Colegio de Estudios Superiores de Administración

Importancia de la educación financiera en futbolistas profesionales. Caso Millonarios

Andrés Llinás Montejo

Pregado en Administración de Empresas

Colegio de Estudios Superiores de Administracion- CESA

Bogotá, D.C.

2025

Importancia de la educación financiera en futbolistas profesionales. Caso Millonarios

Autor:

Andrés Llinás Montejo

Tutor:

Javier H. Murillo Ospina

Pregado en Administración de Empresas

Colegio de Estudios Superiores de Administracion- CESA

Bogotá, D.C.

2025

Tabla de contenido

Resumen 5

Abstract 6

1. Introducción 8

1.1Planteamiento del problema *8*
1.1.1 Falta de educación primaria y secundaria 9
1.1.2 Presión por mantener un estilo de vida elevado. 9
1.1.3 Malas asesorías financieras 10
1.1.4 Corta duración de las carreras. 11

1.2 Justificación de la Investigación *12*
1.2.1 Impacto en el sector real 12
1.2.2 Relevancia de la educación financiera y el acompañamiento especializado 13
1.2.3 Aportes académicos y sociales 14

1.3 Objetivos *15*
1.3.1 Objetivo general 15
1.3 2 Objetivos específicos 16

1.4 Pregunta de investigación *16*

2. Revisión de la literatura 17

2.1 Educación Financiera: *17*

2.2 Perfil de Riesgo del Inversionista *20*

2.3 Estado del Arte *23*
2.3.1 Educación financiera en atletas profesionales 23
2.3.2 Gestión de ingresos en futbolistas 24
2.3.3 Inversión y ahorro en deportistas de alto rendimiento: 25
2.3.4 Perfil de riesgo en jóvenes deportistas 26
2.3.5 Psicología en las decisiones de inversión 27
2.3.6 Coincidencias entre los estudios 29

2.4 Hipótesis *31*

3. Metodología 33

3.1 Tipos de investigación *33*

3.2 Enfoque de la investigación *34*

3.3 Fases de la Investigación: *34*

4 Resultados Obtenidos 46

4.1 Resultados de las entrevistas *48*
4.1.1 Experiencia formativa y relación con el Dinero: 48
4.1.2 Evaluación de la brecha de alfabetización financiera 49
4.1.3 Presupuesto y seguimiento de gastos 52
4.1.4 Metodologías de ahorro e inversión como un espectro de sofisticación 52
4.1.4 Autopercepción vs. metas declaradas: 53
4.1.5 Percepción del riesgo y ansiedad financiera 54
4.1.6 La paradoja de la ventana de carrera corta: 54

4.1.7 Presiones sociales y estilo de vida: 55
4.1.8 Dependencia de redes informales: 56
4.1.9 La demanda de educación y orientación confiable: 57
4.1.10 Preferencias para la implementación del programa: 57

4.2 Contexto y fundación de la iniciativa 58
4.2.1 Modelo de intervención: capacitación y asesoría estratégica 59
4.2.2 Módulos de capacitación y socios estratégicos 59
4.2.3 Finanzas personales y comportamiento: 61
4.2.4 Inversión en mercado bursátil (aliado: Casa de Bolsa SCB) 61
4.2.5 Inversión inmobiliaria (aliado: Topperty): 62
4.2.6 Renta fija (aliado: MejorCDT): 62
4.2.7 Activos alternativos (aliado: Ambana): 62
4.2.8 Impacto 62

4.3 Modelo de negocio 64

5 Conclusiones 65

5.2 Diagnóstico de la alfabetización y redes de asesoría: 65

5.3 Caracterización de las barreras psicológicas y conductuales: 65

5.4 Diseño e implementación del modelo estratégico: 67

5.5 Evaluación del impacto y canalización del capital: 67

6 Recomendaciones 69

6.1 Implicaciones para el sector real y el mercado de capitales colombiano 69

6.2 Implicaciones para la academia y el estudio de las finanzas Conductuales 70

6.3 Líneas de investigación futura y mejoras al Modelo Vision & Legacy 71

6.4 Replicabilidad en otros clubes 72

6.4.1 Replicabilidad del Modelo Legacy Partners en el FPC 72

6.4.2 Impacto Psicológico y el Valor de la Experiencia del Par 73

6.4.3 Desarrollo de Nichos de Mercado y Objeto Social 74

Referencias 76

Anexos 81

Resumen

La presente investigación analiza la importancia de la educación financiera en los futbolistas profesionales, tomando como caso de estudio el club Millonarios F.C. Se identifican los principales factores que inciden en la vulnerabilidad económica de los jugadores, tales como la falta de formación académica, la corta duración de sus carreras, las presiones sociales derivadas del estilo de vida deportivo y la carencia de asesorías financieras verídicas y confiables. A través de un enfoque cualitativo y el uso de entrevistas semiestructuradas, se exploraron las percepciones, hábitos y conocimientos financieros de cuatro jugadores del plantel profesional, con el propósito de diagnosticar sus necesidades y diseñar estrategias de acompañamiento efectivas. Los resultados revelan una brecha significativa entre la intención y la acción financiera, evidenciada en la delegación de decisiones a terceros, el escaso uso de productos financieros formales y la ausencia de planificación para el retiro. A partir de estos hallazgos, se propone el diseño de un modelo integral de acercamiento y conexión a la asesoría financiera " **Vision & Legacy**" orientado a fortalecer las competencias económicas de los futbolistas y promover una gestión patrimonial sostenible a lo largo de su carrera y en la etapa posterior al retiro. Este estudio contribuye a la comprensión del vínculo entre alfabetización financiera, toma de decisiones económicas y bienestar en contextos deportivos de alto rendimiento, y plantea bases para futuras intervenciones institucionales en el fútbol colombiano.

Palabras clave: *educación financiera; futbolistas profesionales; gestión patrimonial; perfil de riesgo; sostenibilidad económica; asesoria financiera; Millonarios F.C.*

Abstract

The present research analyzes the importance of financial education in professional football players, using Millonarios F.C. as a case study, by identifying the main factors contributing to players' economic vulnerability, such as a lack of academic training, the short duration of their careers, social pressures from the athletic lifestyle, and the scarcity of reliable financial advice. Using a qualitative approach with semi-structured interviews, the study explored the financial perceptions, habits, and knowledge of four professional squad members to diagnose their needs and design effective support strategies. The results highlight a significant gap between financial intention and action, evidenced by delegating decisions to others, minimal use of formal financial products, and an absence of retirement planning. Based on these findings, the study proposes the design of an integral financial advisory model, **"Vision & Legacy,"** aimed at strengthening players' economic competencies and promoting sustainable asset management throughout their careers and post-retirement, thus contributing to the understanding of the link between financial literacy, economic decision-making, and well-being in high-performance sports, and providing a basis for future institutional interventions in Colombian football

Key Words:

Financial education; professional football players; wealth management; risk profile; economic sustainability; financial advisory; Millonarios F.C.

1. Introducción

1.1Planteamiento del problema

Por medio de la trayectoria como atleta de alto rendimiento en el Fútbol Profesional Colombiano se puede evidenciar la falta de conocimientos sobre la gestión del dinero, una incorrecta administración del ahorro y una errada canalización de este hacia la inversión. Esta situación se configura como una problemática de gran trascendencia, pues ha sido recurrentemente señalada en la literatura académica y en testimonios de exjugadores que, tras haber tenido ingresos significativos durante sus carreras, terminan enfrentando bancarrotas y severas dificultades económicas post-retiro. La paradoja es evidente: quienes llegan a percibir salarios privilegiados en el contexto colombiano no logran traducir esos ingresos en seguridad financiera futura, debido a la carencia de planificación y educación en sus habitos de consumo y ahorro durante su vida activa como deportistas.

En el caso del club Azul y Blanco Millonarios F.C. S.A. (Millonarios, en adelante), se observa con claridad esta brecha. Los jugadores entre 19 y 22 años perciben alrededor de $13.800.000 mensuales; aquellos en el rango de 23 a 28 años alcanzan los $67.500.000, y los mayores de 29 años reciben hasta $74.000.000 (E. Camacho, comunicación personal, 25 de marzo de 2025). Estas cifras, aunque representan ingresos muy elevados frente a la media nacional, no se reflejan necesariamente en bienestar financiero sostenible. Muchos atletas con remuneraciones superiores enfrentan un futuro incierto, lo cual subraya la necesidad de comprender a fondo las causas de este fenómeno y sus consecuencias estructurales.

Este problema puede explicarse, principalmente, a través de cuatro factores determinantes:

1.1.1 Falta de educación primaria y secundaria

La educación básica constituye un pilar esencial para el desarrollo integral de cualquier persona, al proveer las herramientas cognitivas y sociales necesarias para enfrentar la vida adulta. Sin embargo, en el caso de los futbolistas colombianos, la exigencia de entrenamientos, partidos y viajes suele interponerse con la trayectoria académica. La incompatibilidad entre las rutinas deportivas y el calendario escolar genera un rezago educativo que tiene repercusiones profundas en la adultez. Como señala Aquilina (2016), los atletas dedican la mayor parte de su tiempo y esfuerzo a la preparación deportiva, dejando poco margen para desarrollar otras áreas vitales de su formación personal.

Este fenómeno ha sido corroborado en Colombia, donde, según datos de Acolfuturo (Puche, 2023), solo el 80% de los futbolistas han terminado la primaria, el 70% culminó el bachillerato y apenas el 10% inicio estudios universitarios o tecnologos. En la última encuesta realizada por Millonarios, de 33 jugadores profesionales, 4 no se habían graduado de bachillerato y, de los 29 restantes, apenas dos habían iniciado estudios superiores (E. Camacho, comunicación personal, 25 de marzo de 2025). Estas cifras muestran un panorama alarmante: la carencia de formación académica limita la capacidad de los deportistas para tomar decisiones financieras responsables, dejándolos en una posición de alta vulnerabilidad.

1.1.2 Presión por mantener un estilo de vida elevado.

La cultura del fútbol profesional está marcada por la ostentación, la competencia material y el consumo excesivo. Los futbolistas no solo compiten en el campo de juego, sino también en la adquisición de bienes de lujo, vehículos de alta gama y propiedades costosas.

En un entorno donde el éxito suele asociarse a la visibilidad económica, la presión social se convierte en un obstáculo para el ahorro y la inversión consciente.

De acuerdo con Gough (2018), esta dinámica es más notoria en clubes con marcadas diferencias económicas, donde los jugadores intentan sostener un estatus que los equipare con sus compañeros mejor remunerados. La lucha de egos y la necesidad de aparentar éxito material generan hábitos de consumo que comprometen la estabilidad financiera. En consecuencia, la proyección de la carrera deportiva queda supeditada a un estilo de vida insostenible, cuyas exigencias continúan incluso cuando los ingresos disminuyen drásticamente tras el retiro.

1.1.3 Malas asesorías financieras

Otro factor crítico es la falta de acompañamiento especializado en la gestión de recursos. La confianza depositada en familiares o en terceros sin formación adecuada ha expuesto a numerosos futbolistas a fraudes y pérdidas millonarias. En Bélgica, por ejemplo, Balliauw y Van Den Spiegel (2018) encontraron que el 69% de los jugadores recibe asesoría principalmente de su familia, mientras que solo el 25% acude a especialistas certificados (p. 323). Esta situación se replica en Colombia, donde esquemas fraudulentos como Omega Pro o DMG han captado la atención de atletas y ciudadanos en general, dejando como resultado la pérdida de patrimonio y una creciente desconfianza hacia el sistema financiero formal.

Torre (2009) también documenta cómo la ausencia de conocimientos básicos de economía y la delegación irresponsable de decisiones clave agravan la exposición de los futbolistas a estafas, malas inversiones y contratos lesivos. Esto reafirma que la falta de educación no solo se traduce en ignorancia, sino también en una alta dependencia de terceros que, en muchos casos, actúan en beneficio propio.

1.1.4 Corta duración de las carreras.

Finalmente, la naturaleza efímera de la vida deportiva impone una presión adicional. La mayoría de los futbolistas profesionales alcanza su pico de rendimiento entre los 20 y 30 años, con carreras que, en promedio, duran entre 10 y 15 años, y con solo cuatro o cinco temporadas en su máximo nivel competitivo ases La constante amenaza de lesiones, la inestabilidad contractual y la rápida transición de la popularidad al anonimato hacen que el tiempo para capitalizar y asegurar el futuro financiero sea extremadamente limitado.

Según McCormack (2013), estas condiciones deberían ser suficientes para impulsar la creación de estrategias de ahorro y diversificación de ingresos, pero, en la práctica, la mayoría de los jugadores carece de la preparación y el acompañamiento para hacerlo. La consecuencia es que, al finalizar su carrera, muchos se ven enfrentados a una drástica caída en sus ingresos sin contar con fuentes alternativas de sostenimiento económico.

Las consecuencias de esta combinación de factores son preocupantes y se reflejan en estadísticas contundentes. dur señala que el 78% de los exjugadores de la NFL y el 60% de los exjugadores de la NBA enfrentan dificultades económicas poco después de su retiro mientras que en la Premier League, tres de cada cinco futbolistas quedan en bancarrota dentro de los primeros cinco años tras dejar la práctica profesional. En el contexto colombiano, el exjugador Jorge Aguirre afirmó en Caracol Radio que más del 90% de los futbolistas que culminan su ciclo deportivo terminan en la ruina, sin recursos económicos ni respaldo institucional.

La raíz del problema radica en la falta de preparación integral para la vida post-deportiva. La presión por mantener un estilo de vida elevado, unida a la ausencia de educación académica y financiera, así como a la limitada duración de las carreras, configuran un escenario de riesgo sistemático para los atletas. Sin medidas preventivas y programas de

acompañamiento estructurados, los logros alcanzados en el terreno deportivo se ven opacados por las crisis económicas en la vida posterior.

En conclusión, la problemática financiera de los futbolistas profesionales constituye un fenómeno complejo y multifactorial, que trasciende lo individual para convertirse en un asunto de interés social. La investigación en esta materia busca proponer soluciones que integren educación, orientación y políticas de apoyo que permitan a los jugadores construir un futuro económico sólido, garantizando que el esfuerzo y la gloria deportiva no se traduzcan, inevitablemente, en incertidumbre y ruina financiera.

1.2 Justificación de la Investigación

La problemática financiera que enfrentan los atletas profesionales trasciende lo personal y tiene un impacto profundo en múltiples niveles. A pesar de los ingresos considerables que muchos deportistas obtienen durante sus carreras, un alto porcentaje enfrenta bancarrotas y dificultades económicas tras su retiro, reproduciendo un patrón que se ha documentado en ligas internacionales y que también se refleja en el fútbol colombiano (Torre, 2009; McCormack, 2013). Este fenómeno no solo pone de manifiesto la vulnerabilidad individual de los atletas, sino que también expone una falla sistémica en la forma en que se conciben la educación, la planificación y el acompañamiento a los jugadores de alto rendimiento.

1.2.1 Impacto en el sector real

La mala gestión financiera de los deportistas profesionales no se limita a sus cuentas personales; genera repercusiones directas en la economía real. Los ingresos percibidos por los futbolistas durante sus años activos constituyen un capital significativo que, bien administrado, podría ser canalizado hacia inversiones productivas en sectores como el inmobiliario, el empresarial o el financiero. Sin embargo, cuando estos recursos se pierden

por malas decisiones, fraudes o gastos desmedidos, se desperdicia un potencial de desarrollo económico que podría dinamizar comunidades enteras.

En lugar de convertirse en inversionistas estratégicos que fortalezcan el tejido empresarial, muchos exdeportistas se ven forzados a liquidar sus activos o a depender de apoyos externos. Esta situación limita la circulación eficiente de capitales y reduce las posibilidades de generación de empleo y riqueza. Casos como los esquemas fraudulentos de Omega Pro y DMG evidencian cómo la desinformación financiera no solo afecta a los atletas, sino que también erosiona la confianza de la ciudadanía en las instituciones y frena la consolidación de un mercado más sólido (Balliauw & Van Den Spiegel, 2018). De este modo, el problema no puede considerarse individual, sino como un obstáculo estructural para el crecimiento económico del país.

1.2.2 Relevancia de la educación financiera y el acompañamiento especializado

Uno de los factores más críticos detrás de esta problemática es la falta de educación financiera formal. Durante sus carreras, los futbolistas centran su energía en el rendimiento deportivo, postergando el aprendizaje sobre administración de recursos y toma de decisiones económicas. Esta brecha educativa se combina con una excesiva dependencia de asesores financieros, quienes, en algunos casos, priorizan intereses particulares antes que el bienestar de los jugadores (Torre, 2009).

En este sentido, la investigación justifica la necesidad de diseñar programas de formación financiera dirigidos específicamente a atletas de alto rendimiento. Tales iniciativas podrían incluir talleres prácticos sobre ahorro, inversión y prevención de fraudes, acompañamiento continuo por parte de expertos certificados, y el desarrollo de herramientas de planeación de ingresos y gastos ajustadas a la duración limitada de las carreras deportivas.

Estas estrategias no solo reducirían la incidencia de bancarrotas, sino que también fomentarían una cultura de responsabilidad y sostenibilidad en el uso del dinero.

1.2.3 Aportes académicos y sociales

Desde el punto de vista académico, el estudio de la relación entre altos ingresos y gestión financiera en los deportistas profesionales abre un campo de investigación con importantes implicaciones teóricas y prácticas. En primer lugar, permite profundizar en la comprensión de cómo factores como la presión social, la educación formal inconclusa, la corta duración de las carreras y la exposición a fraudes se articulan para producir vulnerabilidad económica en un grupo específico. Este conocimiento puede servir de base para el diseño de políticas públicas, programas educativos y estrategias de acompañamiento adaptadas a las características del deporte profesional.

En segundo lugar, la relevancia social de la investigación es evidente. Los hallazgos pueden impactar a:

- **Los atletas**, al dotarlos de recursos y conocimientos para fortalecer su bienestar financiero y prevenir crisis posteriores al retiro.
- **Los agentes deportivos y asesores financieros**, promoviendo una ética profesional basada en la responsabilidad, la transparencia y la sostenibilidad.
- **Las asociaciones y clubes deportivos**, al incentivarlos a crear programas de formación integral que combinen el rendimiento en la cancha con el desarrollo académico y económico.
- **Las instituciones financieras**, que podrían diseñar productos específicos para atender las necesidades de este segmento, reconociendo la temporalidad de sus ingresos y la urgencia de planificar a largo plazo.

- **La sociedad en general**, al fomentar conciencia sobre la importancia de la educación financiera como pilar del bienestar individual y colectivo.

En este sentido, la academia no solo cumple con un rol de análisis y diagnóstico, sino que también se erige como puente entre la teoría y la práctica, proponiendo soluciones aplicables en contextos reales.

Abordar esta problemática resulta impostergable, no solo para garantizar el bienestar futuro de los futbolistas profesionales, sino también para fortalecer la economía nacional y promover una cultura de responsabilidad financiera. La presente investigación, al centrarse en el caso colombiano, busca aportar evidencia que sirva de base para políticas, programas y proyectos que transformen la manera en que los deportistas enfrentan su futuro económico. En definitiva, esta tesis no solo tiene pertinencia académica, sino también un alto impacto social y económico, al ofrecer propuestas que pueden generar cambios tangibles en la vida de los atletas y en la dinámica del sector real.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

La presente investigación se propone abordar una problemática crucial en el ámbito del fútbol profesional colombiano: la carencia de conocimientos financieros y la gestión ineficaz de los recursos económicos por parte de los futbolistas, situación que con frecuencia deriva en dificultades económicas significativas tras el retiro deportivo. En este marco, el objetivo general consiste en **diseñar una estrategia integral de acompañamiento financiero que fortalezca las prácticas económicas de los jugadores profesionales del club Millonarios F.C.**, promoviendo su sostenibilidad y estabilidad a largo plazo.

1.3 2 Objetivos específicos

Objetivos Para alcanzar esta meta, la investigación se desarrollará a partir de los siguientes objetivos específicos:

1. **Identificar** los principales hábitos, patrones de consumo y desafíos financieros que caracterizan la realidad de los futbolistas profesionales en el club Millonarios F.C., incluyendo aspectos relacionados con el gasto, el ahorro, la inversión y las presiones económicas que enfrentan.

2. **Analizar** el nivel de educación financiera que poseen actualmente los jugadores, evaluando su comprensión de conceptos clave y su capacidad para tomar decisiones económicas responsables e informadas.

3. **Diseñar** un programa de educación y acompañamiento financiero ajustado a las necesidades y particularidades de los futbolistas de Millonarios F.C., con el fin de dotarlos de herramientas prácticas que les permitan una gestión sostenible de sus recursos tanto durante su carrera como en la etapa posterior al retiro.

1.4 Pregunta de investigación

¿Cómo se pueden fortalecer las prácticas financieras de los jugadores profesionales de Millonarios Fútbol Club para garantizar su estabilidad económica a largo plazo?

2. Revisión de la literatura

Para profundizar en las prácticas financieras de los jugadores profesionales del Millonarios Fútbol Club, esta investigación se centra en dos variables clave: la educación financiera y el perfil de riesgo de un inversionista. Estas variables son fundamentales para entender cómo los jugadores manejan sus recursos económicos y cómo sus decisiones financieras impactan su bienestar tanto en el presente como en el futuro.

La educación financiera permite analizar el nivel de conocimiento que los jugadores poseen sobre conceptos básicos como ahorro, inversión y planificación económica. Esto es crucial para identificar brechas en su comprensión y hábitos financieros que puedan perjudicar su estabilidad a largo plazo. Por otro lado, el perfil de riesgo de un inversionista se enfoca en explorar la tolerancia de los jugadores al riesgo en sus inversiones y en cómo esta característica define sus decisiones económicas. Evaluar estas variables ofrece un marco integral para estudiar los ingresos provenientes de salarios, bonificaciones, y patrocinios, en contraste con los gastos relacionados con su estilo de vida, entrenamiento y obligaciones familiares. El objetivo es detectar áreas de vulnerabilidad financiera y proponer estrategias que promuevan una gestión eficiente y responsable, beneficiando tanto a los jugadores como a su entorno económico.

2.1 Educación Financiera:

Para abordar el tema de la educación financiera en este trabajo de tesis, resulta fundamental establecer una definición clara de este concepto. La educación financiera es un proceso en el cual las personas con el rol de consumidores financieros o inversionistas mejoran su comprensión o conocimiento respecto a los productos financieros, con el objetivo de desarrollar habilidades para ser conscientes tanto de riesgos como de oportunidades para poder tomar decisiones de manera informada, en procura de su bienestar económico (Barrera

Lievano, J. A., y Parra Ramirez S.M. 2024). También es importante destacar que el nivel de educación financiera de un individuo se ve influenciado por una variedad de factores medibles e interrelacionados, que abarcan desde la edad y el nivel educativo hasta la situación socioeconómica, la profesión, los hábitos de ahorro, el tamaño del núcleo familiar y el género. (Loera, Tagle, & Guerra, 2023)

La educación financiera es un aspecto que ha sido medido a lo largo de los años, por ejemplo, en un análisis comparativo realizado por la OCDE y la CAF (2020) revela que los países de América Latina, en promedio, presentan un puntaje inferior en cuanto a actitudes, comportamientos y conocimientos financieros en comparación con economías desarrolladas como Francia, Noruega, Canadá y China. Esta brecha subraya la necesidad de abordar la alfabetización financiera en la región. En esta línea, diversos estudios han corroborado que individuos con mayores conocimientos y habilidades financieras tienden a tomar decisiones de inversión más informadas y a planificar su jubilación de manera más efectiva.

Por otra parte, El Banco Mundial, en su documento de 2013 titulado "Capacidades financieras en Colombia", ofrece una distinción relevante al señalar que se entiende que el término “capacidades financieras” abarca un concepto más amplio que el de “conocimientos financieros”. Aunque la definición específica puede variar entre los estudios, los conocimientos financieros suelen referirse a la información y las habilidades necesarias para tomar decisiones financieras importantes. En los estudios, la medición de los conocimientos financieros tiende a basarse en preguntas que evalúan la comprensión de conceptos financieros como la inflación, la tasa de interés, el interés compuesto y la diversificación del riesgo, todos ellos necesarios para tomar decisiones financieras. Las capacidades financieras incluyen el comportamiento y las actitudes de una persona en relación con sus finanzas. Si bien los enfoques pueden ser diferentes, en la definición de capacidades financieras se

reconoce que el conocimiento por sí solo es necesario, pero no suficiente, para tomar decisiones financieras adecuadas y acceder a productos financieros. (Banco Mundial, 2023).

Como se evidencia, la educación financiera emerge como un pilar fundamental para dotar a las personas de las herramientas necesarias para una gestión eficiente de sus recursos. Esto fomenta prácticas financieras saludables como el ahorro, la inversión prudente y un endeudamiento responsable. Estas competencias no solo impactan positivamente la estabilidad económica de las familias, núcleo esencial de la sociedad, sino que también promueven un consumo consciente y planificado, mitigando los efectos de la inestabilidad económica.

Cuando un individuo tiene una mayor educación financiera, tiene un mayor entendimiento de sus finanzas personales y hace un mejor manejo de las mismas, por lo cual puede tener una mayor inclusión en el sistema financiero. La inclusión financiera es fundamental debido a su vínculo directo con el desarrollo económico de un país y la reducción de la pobreza. Por esta razón, diversas organizaciones internacionales han concentrado esfuerzos en evaluar este indicador a través de encuestas que permiten identificar las necesidades y preferencias relacionadas con los productos y servicios financieros. Como ejemplo, el Banco Mundial, a través de The Global Findex realizó una encuesta en alrededor de 148 países incluyendo 506 factores y a más de 1000 individuos. También el Fondo Monetario Internacional, a través de Financial Access Survey (como se citó en Saucedo Loera, Oropeza Tagle & Ruiz Guerra, 2024), realizó una encuesta en la que, con datos captados por bancos centrales y otros reguladores financieros, contemplaron más de 189 países (Loera, Tagle, & Guerra, 2023).

Otros artículos sugieren que los conocimientos financieros suelen medirse mediante cuestionarios que evalúan la comprensión de conceptos clave como inflación, tasas de

interés, interés compuesto y diversificación del riesgo. Estos elementos son fundamentales para tomar decisiones financieras informadas y responsables. (Moreno López, W. y Villareal Cerquera, D. T. 2024).

La combinación de la educación y la inclusión financiera se posiciona como un pilar esencial para consolidar las bases económicas y sociales de una comunidad. Al facilitar el acceso a servicios financieros de calidad y brindar a las personas las herramientas educativas necesarias para su uso eficiente, se incentiva un comportamiento de consumo consciente, además de otorgarles la capacidad de demandar opciones que respondan adecuadamente a sus necesidades. Esta colaboración tiene un impacto notable en la disminución de la pobreza, impulsa el desarrollo sostenible y promueve un crecimiento económico que sea equitativo e integrador.

2.2 Perfil de Riesgo del Inversionista

El concepto de perfil de riesgo del inversionista es fundamental en la gestión de inversiones, ya que busca comprender la tolerancia y la capacidad de un individuo para asumir pérdidas en la búsqueda de mayores rendimientos. (Van Dolder & Vandenbroucke, 2024). En su investigación, Van Dolder y Vandenbroucke (2024) implementaron a gran escala un método par inducir la aversión a las pérdidas dentro de la aplicación de perfilado de riesgo de una institución financiera establecida, involucrando a un número considerable de empleados y clientes. Un hallazgo importante de su estudio es que la aversión a las pérdidas parece ser en gran medida independiente de la relación riesgo-retorno percibida por los individuos (Van Dolder & Vandenbroucke, 2024). Esta independencia sugiere que la evaluación del perfil de riesgo debe ir más allá de las consideraciones puramente racionales de riesgo y rendimiento, incorporando las dimensiones psicológicas que influyen en las decisiones de los inversionistas.

Por otro lado podemos ver que el perfil de riesgo de los inversionistas, un concepto central en las finanzas conductuales, busca dilucidar la capacidad y la voluntad de los individuos para tolerar la incertidumbre y las posibles pérdidas en sus inversiones, comprender este perfil es esencial para alinear las estrategias de inversión con las necesidades y expectativas de cada inversor, se ha investigado la relación entre los rasgos de personalidad y el perfil de riesgo de los inversores, encontrando que ciertos rasgos psicológicos pueden influir significativamente en la toma de decisiones financieras y la tolerancia al riesgo, estudios subrayan la importancia de considerar las características individuales al momento de evaluar el perfil de riesgo, complementando los enfoques tradicionales basados únicamente en factores financieros y demográficos (De Bortoli et al., 2019)

El perfil de riesgo del inversionista se configura como un constructo multidimensional que abarca no solo la capacidad financiera para soportar pérdidas, sino también la voluntad psicológica para tolerar la volatilidad del mercado en la búsqueda de rendimientos potencialmente mayores. Esta comprensión integral es crucial para la formulación de estrategias de inversión personalizadas y la mitigación de decisiones financieras sesgadas.

La medición del perfil de riesgo del inversionista se aborda a través de diversas metodologías. Van Dolder y Vandenbroucke (2024) se centraron en la aversión a las pérdidas, un componente conductual significativo, mediante la presentación de escenarios hipotéticos con resultados positivos y negativos, analizando las elecciones de los individuos para inferir su sensibilidad a las pérdidas. Por su parte, De Bortoli et al. (2019), en donde se emplearon cuestionarios estandarizados diseñados para evaluar la disposición general al riesgo en diferentes contextos de inversión, considerando el horizonte temporal y los objetivos financieros de los participantes. Si bien Rodríguez Cairo et al. (2024) no midieron

directamente el perfil de riesgo de inversión, su estudio evaluó el impacto de la educación financiera conductual en la mitigación de sesgos en decisiones crediticias, lo que implica una evaluación indirecta de la tolerancia al riesgo en un contexto financiero relacionado.

Las dimensiones que configuran el perfil de riesgo del inversionista son variadas y se exploran desde diferentes perspectivas. La aversión a las pérdidas, como lo destacan Van Dolder y Vandenbroucke (2024), emerge como una dimensión crucial, reflejando la mayor ponderación psicológica de las pérdidas en comparación con las ganancias equivalentes. De Bortoli et al. (2019) identificaron los rasgos de personalidad como una dimensión influyente, sugiriendo que características psicológicas subyacentes modulan la tolerancia al riesgo de los inversores. Finalmente, aunque no se centran directamente en las dimensiones del perfil de riesgo, Rodríguez Cairo et al. (2024) resaltan la importancia de los sesgos conductuales como una dimensión a considerar, ya que estos patrones de pensamiento pueden desviar las decisiones financieras de un comportamiento racional y alineado con el verdadero perfil de riesgo del individuo.

2.3 Estado del Arte

2.3.1 Educación financiera en atletas profesionales

Según la literatura, los futbolistas con bajos niveles de educación financiera tienden a mostrar comportamientos poco responsables con su dinero. Owusu, Koomson, Boateng y Donkor (2023) explican que mejorar la educación financiera entre los jugadores es crucial para fomentar un manejo más responsable de sus finanzas. Esto se debe a que, en muchos países, se han reportado casos de futbolistas que caen en hábitos financieros poco saludables, como gastar grandes sumas en apuestas, marcas de lujo, fiestas ostentosas y estilos de vida que se vuelven insostenibles cuando dejan de recibir sus ingresos regulares.

Además, estos autores subrayan que la falta de conocimientos financieros muchas veces está vinculada con una limitada capacidad para planificar el futuro económico. Esto es especialmente preocupante porque los futbolistas tienen carreras más cortas que otros profesionales, lo que les deja menos tiempo para organizar su vida financiera. A esto se suma que suelen iniciar sus trayectorias desde muy jóvenes, generalmente en la adolescencia, y no cuentan con habilidades básicas de alfabetización financiera para manejar sus ingresos.

Buscar otras fuentes de ingresos o cambiar de profesión tampoco es sencillo para ellos. Las habilidades que adquieren durante su carrera deportiva no suelen ser compatibles con trabajos en sectores como la industria o los negocios. Además, mientras sus compañeros de edad están todavía estudiando, ellos ya están activos en el fútbol, lo que los deja menos calificados para conseguir empleos fuera del ámbito deportivo una vez que cuelgan los botines.

Otro factor a considerar es que no solo se retiran más jóvenes que otros profesionales, sino que muchas veces sus carreras terminan de manera inesperada. Esto puede deberse a lesiones graves, la falta de oportunidades en el campo de juego, diferencias con un nuevo

entrenador o incluso la cancelación abrupta de sus contratos. Todo esto aumenta el riesgo de que enfrenten problemas financieros importantes.

Finalmente, Shuttleworth (2011) resalta que las personas con bajos niveles de educación financiera suelen sentirse confundidas y nerviosas al enfrentarse con información financiera compleja, lo que dificulta aún más que puedan tomar decisiones acertadas sobre su dinero.

2.3.2 Gestión de ingresos en futbolistas

La gestión de ingresos de los futbolistas profesionales es un tema crucial, especialmente considerando los desafíos únicos que enfrentan al retirarse de su carrera deportiva. A diferencia de otras profesiones, los futbolistas suelen retirarse a una edad mucho más temprana, lo que los obliga a planificar su futuro financiero con mayor anticipación. Factores como lesiones, deselección, cambios contractuales inesperados o simplemente el paso del tiempo pueden precipitar un retiro repentino, dejando a muchos jugadores sin una estrategia clara para gestionar sus ingresos a largo plazo.

Además, según Sharpe (2021) la mayor esperanza de vida, la transición hacia una jubilación autofinanciada y la volatilidad del mercado financiero han transformado la jubilación en una etapa que requiere una planificación minuciosa y una preparación diligente. Es importante recalcar que los no atletas suelen contar con sistemas de apoyo bien establecidos y más tiempo para prepararse, los futbolistas enfrentan una presión adicional para tomar decisiones financieras acertadas durante su carrera activa.

En este contexto, Balliauw y Van Den Spiegel (2018), consideran que los programas de gestión financiera son esenciales para garantizar la sostenibilidad económica de los futbolistas tras su retiro y que el apoyo organizacional desempeña un papel fundamental. Los clubes y asociaciones deportivas podrían desarrollar estrategias de responsabilidad social y

empresarial para implementar programas y sistemas de apoyo que no solo ayuden a los jugadores a prepararse financieramente, sino que también les faciliten la transición hacia su vida post-retiro. Esto incluye la educación financiera, la asesoría en inversiones y la creación de oportunidades para diversificar sus fuentes de ingresos, como emprendimientos, roles en medios de comunicación o posiciones administrativas dentro del ámbito deportivo.

Por ejemplo, en Colombia, los contratos laborales de los futbolistas están regulados por el Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores de la FIFA, e incluyen cláusulas especiales como premios por rendimiento o renovaciones obligatorias. Estas cláusulas pueden ser una fuente significativa de ingresos, pero también están sujetas a impuestos, lo que subraya la importancia de una gestión fiscal adecuada. Además, Cuellar, P. (2024) señala para la la revista Valora Analitk que los futbolistas al trasladarse al extranjero, los jugadores deben considerar factores como el "Exit Tax" en ciertas jurisdicciones, lo que añade otra capa de complejidad a su planificación financiera.

2.3.3 Inversión y ahorro en deportistas de alto rendimiento:

El ahorro financiero se posiciona como una herramienta fundamental para enfrentar escenarios de incertidumbre. Actúa como un mecanismo de protección frente a imprevistos económicos, proporciona estabilidad en situaciones inesperadas y facilita el cumplimiento de metas a futuro, asegurando una base sólida para la planificación y la tranquilidad personal (Gladstone, JJ, y Pomerance, J. 2025). La canalización del ahorro hacia inversiones inteligentes es un pilar esencial para garantizar la estabilidad financiera de los futbolistas profesionales a largo plazo. Si bien los autores consideran que el ahorro proporciona una base sólida para el futuro, se concluye que es a través de inversiones estratégicas que estos deportistas pueden transformar sus ingresos temporales en riqueza sostenible. Aprovechar oportunidades de inversión permite no solo preservar el valor del dinero frente a la inflación,

sino también generar nuevas fuentes de ingresos que les permitan mantener el estilo de vida deseado para ellos y sus familias.

2.3.4 Perfil de riesgo en jóvenes deportistas

El perfil de riesgo de un inversionista tiene varios aspectos interesantes que ayudan a entender cómo cada persona enfrenta el mundo financiero. Primero, está la capacidad de riesgo, que básicamente responde a la pregunta de cuánto puede arriesgar alguien sin que se asuste por ello. Aquí entran en juego cosas como los ingresos, cuánta estabilidad tiene un individuo económicamente y hasta cuántas responsabilidades familiares debe asumir. Los autores afirman que alguien con un salario estable y sin muchas deudas puede lanzarse a invertir con más seguridad que quien tiene que preocuparse por cubrir mil y un gastos. (Roszkowski et al., 2005; Rajasekar et al., 2022)

Luego está la tolerancia al riesgo, que es donde las cosas se ponen más personales. No todos los que tienen dinero se animan a tomar decisiones arriesgadas, y no todos los que tienen menos recursos se quedan con lo seguro. Depende mucho de la confianza que tenga cada uno en sí mismo y de las experiencias previas (Hallahan et al., 2003; Chou et al., 2010). Por ejemplo, alguien que tuvo buenas inversiones en el pasado puede estar más dispuesto a probar suerte de nuevo, porque ya tiene ese “empuje” que le da el éxito. (Makarov y Schornick, 2010).

Lathief, JTA, Kumaravel, SC, Velnadar, R., Vijayan, RV y Parayitam, S. (2024) consideran que la propensión al riesgo también es clave, y aquí se habla de qué tan dispuesto esta una persona en asumir riesgos según su situación actual. Es algo súper dinámico que cambia respecto a las experiencias y circunstancias. Hoy un futbolista puede sentirte listo para invertir en algo grande, pero mañana decide tomar un enfoque más conservador porque

las cosas se ven inciertas, esto implica ajustar la estrategia financiera en tiempo real, dependiendo de lo que va pasando en los diferentes momentos de la vida de cada persona.

Los autores también afirman que las prioridades de inversión también son otro tema fundamental. No todos buscan solo ganar dinero; hay quienes invierten pensando en pagar la universidad de sus hijos, garantizar atención médica o comprar la casa de sus sueños. Estas metas personales son lo que realmente guía las decisiones de inversión de cada persona. Al final, el dinero no es solo dinero: es una herramienta para alcanzar objetivos que realmente importan.

Y finalmente, también señalan la responsabilidad y la conciencia financiera. Aquí entran esas personas que se toman el tiempo de analizar todo con calma antes de invertir, que investigan y se preparan. Suelen ser metódicas y organizadas, y gracias a eso logran evitar errores costosos y manejar sus finanzas con éxito. Estas personas ven las decisiones financieras como algo serio y estratégico, lo que les permite cumplir sus metas de manera más efectiva.

2.3.5 Psicología en las decisiones de inversión

Ahorrar puede ser todo un reto porque implica pensar más en el futuro que en el presente. Gladstone, JJ, y Pomerance, J. (2025) establecen una definición psicológica: “ el optimismo disposicional”, que básicamente es esa mentalidad positiva hacia lo que viene, considerando que este tipo de optimismo está relacionado con el hábito de ahorrar y cómo la situación socioeconómica puede cambiar esa relación.

Por ejemplo, los hogares con ingresos altos suelen tenerlo más fácil para ahorrar porque, en muchos casos, ya tienen acceso a bancos, cuentas de ahorro e incluso formas automáticas de guardar dinero, como pagar hipotecas o simplemente dejar de gastar lo que les sobra, o simplemente han tenido dinero toda su vida y no de un momento a otro como

ocurre con algunos de los futbolistas colombianos. En cambio, las familias con menos ingresos enfrentan barreras más complicadas, como problemas psicológicos, sociales e incluso la falta de acceso a instituciones financieras (Katona, 1975; Mullainathan y Shafir, 2009; Shah et al., 2012).

Aquí es donde el optimismo juega un papel aún más importante para las personas con menores ingresos. Este tipo de actitud puede ayudarles a mantenerse motivados y a enfrentar mejor las dificultades (Carver et al., 1993; Nes y Segerstrom, 2006). Los ingresos que una persona percibe, afectan la conexión entre el optimismo y el ahorro, haciendo que su comportamiento potencie las decisiones financieras, entre más vulnerable sea una persona económicamente menos optimista será limitando su capacidad de ahorro proactivo, la presupuestación y la planificación financiera a largo plazo, ya que no tiene capacidad de reconocer los efectos beneficiosos del optimismo observados en otros dominios de autorregulación de las finanzas (Carver y Scheier, 2014 ; Rasmussen et al., 2009).

El estado del arte planteado deja ver que las experiencias económicas previas de los futbolistas tienen un impacto significativo en la forma en que gestionan sus ingresos. Aquellos que han tenido un acceso constante a recursos financieros a lo largo de sus vidas suelen desarrollar habilidades para administrarlos con mayor previsión. Por el contrario, quienes no están acostumbrados a manejar grandes sumas de dinero pueden experimentar cambios bruscos en sus hábitos al recibir ingresos elevados, lo que a menudo conduce a decisiones financieras impulsivas o poco estratégicas.

Los autores consideran que esto no necesariamente se relaciona con la capacidad personal del jugador, sino con la exposición y el aprendizaje financiero acumulado con el tiempo. Comprender que la gestión del dinero es una habilidad desarrollable permite brindar a los futbolistas las herramientas necesarias para administrar sus finanzas de forma más

efectiva. Así, se fomenta una relación más equilibrada y sostenible con el dinero, lo que resulta fundamental para su estabilidad económica tanto durante como después de su carrera deportiva.

2.3.6 Coincidencias entre los estudios

- Importancia de la educación financiera: Owusu et al. (2023), Sharpe (2021) y Balliauw y Van Den Spiegel (2018) destacan que la educación financiera es esencial para que los futbolistas manejen su dinero de manera responsable y planifiquen su futuro. También mencionan la necesidad de que los futbolistas desarrollen habilidades financieras desde etapas tempranas para enfrentar su corta carrera deportiva.

- Desafíos específicos de los futbolistas: Tanto Owusu et al. (2023) como Cuellar (2024) y Gladstone y Pomerance (2025) coinciden en que los ingresos de los futbolistas suelen ser temporales y que, sin una planificación adecuada, enfrentan riesgos de sostenibilidad económica.

- Inversiones estratégicas: Gladstone y Pomerance (2025) y otros autores como Roszkowski et al. (2005) coinciden en que las inversiones son una herramienta clave para transformar ingresos temporales en riqueza sostenible.

- Rol de las emociones y psicología: La psicología juega un papel crucial en las decisiones financieras. Estudios como los de Gladstone y Pomerance (2025) y Carver et al. (1993) resaltan cómo factores psicológicos, como el optimismo y la confianza, pueden influir en el hábito de ahorrar e invertir.

Diferencias entre los estudios:

- Enfoques en el perfil de riesgo: Mientras que Roszkowski et al. (2005) y Hallahan et al. (2003) enfocan sus estudios en factores personales como estabilidad económica y

confianza, Gladstone y Pomerance (2025) abordan la influencia del contexto socioeconómico en la capacidad de ahorro.

- Impacto de políticas fiscales: Cuellar (2024) aporta un enfoque único al señalar cómo las políticas fiscales, como el "Exit Tax", afectan las decisiones financieras de los futbolistas que migran a otros países, un detalle no abordado por otros estudios.

- Diversificación de ingresos: Balliauw y Van Den Spiegel (2018) destacan la diversificación hacia roles administrativos o en medios de comunicación, un enfoque que no se encuentra en estudios como el de Gladstone y Pomerance (2025), que se centran en ahorros e inversiones.

- Barreras sociales: Katona (1975) y Mullainathan y Shafir (2009) abordan cómo los problemas sociales y la falta de acceso financiero impactan el ahorro, mientras que otros autores no profundizan en este aspecto.

Conclusión:

El estado del arte resalta una necesidad urgente de integrar enfoques interdisciplinarios para abordar los desafíos financieros de los futbolistas. Por un lado, estudios como los de Owusu et al. (2023) y Gladstone y Pomerance (2025) subrayan la importancia de la educación financiera y las inversiones estratégicas. Sin embargo, investigaciones como las de Cuellar (2024) y Balliauw y Van Den Spiegel (2018) amplían el panorama al incluir factores específicos como políticas fiscales y diversificación de ingresos.

La literatura actual permite ver, la necesidad que hay de presentarle a los futbolistas una propuesta de un modelo de intervención más completo que combine educación financiera personalizada, acceso a herramientas de inversión y asesoría profesional por parte de las personas encargadas y capacitadas para estos temas. Este modelo debe ser flexible, adaptándose a las circunstancias únicas de cada futbolista, incluyendo aquellos provenientes

de contextos socioeconómicos vulnerables o que nunca han tenido un acercamiento hacia los conceptos técnicos de las finanzas, implementando programas de gestión financiera que integren estas áreas y fomenten la sostenibilidad económica de los jugadores más allá de su carrera deportiva.

2.4 Hipótesis

Un mayor conocimiento financiero influye positivamente en las decisiones de inversión y en la percepción del riesgo, permitiendo a los individuos evaluar de manera más objetiva la relación riesgo-rendimiento.

La hipótesis presentada es de tipo correlacional, ya que plantea una relación entre dos variables: el conocimiento financiero y su influencia en las decisiones de inversión, así como en la percepción del riesgo. Busca establecer cómo un mayor nivel de educación financiera puede impactar en la capacidad de los individuos para tomar decisiones más objetivas y arriesgadas en el ámbito de las inversiones. Este enfoque implica analizar la relación entre dichas variables y cómo interactúan, sin necesariamente probar causalidad.

Esto se puede fundamentar según según lo planteado por Saucedo Loera, Oropeza Tagle y Ruiz Guerra (2024), la educación financiera capacita a las personas para tomar decisiones informadas sobre productos y servicios financieros. Esta habilidad incluye la comprensión de conceptos esenciales como inflación, tasas de interés e interés compuesto, que, según el Banco Mundial (2013), son fundamentales para analizar tanto los riesgos como el potencial de retorno de los activos financieros.

Además, Van Dolder y Vandenbroucke (2024) destacan que la evaluación del perfil de riesgo no solo considera aspectos racionales, sino también factores psicológicos, como la aversión a las pérdidas. Un entendimiento sólido de los principios financieros puede contrarrestar este sesgo psicológico, fomentando una valoración más equilibrada de los

riesgos. De manera similar, De Bortoli et al. (2019) sugieren que los rasgos de personalidad, en combinación con un mayor conocimiento financiero, pueden influir en las decisiones de inversión, ayudando a las personas a alinear sus elecciones con objetivos a largo plazo, incluso en contextos de volatilidad a corto plazo.

Por último, Rodríguez Cairo et al. (2024) destacan que la alfabetización financiera conductual puede mitigar los sesgos en las decisiones económicas, lo que podría traducirse en una percepción más favorable de los activos con mayor potencial de rentabilidad. En conjunto, se plantea que un mayor nivel de conocimiento financiero no solo dota a los individuos de herramientas para gestionar el riesgo de manera efectiva, sino que también les permite adoptar estrategias de inversión más ambiciosas, orientadas a maximizar los rendimientos a largo plazo.

Por ejemplo, en el contexto planteado, se señala que un mayor conocimiento financiero se asocia con mejores decisiones de inversión y una percepción más objetiva del riesgo. No obstante, no se establece que el conocimiento financiero sea la única causa de dichas decisiones, ya que pueden intervenir otros factores, como los rasgos de personalidad o las experiencias previas.

3. Metodología

3.1 Tipos de investigación

La metodología de este trabajo de grado diseñó una estrategia de acompañamiento financiero cuyo objetivo fue apoyar y fortalecer las prácticas financieras de los futbolistas profesionales de Millonarios. Específicamente, se buscó identificar los principales hábitos y desafíos financieros que enfrentaban los jugadores, así como analizar el nivel de educación financiera que poseían en ese momento.

Con el fin de diseñar e implementar un programa de asesoría financiera personalizada, se empleó un enfoque cualitativo, utilizando entrevistas en profundidad como principal método de recolección de datos, con el propósito de comprender las experiencias, percepciones y significados subjetivos que influían en sus decisiones financieras. Este enfoque permitió capturar las narrativas individuales y los matices contextuales relevantes para el manejo de sus finanzas.

Esta investigación fue llevada a cabó con enfoque exploratorio debido a la escasez de estudios previos que examinen en profundidad las prácticas financieras, los desafíos y las necesidades de educación financiera de los futbolistas profesionales en el contexto colombiano. Si bien la literatura existente aborda la educación financiera y los problemas financieros de los atletas en general, hay una falta de investigación específica sobre las experiencias y perspectivas de los futbolistas en Colombia, sus pensamientos, sus nociones socioculturales, motivaciones y expectativas particularmente en el club Millonarios F.C. Por lo tanto, este estudio propendió por obtener una comprensión inicial y amplia de este fenómeno, identificó factores clave que influyen en las decisiones financieras de los jugadores.

3.2 Enfoque de la investigación

Esta investigación adoptó un enfoque cualitativo para explorar en profundidad la relación entre el perfil de riesgo y el conocimiento financiero de los jugadores. A diferencia de los estudios cuantitativos que buscaban medir y cuantificar estas variables, este estudio se centró en comprender las experiencias, percepciones y significados subjetivos que los jugadores atribuían a su propia tolerancia al riesgo y a su conocimiento en el ámbito financiero. Para lograrlo, se emplearon entrevistas en profundidad como princi5.pal método de recolección de datos, lo que permitió capturar las narrativas individuales y los matices contextuales que influyeron en sus decisiones financieras. Este enfoque metodológico se alineó con la definición de investigación cualitativa proporcionada por Behar (2008), quien la describió como un tipo de investigación cuya finalidad era proporcionar una mayor comprensión, significados e interpretación subjetiva que el hombre daba a sus creencias, motivaciones y actividades culturales, a través de diferentes diseños investigativos, ya fuera mediante la etnografía, fenomenología, investigación-acción, historias de vida y teoría fundamentada.

3.3 Fases de la Investigación:

Fase 1:

Objetivo específico:

1. Identificar los principales desafíos financieros que enfrentan los jugadores profesionales del club.
2. Entender el nivel de educación financiera que poseen actualmente los jugadores

- **Participantes:**

Jugadores profesionales de Millonarios F.C. (17 a 40 años). La población es de 33 jugadores que posee el club actualmente.

Se realizó un muestreo intencional para asegurar la diversidad de experiencias, en donde se incluyerón jugadores jóvenes (17-22), de mediana edad (23-29) y veteranos (30+) para capturar diferencias según la etapa de vida, de carrera y diferentes posiciones en el campo de juego. Se buscó un tamaño de muestra de 5 jugadores para permitir la recolección y el análisis de datos en profundidad.

- **Instrumentos de recolección de datos:**
- Entrevistas semi-estructuradas en profundidad:
- Se utilizará una guía con preguntas abiertas centrándose en:
- Hábitos financieros (ahorro, gasto, presupuesto).
- Desafíos financieros (deudas, presión para gastar, etc.).
- Fuentes de información y asesoramiento financiero.
- Percepciones del bienestar financiero.
- Se utilizarán preguntas de sondeo para fomentar respuestas detalladas.
- **Procedimiento de recolección de datos:**
- Realizar las entrevistas en un entorno privado y cómodo.
- Las entrevistas serán grabadas en audio (con consentimiento) y transcritas.
- **Evidencia:** Guía de entrevistas, transcripciones de entrevistas, notas de campo (si corresponde),

<u>Fase 2</u>

Diseño del Programa de Educación Financiera

- **Objetivo específico:**
  - Diseñar un programa de educación financiera para los jugadores.
- **Participantes:**

Los hallazgos de las Fases informaron principalmente el diseño, pero: un pequeño grupo focal (3-5 jugadores) para obtener comentarios sobre las ideas iniciales del programa. Esto fue una forma de "verificación de miembros" para lograr asegurar que el programa sea relevante.

- **Instrumentos de recolección de datos:**

Análisis de los datos de las Fases 1

- **Procedimiento de recolección de datos:**
  - Revisar sistemáticamente los hallazgos de las Fases 1 y 2.
  - Identificar los temas clave relacionados con:
  - Lagunas en el conocimiento financiero.
  - Desafíos financieros específicos.
  - Estilos de aprendizaje preferidos.
  - Barreras para la educación financiera.
- **Análisis de datos:**
  - Identificar los elementos clave para incluir en el programa (temas, actividades, etc.): Desarrollar los objetivos, el contenido, el formato y los métodos de entrega del programa.

- **Evidencia:**
  - Documento detallado de propuesta del programa, que incluya:
  - Objetivos del programa y resultados del aprendizaje.
  - Esquema del plan de estudios y contenido.
  - Métodos y actividades de enseñanza.
  - Formato y calendario de entrega.
  - Recursos y materiales necesarios.
  - Plan de evaluación (para la futura implementación).

La siguiente tabla muestra de manera organizada las preguntas que se realizaron, correspondiente a las dimensiones de las variables seleccionadas:

Tabla 1 dimensiones

Variable	Definición	Autores	Dimensiones	Indicadores	preguntas
educacion financiera	es un proceso en el cual las personas con el rol de consumidores financieros o inversionistas mejoran su comprensión o conocimiento respecto a los productos financieros, con el objetivo de desarrollar habilidades para ser conscientes tanto de riesgos como de oportunidades para poder tomar decisiones de manera informada		conocimiento financiera	comprension conceptos basicos	sabes que es inflacion? Sabes que es una tasa de interes? Sabes que es diversifiacion y que significa la relacion riesgo vs retorno? Que es un gasto fijo? que es un gasto variable? Que es la diferencia de invertir y ahorrar?
			comportamiento financiero	habito de ahorro y si tienen presupuesto	que porcentaje de ingresos destina a inversion? cuenta usted con un fondo de emergencia? Tienes meta de ahorro? Tienes presupuesto mensual? Tienes limites en gastos?
			percepcion financiera	actitudes frente al ahorro y gasto	para cada pregunta responda de 1 a 5 se siento confiado al tomar decesiones de dinero? Para usted ahorrar es mas importante que gastar en placeres inmediatos?
perfil de riesgo	El concepto de perfil de riesgo del inversionista es fundamental en la gestión de inversiones, ya que busca comprender la tolerancia y la capacidad de un individuo para asumir pérdidas en la búsqueda de mayores rendimientos.		tolerancia al riesgo	nivel de comodidad a perder dinero	en una escala de 1 a 5 que tan comodo se siente con una perdida del 20% en su inversion que tan estables son tus ingresos? Prefieres poner todo en una opcion segura p dividirla entre varias opciones y difemtes riesgos?
			capacidad para asumir riessgo	ingresos y patrimonio disponible	que porcentaje de ingresos destina a inversion? Tienes personas que dependan de ti? cuenta usted con un fondo de emergencia
			horizonte de inversiones	tiempo que persona esta	por cuanto tiempo planea mantener sus inversiones? Que harias si tu inversiones cae?
			objetivo financiero	propsito de la inversion	cual es tu objetivo principal al invertir? Es para el retiro, para una casa, para un viaje etc sabes cuanto necesitas para ese objetivo? Que tan importante ese ese objetivo para ti?

Tabla 1. Elaboración propia (2025)

Guía de entrevista detallada

1. Introducción y contexto

Objetivo: Establecer una buena relación con el entrevistado, obtener información básica y contextualizar su situación.

Preguntas:

- "Muchas gracias por tu tiempo y disposición para esta entrevista. Mi nombre es Andres Llinas, y estoy realizando una investigación sobre la gestión financiera de los futbolistas profesionales."
- "Quiero asegurarte de que toda la información que compartas será tratada con total confidencialidad y anonimato. Tu identidad no será revelada en ningún momento."
- "Esta entrevista durará aproximadamente 25 minutos. Si en algún momento te sientes incómodo con alguna pregunta, puedes decirme y la omitiremos."
- "¿Estás de acuerdo en que grabemos esta entrevista? (Si el entrevistado acepta, graba la entrevista)."
- "Para empezar, ¿podrías contarme un poco sobre ti? Por ejemplo:"
- "¿Cuántos años tienes?"
- "¿En qué posición juegas?"
- "¿Cuánto tiempo llevas jugando profesionalmente?"
- "¿Cuál es tu nivel educativo más alto alcanzado?"
- "¿Cuál es tu situación familiar actual?"

2. Experiencia financiera previa

Objetivo: Comprender la "historia financiera" del jugador antes de convertirse en profesional.

Preguntas:

- "Ahora, me gustaría retroceder un poco en el tiempo y hablar sobre tus primeras experiencias con el dinero."
- "¿Cuáles son tus primeros recuerdos relacionados con el dinero?"
- "¿Cómo se manejaba el dinero en tu casa cuando eras niño/adolescente?"
- "¿Recibías algún tipo de mesada o asignación?"
- "¿Tuviste algún trabajo o fuente de ingresos antes de ser futbolista profesional?"
- "¿Qué aprendiste sobre el dinero de tus padres, familiares o amigos?"
- "¿Hubo algún evento o experiencia temprana que haya influido en tu forma de ver el dinero?"

3. Conocimientos financieros

Objetivo: Evaluar la comprensión del jugador sobre conceptos y productos financieros básicos.

Preguntas:

- "Pasemos ahora a hablar un poco sobre tu conocimiento financiero."
- "¿Qué tan cómodo te sientes al hablar de temas como presupuesto, ahorro, inversión y deuda?"
- "¿Podrías explicarme con tus propias palabras qué entiendes por:"

- "Interés compuesto"
- "Inflación"
- "Diversificación de inversiones"
- "Riesgo financiero"
- "¿Conoces los diferentes tipos de productos financieros que existen? Por ejemplo:" "Cuentas de ahorro", "Certificados de depósito a término (CDT)", "Acciones", "Bonos", "Fondos de inversión"
- "¿Has utilizado alguno de estos productos financieros?"
- "¿Dónde buscas información cuando necesitas aprender sobre temas financieros?"
- "¿Sientes que tienes suficiente conocimiento para tomar decisiones financieras informadas?"

4. Prácticas de manejo financiero

Objetivo: Describir cómo el jugador gestiona su dinero en el día a día.

Preguntas:

- "Ahora, me gustaría saber más sobre cómo manejas tus finanzas en la práctica."
- "¿Tienes un presupuesto?"
- "Si sí, ¿cómo lo elaboras? ¿Con qué frecuencia lo revisas? ¿Qué tan fácil o difícil te resulta seguirlo?"
- "Si no, ¿cómo controlas tus gastos?"
- "¿Ahorras dinero regularmente?"

- "Si sí, ¿qué porcentaje de tus ingresos ahorras? ¿Dónde guardas tus ahorros? ¿Tienes metas específicas de ahorro?"
- "Si no, ¿cuáles son las razones por las que no ahorras?"
- "¿Cómo decides en qué gastar tu dinero?"
- "¿Realizas inversiones?"
- "Si sí, ¿qué tipo de inversiones realizas? ¿Quién te asesora en tus inversiones? ¿Qué tan involucrado estás en las decisiones de inversión?"
- "Si no, ¿has considerado invertir? ¿Qué te impide hacerlo?"
- "¿Tienes deudas?"
- "Si sí, ¿qué tipo de deudas tienes? ¿Cómo las manejas? ¿Te preocupa tu nivel de deuda?"
- "Si no, ¿cómo has evitado endeudarte?"
- "¿Utilizas alguna aplicación o herramienta para gestionar tus finanzas?"
- "¿Cómo planificas tus gastos a largo plazo, por ejemplo, para después de tu carrera deportiva?"

5. Actitudes y creencias financieras

Objetivo: Explorar los valores, creencias y actitudes del jugador hacia el dinero.

Preguntas:

- "Me gustaría entender un poco mejor tu relación personal con el dinero."
- "¿Qué significa el dinero para ti?"
- "¿Cuáles son tus prioridades financieras en este momento de tu vida?"
- "¿Te consideras una persona ahorradora o gastadora?"

- "¿Qué tan dispuesto estás a asumir riesgos financieros?"
- "¿Qué tan importante es para ti la seguridad financiera?"
- "¿Sientes presión para gastar dinero de cierta manera para mantener un estilo de vida?"
- "¿Qué tan optimista o pesimista te sientes sobre tu futuro financiero?"
- "¿Crees que los futbolistas tienen una responsabilidad especial de manejar bien su dinero?"

6. Desafíos y presiones financieras

Objetivo: Identificar los problemas y tensiones que el jugador enfrenta en el ámbito financiero.

Preguntas:

- "Ser futbolista profesional puede traer consigo desafíos financieros únicos. ¿Cuáles dirías que son los mayores desafíos financieros que has enfrentado?"
- "¿Experimentas estrés o ansiedad relacionados con el dinero?"
- "Si sí, ¿cuáles son las principales fuentes de ese estrés?"
- "¿Cómo manejas el estrés financiero?"
- "¿Alguna vez has tomado una mala decisión financiera? ¿Qué aprendiste de esa experiencia?"
- "¿Sientes presión de tu familia, amigos o comunidad para gastar dinero de cierta manera?"
- "¿Cómo afecta la incertidumbre de la carrera deportiva (lesiones, transferencias, etc.) a tu planificación financiera?"

- "¿Has tenido alguna dificultad para acceder a servicios financieros (por ejemplo, obtener un crédito)?"

7. Relaciones con asesores y agentes

Objetivo: Comprender el papel de los asesores y agentes en las finanzas del jugador.

Preguntas:

- "Muchas veces, los futbolistas reciben asesoramiento financiero. ¿Recibes tú algún tipo de asesoramiento?"
- "Si sí, ¿quién te asesora? (Asesor financiero, agente, familiar, amigo, etc.)"
- "¿Qué tipo de asesoramiento recibes?"
- "¿Qué tan satisfecho estás con el asesoramiento que recibes?"
- "¿Confías en la persona que te asesora?"
- "¿Qué tan involucrado estás en las decisiones financieras que toma tu asesor?"
- "¿Cómo describirías tu relación con tu agente en términos de manejo del dinero?"
- "¿Te sientes cómodo hablando de temas de dinero con tu agente?"
- "¿Alguna vez has sentido que te han presionado para tomar una decisión financiera que no querías?"

8. Educación financiera (necesidades y preferencias)

Objetivo: Explorar las experiencias previas del jugador con la educación financiera y sus preferencias para futuros programas.

Preguntas:

- "¿Alguna vez has participado en algún programa o taller de educación financiera?"
- "Si sí, ¿qué te pareció? ¿Qué fue lo más útil? ¿Qué se podría mejorar?"
- "Si no, ¿te gustaría participar en un programa de educación financiera?"
- "¿Qué temas te gustaría aprender en un programa de educación financiera diseñado específicamente para futbolistas?"
- "¿Qué formato de programa preferirías?"
- "Talleres presenciales"
- "Seminarios"
- "Clases en línea"
- "Asesoramiento individual"
- "Mentoría con otros jugadores"
- "Otra (especificar)"
- "¿Qué tan dispuesto estarías a dedicar tiempo a un programa de educación financiera?"
- "¿Qué barreras te impedirían participar en un programa de educación financiera?"
- "¿Qué características haría que un programa de educación financiera fuera atractivo y útil para ti?"
- "¿Qué tipo de apoyo financiero te gustaría recibir de tu club o asociación de jugadores?"

9. Metas y planificación a futuro

Objetivo: Comprender las aspiraciones financieras del jugador y su planificación para el futuro.

Preguntas:

- "Para terminar, me gustaría hablar un poco sobre tus metas y planes a futuro."
- "¿Cuáles son tus metas financieras a corto, mediano y largo plazo?"
- "¿Qué tipo de estilo de vida aspiras a tener después de tu carrera deportiva?"
- "¿Has empezado a planificar tu jubilación o tu vida después del fútbol?"
- "Si sí, ¿qué tipo de planificación has hecho?"
- "Si no, ¿qué te impide empezar a planificar?"
- "¿Qué tipo de legado financiero te gustaría dejar?"
- "¿Qué consejo le darías a un jugador joven que está empezando su carrera en términos de manejo del dinero?"

10. Reflexión final

Objetivo: Dar al jugador la oportunidad de añadir cualquier comentario o reflexión adicional.

Preguntas:

- "¿Hay algo más que te gustaría compartir sobre tus experiencias o pensamientos sobre el dinero que no hayamos cubierto?"
- "¿Tienes alguna pregunta para mí?"
- "Te agradezco mucho tu tiempo y honestidad. Tu información será muy valiosa para mi investigación."

4 Resultados Obtenidos

Tabla 2 frecuncia categoria

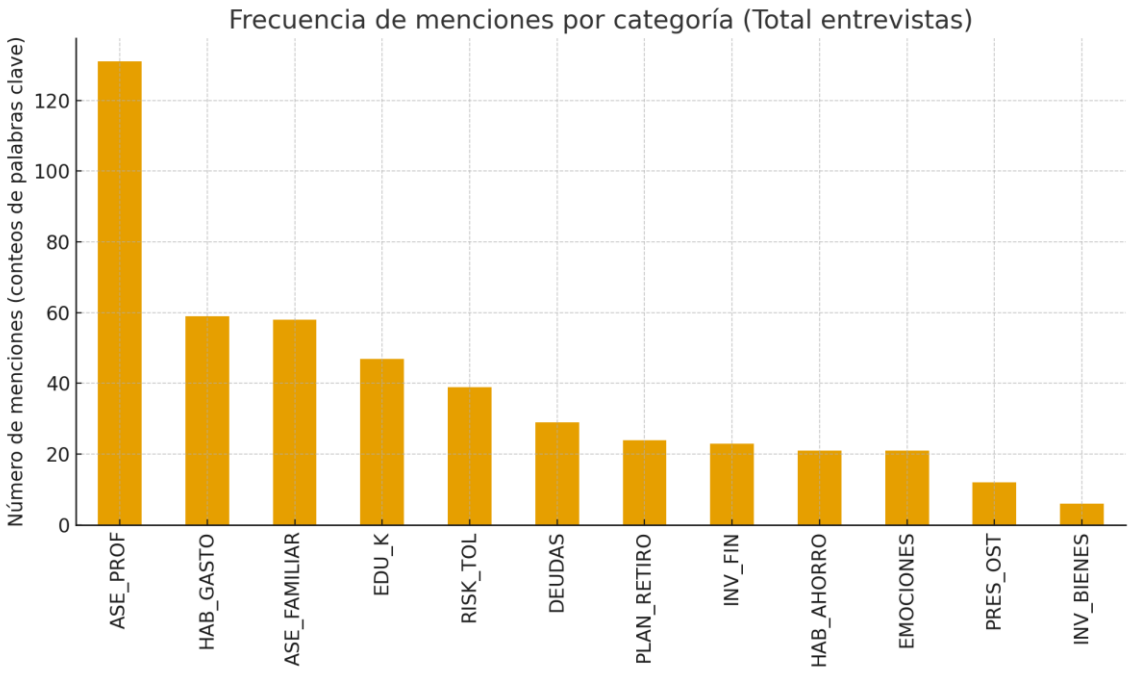

Imagen 1. Frecuencias de menciones por categoria. Elaboracion propia (2025)

A partir de la codificación por palabras clave se identificaron patrones relevantes. Las categorías con mayor número de menciones reflejaron áreas de atención prioritaria: educación financiera (EDU_K), hábitos de ahorro y gasto, y la influencia de asesores familiares/profesionales. En general, se observó una marcada presencia de referencias a la familia como fuente de asesoría, la aparición frecuente de términos relacionados con ahorro y gasto, y menciones a inversiones en bienes raíces.

Estos resultados sugieren que, en la muestra analizada, los jugadores recurren mayoritariamente a fuentes informales para la toma de decisiones financieras, que existe interés por invertir en bienes tangibles y que la educación formal en temas financieros es limitada o percibida como insuficiente. La tabla de frecuencias y las figuras adjuntas ofrecen

soporte descriptivo a estas afirmaciones, sin que esto implique generalización estadística debido al tamaño muestral reducido (n=4).

Para nuestro análisis, contamos con una población total de 33 jugadores. Sin embargo, seleccionamos una muestra reducida de solo 4 jugadores. Esta elección se fundamenta en que dichos jugadores representan adecuadamente la diversidad presente en todo el grupo. Cada uno proviene de distintas zonas del país y pertenece a rangos de edad diferentes, lo que nos permite observar perspectivas, experiencias y contextos variados. Al seleccionar jugadores con perfiles tan contrastantes, logramos abarcar un espectro amplio de la realidad del conjunto total, ya que cada individuo aporta características y vivencias únicas. En otras palabras, cada jugador es “un mundo diferente”, y esa heterogeneidad nos ofrece una muestra pequeña pero representativa de la diversidad global del equipo.

Las entrevistas realizadas a los jugadores comprenden información confidencial de sus vidas laborales y personales, a consideración de los futbolistas y de su empleador, se presenta un análisis anonimizado. Mediante un análisis diagnóstico de la situación financiera de cuatro jugadores de Millonarios F.C., basado en entrevistas cualitativas en profundidad, se revela una persistente "Brecha Intención-Acción", donde el deseo universal de los jugadores de garantizar la seguridad de sus familias se ve obstaculizado por una baja alfabetización financiera, comportamientos reactivos y la ausencia de una planificación estructurada a largo plazo. A pesar de reconocer la naturaleza finita de sus carreras, los jugadores exhiben una marcada falta de preparación para su futuro post-deportivo, una condición empeorada por la dependencia de redes de asesoramiento informales y una confianza limitada en las instituciones financieras formales.

Respecto a las entrevistas, se puede identificar las experiencias formativas y los niveles de alfabetización actuales de los jugadores, estableciendo la línea de base psicológica y educativa.

4.1 Resultados de las entrevistas

4.1.1 **Experiencia formativa y relación con el Dinero**:

El análisis de las experiencias tempranas de los jugadores con el dinero revela una base común de responsabilidad financiera limitada antes de alcanzar el estatus profesional. Para la mayoría, la gestión del dinero en el hogar era una responsabilidad parental exclusiva; ellos no participaban en las decisiones ni en el control de las finanzas familiares. El Jugador 3 recuerda que sus padres tenían el control total del dinero, mientras que el Jugador 1 indica una dinámica similar en la que su esposa asume el rol principal en la gestión financiera del hogar. La exposición al manejo del dinero se limitaba a menudo a recibir una mesada para gastos menores o como recompensa por tareas, como lo describe el Jugador 4.

Esta falta de experiencia práctica contrasta con la súbita afluencia de ingresos significativos que acompaña a una carrera en el fútbol profesional. Como resultado, la mayoría de los jugadores ingresaron a una profesión de altos ingresos con una base experiencial insuficiente para gestionar sumas considerables. Su identidad financiera, por lo tanto, no se ha forjado a través de la práctica y el aprendizaje gradual, sino que se ha definido abruptamente por su nuevo rol como principal sostén económico.

Este rol se manifiesta en una motivación central y recurrente: **el bienestar familiar**. Cuando se les pregunta sobre el propósito del dinero, las respuestas convergen

abrumadoramente en el apoyo a sus seres queridos. Frases como "mi familia, la comodidad de ellos" (Jugador 2) y el deseo de "darle un mejor futuro a toda mi familia" (Jugador 3) son representativas de este sentimiento. Esta identidad de "proveedor" es el motor principal de su vida económica. Sin embargo, esta motivación, aunque profundamente positiva, presenta una complejidad significativa. El enfoque intenso en satisfacer las necesidades inmediatas de la familia —como "pagar el arriendo, mandarle algo a mi familia" (Jugador 2) — puede fomentar un horizonte financiero a corto plazo. Prioriza el flujo de caja actual para el sustento diario por encima de la creación de riqueza a largo plazo, que es lo que garantizaría una seguridad generacional sostenible. Por lo tanto, un programa educativo eficaz debe aprovechar esta poderosa identidad de "proveedor", reformulando la planificación y la inversión a largo plazo no como un acto individualista, sino como la máxima expresión de cuidado familiar, asegurando su bienestar mucho después de que la carrera del jugador haya concluido.

4.1.2 Evaluación de la brecha de alfabetización financiera

Existe un patrón consistente de bajo conocimiento financiero, tanto autoevaluado como demostrado, en todo el grupo. Los jugadores expresan una falta de confianza generalizada en su capacidad para tomar decisiones informadas de forma independiente. Respuestas como "No me siento con suficiente conocimiento" fueron comunes entre el Jugador 2 y el Jugador 4, lo que indica una conciencia de sus propias limitaciones.

Esta brecha se hace evidente cuando se exploran conceptos financieros fundamentales. Términos como "interés compuesto" y "riesgo financiero" son desconocidos para el Jugador 4, mientras que el Jugador 3 ofrece una explicación imprecisa de la "inflación", asociándola vagamente con el dólar. Aunque algunos jugadores están

familiarizados con la terminología de productos financieros como los CDT o los fondos de inversión, este conocimiento es superficial y rara vez se traduce en una aplicación práctica. El Jugador 2, por ejemplo, reconoce estos términos pero confirma que nunca ha utilizado dichos productos.

Esta deficiencia no es un reflejo de la capacidad intelectual, sino de la falta de exposición y educación formal en el tema. La ausencia de un conocimiento fundamental actúa como una barrera significativa para interactuar con asesores y productos financieros. Conduce a la inacción —como se ve en la duda a invertir— o a una dependencia excesiva del asesoramiento informal de familiares y amigos, quienes, a pesar de sus buenas intenciones, pueden carecer de la experiencia necesaria para ofrecer una orientación sólida. La siguiente tabla ofrece una visualización consolidada de los hallazgos clave, permitiendo una comprensión rápida de la diversidad de necesidades y los temas comunes dentro del grupo de jugadores:

Tabla 1. Perfil financiero consolidado del jugador

Tabla 3perfil financiero del jugador

D del jugador	Edad	Estado Familiar	Motivador Financiero Principal (Cita)	Autoidentificación	Método de Ahorro	Tipo de Inversión	Brecha de Conocimiento Clave	Tema de Aprendizaje Deseado	Formato Preferido

1	3	En pareja	"Sostenibilidad"	Gastador	Delegado a la esposa	Bienes raíces	N/A (Delegado)	Cómo gestionar e invertir	Presencial
2	2	Soltero	"Mi familia, la comodidad de ellos"	Gastador	Efectivo/ "A un ladito"	Ninguna	Falta general de confianza	Cómo invertir bien	Presencial, Individual
3	4	En pareja	"Darle un mejor futuro a toda mi familia"	Gastador	Usando ahorros	Negocio familiar de joyería	Sistema bancario	Cómo usar los bancos	Presencial, Individual (sin jugadores)
4	7	En pareja	"Comodidad de mi familia, la mía, mi hijo"	Ahorrador	Cuenta bancaria (considera CDT)	Ninguna (Meta: Casa)	Interés compuesto, riesgo	Tasas de interés	Presencial, Individual

De las entrevistas tambien se lograron extraer relaciones entre variables que, permiten examinar los hábitos financieros cotidianos de los jugadores, destacando la desconexión crítica entre sus metas a largo plazo y sus prácticas actuales.

4.1.3 Presupuesto y seguimiento de gastos

La gestión del flujo de caja a través de presupuestos es una práctica inconsistente o inexistente entre los jugadores. El Jugador 1 delega esta responsabilidad por completo a su esposa, distanciándose del proceso de toma de decisiones diario. El Jugador 2 afirma tener un presupuesto, pero reconoce que es "muy difícil seguirlo", lo que sugiere una falta de disciplina o de herramientas adecuadas para mantenerlo. El Jugador 4 articula una experiencia común de confusión y falta de control, admitiendo que hay momentos en los que se pregunta: "jue madre, ¿en qué se me fue la plata?". Este patrón indica un enfoque predominantemente reactivo en lugar de proactivo para la gestión de las finanzas personales, donde el dinero se gasta a medida que surgen las necesidades o los deseos, en lugar de asignarse de acuerdo con un plan predefinido.

4.1.4 Metodologías de ahorro e inversión como un espectro de sofisticación

Se observa una clara jerarquía en la sofisticación de las prácticas de ahorro e inversión de los jugadores, que puede clasificarse en tres niveles distintos:

- **Nivel 1 (Acumulación pasiva):** El Jugador 2 representa el nivel más básico. Ahorra dinero, pero lo deja "ahí a un ladito". Esta descripción sugiere que los fondos se mantienen en efectivo o en una cuenta corriente que no genera intereses, lo que significa que el poder adquisitivo de sus ahorros está siendo mermado constantemente por la inflación.
- **Nivel 2 (Banca básica):** El Jugador 4 demuestra un paso hacia la formalidad financiera. Guarda sus ahorros en una cuenta bancaria, específicamente en un "bolsillo", y está considerando activamente un CDT.[1] Esto muestra una comprensión incipiente de que el dinero puede y debe trabajar para él, aunque todavía se limita a los productos más simples y seguros.

- **Nivel 3 (Activos concentrados y familiares):** El Jugador 1 y el Jugador 3 operan en un nivel más avanzado de inversión, pero con una falla estratégica . El Jugador 1 invierte en bienes raíces y el Jugador 3 en el negocio de joyería de su madre.[1] Ambos invierten en activos tangibles y familiares, lo que proporciona una sensación de control y familiaridad. Sin embargo, estas carteras están altamente concentradas y carecen de diversificación, exponiéndolos a un riesgo significativo si ese único sector o negocio familiar enfrenta dificultades.

4.1.4 Autopercepción vs. metas declaradas:

Existe una contradicción notable entre cómo los jugadores se perciben a sí mismos y sus objetivos financieros declarados. Tres de los cuatro jugadores se autoidentifican explícitamente como "gastadores". Esta autopercepción choca frontalmente con su objetivo principal de garantizar la seguridad familiar y su reconocimiento intelectual de la necesidad de ahorrar debido a la corta duración de sus carreras. El Jugador 4 es la única excepción, afirmando que ahorra más de lo que gasta, lo que lo alinea más estrechamente con sus metas a largo plazo. Esta contradiccion entre la identidad ("soy un gastador") y la intención ("quiero proveer seguridad a largo plazo") es una barrera psicológica clave que debe abordarse.

Un caso particular es el del Jugador 1, cuya total delegación de la gestión financiera a su esposa ("el manejo del dinero lo hace mi esposa", "la que ahorra es mi esposa") crea una dinámica compleja. A primera vista, parece un sistema funcional de gestión del hogar. Sin embargo, esta delegación completa genera una brecha crítica de conocimiento y habilidades para el jugador. Al estar protegido de la mecánica de la toma de decisiones financieras, se le impide desarrollar su propia capacidad y confianza. Un cambio en las circunstancias de la vida, como un divorcio o el fallecimiento de su cónyuge, lo dejaría en una posición de

extrema vulnerabilidad. Por lo tanto, un programa de desarrollo debe estar diseñado no solo para el jugador, sino que debe incluir y empoderar a sus socios financieros clave. No obstante, su objetivo principal debe ser equipar al jugador con la competencia para ser un copiloto activo e informado en su viaje financiero, en lugar de un pasajero pasivo.

De igual manera, las entrevistas permitieron profundizar en las presiones psicológicas, los sesgos y las mentalidades únicas que moldean la toma de decisiones financieras de los jugadores.

4.1.5 Percepción del riesgo y ansiedad financiera

La tolerancia al riesgo entre los jugadores es, en general, baja, especialmente cuando se trata de productos financieros. El Jugador 1 expresa una clara preferencia por inversiones seguras y tangibles como los apartamentos, mostrando aversión a opciones más volátiles, pero potencialmente más rentables ("No, la pienso"). La principal fuente de estrés financiero no proviene de la volatilidad del mercado de inversiones, sino de la incertidumbre del flujo de caja. La ansiedad surge de situaciones cotidianas, como la posibilidad de no tener suficiente dinero para llegar a fin de mes (Jugador 1) o cuando surgen gastos inesperados que no estaban presupuestados (Jugador 4). La precaria situación financiera del Jugador 3, causada por los retrasos en los pagos del club, aumenta este estrés, demostrando cómo la inestabilidad de los ingresos afecta directamente el bienestar psicológico.

4.1.6 La paradoja de la ventana de carrera corta:

Existe un reconocimiento intelectual universal entre los jugadores de que su carrera profesional es corta y que, por lo tanto, tienen una "responsabilidad especial" de administrar

bien su dinero. Todos los entrevistados coincidieron en este punto. Sin embargo, esta conciencia no se traduce en acciones concretas.

A pesar de saber que sus altos ingresos son temporales, ninguno de los jugadores ha desarrollado un plan formal de jubilación o post-carrera. El Jugador 3 articula esta paradoja de manera conmovedora: por un lado, admite tener miedo de su futuro financiero después del fútbol ("sí sí sí me da miedo"), pero por otro, exhibe una actitud algo fatalista que sirve como justificación para la inacción ("si me muero mañana, ¿qué?"). El Jugador 4, de manera más directa, atribuye su falta de planificación a una "falta de conocimiento". Este es el desafío psicológico central: los jugadores son conscientes del problema, pero se sienten paralizados, ya sea por el miedo, la falta de herramientas o una mentalidad a corto plazo.

4.1.7 Presiones sociales y estilo de vida:

Curiosamente, todos los jugadores niegan sentir una presión externa directa de sus compañeros, amigos o la comunidad para mantener un cierto estilo de vida de lujo. Afirman consistentemente: "No siento presión". Enmarcan las compras costosas, como coches o tecnología de última generación, como la consecución de metas personales o la satisfacción de gustos propios, en lugar de una respuesta a la presión social.

Sin embargo, aunque no lo perciban como una "presión" explícita, la normalización del alto consumo dentro de su entorno profesional es una influencia implícita y poderosa, especificamente en el mundo del deporte. La necesidad de adquirir bienes de lujo y considerados exclusivos bajo su percepción de estetica hace parte del medio en el que habitan los deportistas que perciben altos ingresos. El entorno en el que operan establece un estándar de vida que puede ser difícil de resistir. El Jugador 2, a pesar de negar la presión externa,

identifica el "estilo de vida que quiere llevar cada uno" como el mayor desafío financiero para los futbolistas. Esta declaración reconoce que, aunque la motivación puede ser interna, el deseo de un cierto estilo de vida es un factor de riesgo financiero significativo.

La entrevista permitió evalúar las redes de apoyo existentes de los jugadores y sus deseos expresados de orientación futura, revelando una necesidad crítica de apoyo profesional y confiable.

4.1.8 Dependencia de redes informales:

la fuente dominante de asesoramiento financiero para los jugadores es su círculo familiar más cercano. El Jugador 1 es asesorado por su esposa y la familia de ella en sus inversiones inmobiliarias. El Jugador 3 confía en el consejo de su madre para invertir en el negocio familiar de joyería. Por otro lado, los Jugadores 2 y 4 no reciben ningún tipo de asesoramiento formal en absoluto. Este patrón revela un vacío claro de orientación profesional, objetiva e imparcial. Si bien el consejo familiar se basa en la confianza, a menudo carece de la experiencia técnica y la perspectiva amplia necesarias para una gestión patrimonial compleja.

4.1.9 La demanda de educación y orientación confiable:

Un hallazgo crucial y unánime de las entrevistas es el deseo claro de todos los jugadores de participar en un programa de educación financiera. La respuesta a la pregunta sobre si les gustaría participar fue un rotundo "sí" por parte de los cuatro entrevistados. Esto demuestra que los jugadores no son apáticos ni desinteresados en sus finanzas. Por el contrario, son conscientes de su brecha de conocimiento y están buscando activamente ayuda para cerrarla. Reconocen la importancia del tema y están dispuestos a invertir tiempo y esfuerzo en su desarrollo financiero.

4.1.10 Preferencias para la implementación del programa:

Los jugadores no solo expresaron su deseo de recibir educación, sino que también articularon preferencias específicas sobre cómo les gustaría que se impartiera, revelando importantes consideraciones psicológicas:

- **Formato:** Existe una fuerte preferencia por formatos presenciales e interactivos. El Jugador 1 y el Jugador 3 especificaron su preferencia por talleres "presenciales".
- **Entorno:** Hay un deseo palpable de entornos de aprendizaje individualizados y privados. El Jugador 2 solicitó explícitamente un formato "individual". El Jugador 3 fue aún más específico, indicando que preferiría un taller "presencial, pero sin jugadores". Esta solicitud es particularmente reveladora, ya que sugiere una necesidad de seguridad psicológica y un temor a ser juzgado o a parecer ignorante frente a sus compañeros en un entorno altamente competitivo.
- **Contenido:** Los temas más solicitados son prácticos y orientados a la acción. Los jugadores quieren aprender a "saber monedar el dinero hay que invertir" (Jugador 1),

"cómo invertir bien" (Jugador 2), y comprender el funcionamiento del sistema bancario y las tasas de interés (Jugador 3 y Jugador 4).

Estas preferencias apuntan a una barrera más profunda que la simple falta de información: un "déficit de confianza". El mundo financiero puede parecer complejo y, en ocasiones, depredador. La familia, a pesar de su posible falta de experiencia, es una fuente de confianza. La resistencia a aprender en grupo no es solo una elección de estilo de aprendizaje; es una estrategia de gestión de riesgos para proteger su estatus y evitar la vulnerabilidad frente a sus compañeros.

En relación a los resultados obtenidos , y de la investigación académica de la presente tesis, se generó la iniciativa de educación financiera y gestión patrimonial de los futbolistas del FPC.

4.2 Contexto y fundación de la iniciativa

Teniendo en cuenta la brecha observada entre las aspiraciones financieras de los futbolistas y su capacidad de ejecución, atribuida a una deficiencia en el conocimiento financiero surge como respuesta la iniciativa de educación y asesoría financiera a los futbolistas. Para abordar esta problemática, se fundó Vision & Legacy, una alianza estratégica conformada por:

- Andrés Llínas Montejo, defensa central de Millonarios F.C.
- Tomás Sarmiento, agente de futbolistas y socio capitalista del Grupo Aval.
- Nicolás Borrero, experto en mercados bursátiles.

4.2.1 Modelo de intervención: capacitación y asesoría estratégica

Vision & Legacy se concibió como una alianza estratégica para proveer una ruta legal y segura para la inversión, atacando de frente la dependencia de redes informales que exponía a los jugadores a riesgos no regulados . Vision & Legacy conecta a futbolistas profesionales que deseen canalizar su ahorro en inversión y planificar un portafolio diversificado que considere su perfil de riesgo y su retiro.

4.2.2 Módulos de capacitación y socios estratégicos

Teniendo en cuenta que, uno de los socios es futbolista y futuro administrador de empresas, se tiene la experiencia y el conocimiento de que la credibilidad es el factor más potente para vencer el miedo; su inclusión fue la decisión estratégica que permitió a la iniciativa ganar tracción inmediata y desmantelar la resistencia psicológica.

Según Sánchez Pardo (2025), Asesora Técnica y de Estudios Economicos de Asobolsa, en el marco jurídico colombiano, la asesoría en materia de inversiones constituye una actividad regulada del mercado de valores, sujeta a supervisión por parte de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC). De acuerdo con lo dispuesto en el Decreto 1239 de 2024 , que modificó el Decreto 2555 de 2010 , la asesoría profesional solo puede ser ejercida por entidades vigiladas por la SFC y por personas naturales certificadas e inscritas en el Registro Nacional de Profesionales del Mercado de Valores (RNPMV).

Añade que, esto implica que no cualquier individuo puede recomendar o promover productos de inversión, pues dicha actividad requiere formación técnica, certificación y un vínculo contractual con una entidad autorizada. El propósito de esta restricción es proteger

al inversionista, asegurar que las recomendaciones se basen en criterios objetivos y evitar conflictos de interés o información engañosa.

Por tanto, agrega que, las personas naturales independientes, influenciadores financieros o asesores informales que orientan decisiones de inversión no están legalmente facultados para prestar asesoría en el sentido técnico y regulado del mercado de valores. Su actividad se enmarca, en el mejor de los casos, dentro de la educación financiera o la opinión general, pero no puede incluir recomendaciones personalizadas sobre compra, venta o suscripción de valores, ni sobre fondos o productos complejos.

En consecuencia, sostiene que, las únicas asesorías válidas y legalmente reconocidas son aquellas ofrecidas por intermediarios de valores, sociedades comisionistas de bolsa, fiduciarias, corporaciones financieras, o entidades afines autorizadas y supervisadas por la Superintendencia Financiera, a través de profesionales certificados. Este marco garantiza que el inversionista reciba orientación idónea, responsable y ajustada a su perfil de riesgo, fortaleciendo la confianza y la transparencia en el mercado financiero colombiano. (comunicación personal, 5 de marzo de 2025).

Vision & Legacy, es en consecuencia una empresa que conecta a futbolistas profesionales colombianos, con oportunidades de inversión legales y seguras que ofrecen diferentes entidades que constituyen en mercado financiero colombiano (aliados estratégicos). La referencia a Sánchez Pardo (Asobolsa) es el sustento jurídico que profesionaliza la tesis. Esto posiciona a Vision & Legacy como el antídoto regulado contra las "malas asesorías" y los "influenciadores financieros" no facultados. El modelo asegura

que el capital movilizado por los jugadores sea canalizado hacia instrumentos y profesionales que cumplen con el rigor de la SFC.

Teniendo en cuenta la investigación y el trabajo de campo realizado se implementaron módulos formativos, realizados por profesional calificado de las entidades vigiladas expuestas a continuación, con el fin de cubrir diversas clases de activos y conceptos fundamentales.

4.2.3 Finanzas personales y comportamiento:

- Se inició con la identificación del impacto negativo del consumismo en la capacidad de ahorro.
- Se abordaron los fundamentos: rentabilidad, tasa, riesgo, salario, inflación, y la distinción entre renta fija y renta variable.

4.2.4 Inversión en mercado bursátil (aliado: Casa de Bolsa SCB)

- Enfocado en la inversión en acciones y fondos de inversión a través de la comisionista.
- Se realizaron sesiones específicas sobre el funcionamiento de la bolsa (dinámica de precios y dividendos).
- Metodología: El contenido técnico fue impartido completamente por los profesionales comerciales de la Sociedad Comisionista de Bolsa, sin embargo, es mediado y simplificado por el futbolista Andrés Llinás, utilizando ejemplos prácticos y contextualizados al ambiente del futbolista para asegurar la comprensión.

4.2.5 Inversión inmobiliaria (aliado: Topperty):

- Análisis de las opciones de inversión en Real Estate, incluyendo su proceso de valorización y el cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR) de los negocios.

4.2.6 Renta fija (aliado: MejorCDT):

- Educación sobre Certificados de Depósito a Término (CDTs): seguridad, calificaciones de las entidades y la importancia estratégica de mantener capital en instrumentos de renta fija.

4.2.7 Activos alternativos (aliado: Ambana):

- Clases sobre inversiones alternativas, específicamente en deuda, explicando su funcionamiento e interés estratégico.

4.2.8 Impacto

La fase de implementación ha mostrado resultados significativos en términos de participación e inversión efectiva:

- Participación: 15 personas se han unido a las sesiones de capacitación. Si bien, la iniciativa acogió a 5 futbolistas inicialmente, su éxito ha atraido a futbolistas de otros equipos del FPC y de la Selección Colombia de Mayores debido a la recomedación voz a voz de los participantes.
- Inversión Activa: 10 jugadores han iniciado formalmente procesos de inversión.
- Diversidad de Participantes: El grupo incluye jugadores de Millonarios, otros equipos nacionales y tres miembros de la Selección Colombia Mayor.

- Capital Movilizado: La iniciativa ha facilitado la inversión de un monto acumulado superior a $1.500 millones de pesos colombianos (COP), acercándose a los $2.000 millones, esto es un indicador que muestra el capital como metrica de confianza, este monto representa el dinero que antes se quedaba en "Acumulación Pasiva" o se delegaba sin conocimiento. Esta movilización es la prueba cuantitativa de que Vision & Legacy logró reorientar la conducta del capital, transformando el ahorro inerte en un portafolio diversificado y productivo, cumpliendo con el objetivo de asegurar la resiliencia financiera a largo plazo.

En conclusión, la iniciativa Vision & Legacy ha logrado establecer un ecosistema estructurado que vincula la educación financiera teórica con oportunidades de inversión concretas en diversos vehículos (bolsa, bienes raíces, deuda), resultando en una movilización de capital considerable por parte de los futbolistas participantes.

4.3 Modelo de negocio

Tabla 4 modelo de negocio Canvas

Socios claves

Entidades Reguladas por la SFC: Casa de Bolsa SCB, MejorCDT, Fiduciarias (proveedores de seguridad y vehículos de inversión).

Expertos Inmobiliarios (Real Estate): Topperty (proveedor de activos tangibles).

Expertos en Activos Alternativos: Ambana.

Actividades claves

Educación y Contenidos: Diseño y simplificación de módulos (De Finanzas Personales a Activos Alternativos). **Curación de Oportunidades:** Selección de vehículos de inversión legales y de bajo riesgo psicológico (CDTs, Bienes Raíces, Fondos). **Mediación y Traducción:** Actuar como intérprete entre la jerga financiera de los aliados y el lenguaje contextualizado del futbolista.

Recursos claves

Capital Humano (Credibilidad): Andrés Llinás (Validación de Par). **Capital Intelectual (Experticia):** Tomás Sarmiento (Agente/Finanzas) y Nicolás Borrero (Expertos en Mercados Bursátiles). **Conocimiento Regulatorio:** Manejo experto del marco legal de la SFC (Blindaje).

Propuesta de valor

Confianza Mediada y Blindaje Legal: asesoría y educación financiera que combina la credibilidad intracomunitaria con el rigor legal de entidades vigiladas (SFC).

Conversión de Ahorro Pasivo a Inversión Activa: Un modelo que garantiza la canalización efectiva del capital (demostrado por la movilización de más de $1.500 millones COP) hacia un portafolio diversificado (bolsa, bienes raíces, renta fija).

Resiliencia Post-Carrera: Proporcionar la estructura y el conocimiento para asegurar la sostenibilidad económica después del retiro.

Relaciones con el cliente

Mentoría y Confianza a Largo Plazo: Relación de consultoría continua, actuando como un filtro o gatekeeper de oportunidades de inversión. **Asesoría Personalizada:** Evaluación del perfil de riesgo individual y diseño de portafolios (el jugador como "copiloto informado"). **Comunidad de Pares (Implícita)**: Pertenencia a un grupo exclusivo de jugadores que comparten el objetivo de la seguridad patrimonial.

Canales

Directo (Personalizado): Sesiones de capacitación presenciales y talleres privados, respondiendo a la necesidad de seguridad y discreción. **Red de Contactos (Boca a Boca):** Referencia directa de futbolistas activos. **Canales Formales:** Conexión directa y facilitación de la apertura de cuentas con las Entidades Aliadas Estratégicas (SCB, Fiduciarias).

Segmentos de clientes

Futbolistas Profesionales (FPC): Jugadores con ingresos significativos y corta ventana de carrera que presentan baja alfabetización financiera y una alta aversión al riesgo (por ende, inacción). Equipos nacionales y miembros de la Selección Colombia de Mayores.

Estructura de costes

Costos Actuales (Costo Cero): No hay costos inherentes de operación. Los tres socios fundadores no devengan salarios ni honorarios en la fase inicial. Se trabaja con equipo propio (computadores y experiencia). **Costos de Reinversión:** Las ganancias generadas por las comisiones (1% y 0.5%-0.8%) son destinadas íntegramente a la reinversión en el negocio para robustecer el equipo. **Costos Futuros Planificados:** Contratación de personal especializado (ej. contadores) para llevar el seguimiento (track) de la contabilidad de los jugadores.

Fuente de ingresos

Comisión sobre Gestión de Capital (Jugador): Se cobra una comisión del 1% anual sobre el total del dinero invertido en el portafolio gestionado.. **Comisión de Colocación (Aliados):** Se cobra una pequeña comisión (alrededor del 0.5% al 0.8%) a las entidades financieras (Aliados Estratégicos) por cada capital canalizado exitosamente.

5 Conclusiones

El presente estudio se propuso como Objetivo General diagnosticar las deficiencias en la educación financiera y la gestión patrimonial de un grupo de futbolistas profesionales colombianos, y posteriormente diseñar e implementar una estrategia de intervención que mejorara su resiliencia financiera a largo plazo. Este objetivo fue alcanzado plenamente a través de un riguroso enfoque metodológico cualitativo que identificó la raíz psicológica y conductual del problema (la Brecha Intención-Acción) y culminó con la creación y ejecución de Vision & Legacy, un modelo de intervención estratégica que demostró ser altamente efectivo en la movilización de capital y la canalización de ahorros hacia vehículos formales de inversión. Los resultados más importantes y concluyentes se sintetizan a continuación.

5.2 Diagnóstico de la alfabetización y redes de asesoría:

La investigación identificó un patrón consistente de baja alfabetización financiera y una peligrosa dependencia de redes de asesoría informales (familiares o amigos sin experticia técnica). Este hallazgo confirma que los futbolistas ingresan a una profesión de altos ingresos sin la base experiencial o el conocimiento conceptual necesario, delegando decisiones críticas a terceros que, si bien son fuentes de confianza, carecen del rigor profesional, exponiendo el patrimonio del deportista a un riesgo no mitigado.

5.3 Caracterización de las barreras psicológicas y conductuales:

Se logró caracterizar la principal falla conductual como la "Brecha Intención-Acción", donde el deseo universal de seguridad familiar a largo plazo se ve paralizado por una mentalidad a corto plazo y un "Déficit de Confianza" en las instituciones financieras formales. La autopercepción de "gastador" o la "impotencia financiera aprendida" por delegación completa, se establecieron como las barreras psicológicas más significativas,

impidiendo la planificación efectiva a pesar del reconocimiento intelectual de la corta duración de su carrera profesional.

Además, la discusión de resultados establece que la vulnerabilidad financiera del futbolista profesional no es una carencia de ingresos, sino un fenómeno conductual arraigado en la falta de exposición y aprendizaje financiero acumulado, lo que genera una parálisis decisional frente al riesgo. Esto alinea su conducta con los patrones de vulnerabilidad psicológica descritos por Katona (1975) y contradice el supuesto de que sus altos ingresos deberían traducirse automáticamente en previsión financiera. El modelo Legacy & Vision. fue la solución estructural que validó la teoría del Optimismo Disposicional de Gladstone y Pomerance (2025). Al eliminar el Déficit de Confianza mediante la mediación de un par (Llinás) y el blindaje legal de la SFC, el programa generó el entorno seguro para que el optimismo latente del deportista se tradujera en acción efectiva.

Este éxito demostró que la alfabetización financiera es una condición necesaria, pero la confianza es la condición suficiente para la acción. El programa no solo logró la movilización de más de $1.500 millones de pesos de capital inerte, sino que, crucialmente, activó un ciclo de reforzamiento conductual (validando a Carver y Scheier, 2014). Al experimentar resultados positivos y protegidos por la ley, los jugadores no solo invirtieron una única vez, sino que mantuvieron un comportamiento proactivo, entrando en un hábito de inversión mensual y sostenida. La tesis concluye que el modelo de mediación es la herramienta clave para activar la autorregulación financiera en segmentos de movilidad

social acelerada, transformando al futbolista, de un proveedor vulnerable, a un gestor patrimonial resiliente a largo plazo.

5.4 Diseño e implementación del modelo estratégico:

Se diseñó e implementó exitosamente el modelo Vision & Legacy, cuya eficacia reside en su arquitectura estratégica. Al integrar la credibilidad de Andrés Llinás con la seguridad y el rigor legal de Aliados Estratégicos vigilados por la SFC (Decreto 1239 de 2024), la iniciativa resolvió la barrera de la confianza. El diseño progresivo de los módulos (de Comportamiento a Activos Alternativos) aseguró que el contenido técnico fuera contextualizado y comprendido, logrando transformar el conocimiento frío en una decisión de inversión viable y segura.

5.5 Evaluación del impacto y canalización del capital:

La intervención demostró un impacto cuantificable y significativo. La alta conversión (10 jugadores de 15) en procesos de inversión activa y la movilización de más de $1.500 millones de pesos colombianos (COP) validan la efectividad del modelo. Esta cifra no es solo una métrica financiera, sino la prueba de la superación de la parálisis, evidenciando que el capital (ahorro pasivo) fue reorientado hacia portafolios diversificados y productivos. El resultado más significativo de este estudio es que la eficacia de la educación financiera en grupos de altos ingresos con alta vulnerabilidad (como los futbolistas) está condicionada a la superación inicial de las barreras de confianza y credibilidad. El modelo Vision & Legacy validó que, una vez que se establece un puente seguro entre el deportista y el sistema formal, el futbolista no solo está dispuesto a aprender, sino que activamente canaliza su ahorro en inversión. Este hallazgo resuena con estudios recientes en finanzas conductuales, los cuales postulan que la alfabetización financiera debe ir de la mano con la provisión de *nudges*

(empujones conductuales) y estructuras de confianza que faciliten el acceso a productos regulados. El éxito del programa demuestra que la verdadera seguridad financiera a largo plazo no se logra con el aumento de los ingresos, sino mediante la profesionalización de la gestión patrimonial que transforma al jugador, de un simple "proveedor" de corto plazo, a un creador de patrimonio generacional.

6 Recomendaciones

Los hallazgos de esta investigación, validados por la efectividad del modelo de intervención Vision & Legacy, generan implicaciones directas en la academia y el sector real, abriendo nuevas líneas de investigación sobre la canalización del capital en segmentos emergentes del mercado.

6.1 Implicaciones para el sector real y el mercado de capitales colombiano

Los resultados demuestran una demanda insatisfecha de asesoría financiera creíble en segmentos de la población con altos ingresos y alta aversión al riesgo.

- Profesionalización de la asesoría al deporte: Se recomienda a la División Mayor del Fútbol Colombiano (DIMAYOR) y a los clubes profesionales institucionalizar como actividad de beneficio laboral la educación financiera formal y regulada. El modelo Vision & Legacy debe ser replicado a escala, integrando la mediación de un par (ex-jugador o jugador respetado) como requisito estructural para cualquier programa de bienestar financiero ofrecido a los deportistas. Esto aseguraría que la confianza preceda a la instrucción técnica, tal como se demostró su efectividad.
- Desarrollo de productos para la aversión al riesgo: Se recomienda a las Sociedades Comisionistas de Bolsa (SCB), las Fiduciarias y los demás actores del Mercado de Valores diseñar y comercializar productos de inversión inicial "psicológicamente seguros" y con estrategias de mercadeo que se acerquen a personas que no conocen absolutamente nada del mercado financiero. Estos productos deben emular la tangibilidad (ej., fondos cerrados inmobiliarios tokenizados o de renta fija con alta calificación de riesgo) para servir como puente para el capital del deportista o del nuevo rico colombiano que, aunque posee liquidez, solo confía en el ladrillo o la cuenta de ahorros. La importancia de que, los diferentes

actores del mercado de valores tengan iniciativas de educación financiera y una diversificada oferta de productos para personas del comun que empiezan a percibir altos ingresos es muy importante, puesto que de acuerdo con las mediciones oficiales del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en Colombia una persona es considerada "rica" cuando su ingreso per cápita mensual dentro del hogar supera aproximadamente los 4,8 millones de pesos. En otras metodologías aplicadas por la misma entidad, el umbral para pertenecer a este estrato económico alto se sitúa cerca de los 4,2 millones de pesos mensuales por integrante del hogar (DANE, 2024).

- Aprovechamiento del blindaje legal: Los gremios financieros, acogiendose a la regulación actual (Decreto 1239 de 2024) pueden promover activamente la asesoría regulada como una ventaja competitiva y de seguridad frente a los esquemas informales.

6.2 Implicaciones para la academia y el estudio de las finanzas Conductuales

La investigación abre un camino para el estudio de las finanzas conductuales en contextos de movilidad social acelerada.

- Integración de la Confianza en los Currículos: Se recomienda a las facultades de Economía, Administración y Finanzas incorporar la dimensión psicológica y la teoría de la confianza en los currículos de educación financiera. El caso de estudio de Vision & Legacy debe ser utilizado para ilustrar que la eficacia educativa, si bien depende de la información técnica, es muy importante que este ligado la capacidad del asesor de generar credibilidad y mitigar la vulnerabilidad del receptor.
- Ampliación del Modelo a "Nuevos Ricos Colombianos": Los resultados obtenidos en el FPC son altamente transferibles a otros segmentos de la población que experimentan una rápida acumulación de capital sin la alfabetización financiera adecuada,

ya sea por emprendimiento digital, herencias o ganancias inesperadas. Este segmento, que a menudo carece de historia bancaria formal y educativa en inversiones, exhibe un comportamiento similar de alta liquidez y baja diversificación. Se sugiere comparar si la inclusión de un mediador creíble (ej., un emprendedor exitoso y transparente) lograría la misma movilización de capital hacia el Mercado de Valores.

- Análisis del Ingreso Decil: A futuro, se podría investigar la correlación entre la movilización de capital y los deciles de ingresos del DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística) para establecer dónde se sitúa el futbolista y otros "nuevos ricos" en el panorama de la desigualdad de la riqueza, y cómo la educación financiera puede aumentar la resiliencia y estabilidad de estos ingresos.

6.3 Líneas de investigación futura y mejoras al Modelo Vision & Legacy

- Medición del Impacto a Largo Plazo: Se recomienda realizar un estudio longitudinal (seguimiento a 3-5 años) de los 10 jugadores que iniciaron inversión activa para medir la tasa de retención de las carteras, la rentabilidad anualizada y la percepción de seguridad financiera después del retiro. Esto permitirá validar la resiliencia del modelo más allá de la fase inicial.

- Optimización del Formato: Considerando que los jugadores solicitaron formatos "individuales" y "sin jugadores", se sugiere investigar cómo la tecnología (plataformas de *e-learning* personalizadas) podría replicar la seguridad psicológica del uno a uno, sin depender de la logística presencial, mejorando la escalabilidad del programa.

- Investigación sobre Sesgos de Comportamiento: Se debería investigar específicamente cómo la "Paradoja de la Ventana de Carrera Corta" puede ser atacada mediante la neuroeconomía, explorando si la presentación de simulaciones de la realidad

post-retiro (a través de *gamificación* o realidad virtual) podría ser más efectiva que la instrucción verbal para modificar el comportamiento a largo plazo.

6.4 Replicabilidad en otros clubes

Los resultados de Legacy & Vision van más allá de un programa educativo exitoso, validando un modelo de intervención estructural que debe ser adoptado y replicado para asegurar la resiliencia financiera de los futbolistas a nivel nacional.

6.4.1 Replicabilidad del Modelo Legacy Partners en el FPC

El modelo debe ser adoptado por la División Mayor del Fútbol Colombiano (DIMAYOR) y los clubes como una política de bienestar obligatoria, dada su efectividad en la conversión de ahorro pasivo a inversión activa y la mitigación del riesgo legal.

A. Cálculo de Impacto Potencial

Tomando el modelo de replicación basado en la credibilidad de pares, se estima que cada equipo debe contar con un núcleo de tres (3) Jugadores-Embajadores o mediadores formales (inspirado en la figura de Andrés Llinás) que sirvan como punto de contacto confiable para sus compañeros.

- Equipos FPC: El Fútbol Profesional Colombiano (FPC) cuenta con 36 equipos profesionales (entre la Liga BetPlay Dimayor y el Torneo BetPlay Dimayor).
- Jugadores por Equipo: Se estima un promedio de 30 jugadores profesionales por nómina principal.

- Población Total del FPC: 36 equipos* 33 jugador por plantilla = aprox 1080 jugadores impactados

Impacto Potencial: Aplicando la tasa de conversión demostrada por Legacy & Vision (66.6% de Inversión Activa), la replicación del modelo podría impactar directamente a más de 718 futbolistas en la canalización de su capital hacia el Mercado de Valores regulado.

B. Mecanismo de Replicación

Se recomienda a los clubes institucionalizar la alianza con Legacy & Vision o un modelo similar de asesoría regulada. Esto implica:

- Inclusión de Pares: Cada club debe patrocinar la formación de al menos tres futbolistas como mediadores de confianza, quienes deben estar debidamente capacitados para simplificar los conceptos técnicos de las entidades vigiladas.

- Compromiso de Recursos: Dado que el modelo inicial opera bajo un costo cero gracias a la reinversión de utilidades, la inversión inicial de los clubes sería mínima, principalmente enfocada en la promoción interna y la logística de las sesiones.

6.4.2 Impacto Psicológico y el Valor de la Experiencia del Par

El éxito de la iniciativa radica en el valor estratégico de la experiencia de Andrés Llinás como mediador, lo cual tiene implicaciones directas en la resiliencia psicológica del deportista.

- Mitigación del Miedo y la Vulnerabilidad: La experiencia de vida de un futbolista profesional genera una credibilidad inigualable. Llinás no solo traduce el conocimiento técnico, sino que valida la angustia y el miedo al retiro que experimenta la muestra. Esto genera un entorno psicológicamente seguro (como demandaba el Jugador 3), desmantelando la parálisis por el miedo que impedía la acción financiera.

- Aceleración de la Conversión: El valor de la experiencia del par es el *catalizador* que permite superar la Brecha Intención-Acción. Ninguna cantidad de contenido técnico o asesoramiento corporativo puede reemplazar el mensaje de un par que ya ha navegado la incertidumbre del FPC. Esta validación de la experiencia compartida justifica la alta tasa de conversión a la inversión activa.

6.4.3 Desarrollo de Nichos de Mercado y Objeto Social

Legacy & Vision ha demostrado la existencia de un nicho de mercado de alto valor con necesidades específicas no atendidas por la banca tradicional, con una importante implicación social.

- Creación de un Nuevo Nicho Estratégico: El mercado de capitales colombiano debe reconocer al futbolista profesional como un segmento de alto patrimonio potencial que requiere un trato diferenciado. Legacy & Vision ha cumplido el objeto social de desarrollar y formalizar este nicho, proporcionando una hoja de ruta para que las entidades reguladas accedan a este capital de forma ética y sostenible.

- Impacto Social en Hogares Emergentes: Los resultados obtenidos son directamente replicables en los "nuevos ricos colombianos" o Hogares Emergentes (poblaciones con ingresos extraordinarios por emprendimiento, tecnología, o herencias). Estos grupos comparten la falta de historia financiera formal, la aversión al riesgo y la alta liquidez, lo que los hace vulnerables. El modelo de asesoría mediada por un par creíble es la clave para la canalización del ahorro de estos segmentos hacia la formalidad, contribuyendo a la estabilidad económica y la reducción de la desigualdad patrimonial en el país.

Referencias

- Balliauw, M., & Van Den Spiegel, T. (2018). "Managing professional footballers' finances to avoid financial problems: A Belgian survey." *Sport, Business and Management*, Vol. 8 No. 4, pp. 318-334. https://doi.org/10.1108/SBM-01-2018-0003

- Barrera Lievano, J. A., y Parra Ramirez, S. M. (2024). Educación financiera y servicios de microcrédito en empresas de la ciudad de Bogotá – Colombia. Revista Venezolana De Gerencia, 29(105), 239-253. https://doi.org/10.52080/rvgluz.29.105.16

- Bortoli D, da Costa N Jr, Goulart M, Campara J (2019) Rasgos de personalidad y análisis del perfil del inversor: Un estudio de finanzas conductuales. PLoS ONE 14(3): e0214062. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0214062

- Carver , CS y Scheier , MF (1982). Teoría del control: Un marco conceptual útil para la psicología de la personalidad, social, clínica y de la salud. Psychological Bulletin , 92 (1), 111–135. https://doi.org/10.1037/0033-2909.92.1.111

- Cuéllar, P. (2024). Así funcionan los deberes fiscales de los futbolistas. Valora Analitik. Recuperado de https://www.valoraanalitik.com/obligaciones-fiscales-de-futbolistas-en-colombia-asi-funcionan/

-Dennie van Dolder, Jurgen Vandenbroucke, Behavioral risk profiling: Measuring loss aversion of individual investors, Journal of Banking & Finance,Volume 168, 2024,107293, ISSN 0378-4266, https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2024.107293.

Katona, G. (1975). *Psychological economics*. Elsevier

- Gladstone, JJ, y Pomerance, J. (2025). Un vaso medio lleno de dinero: Optimismo disposicional y acumulación de riqueza en todo el espectro de ingresos. *Revista de Personalidad y Psicología Social, 128* (1), 147–195. https://doi.org/10.1037/pspp0000530

- Hallahan, Terrence, Robert Faff y Michael McKenzie. 2003. Una investigación exploratoria de la relación entre las puntuaciones de tolerancia al riesgo y las características demográficas. Journal of Multinational Financial Management 13: 483–502. [Google Scholar] [CrossRef]

- Lathief, JTA, Kumaravel, SC, Velnadar, R., Vijayan, RV y Parayitam, S. (2024). Cuantificación del riesgo en la toma de decisiones de inversión. Revista de Gestión de Riesgos y Finanzas , 17 (2), 82. https://doi.org/10.3390/jrfm17020082

- Law, G. C. (2018). *A sociological analysis of the monetisation of social relations within the working lives of professional footballers*. University of Chester, United Kingdom. https://chesterrep.openrepository.com/bitstream/handle/10034/621614/GL%20PhD%20Final%202018%20%28002%29.pdf?sequence=1&isAllowed=0079

- Makarov, Dmitry y Astrid V. Schornick. 2010. Explicando el comportamiento inversor de los hogares. *Colección de Documentos de Trabajo del INSEAD* 44: 1–23. [**Google Académico**] [**CrossRef**]

- Moreno López, W. y Villareal Cerquera, D. T. (2024). Educación financiera desde la Teoría del desarrollo humano: un aporte conceptual para la gestión de los ODS [Finance Education from the human development Theory: a conceptual contribution to the management of the SDG]. EuropeanPublic& Social InnovationReview, 9, 1-14. https://doi.org/10.31637/epsir-2024-457

- Owusu, G. M. Y., Koomson, T. A. A., Boateng, A. A., & Donkor, G. N. A. (2023). The nexus amongst financial literacy, financial behaviour and financial well-being of professional footballers in Ghana. *Managing Sport and Leisure*. https://doi.org/10.1080/23750472.2023.2248150

Rajasekar, Arvindh, Arul Ramanatha Pillai, Rajesh Elangovan y Satyanarayana Parayitam. 2022. Capacidad de riesgo y prioridad de inversión como moderadores en la relación entre los cinco grandes factores de personalidad y el comportamiento inversor: Un modelo de mediación moderada condicional. Quality & Quantity 57: 2091–123. [Google Scholar]

- Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores (FIFA). FIFA. (n.d.). Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores. Recuperado de https://www.fifa.com

- Roszkowski, Michael J., Geoff Davey y John E. Grable. 2005. Perspectivas desde la psicología y la psicometría para la medición de la tolerancia al riesgo. *Journal of Financial Planning* 18: 66–76. [**Google Scholar**]

- Salguero, C., & López, E. (s.f.). *Formación en valores de los futbolistas Colombianos como factor determinante en el comportamiento dentro y fuera de la cancha.* https://core.ac.uk/download/pdf/229561543.pdf

- Schlesinger, T. (s.f.). *An analysis of precautionary savings practices of professional football players.* https://www-emerald-com.cvirtual.cesa.edu.co/insight/content/doi/10.1108/sbm-02-2022-0014/full/pdf?title=an-analysis-of-precautionary-savings-practices-of-professional-football-players

- Schlesinger, T., Barth, M., Bartsch, M., & Pitsch, W. (2023). "An analysis of precautionary savings practices of professional football players." *Sport, Business and Management*, Vol. 13 No. 3, pp. 354-375. https://doi.org/10.1108/SBM-02-2022-0014

- Sharpe, DL: Reinventando la Jubilación. *J Fam Econ, núm.* **42** (Supl. 1), 11-19 (2021). https://doi.org/10.1007/s10834-020-09696-7

- Shuttleworth, C. C. (2011). A financial literacy education framework for non-financial individuals in organisations. Progressio, 33(1), 94–115. https://hdl.handle.net/10520/EJC119594

- Torre, P. (2009). *HOW (AND WHY) ATHLETES GO BROKE.* SI.com. [How (and Why) Athletes Go Broke - Sports Illustrated Vault | SI.com](https://vault.si.com/vault/2009/03/23/how-and-why-athletes-go-broke)

- Tupacyupanqui, L. I. (2023). *Why Most Pro-Athletes Go Broke Soon After Retirement: A Methodological Investigation of the Causative Factors and Solutions.* https://www.proquest.com/openview/e2491a9fca9558fe4e7917f1379402e9/1?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y

- Umaña Gómez, I. D. (s.f.). *Ídolos de papel: el retiro de los futbolistas profesionales en Colombia.* https://repository.urosario.edu.co/server/api/core/bitstreams/c0b03e39-e807-4d0b-9eb8-d26cb80bd0f3/content .

Anexos

Las entrevistas semiestructuradas presentadas en los anexos se realizaron entre los meses de julio y agosto de 2025 a un grupo de futbolistas profesionales en Colombia, con el propósito de comprender sus percepciones, experiencias y prácticas en torno al manejo de las finanzas personales y la educación financiera en el contexto deportivo. Cada entrevista se llevó a cabo de manera individual y confidencial, previa autorización verbal de los participantes, quienes fueron informados sobre los objetivos de la investigación, la naturaleza académica del estudio y el tratamiento anónimo de su información. Por respeto a la privacidad de los entrevistados, todas las transcripciones se presentan bajo la denominación "Futbolista profesional (anónimo)", omitiendo cualquier dato que pudiera permitir su identificación personal o profesional. Las respuestas fueron transcritas de forma textual, preservando el lenguaje original utilizado por los participantes para mantener la autenticidad del discurso. Se presentan en un archivo complementario denominado *"Entrevistas_Organizadas_APA7.docx"*.

Tabla de anexos

Tabla 1 dimensiones 37

Tabla 2 frecuncia categoria 46

Tabla 3perfil financiero del jugador 50

Tabla 4 modelo de negocio Canvas 64