$$a_{ij}^{\text{norm}} = \frac{a_{ij}}{S_j} \quad (F5)$$

Calcular el peso promedio de cada fila (F6):

$$w_i = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n a_{ij}^{\text{norm}} \quad (F6)$$

Se resuelve la ecuación (F7):

$$A \cdot w = \lambda_{\max} \cdot w \quad (F7)$$

Donde w es el vector de prioridades y λ_{\max} es el valor propio máximo de la matriz A .

Para asegurar que las comparaciones pareadas sean consistentes, se calcula el Índice de Consistencia (CI) y el Ratio de Consistencia (CR).

$$CI = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1} \quad (F8)$$

Ratio de Consistencia (CR) (F9):

$$CR = \frac{CI}{RI} \quad (F9)$$

Donde RI es el índice aleatorio (Random Index) que depende de n y se obtiene de tablas estándar.

Tabla 3. Índice Aleatorio (RI) para Consistencia.

n	RI
1	0.00
2	0.00
3	0.58
4	0.90
5	1.12

Un CR inferior a 0.10 (10%) se considera aceptable.

Integración de Resultados

Los resultados individuales obtenidos a través del Test HAT se transformaron en puntajes que permitieron posicionar a cada participante respecto a los criterios evaluados.

Mediante la fórmula del AHP, se combinaron los puntajes individuales ponderados por los pesos relativos de cada criterio, generando un índice compuesto para cada perfil. Esto permitió clasificar a los participantes en diferentes categorías de acuerdo con su comportamiento económico.

Los puntajes obtenidos de cada dimensión en el Test HAT se combinan con los pesos derivados mediante AHP para generar un índice compuesto por cada participante. Si P_d es el puntaje de la dimensión d y w_d es su peso relativo, el índice final I se calcula como (F9):

$$I = \sum_{d=1}^D w_d \cdot P_d \quad (F9)$$

Con este índice se pueden clasificar a los participantes en los distintos perfiles

Con base en los índices compuestos obtenidos, se identificaron tres perfiles predominantes:

- Perfil Conservador: Altos puntajes en hábitos de ahorro y baja propensión al riesgo.
- Perfil Moderado: Equilibrio entre el ahorro y la disposición a asumir riesgos controlados.
- Perfil Arriesgado: Tendencia a decisiones financieras impulsivas y menor preocupación por la seguridad a largo plazo.

Se observó que aproximadamente el 45% de los participantes se ubicaron en el perfil conservador, un 35% en el perfil moderado y el 20% restante en el perfil arriesgado.

Además, se detectaron diferencias significativas en función de variables demográficas como edad, nivel educativo y antigüedad laboral.

La aplicación del Test HAT y la posterior integración con el método AHP permitió no solo cuantificar las actitudes y competencias financieras, sino también establecer una clasificación robusta y diferenciada de los perfiles económicos. Los resultados obtenidos evidenciaron que:

- La mayoría del personal evaluado presenta un comportamiento conservador, lo que sugiere una alta aversión al riesgo.
- Existe un grupo significativo con tendencias moderadas, lo cual indica una disposición balanceada en la toma de decisiones financieras.
- Un menor porcentaje de la muestra se ubica en el perfil arriesgado, caracterizado por una mayor propensión al riesgo y menor inclinación al ahorro.

Se recomienda diseñar e implementar programas de formación continua que fortalezcan las competencias financieras de los empleados, orientados a mejorar la toma de decisiones y la gestión de riesgos. Establecer estrategias diferenciadas en función de los perfiles identificados para optimizar el desempeño económico y la asignación de recursos dentro de la organización. Realizar evaluaciones periódicas del comportamiento económico mediante herramientas como el Test HAT y el AHP para detectar cambios y ajustar las políticas internas en función de los resultados.

El presente estudio demuestra que la integración del Test HAT con el método AHP permite obtener una excelente clasificación de los perfiles de comportamiento económico. La preponderancia del perfil conservador sugiere una tendencia general de aversión al riesgo entre los empleados, lo cual puede estar influido por factores demográficos y contextuales propios del entorno laboral del Distrito Metropolitano de Quito.

Asimismo, la existencia de perfiles moderados y arriesgados evidencia la heterogeneidad en las actitudes y competencias financieras, lo que implica la necesidad de estrategias de gestión diferenciadas. La discusión destaca la importancia de considerar tanto los aspectos teóricos como la aplicación práctica de herramientas de análisis multicriterio para la toma de decisiones en ambientes complejos. Los resultados invitan a reflexionar sobre cómo la educación financiera y la experiencia laboral se conjugan para moldear el comportamiento económico de los individuos, abriendo la puerta a futuras investigaciones que profundicen en las interrelaciones entre variables psicológicas, sociales y económicas; así como que permitan alinear el balance de perfiles de comportamiento económico con la naturaleza y tipo de negocio de cualquier organización pública o privada.

CONCLUSIONES

El estudio concluye que la aplicación conjunta del Test HAT y el AHP ofrece una metodología efectiva para clasificar y comprender los perfiles de comportamiento económico en el ámbito laboral. La identificación de un perfil mayoritariamente conservador resalta la importancia de fomentar la educación financiera y el desarrollo de estrategias personalizadas para mejorar la gestión económica. Además, la diversidad de perfiles encontrada evidencia la necesidad de adaptar las políticas y programas de capacitación a las características específicas de cada grupo, contribuyendo así a una toma de decisiones más informada y a una mayor competitividad organizacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cifuentes Gómez, C., Delgado Ruiz, S. T., & González, J. I. (2021). El comportamiento económico desde la perspectiva biológica y psicológica. *Apuntes del CENES*, 40(72), 17-43. <https://revistas.uptc.edu.co/index.php/cenes/article/view/12474>
- Editorial Etecé. (2025). Enciclopedia Concepto. <https://concepto.de/>
- González-Roz, A., Secades-Villa, R., Martínez-Loredo, V., & Fernández-Hermida, J. R. (2020). Aportaciones de la Economía Conductual a la evaluación, la prevención y el tratamiento psicológico en adicciones. *Papeles del psicólogo*, 41(2), 91-98. <http://www.papelesdelpsicologo.es/pii?pii=2922>
- Kremer, M., Rao, G., & Schilbach, F. (2019). Behavioral development economics. En B. D. Bernheim, S. DellaVigna, & D. Laibson (Eds.), *Handbook of behavioral economics - Foundations and applications 2*. (pp. 345–458). Elsevier.
- Lascano Corrales, E. E., Viteri Moya, J., & Valle Fiallos, B. G. (2023). Análisis comparativo de los perfiles de comportamiento económico de emprendedores según su nivel de formación empresarial. *Universidad y Sociedad*, 15 (S2), 569-576. <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/download/3927/3848/7715>
- Lea, S. E. (2015). Decision and choice: Economic psychology. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B0080430767006288>
- Light, D. W. (2001). Health care markets: theory and practice. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B0080430767039243>
- Moreira Macías, M. F., Carvajal Salgado, A., & Barreno Salinas, M. M. (2020). Análisis del comportamiento económico financiero de los sectores empresariales de Milagro, Ecuador. *ECA Sinergia*, 11(1), 81-90. <https://revistas.utm.edu.ec/index.php/ECASinergia/article/download/1778/2380>

Weller, J. A., King, M. L., Figner, B., & Denburg, N. L. (2019). Information use in risky decision making: Do age differences depend on affective context? *Psychology and Aging*, 34(7). <https://psycnet.apa.org/full-text/2019-58389-001.html>