



Mi Universidad

Actividad de tesis 1

Nombre del Alumno: Egner Martinez Mendez

Nombre del tema: Psicologia en la toma de decisiones financieras

Parcial: 3

Nombre de la Materia: Seminario de tesis

Nombre del profesor: Asli Belen Calderon

Nombre de la Licenciatura: Contaduria Publica

Cuatrimestre: 8

Mision

La mision es que las personas al tomar una decisi3n 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 el futuro.

Vision

Lograr obtener la informaci3n correcta y precisa sobre las razones por las cuales las personas toman sus desiciones financieras y llegan 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 psicologicas 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 publicos.

Objetivos especificos

Exporar los principales sesgos cognitivos y factores de psicologicos que influyen en la forma de desiciones financieras.

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

Estudiar las consecuencias a largo plazo de las desiciones financieras influenciadas por factores psicologicos.

Proponer estrategias y herramientas para mejorar la toma de desiciones financieras teniendo en cuenta la psicologia

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 comptamiento 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.

FORMULACION DEL PROBLEMA.

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

¿Cómo afecta económicamente a los negocios informales el no estar registrados en el servicio de administración tributaria?

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

¿Qué diferencia hay en llevar un negocio que está dado de alta en hacienda a un negocio que no lo está?

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

¿En qué afecta a las obras públicas financiadas por el gobierno que las personas no sean contribuyentes en hacienda?

¿Qué beneficios existen para los negocios el no estar dados de alta dentro del SAT?

¿Cuál es el porcentaje de negocios formales e informales en la zona de frontera comalapa entre los años 2020 – 2023?

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

¿En qué influye la tasa de impuesto de la zona fronteriza al momento de que los negocios fijen el precio a sus productos?

HIPOTESIS

Las personas dueñas de los negocios informales verán las ventajas de darse de alta en el SAT (Servicio de Administración Tributaria) los beneficios que esta conlleva para sus negocios y para las obras públicas financiadas por el gobierno que provienen de los impuestos otorgados ante hacienda, estas personas tendrán el conocimiento para poder registrarse en el SAT de manera correcta y así ser parte del porcentaje de contribuyentes en la zona de frontera comalapa.