



Mi Universidad

TESIS

Nombre del Alumno: LITZI BELEN ROBLERO ESCALANTE

Nombre del tema: PSICOLOGIA EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS

Parcial: I

Nombre de la Materia: SEMINARIO DE TESIS

Nombre del profesor: LIC. ASLI BELEN CALDERON ROBLERO

Nombre de la Licenciatura: CONTADURÍA PÚBLICA

Cuatrimestre: 8

LA PSICOLOGIA EN LA TOMA DE DECISIONES

INTRODUCCION

La teoria tradicional se ha ocupado desde sus origenes de la manera en lo que los sujetos adoptan sus desiciones de inversion, ahorro y gasto, para ello se ha basado en las premisas de que los sujetos saben lo que quieren, utilizan la informacion disponible de una manea dirigida a conseguir sus objetivos y comprender perfectamente los riesgos y beneficios de sus desiciones financieras.

Siempre hay que tener en cuenta que cada persona que cada persona afronta la solucion de problema de una amnera distinta, basada en su experiencia y su historia de reforzamiento, hay modelos clasicos de como se toman las desiciones y existe un esquema basico de solucion de problemas y que plante como hacerlo de forma efectiva y se ha incorporado a la terapia congnitivo conductal con todos los meritos.

Sin embargo, los numerosos descubrimientos sobre el modo en que funciona el cerebro humano realizado en los ultimos años y procedentes de disciplinas como la psicologia, la neurologia o la neurofisiologia revelan que esto no es asi y que las personas con frecuencia desconocen sus preferencias, utilizan incorrectamente la informacion disponible y no comprende bien los riesgos que asumen.

La economia conductal parece estar de moda, los gobiernos incorporan hallazgos conductales a las politicas, los negocios conductales las usan en sus estrategias de marketing, las lecciones estraidas de la economia conductal moldean las relaciones entre empleadores y empleados.

En consecuencia, la economia conductal tiene en cuenta aquellos factores sutiles y no tan sutiles que subyacen a las desicones financieras, esta disciplina supone un intento de analizar las aputas y sesgos del compotamiento de las personas y, a partir de ellos predecir modelos de comportamiento.

Las investigaciones realizadas en el ambito de la economia conductal muestras que la mayoría de estas pautas o sesgos son predecibles, estos hallazgos abren nuevas posibilidades de lograr una mejor comprension del comportamineto de los inversores y, por tanto, pueden ayudar a optimizar la toma de desiciones financieras.

La psicologia estudia el comportamiento de las personas, sus forma de pensar y las desiciones que toman, en este caso las desiciones financieras tendra el mayor enfoque ya que se abordan temas para entender del porque las personas llegan a dichas desiciones sin tomar en cuenta lo que esto podria causarles a ellos y a la sociedad a mediano y largo plazo.

La presente investigacion se da inicio con el ppropósito de dar a conocer la polemica del caso, con sus determinados objetivos generales y especificos, posteriormente el informe se estructura con la divicion de cuatro capitulos que se presentan a continuacion: en el

capítulo 1, se presenta la descripción del problema, formulación del problema, objetivo general, objetivos específicos, hipótesis, justificación y delimitación del estudio.

En el capítulo 2 se dan a conocer los marcos de referencia (filosófico-antropológico) antecedentes de la investigación, marco teórico y marco conceptual.

En el capítulo 3, nos enfocamos en el diseño metodológico, las formas de la investigación (pura y aplicada de los tipos de estudio, tipos de investigación) diseño de la investigación, enfoques, muestra y las técnicas e instrumentos de la colección de datos.

En el capítulo 4, se presentan los resultados de la implementación del marco metodológico, el procesamiento de la información, sugerencias, propuestas, conclusiones, bibliografías y finalmente anexos pertinentes.

MISION:

La misión es que las personas al tomar una decisión realicen elecciones de manera racional teniendo en cuenta las emociones, la influencia del contexto y los sesgos cognitivos ya que son fundamentales para cuidar la salud financiera y planificar un futuro.

VISION.

Lograr obtener la información correcta y precisa sobre las razones por las cuales las personas toman sus decisiones financieras y llegar al punto de decidir no pagar sus impuestos en hacienda y poder sugerir soluciones para estos problemas en base a las investigaciones realizadas.

OBJETIVOS GENERALES

Conocer las distintas causas psicológicas de las personas que provocan el incumplimiento fiscal y el impacto financiero a corto, mediano y largo plazo que esto implica ante hacienda y los gastos de financiamientos públicos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Explorar los principales sesgos cognitivos y factores psicológicos que influyen en la forma de decisiones financieras.

Analizar como estos factores impactan en las decisiones financieras a nivel individual y corporativo.

Estudiar las consecuencias a largo plazo de las decisiones financieras influenciadas por factores psicológicos.

Proponer estrategias y herramientas para mejorar la toma de decisiones financieras teniendo en cuenta la psicología

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Actualmente la incapacidad para tomar decisiones nos puede conllevar a diferentes interrupciones en nuestra vida social y laboral. Al tener esta incapacidad cuando estamos frente a una situación que consideramos difícil en nuestra vida personal o laboral, muchas veces tomamos decisiones que puede causarnos estrés, ansiedad, confusión e incluso depresión.

Existen diferentes problemas al que nos enfrentamos con la insuficiencia de la capacidad de tomar decisiones, por ejemplo, al enfrentarnos a las decisiones cotidianas de la vida . buscamos la forma de evitar tomarla o posponer y preferimos enfocarnos en cosas sobre las cuales consideramos tener control o si nos sentimos cómodos con ellas.

Al hablar de decisiones difíciles nos referimos a elegir decisiones en las que no sabemos cuál de todas las opciones es la mejor (ya que todas tienen cosas positivas o negativas) son diferentes, pero no hay objetivamente una opción mejor que otra). Además, nos hacemos una idea de cuál sería la opción más acertada, sin embargo, si sale mal tendría consecuencias que no nos gustaría asumir.

Como sabemos la toma de decisiones esta presente en la vida cotidiana, desde que nos levantamos hasta que nos acostamos realizamos varias elecciones, muchas de manera inconsciente y otras de manera consiente. El problema consiste en que toda decisión implica una o varias perdidas, para realizar este proceso resulta imprescindible hacer uso de nuestra capacidad de razonamiento y comprensión, siendo la capacidad analítica esencial a la hora de escoger la mejor opción.

Algunas de las razones por las cuales se nos hace difícil tener la capacidad de decidir es el miedo, la inseguridad, la falta de costumbre, el estrés entre otras. Ya que cada emoción nos conlleva a una reacción, como sabemos las emociones son esenciales en la existencia del ser humano y son determinantes a la hora de tomar decisiones cruciales durante todo el ciclo vital de las personas, si la regulación de emocional no es adecuada, pueden producirse numerosos errores. La emoción, avances, puede impedir la decisión y de la indecisión surge el conflicto. Ocurre lo mismo con las decisiones equivocadas, las dudas sobre el futuro académico y laboral pueden ocasionar, trastornos, baja autoestima, bajo bienestar, etc.

FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Qué efecto tiene a mediano y largo plazo el incumplimiento de pagos fiscales por parte de los negocios informales?

¿Cuáles son las principales razones por las cuales las personas toman malas decisiones financieras?

¿En que influye la psicología en la toma de decisiones financieras de las personas?

¿Cuáles son las razones psicológicas por las cuales las personas creen que es mejor opción el no darse de alta en instituciones gubernamentales?

HIPOTESIS.

Los aumentos de las malas tomas de decisiones afectan la autoestima y la percepción de las personas, generando frustración, miedo e inseguridad en futuras decisiones, entonces si podemos disminuir los indices de enfrentamiento a esta problemática, podemos u obtendremos una mayor seguridad en las personas al momento de enfrentarse a una decisión en temas que a ellos son difíciles de comprender.

JUSTIFICACION

En el presente proyecto de investigacion abordaremos los temas siguientes; la psicologia aplicada en la toma de desicones, en este caso en lo economico, trataremos de explicar por que las personas deciden utlizar sus recursos economicos en ciertas cosas en las que otras podrian pensar que son cosas no necesarias, como por ejemplo en optar en darse de alta en instituciones gubernamentales. De acuerdo con el punto anterior se puede notar que cierta parte de la sociedad opta por no hacer este tramite con la idea de generar un ahorro economico que se puede utilizar para algo mas importante “según la capacidad economica que recibe”. Esto se da debido a que los ingresos economicos de ciertas familias no alcanzan a cubrir las necesidades basicas.

Aplicando esta idea al contexto que se puede ver en la sociedad de acuerdo a nuestra experiencia laboral en este tipo de situaciones hemos podido notar que estas desicones se ven mas comunmente en familias de bajos recursos economicos y familias inclusive que no tienen idea de lo que signica darse de alta en instituciones gubernamentales, esta ignorancia es la razon por la cual se le informara a las personas sobre lo beneficios y legalidad de darse de alta en estas instituciones que en lo general es beneficio de la comunidad en el financiamiento de obras publicas, finalmente se pretende utilizar esta investigacion de manera beneficosa y buscar contrarestar el problema.

DELIMITACION DEL ESTUDIO

Frontera comalapa es una localidad del estado de chiapas mexico. Recientemente fue catalogada como “ciudad” y es cabecera del municipio homonimo. Se localiza en los limites de la tierra madre de chiapas y la depresion central. Sus limites son al norte con el municipio de la trinitaria, al oeste con chicomuselo, al sur con vellista y amatenango de la frontera y al este con la republica de guatemala. Cuenta con una extension territorial de 717.90 kilometros cuadrados los cuales representan el 5.62% de la superficie de la region fronteriza y el 0.94% a nivel estatal.

Las colindancias y limites generales del municipio. Con relacion a otros municipios y guatemala C.A. son: al norte, noroeste limita con el municipio la trinitaria y guatemala C.A. Franja divisora con monumentos a perpetuidad. Rio lagartero, rio dolores y selegua de por medio.

Al oriente sureste y sur colinda con guatemala CA Y municipio de amatenango de la frontera, linea divisora de por medio con los ejidos nueva morelia.

Frontera comalapa chiapas, heredo su nombre del pueblo antiguo san juan comalapa que existio como 3km al noreste de esta cabecera municipal y que ya hacen ruinas de hace mas de 15 años.

Frontera: porque nuestro municipio colinda con la hermana republica de guatemala por todo el lado oriente.

Los ocupantes de san juan comalapa eran indios criollos que hablaban mam y el mocho, pueblo que florecio en el tiempo del curato español, que afligio a esta gente con el impuesto, limosna y por lo mismo emigraron al territorio guatemalteco en la costa del sur de guatemala en el pacifico lo que hoy es comalapa municipio en el departamento de chimaltenango guatemala C.

Frontera Comalapa es uno de los 124 municipios de Chiapas. Al 9 de noviembre de 2023, la Lista Nominal de Frontera Comalapa tenía 52,338 electores: 27,365 mujeres (52.3%) y 24,973 hombres (47.7%).

Entre los paralelos 15°37' y 15°57' de latitud norte; los meridianos 91°54' y 92°15' de longitud oeste; altitud entre 400 y 1 700 m

Las 4 colindancias de frontera comalapa son las siguientes; Colinda al norte con los municipios de Chicomuselo, Socoltenango y La Trinitaria; al este con el municipio de La Trinitaria y La República de Guatemala; al sur con La República de Guatemala y con los municipios de Amatenango de la Frontera y Bella Vista; al oeste con los municipios de Bella Vista y Chicomuselo

Esta semana, ATC Touroperadores, que se define como “la primera empresa operadora de turismo en Chiapas desde 1984”, ha anunciado que “las agencias francesas, británicas y

belgas que representamos han decidido no seguir llevando turistas a toda la zona Lacandona”, uno de los principales atractivos del Estado. La compañía justifica su decisión argumentando que “desde hace más de tres meses el ambiente turístico ha sido violentado drásticamente en algunas regiones de Chiapas” y “derivado de situaciones que se dieron con tres grupos de franceses, que operamos en esta última quincena”, sin especificar a qué tipo de situaciones se refiere, en la region de frontera comalapa los turistas han optado por no adentrarse a esta zona ya que se encuentra en estado de alerta por la lucha entre dos grupos armados que provocan temor a todos las personas que tenían planeado visitar esta zona en estos ultimos meses.

(longitud, cuantas colindancias tiene comalapa, cantidad de personas que actualmente viven en frontera comalapa, como esta el turismo)

La psicología en la toma de decisiones fiancieras se ha visto afectado ya que tiene a afectar a uno o a mas miembros de la familia son muchos los factores que influyen para desarrollar un transtorno psicologico incluso nacional, que tienden a traer una serie de consecuencias de indole social.

TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS A NIVEL INTERNACIONAL

El proceso de la toma de decisiones financieras se subdivide en 3 partes, la primera es la información proporcionada sobre el tema especifico, la siguiente subdivisión es el análisis y después de analizar dicha información se llega a la ultima subdivisión que es la toma de decision donde se opta por invertir o financiar.

En el apartado internacional funcionan a través de una serie de instituciones, acuerdos y mecanismos que permiten a los países y empresas realizar transacciones y gestionar sus recursos financieros en el ámbito global.

El proceso decisorio en finanzas cursa las mismas etapas que todo proceso de toma de decisiones, es decir, debe pasar por las instancias de información, análisis y decision anteriormente mencionadas, esta circunstancia amplia el numero de campos del conocimiento que se incorpora en finanzas, por cuanto ellos deben asistir a toda las etapas del proceso decisorio.

TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS A NIVEL NACIONAL

Uno de los elementos fundamentales de una democracia con división de poderes es que sean distintos poderes quienes aprueben el presupuesto público. Uno de los poderes, el Legislativo, aprueba cómo se ha de gastar. El Ejecutivo es el que lo gasta.

El proceso para aprobar el presupuesto está escrito en las leyes y es denominado ciclo presupuestario. A nivel federal, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público divide este ciclo en siete partes:

I. Planeación

2. Programación
3. Presupuestación
4. Ejercicio y control
5. Seguimiento
6. Evaluación
7. Rendición de cuentas

El Presupuesto de Egresos de la Federación es planeado para ser gastado durante un año; sin embargo, el proceso completo del ciclo presupuestario ocurre en realidad en tres años distintos:

- Durante el año previo ocurren la planeación, la programación y la presupuestación
- Durante el año de gasto se realiza el ejercicio y control, el seguimiento y la evaluación
- Durante el año siguiente, sucede la rendición de cuentas

Cada una de estas partes del ciclo tiene fechas definitivas en las que se tienen que tomar decisiones específicas. Esto es así para dar certidumbre a todo el proceso. Las fechas están definidas en el artículo 74, fracción IV de la Constitución y por la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria.

TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS A NIVEL ESTATAL

Podemos decir que los presupuestos de egresos son las “buenas intenciones”, mientras que las cuentas públicas son la realidad pura y dura. (Ana victoria Borja Espinoza, 2022)

El Estado debe realizar diversos gastos a efecto de cumplir con sus objetivos y fines, los cuales lleva a cabo con la autorización del Poder Legislativo a través de la Cámara de Diputados, a la que corresponde de manera exclusiva la discusión y aprobación anual del Presupuesto de Egresos.

El presupuesto de Egresos es el documento que concentra las partidas en las que el gobierno podrá gastar para satisfacer las necesidades colectivas, pero también es un instrumento que orienta la actividad económica del país.

En virtud de que el Presupuesto de Egresos es producto de la recaudación de los impuestos y, por tanto, es dinero aportado por los gobernados, su uso debe de ser el correcto, es decir, debe ser utilizado para satisfacer las necesidades primarias del país; por tal razón, la fiscalización en el gasto de los recursos es un aspecto muy importante, en los Estados modernos.

CAPITULO II.

Marco de referencia.

2.1 MARCO FILOSOFICO-ANTROPOLOGICO

Hutcheson (S/F, Pag 10) Afirma que...

Asimismo, afirma la existencia del sentido moral. Este sentido no tiene ningún fundamento religioso, ni tampoco un fundamento social, porque derive de la experiencia o la convivencia con los demás. Tampoco presupone ninguna idea. Es, en suma, un sentido; es decir, algo natural en el hombre. Como todo sentido, tiene este su objetivo propio, el cual se nos hace patente en su misma actividad. Este objeto propio es una cualidad real de las personas: Sería absurdo pensar –dice- que la persona es buena porque yo la juzgo como tal; por el contrario, yo la juzgo buena porque estoy dotado de un sentido moral que me permite descubrir su bondad. Otra objeción contra la teoría de Hobbes proviene de Mandeville, aquel médico holandés que residió en Londres. Su posición es la de un rigorismo moral que tiene como consecuencia la refutación de Hobbes por medio de la paradójica aceptación de su tesis principal.

Adam Smith (S/F Pag 20) Afirma que...

Por más egoísta que quiera suponerse al hombre, evidentemente hay algunos elementos en su naturaleza que lo hacen interesarse en la suerte de los otros de tal modo, que la felicidad de éstos le es necesaria, aunque de ello nada obtenga, a no ser el placer de presenciársela. De esta naturaleza es la lástima o compasión, emoción que experimentamos ante la miseria ajena, ya sea cuando la vemos o cuando se nos obliga a imaginarla de modo particularmente vivido. El que con frecuencia el dolor ajeno nos haga padecer, es un hecho demasiado obvio que no requiere comprobación; porque este sentimiento, al igual que todas las demás pasiones de la naturaleza humana, en modo alguno se limita a los virtuosos y humanos, aunque posiblemente sean éstos los que lo experimenten con la más exquisita sensibilidad.

Michelle Baddeley (2018ª) afirma que...

A partir de estas constataciones sobre preferencias sociales, los economistas conductuales han explorado otras maneras en que las influencias sociales afectan nuestras decisiones y nuestras elecciones. A grandes rasgos, estas influencias sociales pueden dividirse en informativas y normativas. Las influencias informativas tienen que ver con cómo aprendemos de los demás. En situaciones en las que no tenemos mucha información o nos enfrentamos a un conjunto complejo e incierto de resultados potenciales, nos parece lógico fijarnos en lo que hacen otros, deduciendo que deben saber mejor que nosotros cuál es la actuación más correcta.

Richar Thales (S/F pag 5) Afirma que...

La economía conductual ha dotado a los economistas de una mayor riqueza de herramientas analíticas y experimentales para comprender y predecir el comportamiento humano. Una premisa básica de las teorías de Thaler es que para tener una buena economía hay que tomar en cuenta que la gente es humana. Con sus investigaciones, Thaler ha demostrado que el comportamiento humano todavía se puede anticipar, aunque se aparte de la racionalidad de manera consistente. Thaler ha elaborado un marco teórico, conceptual y empírico con la incorporación de nuevos conocimientos de psicología al análisis económico para desarrollar instrumentos analíticos y experimentales de predicción del comportamiento económico. Thaler desarrolló la teoría de la contabilidad mental. El fenómeno de la contabilidad mental se sustenta en el supuesto de que los individuos gastan su dinero en forma diferente si el gasto se etiqueta para un propósito específico. Los individuos racionalmente limitados adoptan sistemas de control interno para organizar y evaluar sus gastos y el ahorro.

Daniel Kahneman en su obra *Thinking, Fast and Slow* (2011) afirma que... existe dos sistemas de pensamiento:

-El Sistema 1 (pensamiento rápido) que opera de manera rápida y automática con poco o ningún esfuerzo y sin sensación de control voluntario

-El Sistema 2 (pensamiento lento) que se centra en actividades mentales que demandan esfuerzos, incluidos los cálculos complejos.

Según Kahneman, ambos sistemas se necesitan pero presentan dificultades para mantenerse en equilibrio. Lo cual es necesario para tomar buenas decisiones. Su propuesta es que el ser humano no siempre está capacitado para tomar las decisiones que más le convienen. Por eso, a veces, necesitamos un pequeño “nudge” (empujones) que nos reconduzca por el buen camino.

Gerd Gigerenzer (2014, pag 11) Afirma que...

La heurística son las reglas de toma de decisiones rápidas que usamos para simplificar nuestras elecciones diarias y que a menudo funcionan bien, pero en ocasiones crean sesgos. En otras palabras, en determinadas situaciones, la heurística nos lleva a cometer errores sistemáticos. El psicólogo Gerd Gigerenzer hace la importante observación, sin embargo, de que las reglas heurísticas a menudo constituyen una buena guía para la toma de decisiones porque son rápidas y frugales. Suelen funcionar bien, sobre todo si se da a las personas técnicas sencillas que les permitan usar la heurística de manera más efectiva. La heurísticas, Los humanos usan una variedad de reglas generales para alcanzar una decisión más rápidamente. La Heurística de Disponibilidad describe la sobrestimación de la probabilidad si un evento está disponible cognitivamente. Por ejemplo, tras un accidente aéreo que ha sido retransmitido por los medios de comunicación de todo el mundo, los seres humanos sobrestiman la probabilidad de que ocurra un accidente aéreo en comparación con los periodos de tiempo en los que no se producen accidentes

Richard H. Thaler (2002,pag. 22) Afirma que

La economía conductual combina la economía con la psicología, para estudiar lo que ocurre en los mercados y analizar el comportamiento de las personas, sus limitaciones y los problemas derivados de estas limitaciones. En contraposición con la teoría económica clásica, defiende la irracionalidad de los agentes económicos a la hora de tomar decisiones en finanzas. En sus teorías, Thaler explora las consecuencias de tres rasgos principales del comportamiento de las personas que afectan no solo a las decisiones individuales, sino al comportamiento del mercado. Thaler incorpora conocimientos de psicología para explicar por qué las personas se comportan de una forma que no son totalmente racionales. encontró que las personas asignan un mayor valor a las posesiones propias.

Richard H. Thaler (2017,pag. 30) Afirma que:

La economía conductual pretende, de cierto modo, lograr una mejor comprensión de la toma de decisiones económicas a través del estudio de las tendencias emocionales y cognitivas humanas y sociales; es decir, utiliza la psicología para entender el modo en que el ser humano toma decisiones económicas.

Thaler es coautor del best seller mundial Nudge (traducido en español como "Un pequeño empujón: el impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad"), demostró cómo ese "empujón" puede ayudar a las personas a ejercer un mejor autocontrol para ahorrar de cara a una pensión

2.2 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

Richard H. Thaler y Daniel Kahneman realizaron una tesis en el 2002 sobre “la psicología económica para inversores”

En este estudio lo que ambos autores ponen de relieve es en esencia que los sujetos no son seres plenamente racionales y que esa racionalidad limitada afecta al comportamiento de los mercados.

Aunque la circunstancia de que los sujetos no son seres plenamente racionales es bien conocida desde hace mucho tiempo en otros campos como el de la psicología o la publicidad, constituye una cierta novedad del hecho de que la economía comience a tener en cuenta en mayor medida aspectos sociológicos, antropológicos y psicológicos para explicar el funcionamiento de los mercados y el comportamiento de los inversores.

La economía conductual no surge como contraposición a la teoría económica convencional sino como una disciplina que la complementa y la enriquece al aportar conocimiento procedente de la psicología, las neurociencias, la antropología o la sociología para entender mejor el proceso de toma de decisiones económicas de los individuos. En palabras de Richard Thaler, la economía conductual ha dotado a los economistas de una mayor riqueza de herramientas analíticas y experimentales para comprender y predecir el comportamiento humano.

Richard H. Thaler recogió los principales matices que aportan la economía conductual a la economía clásica.

Premisas de la teoría económica clásica.

- Los sujetos son plenamente racionales.
- Los sujetos saben lo que quieren.
- Los sujetos tienen una capacidad cognitiva limitada para conocer perfectamente las implicaciones de cada una de las opciones disponibles y adoptar aquella que maximice su beneficio.
- Los sujetos adoptan sus decisiones de inversión, ahorro y gastos utilizando la información disponible de una manera dirigida a conseguir su objetivo.
- Las preferencias de los sujetos son estables y consistentes. No cambian ni varían en el tiempo

Premisa de la economía conductual.

- los sujetos tienen una racionalidad limitada.
- Los sujetos desconocen frecuentemente sus preferencias.
- Los sujetos disponen de una capacidad de cálculo limitada y aspiran únicamente a tomar la decisión más satisfactoria y no la que maximiza su beneficio.
- Las preferencias de los individuos pueden cambiar dependiendo de factores muy diversos.

MARCO CONCEPTUAL

1.- financiamiento; es el proceso por el que se proporciona capital a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio, es decir, recursos como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes. En el caso de las compañías, suelen ser préstamos bancarios o recursos aportados por sus inversionistas.

2.- decision; es el producto final del proceso mental-cognitivo específico de un individuo o un grupo de personas u organizaciones, el cual se denomina toma de decisiones, por lo tanto, es un concepto subjetivo. Es un objeto mental y puede ser tanto una opinión como una regla o una tarea para ser ejecutada y/o aplicada.

3.- presupuesto; es un plan que muestra de forma prevista los ingresos y gastos que se van a tener durante un periodo de tiempo determinado. Alude también, al dinero total que se requiere para afrontar un proyecto, especificando los diferentes costes asociados para llevar a cabo dicha labor.

4.- economia; estudia cómo las sociedades utilizan sus recursos limitados para producir y distribuir bienes y servicios, desde las necesidades humanas más básicas hasta el comercio internacional y la innovación tecnológica, incidiendo directamente en la vida de las personas.

5.- egresos; Erogación o salida de recursos financieros, motivada por el compromiso de liquidación de algún bien o servicio recibido o por algún otro concepto. Desembolsos o salidas de dinero, aún cuando no constituyan gastos que afecten las pérdidas o ganancias.

6.- ingresos; son los recursos que obtiene el Estado por la recaudación de tributos como el Impuesto a la Renta, el IVA; por la venta de bienes, como del petróleo y sus derivados; transferencias y donaciones que se reciben; el resultado operacional de las Empresas Públicas entre otros.

7.- necesidad; el hueco entre como se encuentra la situación actual y cómo debería ser esa situación. Una necesidad puede ser sentida por un individuo, un grupo o una comunidad entera.

8.- analisis; Distinción y separación de las partes de algo para conocer su composición. exploración, investigación, observación.

9.- inseguridad; implica la existencia de un peligro, de un riesgo o refleja alguna duda sobre un asunto determinado.

10.- confusion; Es la incapacidad para pensar de manera tan clara y rápida como uno normalmente lo hace. Usted puede sentirse desorientado y tener dificultad para prestar atención, recordar y tomar decisiones.

11.- contribucion; Cuota o cantidad que se paga para algún fin, y principalmente la que se impone para las cargas del Estado. canon, cuota, tributo, impuesto, arancel, arbitrio, carga, derrama, aportación, subsidio, tasa, gravamen.

12.- patrimonio; Conjunto de bienes pertenecientes a una persona natural o jurídica, o afectos a un fin, susceptibles de estimación económica.

13.- contabilidad; es el sistema de control y registro de los gastos e ingresos y demás operaciones económicas que se realizan en un negocio, empresa o entidad.

14.- confianza; es la creencia, esperanza y fe persistente que alguien tiene, referente a otra persona, entidad o grupo en que será idóneo para actuar de forma apropiada en una situación o circunstancia determinada

MARCO TEORICO

2.3.1 SESGOS COGNITIVOS.

La existencia de sesgos cognitivos surge como necesidad evolutiva para la emisión inmediata de juicios, que utiliza nuestro cerebro para asumir una posición rápida ante ciertos estímulos, problemas o situaciones, que debido a la incapacidad de procesar toda la información disponible se filtra de forma selectiva o subjetiva. Si bien nos pueden conducir a errores que pueden ser graves, en determinados contextos conducen a acciones más eficaces o permiten adoptar decisiones más rápidas cuando la inmediatez es el mayor valor (heurística), es por ello que (Kahneman y Tversky, 1972) expone el significado de sesgo cognitivo como:

“Un sesgo o prejuicio cognitivo es un efecto psicológico que produce una desviación en el procesamiento de lo percibido, lo que lleva a una distorsión, juicio inexacto, interpretación ilógica, o lo que se llama en términos generales irracionalidad, que se da sobre la base de la interpretación de la información disponible, aunque los datos no sean lógicos o no estén relacionados entre sí”.

Por esta razón es que es de vital importancia el correcto uso del efecto psicológico, moral, social, e inclusive el conductual. Los sesgos cognitivos los podemos entender como atajos mentales que evolutivamente han sido útiles porque nos permiten tomar decisiones de forma rápida. La psicología es quien estudia los atajos, así como las estrategias y estructuras que utilizamos para procesar la información.

Efecto de arrastre

El efecto de arrastre ha sido aplicado a situaciones que involucran a la opinión de la mayoría, como es el caso de los resultados políticos, donde la gente modifica sus opiniones de acuerdo al punto de vista de la mayoría (McAllister y Studlar, 1991) afirma que:

El efecto de arrastre es la observación de que a menudo las personas hacen y creen ciertas cosas fundamentándose en el hecho de que muchas otras personas hacen y creen en esas mismas cosas. Las personas tienden a seguir a la multitud sin examinar los méritos de una cosa en particular.

El efecto de arrastre está bien documentado en psicología conductual y tiene muchas aplicaciones. La regla general es que las conductas o creencias se propagan entre la gente, como claramente sucede con las modas, "la probabilidad de que los individuos la adopten se incrementa con la proporción de quienes ya lo han hecho".

Entonces podemos decir que el efecto de arrastre es la predisposición de hacer o creer en algo simplemente por el hecho de que muchas personas lo hacen.

PREJUICIO DE PUNTO CIEGO

Prejuicio de punto ciego es la tendencia a no darse cuenta de los propios prejuicios cognitivos y de verse como menos sesgado que los demás. El Prejuicio de Punto Ciego es un sesgo cognitivo por el cual uno mismo no se da cuenta de los prejuicios propios. Emily Pronin, 1990 afirma que

El prejuicio del punto ciego es un sesgo cognitivo por el cual uno mismo no se da cuenta de los prejuicios propios.

En otras palabras, los puntos ciegos en nosotros serían aquellas carencias, defectos, debilidades y fallas que quizás afectan nuestro desempeño cotidiano. Este sesgo lo que hace es que lleva a que una persona se considere mejor o más correcta que el resto.

SESGO DE CONFIRMACION

Consiste en la tendencia a buscar o interpretar la información de manera que confirme las ideas preconcebidas. El efecto es más fuerte en publicaciones con contenido emocional y en creencias firmemente enraizadas. La gente por lo general prefiere las fuentes que afirman sus posturas ya existentes. También tienden a interpretar que las pruebas ambiguas apoyan su postura existente. El término "sesgo de confirmación" fue acuñado por el psicólogo inglés Peter Cathcart Wason quien afirma que:

El sesgo de confirmación se describe con frecuencia como el resultado de un procesamiento automático. Los individuos no utilizan estrategias engañosas para falsear los datos, sino formas de procesamiento de información que tienen lugar de manera más o menos no intencionada. Según Robert Maccoun, la mayoría de los procesamientos sesgados de pruebas ocurren de manera no intencionada

Por ejemplo en las finanzas, el sesgo de confirmación puede llevar a los inversores a sobreconfiarse, ignorando pruebas de que sus estrategias les harán perder dinero. Para combatir el efecto del sesgo confirmatorio, los inversores pueden tratar de adoptar el punto de vista contrario "por el propósito de discutir". En una técnica, los inversores imaginan que pierden sus inversiones y se preguntan a sí mismos por qué podría ocurrir esto.

PREJUICIO DE LA RETROSPECTIVA

Este sesgo sucede cuando, una vez que se sabe lo que ha ocurrido, se tiende a modificar el recuerdo de la opinión previa a que ocurrieran los hechos, en favor del resultado final. Beyth y Fischhoff 1975 idearon el primer experimento para probar el prejuicio de la retrospectiva, quien afirma que:

Es un fenómeno psicológico en el que tendemos a creer, después de que un evento haya ocurrido, que era más predecible o inevitable de lo que realmente era en el momento en que se produjo.

Esto nos da a entender que las acciones humanas no son siempre racionales, todas nuestras decisiones, importantes o insignificantes, se ven influidas por una serie de prejuicios inconscientes. Estos sesgos cognitivos se manifiestan en distintas facetas: el prejuicio de retrospectiva o recapitulación, o también sesgo

retrospectivo, se refiere a nuestra tendencia a estimar la previsibilidad de un acontecimiento de manera distinta antes y después de que ocurra.

EFEECTO ENMARQUE

El enmarque afecta a las personas porque perciben las pérdidas y ganancias de manera diferente, como se ilustra en la teoría de la perspectiva, este efecto fue descrito por los psicólogos Amos Tversky y Daniel Kahneman (1981) quien menciona que :

El efecto enmarque es un ejemplo de sesgo cognitivo en el que las personas reaccionan de manera diferente a una elección particular en función de si se presenta como una pérdida o una ganancia.

Este sesgo es sencillo de identificar porque la misma información es interpretada de dos diferentes formas dependiendo de cómo se comunique. El ejemplo más común que se puede dar es que un médico que le dice a su paciente que tiene un 90% de probabilidades de sobrevivir a una enfermedad o un 10% de probabilidades de morir.

SESGO DE AUTOSERVICIO

El sesgo de autoservicio, o sesgo por interés personal, aparece cuando la gente solicita con mayor interés responsabilidad para los éxitos propios que para los fracasos o fallos también propios. Se manifiesta también cuando la gente tiene la tendencia a evaluar la información ambigua de tal forma que beneficie a sus propios intereses. (Dale Miller y Michael Ross, 1975) fueron los primeros en sugerir este sesgo atribucional de autoservicio como:

El resultado de un sesgo estadístico a resultados de que la gente piensa, debido a su autoestima, que en ciertas áreas está mejor que el promedio. De igual manera sugieren que puede haber un componente cognitivo, especialmente para el aspecto del automejoramiento

Por ejemplo: la mayoría de los conductores piensan que ellos conducen mejor que la media. El efecto de este sesgo hace que la mayoría de las personas tengan una buena opinión de sí misma, una buena autoestima: y se percibe como la tendencia a percibirse a sí mismo favorablemente. La mayoría de la gente atribuye los éxitos a su propia habilidad, mientras que los fracasos se atribuyen a las circunstancias o a la mala suerte. En general, las personas esperan triunfar y, por ende, aceptan la responsabilidad por el éxito. Si se esfuerzan mucho por triunfar, correlacionan el éxito con su propio esfuerzo y suelen exagerar el grado de control que tienen sobre desempeños exitosos. En conjunto, estos factores cognitivos podrían alentar la atribución interna del éxito. De todos modos, parece probable que, en general, intervengan factores tanto cognitivos como motivadores, difíciles de separar entre sí.

SESGO EFECTO DEL FALSO CONSENSO

Las personas tienden a presuponer que sus propias opiniones, creencias, predilecciones, valores y hábitos están entre las más elegidas, apoyadas ampliamente por la mayoría, (Crano, W. D., 1983) Afirma que:

El efecto del falso consenso es un sesgo cognitivo por el que muchas personas tienden a sobreestimar el grado de acuerdo que los demás tienen con ellos. Las personas tienden a presuponer que sus propias opiniones, creencias, predilecciones, valores y hábitos están entre las más elegidas, apoyadas ampliamente por la mayoría.

En otras palabras tendemos a sobreestimar la frecuencia con la que otros están de acuerdo con nosotros. Este sesgo puede influir en diversas áreas de nuestras vidas, desde decisiones personales hasta opiniones política, esta creencia es un sesgo que exagera la confianza de los individuos en sus propias creencias, aún cuando éstas sean inexactas o minoritarias.

SESGO EFECTO PIGMALIÓN

El efecto pigmalión es uno de los sucesos que, tanto en el ámbito laboral como en el escolar, social y familiar, pueden ser más productivos o contraproducentes., Según Rosenthal, R. y Jacobson, L., 1968 sugiere que :

el efecto pigmalión se puede identificar de las siguientes maneras:

-Suceso por el que una persona consigue lo que se proponía previamente a causa de la creencia de que puede conseguirlo.

-Las expectativas y previsiones de los profesores, especialmente para los alumnos más pequeños, puede influir en el rendimiento del alumno.

-Una profecía autocumplida es una expectativa que incita a las personas a actuar en formas que hacen que la expectativa se vuelva cierta.

En si el efecto pigmalion consiste en que es el proceso que provoca que la expectativa respecto a unos determinados hechos futuros concretos aumente la probabilidad de que estos hechos ocurran.