



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 decisiones 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 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 psicologicos.

Proponer estrategias y herramientas para mejorar la toma de decisiones 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 manera 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 afronta la solucion de un 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 plantee 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 muestran que la mayoria de estas pautas o sesgos son predecibles, estos hallazgos abren nuevas posibilidades de lograr una mejor comprension del comportamiento 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 el por que 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.

JUSTIFICACION

En presente proyecto de investigacion abordare los temas siguientes; la psicologia aplicada en la toma de desiciones, en este caso en lo economico, tratare de explicar por que las personas deciden utilizar 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 signica 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 ESTUDIO

La investigacion la realizaremos en la region de frontera comalapa, para conocer el impacto financiero al no tener la capacidad de controlar las emociones al tomar desiciones. Evaluaremos a personas de negocios no registrados en el servicio de administracion tributaria. Esto para saber los motivos de su eleccion al no querer tomar la decisión de los beneficios que esta le otorga.

El tema se estudiara para la generacion de conocimiento, a traves de nuevas ideas y la solucion de problemas de la incapacidad de toma de desiciones.

Con la finalidad de entender como las emociones, la personalidad y la cognicion afectan la forma en que las personas manejan su dinero y toman desiciones financieras.

Entre las principales areas de estudio en psicologia financiera se encuentra la toma de desiciones, incluyendo la evaluacion de riesgos y la eleccion de inversiones, la gestion y planificacion finacniera personal que involucra la planificacion de gastos, ahorros y el comportamiento del consumidor en el mercado financiero.

Otras areas de estudio de la psicologia financiera incluyen los patrones de comportamiento financiero de individuos y grupos, la motivacion y los incentivos financieros y las dinamicas interpersonales que influyen en las desiciones financieras.

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