



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

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 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 ESPECÍFICOS

Explorar los principales sesgos cognitivos y factores de psicológicos que influyen en la forma de decisiones 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 teoría tradicional se ha ocupado desde sus orígenes de la manera en lo que los sujetos adoptan sus decisiones de inversión, ahorro y gasto, para ello se ha basado en las premisas de que los sujetos saben lo que quieren, utilizan la información disponible de una manera dirigida a conseguir sus objetivos y comprender perfectamente los riesgos y beneficios de sus decisiones financieras.

Siempre hay que tener en cuenta que cada persona que enfrenta la solución de un problema de una manera distinta, basada en su experiencia y su historia de reforzamiento, hay modelos clásicos de cómo se toman las decisiones y existe un esquema básico de solución de problemas y que plantea cómo hacerlo de forma efectiva y se ha incorporado a la terapia cognitivo conductual con todos los méritos.

Sin embargo, los numerosos descubrimientos sobre el modo en que funciona el cerebro humano realizados en los últimos años y procedentes de disciplinas como la psicología, la neurología o la neurofisiología revelan que esto no es así y que las personas con frecuencia desconocen sus preferencias, utilizan incorrectamente la información disponible y no comprenden bien los riesgos que asumen.

La economía conductual parece estar de moda, los gobiernos incorporan hallazgos conductuales a las políticas, los negocios conductuales los usan en sus estrategias de marketing, las lecciones extraídas de la economía conductual moldean las relaciones entre empleadores y empleados.

En consecuencia, la economía conductual tiene en cuenta aquellos factores sutiles y no tan sutiles que subyacen a las decisiones financieras, esta disciplina supone un intento de analizar las aptitudes y sesgos del comportamiento de las personas y, a partir de ellos predecir modelos de comportamiento.

Las investigaciones realizadas en el ámbito de la economía conductual muestran que la mayoría de estas pautas o sesgos son predecibles, estos hallazgos abren nuevas posibilidades de lograr una mejor comprensión del comportamiento de los inversores y, por tanto, pueden ayudar a optimizar la toma de decisiones financieras.

La psicología estudia el comportamiento de las personas, sus formas de pensar y las decisiones que toman, en este caso las decisiones financieras tendrán el mayor enfoque ya que se abordan temas para entender por qué las personas llegan a dichas decisiones sin tomar en cuenta lo que esto podría causarles a ellos y a la sociedad a mediano y largo plazo.

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 consciente. El problema consiste en que toda decisión implica una o varias pérdidas, 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 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.

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.

A menor insuficiencia de información y falta capacidad de análisis mayores decisiones inexactas.

JUSTIFICACION

En presente proyecto de investigacion abordare los temas siguientes; la psicologia aplicada en la toma de desicones, en este caso en lo economico, tratare 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 o no de alta en el servicio de administracion tributaria (SAT). De acuerdo con el punto anterior se puede notar que cierta parte de la sociedad oprta 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 de una familia.

Aplicando esta idea al contexto que se puede ver en la sociedad que abarca en el municipio de frontera comalapa chiapas. De acuerdo a mi experiencia laboral en este tipo de situaciones he podido notar que estas desiciones se ven mas comunmente en familias de bajos recursos economicos y familias inclusive que no tienen idea de lo que significa darse de alta en hacienda o por lo que se conoce mayormente el SAT, esta ignorancia es la razon por la cual se le informara a las personas sobre lo beneficios y legalidad de darse de alta en esta institucion que en lo general es beneficio de la comunidad en el financiamiento de obras publicas.

DELIMITACION DEL TEMA

La investigación la realizaremos en frontera Comalapa, para conocer el impacto financiero al no tener la capacidad de controlar las emociones al tomar decisiones, Evaluaremos a personas de negocios no registrados en el servicio de administración tributaria (SAT). Esto para saber los motivos de su elección al no querer tomar la elección de los benéficos que le otorgan.

El tema se estudiará para la generación de conocimiento, a través de nuevas ideas y la solución de problemas de la incapacidad de toma de decisiones

Con la finalidad de entender cómo las emociones, la personalidad y la cognición afectan la forma en que las personas manejan su dinero y toman decisiones financieras.

Entre las principales áreas de estudio en psicología financiera se encuentran la toma de decisiones, incluyendo la evaluación de riesgos y la elección de inversiones; la gestión y planificación financiera personal, que involucra la planificación de gastos y ahorros; y el comportamiento del consumidor en el mercado financiero.

Otras áreas de estudio de la psicología financiera incluyen los patrones de comportamiento financiero de individuos y grupos, la motivación y los incentivos financieros, y las dinámicas interpersonales que influyen en las decisiones financieras.

En general, la psicología financiera busca entender cómo los factores psicológicos influyen en la forma en que las personas manejan su dinero y toman decisiones financieras, y cómo ese entendimiento puede utilizarse para ayudar a mejorar la salud financiera de las personas y promover una mejor toma de decisiones en el mundo financiero.