



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA

**SESGOS COGNITIVOS EN LA TOMA DE DECISIONES
DE DOCENTES DE EDUCACIÓN INICIAL ANTE LA
HIPERINFLACIÓN EN VENEZUELA: ANÁLISIS DESDE
LA NEUROECONOMÍA**

Tutor: Rubén Carvajal

Autores: Pacino Braucci, Adriana M

Suárez Nuccio, Mariandrea

Caracas, Julio de 2019

Agradecimientos y dedicatorias

Este logro es dedicado a nuestros padres Carmela, Guisepe, Elena y Hernán, quienes desde siempre nos han apoyado y han estado ahí en cada paso que damos. Esta meta la pudimos lograr gracias a su ayuda, consejos y compañía en esta etapa de nuestras vidas. Gracias por ser el mejor ejemplo.

A nuestras hermanas Valentina, Fabiola y Alexandra, por su apoyo incondicional a pesar de la distancia, por sus buenos consejos y por alentarnos cada vez que fuera necesario.

A Dios y la Divina Pastora, por su compañía inquebrantable. A nuestros familiares, amigos y compañeros de clase, por su compañía en los momentos buenos y malos en esta etapa de nuestras vidas.

A los profesores Ramiro Molina y Elvia Monsalve por sus valiosos consejos. A nuestro tutor, Rubén Carvajal, por su apoyo y dedicación desde el primer momento. Gracias por todas esas enseñanzas que nos regaló.

A la Universidad Católica Andrés Bello, por ser nuestra casa de estudio durante estos años y a todo el personal docente y administrativo que lo conforman.

ÍNDICE GENERAL

	pp.
LISTA DE TABLAS	v
LISTA DE FIGURAS	vii
RESUMEN.....	viii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO	
I EL PROBLEMA	3
Contextualización del problema	3
Delimitaciones	8
Objetivos de la investigación	8
Justificación	9
Limitaciones	10
II MARCO REFERENCIAL	12
Antecedentes	12
Bases teóricas	16
Sistema de Variables	26
Hipótesis	28
III MARCO METODOLÓGICO	30
Tipo de Investigación	30
Diseño de la Investigación	32
Población y Muestra	33
Tipo de Muestreo	33
Técnicas e Instrumento de Recolección de Datos	34
Técnica de análisis de Datos	35

IV RESULTADOS	37
Análisis e interpretación de los datos	37
Discusión de los Resultados	54
V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	58
Conclusiones	58
Recomendaciones	60
REFERENCIAS	62
ANEXOS	64
A Instrumento	65

LISTA DE TABLAS

Tabla		pp.
1	Sistema de Variables	27
2	Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Ingreso Mensual Devengado, Dimensión: Forma de Pago	38
3	Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Ingreso Mensual Devengado, Dimensión: Mecanismos de Pago	39
4	Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Ingreso Mensual Devengado, Dimensión: Ingreso	40
5	Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Hiperinflación, Dimensión: Conocimiento, Indicador: Definición	41
6	Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Hiperinflación, Dimensión: Conocimiento, Indicador: Características	42
7	Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Hiperinflación, Dimensión: Conocimiento, Indicador: Consecuencias	43
8	Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Sesgos, Indicador: Sesgo Retrospectivo	45
9	Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Sesgos, Indicador: Sesgo de Información	46
10	Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Sesgos, Indicador: Sesgo de negatividad	48
11	Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Efectos, Indicador: Efecto Bandwagon	49
12	Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Efectos, Indicador: Efecto de Von Restorff	51

13	Relación de Dependencia Existente entre el Ingreso Mensual Devengado por las Docentes Encuestadas y los Sesgos Cognitivos en la Toma de Decisiones ante la Hiperinflación	52
14	Relación entre las Variables Ingreso Mensual Devengado y Sesgos Cognitivos	53

LISTA DE FIGURAS

Figura		pp.
1	Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Ingreso Mensual Devengado, Dimensión: Forma de Pago.	38
2	Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Ingreso Mensual Devengado, Dimensión: Mecanismos de Pago.	39
3	Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Ingreso Mensual Devengado, Dimensión: Ingreso.	40
4	Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Hiperinflación, Dimensión: Conocimiento, Indicador: Definición.	41
5	Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Hiperinflación, Dimensión: Conocimiento, Indicador: Características.	42
6	Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Hiperinflación, Dimensión: Conocimiento, Indicador: Consecuencias.	44
7	Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Sesgos, Indicador: Sesgo Retrospectivo.	45
8	Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Sesgos, Indicador: Sesgo de Información.	47
9	Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Sesgos, Indicador: Sesgo de negatividad.	48
10	Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Efectos, Indicador: Efecto Bandwagon.	50
11	Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Efectos, Indicador: Efecto de Von Restorff.	51



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA

**SESGOS COGNITIVOS EN LA TOMA DE DECISIONES DE DOCENTES DE
EDUCACIÓN INICIAL ANTE LA HIPERINFLACIÓN EN VENEZUELA:
ANÁLISIS DESDE LA NEUROECONOMÍA**

Tutor: Rubén Carvajal
Autores: Pacino Braucci, Adriana M
Suárez Nuccio, Mariandrea
Fecha: Julio 2019

RESUMEN

El objetivo de este estudio fue establecer la relación existente entre el ingreso mensual de las docentes que laboran en los colegios privados en el nivel de Educación Inicial de la zona este de la ciudad de Barquisimeto y sus sesgos cognitivos para la toma de decisiones en el proceso hiperinflacionario. Se enmarcó en el paradigma positivista, enfoque cuantitativo y método hipotético deductivo apoyado en una investigación de campo de carácter descriptivo. La población fue de ciento cincuenta (150) docentes y por muestreo por cuota, se tomó el 33,33% de la misma, para un total de cincuenta (50) docentes. La técnica de recolección de datos fue la encuesta y el instrumento aplicado fue un cuestionario de tres partes, con un total de veinticuatro (24) ítems para las dimensiones de las variables. El análisis de los datos fue a través del análisis de frecuencias y porcentual, el Chi Cuadrado y la Correlación de Pearson, con sus respectivas tablas. Los resultados permitieron concluir que: - las docentes devengan un sueldo mensual por encima del salario mínimo decretado, recibido quincenalmente y a través de transferencia bancaria; - manifiestan los sesgos cognitivos retrospectivo, de información, de negatividad, efecto Bandwagon y efecto de Von Restorff en la toma de sus decisiones ante la hiperinflación; -y existe una relación de dependencia entre ambas variables y una correlación positiva, con mayor significancia entre el sueldo y el sesgo de información y el efecto de Von Restorff.

Descripción: neuroeconomía, sesgos cognitivos, hiperinflación, toma de decisiones.

INTRODUCCIÓN

La economía venezolana, desde su carácter social, implica al ciudadano como ser interactivo que experimenta emociones ante los diversos eventos que ocurren en su cotidianidad y en la toma de decisiones para la satisfacción de sus necesidades con la adquisición de productos, bienes y el goce de servicios. Sin embargo, los venezolanos están viviendo un proceso económico hiperinflacionario que está generando un quiebre del equilibrio entre sus ingresos y los elevados precios de los insumos, lo que les conduce a centrarse en la compra de alimentos como garantía de su subsistencia, por la pérdida de poder adquisitivo de sus niveles de ingreso.

Es así que la hiperinflación ha llevado a los venezolanos, sin distinción de estratos sociales y sin distinción de profesiones y oficios, a preferir gastar antes que ahorrar, en particular a aquellos cuyos salarios están por debajo de la capacidad de cubrir los costos elevados y a quienes les corresponde afrontar un escenario donde los precios de los bienes, productos y servicios se establecen en moneda extranjera, específicamente en dólares.

Esta situación genera en los ciudadanos sesgos cognitivos, entre los que destacan: sesgo retrospectivo, efecto Bandwagon, efecto de Von Restorff, sesgo de negatividad y sesgo de información, todos como una manera de solución al problema hiperinflacionario desde una perspectiva que trasciende lo económico y con numerosas medidas teniendo como base lo emocional, como justa combinación de medidas económicas veraces con un enfoque basado en la neuroeconomía. Esta forma comprensiva del comportamiento del venezolano, particularmente del docente ante la hiperinflación para la toma de decisiones frente al acto adquisitivo para cubrir sus necesidades asumiendo los sesgos cognitivos, es lo considerado por la neuroeconomía para entender el comportamiento económico desde el proceder de la respuesta cerebral de las personas manejando las emociones en la toma de decisiones.

Por lo antes señalado, esta investigación reviste importancia en el campo económico por tratarse de una temática actual como es la hiperinflación y la toma de decisiones en un estrato social, específicamente en los profesionales de la docencia para quienes este fenómeno ha afectado su racionalidad y su emocionalidad. Es por ello que esta investigación es una contribución a otros estudios investigativos y un aporte al conocimiento sobre la actual situación hiperinflacionaria venezolana.

En relación con lo anterior, se presenta el recorrido de esta investigación, la cual quedó estructurada de la siguiente manera: en el Capítulo I, denominado El Problema, en el cual se incluye la contextualización, delimitaciones, los objetivos de investigación, la justificación y las limitaciones; en el Capítulo II titulado Marco Referencial donde se presentan los antecedentes relacionados con la temática de estudio, así como las bases teóricas, el sistema de variables y la hipótesis; en el Capítulo III llamado Marco Metodológico donde se aducen los aspectos relacionados con el tipo de investigación, diseño de la investigación, la población y muestra, tipo de muestreo, técnica e instrumento de recolección de datos y técnicas de análisis de los datos; en el Capítulo IV denominado Resultados donde se muestran la interpretación y análisis de los datos y la discusión de los resultados, y finalmente el Capítulo V titulado Conclusiones y Recomendaciones donde se sintetizan los análisis realizados a lo largo de esta investigación.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Contextualización del Problema

La economía generalmente es asociada a estadísticas, figuras y números, aunque Mankiw (1997) la concibe como una ciencia social, al definirla como “el estudio del modo en que la sociedad gestiona sus recursos” (p.4), es decir, que la economía es el conocimiento sobre las maneras cómo una sociedad es capaz de tomar las decisiones necesarias y pertinentes en la gestión de los recursos que permitan la satisfacción de las necesidades materiales de sus ciudadanos, así como la transformación de los recursos naturales en bienes y servicios con el fin último de su distribución así como de su uso por parte de la población.

En la economía de un país se manifiesta la manera en que sus habitantes y las organizaciones obtienen sus ingresos y los invierten, razón por la cual está en un análisis continuo de la sociedad con el propósito de tener el conocimiento necesario de los cambios que ocurren en su dinámica e indagar sobre los productos y bienes de alimentación, vestimenta, tecnología, habitacionales, entre otros, así como los servicios públicos, educativos, de salud, vivienda, cultura y entretenimiento que son necesarios y pertinentes para el bienestar de la nación.

Es por ello que la economía, en pro de ese bienestar del país y desde su carácter científico, es generadora de la interrelación sociedad-administración pública y privada, permitiendo el proceso métrico “de la estabilidad de un país, su desarrollo y crecimiento para así generar políticas que tiendan a mejorar la situación general del bienestar social” (Andrade, 2003, p.245), buscando un equilibrio y estabilidad social caracterizado por la disminución máxima de la pobreza y el desempleo.

Desde esta perspectiva, el referido autor caracteriza a la economía, en primera instancia, como una ciencia social porque tiene a la sociedad como base donde las

necesidades y el comportamiento de las personas determinan los beneficios que requieren y que generarán algo a cambio a la sociedad; así como también resalta el rasgo de asociar el comportamiento humano con sus necesidades debido a que la economía estudia el proceder de los ciudadanos en base al impacto en ella evitando que los beneficios sean para una minoría sino para todo el conglomerado social.

Este carácter social de la economía evidenciado en la interrelación sociedad-administración, destaca dos elementos de importancia como lo son el carácter del ciudadano como ser social que experimenta emociones ante los diversos eventos que ocurren en su cotidianidad y por otro lado la toma de decisiones en el proceso de gestión de los recursos, bienes y servicios para que surtan los beneficios en el desarrollo del país. Esto implica un estudio de los medios que las personas utilizan para satisfacer sus necesidades mediante los recursos disponibles, así como también la manera en que invierten sus ahorros y cómo se interrelacionan en la sociedad.

Al respecto, Adam Smith (1759) señala que la complejidad de los procesos mentales por la que pasa un individuo durante la toma de decisiones y cómo sus acciones están condicionadas a determinadas elecciones debido a las distintas preferencias y necesidades por las que atraviesa permite entender de forma más certera el qué, cómo y por qué suceden en el cerebro humano los mecanismos emocionales asociados al proceso de toma de decisiones, así como los mecanismos motivacionales involucrados en la obtención de recompensas, la búsqueda del placer y la tendencia a expresar solidaridad, empatía y colaboración.

En concordancia a ello, Cuevas Sarmiento (2018) refiere que “el proceso de toma de decisiones económicas más allá del componente matemático, incorpora en su análisis elementos emocionales que son determinantes en los resultados macroeconómicos” (p.1), es decir, que en la dinámica del proceso económico las decisiones que se toman involucra por un lado a las personas que las ejecutan y sobre las cuales se sostiene el desatino de las mismas, y por el otro lado a las personas que experimentan en su cotidianidad el proceso de decisión y que en apariencia su acción no está relacionada sobre los resultados en forma directa.

Esta nueva óptica para el abordaje investigativo de la economía tiene como fundamento teórico la neuroeconomía, que según Laza (2019) es un nuevo paradigma que estudia la relación entre el proceso de toma de decisiones a nivel cerebral y la conducta de los agentes económicos, la cual emerge de manera vinculante entre la neurociencia, la economía y la psicología, permitiendo nuevos estudios investigativos y novedosos enfoques para los análisis de situaciones económicas; en consideración de que la dinámica económica implica la habilidad de procesar entre combinadas alternativas al decidir así como elegir el plan de acción para ejecutarlas.

Desde esta visión, la neuroeconomía estudia la conducta económica, a lo que Laza (2019) resalta que lo hace desde el cerebro como centro neurológico para la toma de decisiones, ya que éstas no se toman solamente desde lo racional sino que intervienen otros elementos menos controlables e impredecibles como lo son los sentimientos, las emociones y las intuiciones, reconociendo la prestancia del comportamiento real de las personas y no las idealizadas como son tomadas por la mayoría de los economistas.

Es así que el comportamiento real de las personas se ve afectado por la interpretación individual o colectiva de las mismas acerca de situaciones económicas en momentos determinados, surgiendo los sesgos cognitivos que Rodríguez Quintana (2012) refiere como

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. (p.41)

Es decir, que frente a circunstancias económicas, la persona puede comportarse de manera irracional e ineficiente por influencia de su emocionalidad, donde se harán presente sesgos cognitivos como necesidad de cambio y pronunciamiento inmediato de esos juicios empleados por el cerebro para fijar posición ante las situaciones, que por la incapacidad del procesamiento informativo del cual se disponga, pueda llegar a filtrarse de manera selectiva; que si bien es cierto puede acarrear graves errores, en ciertos

escenarios también puede conducir a la ejecución de acciones más efectivas o la adopción de decisiones más rápidas cuando así se amerite.

Una situación en el ámbito económico que acarrea en los ciudadanos sesgos cognitivos es la inflación, la cual puede alcanzar niveles extremos llegando a ocurrir dos escenarios: -uno donde los precios de los bienes y servicios se incrementan rápida y generalizadamente, simultáneamente a la pérdida del valor de la divisa nacional a un ritmo acelerado; y -puede suceder todo lo contrario y se conoce como la deflación que consiste “en la caída generalizada y prolongada de los niveles de precios de bienes y servicios” (Oro y finanzas.com, s/p)

Al respecto, Valdez (2018) señala que la hiperinflación es un proceso económico estrictamente vinculado al dinero que está estrechamente conectado con el consumo, que por tendencia se centra principalmente en la compra de alimentos para garantizar la subsistencia, relegando a un segundo plano el resto de los gastos en un proceso de priorización de necesidades ante la pérdida de poder adquisitivo en los distintos niveles de ingreso.

En el mismo orden de ideas, el autor antes referido señala, que el proceso hiperinflacionario lleva a que las personas de los diferentes estratos sociales sin distinción de profesiones y oficios prefieran gastar antes que ahorrar, sobre todo aquellos donde los salarios son bajos y no existe relación con la inflación, aunado a que los precios de los bienes se empiezan a establecer en moneda extranjera.

Este proceso hiperinflacionario genera en los ciudadanos sesgos cognitivos debido al “consumo acelerado y hasta cierto punto desesperado que se genera en un periodo marcado por la hiperinflación” (Cuevas, 2018), entre los que destacan: sesgo retrospectivo, sesgo de confirmación, aversión a la pérdida, efecto Banwagon, sesgo del poder corrupto, sesgo de proyección, efecto de Von Restorff, sesgo de negatividad y efecto del lago Wobegon o efecto mejor que la media, todos como el abordaje de la solución al problema hiperinflacionario bajo un enfoque que trasciende lo económico y donde existen numerosas posibilidades de solución que tienen como base lo emocional porque la irracionalidad de las decisiones económicas es lo único cierto, y se hace

necesaria una justa combinación de medidas económicas veraces con un enfoque basado en la neuroeconomía (Cuevas, 2018).

Tal es el caso de Venezuela donde las cifras de hiperinflación son elevadas, tal como lo plantea Guzmán (2018) al referir que el costo de vida ha alcanzado el 702.521% desde el pasado 1 de enero, en una espiral que según el Fondo Monetario Internacional llevará la inflación a 1.350.000% y a 10.000.000% en el 2019, destacando que el país entró en hiperinflación en noviembre del 2017 y que atraviesa su quinto año de recesión donde los altos precios impactan en el ingreso de los venezolanos, donde el salario mínimo no cubre ni siquiera el 5% de la canasta básica existente al mes de abril.

A esta realidad hiperinflacionaria no están exentos los docentes, quienes en el año 2018 vieron prácticamente anuladas sus contrataciones colectivas y sus sueldos sufrieron una desmejora, imposibilitándoles tener acceso a la adquisición de la canasta básica lo que les generó una crisis que aceleró fenómenos como la emigración a otros países, abandono de sus cargos y para quienes aún permanecen en el país la realización de otras actividades relacionadas con la economía informal. (Pérez, 2018, p.2).

Tal es el caso de los docentes que laboran en la zona este de la ciudad de Barquisimeto, específicamente en dos de los colegios privados que atienden el nivel de Educación Inicial, quienes en conversaciones informales han señalado lo inalcanzable de sus ingresos para cubrir sus necesidades personales y familiares de alimentación, vestido, vivienda, salud, recreación y educación, así como el pago de servicios. También que han tenido que adquirir algunos bienes y recursos pagando con otras divisas y se han visto en la necesidad de incursionar en la economía informal.

Lo antes expuesto orienta la presente investigación, donde surgen las siguientes interrogantes: ¿Cuál es ingreso mensual devengado por estos docentes?, ¿Qué conocimiento tienen estos docentes sobre la hiperinflación? ¿Cuáles son los sesgos cognitivos manifiestos por estos docentes relacionados con la toma de decisiones frente a la hiperinflación? ¿Cuál es la relación entre el ingreso mensual de estos docentes y los sesgos cognitivos para la toma de decisiones en este proceso hiperinflacionario? Estas interrogantes llevan a la elaboración de los objetivos del presente estudio.

Delimitaciones

En toda investigación se hace necesaria la delimitación del contexto de estudio para precisar el conjunto poblacional y sus unidades muestrales, así como el tiempo en cual se realizará y la orientación metodológica para que las conclusiones respondan a los objetivos planteados y sean generalizables a grupos de similares características. Por ello es relevante señalar que este estudio investigativo está dirigido a docentes del nivel de Educación Inicial que laboran en dos de los colegios privados de la zona este de la ciudad de Barquisimeto, durante el año escolar 2018-2019, con el propósito de establecer la relación existente entre su ingreso mensual y sus sesgos cognitivos para la toma de decisiones en el proceso hiperinflacionario.

De igual manera el marco referencial está delimitado en aspectos teóricos como los sesgos cognitivos para la toma de decisiones ante el proceso hiperinflacionario, teniendo como sustento la neuroeconomía para el tratado de la conducta económica, no solo desde lo racional sino considerando la intervención de la emocionalidad, pero que metodológicamente es solo un referente teórico para la descripción de la temática sin llegar a estudios de profundidad neurológica.

Objetivo General

Establecer la relación existente entre el ingreso mensual de las docentes que laboran en dos de los colegios privados en el nivel de Educación Inicial de la zona este de la ciudad de Barquisimeto y sus sesgos cognitivos para la toma de decisiones en el proceso hiperinflacionario.

Objetivos Específicos

Indagar el ingreso mensual devengado por docentes que laboran en dos de los colegios privados en el nivel de Educación Inicial de la zona este de la ciudad de Barquisimeto.

Diagnosticar el conocimiento de las docentes que laboran en dos de los colegios

privados en el nivel de Educación Inicial de la zona este de la ciudad de Barquisimeto, sobre la hiperinflación.

Determinar los sesgos cognitivos de las docentes que laboran en dos de los colegios privados en el nivel de Educación Inicial de la zona este de la ciudad de Barquisimeto para la toma de decisiones frente a la hiperinflación.

Justificación

Venezuela experimenta en la actualidad una situación económica que según expertos como Steve Hanke (citado por Crespo, 2018) consideran “como una nueva experiencia de crisis de hiperinflación en el mundo” (p.4), asumiendo que este fenómeno existe al haber una tasa de inflación que supera el 50% mensual la cual, al ser proyectada de forma anualizada, se calcularía aproximadamente en 13.000% y lo cual se refleja en el escenario nacional.

Esta situación ha generado unas condiciones adversas en la vida del venezolano, que se reflejan en el deterioro de las posibilidades de cubrir las necesidades básicas de alimentación, vestido, transporte, vivienda, entre otras; así como la obligación de reinventar acciones para tener otros ingresos ya que el poder adquisitivo del salario es imposible de mantenerse, además de la aparición de un mercado operado con una moneda más dura como el dólar que complejiza las transacciones de consumo y pago de bienes y servicios. Esta dinámica hace aparecer en la palestra el trueque como una manera de intercambio para contrarrestar la escasez, además de la falta de control de precios que sin duda alguna atenta con la estabilidad económica en los hogares venezolanos (Crespo, 2018).

Este proceso hiperinflacionario no es exento a ningún estrato social, ya que afecta a todos los venezolanos, en particular a los docentes a quienes la vertiginosa inflación ha obligado a realizar otras actividades para atenuar un poco el déficit económico que golpea su cotidianidad familiar, entre las que destacan la emigración a otros países en búsqueda de mejores opciones laborales y mayores ingresos y quienes permanecen en el

país han ingresado al comercio informal, así como al cambio de moneda extranjera en pro de la recuperación del poder adquisitivo de los productos y bienes para cubrir sus necesidades básicas y el pago de servicios (Pérez, 2017)

Es así que la dinámica hiperinflacionaria ha llevado al docente a tomar decisiones en un momento histórico donde su emocionalidad se ve afectada ante la angustia que le imprime la devaluación de sus ingresos por sueldo y la necesidad de abrirse a otras actividades para levemente solventar sus carencias en la adquisición de productos, bienes y servicios, razón por la cual “toman sus decisiones comparando los costes y los beneficios de las diferentes alternativas para tomar la decisión más óptima” (Moreno y Zuur, 2018, p.4), lo cual se conoce como sesgo cognitivo lo que permite comprender su comportamiento con el propósito de mejorar su beneficio.

Esta manera de comprender el comportamiento del docente ante la toma de decisiones bajo un contexto hiperinflacionario al confrontar los gastos necesarios para cubrir sus necesidades, es lo asumido por la neuroeconomía entendiéndola como “un campo interdisciplinario que trata de explicar la toma de decisiones, la capacidad de procesar múltiples alternativas y elegir un curso de acción óptimo” (p. 35).

Por lo antes señalado esta investigación reviste importancia en el campo económico por tratarse de una temática actual como lo es la hiperinflación y la toma de decisiones en un estrato social como lo es el de los profesionales de la docencia, específicamente en el nivel de Educación Inicial, para quienes este fenómeno ha afectado considerablemente, no solo en lo racional sino en lo emocional, por lo que la neuroeconomía aparece como un referente teórico para la comprensión epistemológica y metodológica del estudio. Del mismo modo esta investigación será una contribución teórica a otras investigaciones y un aporte al conocimiento sobre la actual situación hiperinflacionaria venezolana.

Limitaciones

Transitar por la experiencia investigativa no siempre resulta un camino libre de

restricciones que amenacen al investigador y lo hagan susceptible al abandono del estudio, y en este caso particular no ha sido la excepción. Además de los diferentes factores que atentan a la sociedad venezolana en los más recientes momentos, surgió la crisis en el suministro del servicio eléctrico que simultáneamente afectó el uso de redes, limitando por excesivas horas el acceso y uso de la computadora e internet. Esta limitante afectó la regularidad en la realización de esta investigación, ya que el cronograma diseñado para el cumplimiento de las tareas se vio alterado llegando a extender los lapsos de tiempo establecidos para culminar los diferentes momentos del estudio.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

Antecedentes de la Investigación

El investigar sobre la economía y particularmente teniendo como referente descriptores como los sesgos cognitivos, la toma de decisiones y el proceso hiperinflacionario, ha sido de interés para muchos autores en diversos ámbitos. Es así que, a nivel internacional, García y Chicaíza (2013) realizaron en Colombia un estudio documental titulado “Las decisiones de los Economistas: Coase y los Sesgos Cognitivos en el Trabajo Teórico”.

En dicho estudio se resaltan las reflexiones metodológicas de Coase en lo referente al quehacer de la investigación en la economía y sus aproximaciones epistémicas y teóricas con áreas como la psicología, la sociología, la historia de la ciencia y la economía experimental, sumado a la importancia que tienen las instituciones para la ruptura de las limitaciones cognitivas e intereses que imponen al investigador sistemas de reglas que dictaminan las formas de interacción de los individuos, además para la promoción de un acto investigativo y una producción intelectual.

Asimismo, destacan García y Chicaíza (2013) el señalamiento de Coase en cuanto a que numerosos resultados se generan en una dinámica donde el investigador demuestra en la teoría lo que previamente él cree e introduce “lo que en economía del comportamiento se llama sesgo de confirmación: la tendencia a seleccionar y usar la evidencia en favor de una de las posibles explicaciones (Nickerson, 1998, citado en García y Chicaíza, 2013, p.30). Es decir, que este sesgo se relaciona con la falta de imparcialidad, debido al interés o no que pueda tener la persona en un resultado particular; si tiene interés es un sesgo de confirmación motivado, pero si no se trata de un sesgo de confirmación no motivado. Por último, destacan que la posición de Coase, uno de los economistas más influyentes de las últimas décadas, es interesante porque

vislumbra un nuevo matiz en la labor de los profesionales de la economía debido a las concordancias con la economía del comportamiento.

Por su parte, Moreno y Zuur (2015) presentaron en Colombia, un ensayo que titularon “El Impacto de la Neuroeconomía en la Teoría Económica: Un Debate Metodológico desde la Corriente Principal y la Escuela Austríaca”, con el propósito de discernir sobre el papel tanto ‘positivo’, como ‘normativo’ de la metodología a la hora de elegir las teorías apropiadas para estudiar los fenómenos económicos desde tres tesis de sustentos epistemológicos. Así la primera tesis es respecto a los sustentos epistemológicos de la escuela austríaca que por tratarse de los más consistentes que los de la corriente principal, los aspectos concluyentes de la metodología neuroeconómica deben sobreponerse a las conclusiones de las otras metodologías recomendándose una definición de economía con una amplitud más incluyente.

La segunda tesis refiere a que los avances de la neuroeconomía son compatibles con la teoría de la escuela austríaca, razón por la cual no va a representarle en similitud el reto que le presentaría a la corriente dominante. Por último, señalan la neuroeconomía en su función relevante de “criterio metodológico de elección entre modelos del *mainstream*” (Moreno y Zuur, 2015, p.5); lo que en síntesis destaca las tres adherencias argumentativas teóricas para realzar el carácter metodológico y científico de la neuroeconomía: la escuela austríaca de economía, la corriente principal y la neuroeconomía.

En forma concluyente Moreno y Zuur (2015), sostienen que este concepto de neuroeconomía se traduce a un proyecto investigativo novedoso y retador, con matiz de optimismo porque pueden establecerse unas condiciones metodológicas precisas, sin juicios excluyentes ni de ruptura en el diálogo científico entre economistas al realizar investigación, ya que permite la pluralidad de iniciativas en las mismas y la nueva visión en “un avance del componente empírico de la ciencia económica, hasta ahora esquivo para la mayoría y foráneo para algunos” (p.8) y que resulta coherente con el entendimiento a priori de las ideas filosóficas de la neuroeconomía siempre y cuando se

ajuste a la percepción de la realidad y la relación sujeto-objeto con la cual se plantean las hipótesis y se responde a los objetivos de la investigación.

En el ámbito nacional, específicamente en el estado Zulia, Urra, Medina y Acosta (2010) llevaron a cabo una investigación titulada “Heurísticos y sesgos cognitivos en la dirección de empresas: un meta-análisis”. Este estudio de tipo documental y de modalidad análisis de contenido, tuvo como objetivo realizar un meta-análisis sobre los principales hallazgos que marcan el estado del papel que representan los heurísticos y sesgos cognitivos en su relación con la Dirección de Empresas, exponiendo que el motivo a la realización del mismo fue la escasa, fragmentada y parcial información de dicha temática.

Para Urra et al. (2011) resulta de gran prestancia el análisis de la cognición cuya génesis es la psicología, por medio de la cual se ha explorado en el ámbito de la economía y la gerencia como estrategia para la dirección de empresas, siendo una de las corrientes investigativas la relacionada a los procesos cognitivos como referente a la forma de adquisición y utilización del conocimiento. Destacan que entre la incertidumbre y la adopción de decisiones surge una relación, al enfrentarse los directivos de las empresas con decisiones estratégicas en la organización, porque el estado psicológico de la incertidumbre complejiza y dificulta la situación de decisión y es allí donde los heurísticos y sesgos cognitivos “estarían en el origen de los procesos de simplificación cognitiva en la adopción de decisiones estratégicas” (Schwenk, 1984, citado en Urra et al.).

Concluyen que “el mejor antídoto” (Urra et al.p.390) para contrarrestar las consecuencias de los heurísticos y sesgos cognitivos es su conocimiento, ser sensatos de cómo operan y de sus derivaciones dada la innata naturaleza humana de estos, lo que les hace trabajosamente destruibles, razón por la cual deben comprenderse e interiorizarse asumiendo que “resultan conceptualmente abstractos, intangibles, inaprehensibles e inefables” (Urra et al.p.390) pero se ha demostrado la utilidad de las estrategias didácticas interactivas como una forma viable de demostración de cómo una gran parte de ellos son culturalmente transversales.

En el 2018, Crespo presenta un artículo llamado “Pensando en Venezuela: ¡Hiperinflación, un proceso devastador para los venezolanos!”, cuyo propósito es realizar un análisis preciso sobre el proceso hiperinflacionario que experimenta el país desde finales del 2017 teniendo como evidencia los niveles de precios que emergieron para ese año durante el mes de octubre y asumiendo la hiperinflación como la descripción del fenómeno donde los precios acrecientan a tasas copiosamente altas y que se modifican en cortos periodos de tiempo.

Señala Crespo (2018) que este proceso hiperinflacionario se ha convertido en una situación económica caracterizada por la reducción del poder adquisitivo, la destrucción de la capacidad de ahorro y la devastación de la moneda, trayendo como consecuencia la aflicción de la clase trabajadora quienes resultan expuestos al voraz incremento de los precios que demuele el poder de compra y las prestaciones sociales encaminándolos a la máxima pobreza. De igual manera sostiene, que el origen principal de la hiperinflación en Venezuela han sido las distorsiones monetarias generadas en la alianza entre el gobierno nacional y el Banco Central de Venezuela, entre la que destaca los incrementos exacerbados en la liquidez monetaria, con la circulación de dinero inorgánico lo que ha llevado a la ruptura de “todo criterio de racionalidad económica” (p.2), situación que ubica al país junto a Zimbabwe como las dos naciones que padecen en la actualidad este fenómeno económico.

Para Crespo (2018), los responsables de la hiperinflación en Venezuela son el gobierno y el Banco Central de Venezuela; el primero por el crónico déficit fiscal generado por el ambicioso, imprudente y denigrante gasto público y el segundo por colocar en movimiento cuantiosas sumas de dinero sin el debido respaldo en la economía nacional, produciendo inmensas cantidades de billetes “para cubrir la indisciplina fiscal del Ejecutivo Nacional y los déficits de PDVSA” (p.2).

En consecuencia ha surgido un alza de los precios que ha sido motivo de angustia en la cotidianidad de las familias venezolanas por el impacto negativo en sus condiciones de vida, al punto que en los primeros meses del 2017, “los datos de pobreza en Venezuela (ENCOVI) rondaban el 82% y peor aún 52% de pobreza extrema, y es

indudable que estas cifras se han incrementado como resultado de la escalada de precios y el deterioro de los salarios, entre otros” (Crespo, 2018, p.3). Es decir que para las familias venezolanas es imposible sostener un poder adquisitivo del salario promedio en una dinámica económica donde los precios relativos sufren una marcada desviación.

Por último, Crespo (2018) identifica unos rasgos en el fenómeno hiperinflacionario tales como: -numerosas transacciones se realizan “en monedas más duras”, - transacciones a través del trueque como mecanismo de cambio, -aumentos continuos del salario mínimo, -dificultad en las empresas para la planificación y toma de decisiones gerenciales como consecuencia de la destrucción de las estructuras de costos y el colapso en los niveles de inventario, -un cono monetario que pierde validez vertiginosamente aunado a la dificultad con el dinero en efectivo; destacando que la solución a este fenómeno de la hiperinflación en primer término demanda un conjunto de medidas organizativas que controlen “la actuación irresponsable del Gobierno Nacional y del Banco Central de Venezuela”, detengan “la impresión de dinero inorgánico para financiar el voraz gasto del gobierno, retomar iniciativas que permitan salir de la depresión económica e impulsar la producción” (p.5).

Los estudios de los autores García y Chicaíza (2013), Moreno y Zuur (2015), Urra, Medina y Acosta (2010) y Crespo (2018), representan los antecedentes de esta investigación en virtud de que cada uno de ellos desde su perspectiva, refieren elementos muy similares a los que sustentan esta investigación en cuanto a los sesgos cognitivos y la hiperinflación. De esta manera queda sustentada la relevancia de estas temáticas en el ámbito económico y se hace notoria la orientación epistemológica y metodológica del presente estudio.

Bases Teóricas

El Proceso de Hiperinflación en la Economía Venezolana

La palabra economía proviene del griego *oikonomos* que significa “el que administra una casa”, dentro de las cuales deben tomarse muchas decisiones para lograr los

beneficios de quienes habitan en ella y para la comunidad donde cohabitan, lo que es analógica a una sociedad compuesta por particulares, empresas y gobierno donde su efectivo y eficiente funcionamiento depende de las decisiones tomadas para alcanzar los objetivos y las metas trazadas.

Al respecto Mankiw (2012) presenta un concepto de economía donde sostiene que es el estudio del modo en que la sociedad gestiona sus recursos, dentro de un país, y que se necesitan agentes que distribuyan entre sus capacidades todos los sectores y necesidades que tenga dicha nación, destacando que estos agentes toman decisiones para el manejo de sus ingresos y egresos, así como la forma en que invierten o ahorran su dinero; agregando que la economía también estudia el crecimiento del ingreso promedio, la tasa de desempleo y todo lo referente a los precios de bienes y servicios.

Para Mankiw (2012) la economía cumple con distintas facetas, resumiéndolas en 10 principios de la economía, siendo el primero el hecho de que las personas enfrentan disyuntivas cuando deben tomar decisiones para poder elegir entre dos objetos; el segundo principio sostiene que “el costo de una cosa es aquello que se renuncia para obtenerla”, que en términos económicos se conoce como el costo de oportunidad; el tercer principio indica que las personas racionales piensan en términos marginales, es decir, que las personas abordan acciones siempre y cuando el beneficio marginal sea mayor que el costo marginal.

El cuarto principio que establece Mankiw (2012) es que las personas responden a los incentivos ya que toman decisiones comparando costos y beneficios; el quinto principio considera que el comercio puede mejorar el bienestar de todos porque de esta manera si cada persona se especializa en lo que mejor hacen, la sociedad entera podrá disfrutar de una mayor variedad de bienes y servicios.

Asimismo Mankiw (2012) señala que en el sexto y séptimo principio se argumenta sobre mercado, ya que el sexto explica que los mismos normalmente son un buen mecanismo para organizar la actividad económica y el séptimo destaca que el gobierno puede mejorar algunas veces los resultados del mercado, ya que si bien los mercados fluyeran de manera libre como un espacio donde los compradores y vendedores busquen

su bienestar propio, es considerable que exista la acción del gobierno de mantener las instituciones y hacer valer las reglas para así poder mantener los derechos de propiedad de las personas y empresas. Unido a lo anterior, en los últimos principios, Mankiw (2012) expresa que el nivel de vida de un país depende de la capacidad que se tenga para producir bienes y servicios, es decir, a mayor productividad mejor nivel de vida, siempre y cuando los responsables políticos contribuyan al incremento de la misma.

Ahora bien, uno de los factores de la dinámica del proceso económico es la inflación que se conoce como el incremento en el nivel general de los precios de la economía y en donde la mayoría de los casos es provocada por el aumento de la cantidad de dinero en circulación, donde al aumentar los precios de los bienes y servicios, aumenta simultáneamente el precio del servicio del trabajo, representado en los sueldos y salarios (Mankiw, 2012).

Existen distintos tipos de inflación, dependiendo de las causas de origen o su magnitud, entre la que se encuentran la inflación a demanda, inflación de costes, inflación de estructura, inflación moderada, inflación galopante, estanflación, la deflación y la hiperinflación, que es el caso que vive actualmente Venezuela (Valdez, 2018).

La hiperinflación es el incremento rápido y generalizado de los precios de bienes y servicios, donde simultáneamente hay pérdida de valor de la divisa nacional a un ritmo acelerado, caracterizándose por la intervención del banco central y a su vez por la debilidad a nivel institucional y poca credibilidad de la sociedad hacia las mismas.

Este aumento generalizado y constante del nivel de precios afecta a toda la sociedad, es decir, tanto a empresas como particulares, pero aún más al sector de la población que cuenta con menos recursos económicos provocando incertidumbre en la sociedad, lo cual genera una disminución en la inversión que perjudica a la economía y produce en la población la tendencia al acaparamiento por la inquietud y temor del aumento en los precios.

Históricamente, dos de los hechos más resaltantes sobre la hiperinflación se dieron en Alemania antes de la Segunda Guerra Mundial y en Chile previo al golpe de estado

de Pinochet. Ahora bien, en la actualidad Venezuela está sumergida en una hiperinflación que la tipifica como una de las más devoradoras a nivel mundial, tomando en cuenta que desde diciembre de 2015 el Banco Central de Venezuela no ha publicado el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), esto ha hecho que la inflación deba sea estimada con cruces de otros indicadores y aproximaciones de analistas privados.

Al respecto Larralde (2017), plantea que el fenómeno hiperinflacionario en Venezuela obedece a las siguientes causas: -crecimiento desorbitado de dinero sin respaldo para financiar al sector público; - abultados y sostenidos déficits del sector público; - pérdida de confianza en el bolívar como depositario de valor; -colapso del sector externo y alza desmedida del dólar negro; y la - indexación creciente de precios y remuneraciones; lo cual es visto en la cotidianidad del venezolano por la pérdida del poder adquisitivo de una manera acelerada lo que le hostiga a diario al adquirir menos bienes y servicios porque su precio eleva de manera galopante.

Este proceso hiperinflacionario afecta a los particulares y a los empresarios sin distinción de estratos sociales; por un lado al particular porque se enfrenta a pagos altos inclusive percibiendo aumentos en su sueldo devengado; y a los empresarios debido a la inestabilidad en los precios que además de dilapidar sus patrones lógicos de toma de decisiones, frenan el mercado.

Sin embargo, los más perjudicados por la hiperinflación son las personas que cuentan menos recursos económicos, ya que están desprovistos de inversiones o rentas que les sirvan de paliativos de los efectos de una situación económica adversa, caso contrario le ocurre a las personas que regularmente pertenecen a estratos de altos ingresos y acceso a mayor riqueza, así como a aquellas personas que en este escenario hiperinflacionario se beneficia cuando tiene que saldar una deuda en la misma medida en la que perjudica a aquel que tiene que cobrarla, porque la cantidad a devolver persiste vigente mientras que el dinero se devalúa, por lo que la relatividad en términos de cantidad adeudada se decrece (Larralde, 2017).

Es importante señalar que la situación hiperinflacionaria en Venezuela se caracteriza entre otras cosas por: - la acelerada subida de precios que crea una pérdida de poder

adquisitivo; - la generación de una incertidumbre que induce a una substancial depreciación de la inversión a medio y largo plazo; - el incremento de las inversiones financieras especulativas, que provocan una desestabilización de la economía; -el acaparamiento por parte de la población debido a la preocupación por el alza de los precios; - el carácter desfavorable, por el impacto negativo que aflige más a los estratos de menos recursos económicos por la falta de elementos que les ayuden a paliarlo; y – el beneficio de quienes tienen deudas que solventar frente a quien las tiene que cobrar, que por lógica se perjudican, ya que la cantidad a devolver se mantiene mientras que el dinero tiene menos valía.

La Neuroeconomía como una Forma de Entender la Economía

La economía suele ser vista desde la racionalidad como uno de los supuestos fundamentales para el modelo económico neoclásico, cuyo punto medular afirma que los agentes económicos proceden para perfeccionar su ganancia, con el consumo y la producción a través de la eficiente combinación de los agentes de producción: lo que distingue su carácter lineal de un conocimiento común, que permite la anticipación de las acciones y que influye en la toma de decisiones. Desde esta perspectiva, propia de los economistas tradicionales, las decisiones en el ámbito económico son estructuradas, rígidas y externas a la persona, propias de un proceso donde la emocionalidad y el sentir humano subyacen a lo netamente productivo.

Al respecto, Larocca (2008) señala que la razón por la cual los economistas, hacia finales del Siglo XIX y parte del XX, apostaron a la racionalidad del individuo con la prerrogativa en la idea de maximizar los beneficios propios en sus modelos, fue por carecer de los métodos para mirar en el cerebro, y no porque no querían hacerlo. Es decir, que la economía se aproximó más a una ciencia deductiva por no poseer las tecnologías para hacer de ella una ciencia inductiva. Sin embargo, en los últimos años se han presentado rupturas en los paradigmas científicos al respecto, cuando aparece en la palestra el uso de instrumentos estadísticos más eficaces y la usanza de conocimientos amoldados al campo de la neurociencia, que dan oportunidad a abrirse a las

posibilidades de que la economía se torne en una ciencia que combine los componentes del razonamiento inductivo y deductivo.

Por ello Laza (2019), al referirse a la neuroeconomía lo hace como un nuevo paradigma que enmarca el estudio de la relación existente entre la toma de decisiones a nivel cerebral y el comportamiento de los agentes económicos, que emerge en forma vinculante entre la economía, la neurociencia y la psicología, cediendo espacios científicos a nuevas investigaciones y a enfoques novedosos para el estudio de realidades económicas; considerando que la dinámica económica indiscutiblemente involucra la habilidad de tomar decisiones entre un abanico de alternativas combinadas, a la hora de seleccionar el plan de acción para llevarlas a su ejecución.

En concordancia a lo antes señalado, Moreno y Zuur (2015), plantean que la neuroeconomía aboga por las teorías microeconómicas en detalles sobre las funciones del cerebro, en especial en aquellas que intervienen en la forma que se toman decisiones, en el pensamiento estratégico e intercambio; por ello su objetivo es la observación de procesos que distintivamente se creen inobservables, cuando se requiere decidir entre disímiles y combinadas teorías de singularidades comportamentales como “la aversión al riesgo, comportamiento altruista, y reciprocidad” (p.4) (Camerer, citado en Moreno y Zuur, 2015).

Cabe destacar que la neuroeconomía, como disciplina cuyo propósito es la comprensión de aspectos de la conducta humana que desde la racionalidad exclusiva no pueden explicarse, se caracteriza por poseer un basamento científico, donde la neurociencia, la economía y la psicología se integran de la siguiente manera: la neurociencia estudia el sistema nervioso y el comportamiento del cerebro, la psicología considera esa información para expresarla en términos de la conducta humana para la comprensión de las experiencias humanas, y por último la economía conductual o economía del comportamiento asimila la forma como los agentes psicológicos y sociales llegan a afectar las decisiones económicas que toman las personas (Laza, 2019).

De allí la importancia de la neuroeconomía, como el ámbito que estudia la forma en que es procesada la información por el cerebro humano y la manera de reaccionar al tomar decisiones en el ámbito financiero; con la combinación de varias disciplinas, para “explicar por qué las personas algunas veces parecen tomar decisiones económicas no racionales; lo cual es ocasionado muchas veces por la parte emocional del ser humano, que influye directamente en la toma de decisiones” (Moreno y Zuur, 2018, p. 34).

Esta perspectiva metodológica de la neuroeconomía muestra su carácter científico en la compatibilidad con las ideas filosóficas del ámbito económico, en cuanto al desarrollo de una actitud investigativa enriquecida en teorías y métodos validados y que al igual a ellas permite la reflexión, sin alterar las conclusiones ni el cuerpo teórico y destacando su uso como criterio de elección entre supuestos del conjunto teórico externas a ellas; lo que apoya los argumentos de Maki, Camerer y Hausman (citado por Moreno y Zuur, 2015, 36) en lo referente al “rol que potencialmente tiene la neuroeconomía dentro de los desarrollos de la teoría económica, pero además recordando que estos avances no pueden alterar el núcleo praxeológico de la economía”.

Los Sesgos Cognitivos para la Toma de Decisiones en el Proceso Hiperinflacionario Venezolano

Toda organización puede enfrentar situaciones que requieran su abordaje y solución, razón por la cual deben tomarse decisiones para precisar las acciones que han de ejecutarse para resolverlas. El proceso que se sigue para tomar las decisiones, implica elementos como lo son las personas, sus comportamientos, las actitudes que pueden asumir, las experiencias vividas y la manera con la que son capaces de percibir tanto los hechos como las circunstancias que se presenten, lo que exhorta a entender el conocimiento de la persona y así analizar preponderancia que pudiera existir entre esos elementos y la manera como se han de abordar esas situaciones y las decisiones tomadas (Kannadhasan, Aramvalarthan y Pavan, citados en Baron, Camaran y Rueda, 2017).

Es así que la teoría cognitiva fundamenta la toma de decisiones al tratar de responder las situaciones que se presentan en una organización desde la cognición, donde la complejidad, dinamismo e incertidumbre de dichas situaciones entrelazan la acción decisoria, a lo que Schwenk (citado en Baron, et.al, 2017), señala que “la cognición implica el estudio de las estructuras, procesos y sesgos cognitivos da una visión a los tomadores de decisiones con capacidades limitadas de las diferentes formas cómo se comprenden y resuelven los problemas estratégicos complejos”(p.9).

Al respecto, Zapata y Hernández (2014) señalan que la teoría cognitiva afronta una serie de factores vinculantes a la cognición de la persona, entre los que destacan: los procesos cognitivos como la percepción, los esquemas y mapas cognitivos representativos de las estructuras mentales y los sesgos cognitivos, como medios explicativos de la conducta del individuo para la toma de decisiones; a partir de allí se puede definir el proceso cognitivo como el referido “a la manera como el conocimiento es seleccionado, organizado, transformado y utilizado, siendo relacionado con las distintas maneras como una persona adquiere, almacena, recupera y procesa la información” (p. 257).

De lo antes señalado, cabe destacar lo concerniente a sesgos cognitivos cuyo concepto ha venido cambiando desde la filosofía hasta su admisión en la economía, a través del campo de la psicología, resaltando la naturaleza humana para la toma de decisiones en los procesos organizativos. Esos sesgos cognitivos representan reglas de juicio de las cuales dependen quienes toman decisiones, lo que facilita la complejidad de las situaciones, así como la definición de las acciones más beneficiosas. Es decir, que los sesgos cognitivos asienten el desarrollo de modelos simplificados de la realidad social, facilitando el proceso de toma de decisiones en circunstancias a través de propuestas de solución, permitiendo la reducción de tareas mentales difíciles a tareas más sencillas (Urra, Medina y Acosta, 2011).

Al respecto, Tversky y Kahneman (citado en Zapata y Canet, 2009) señalan que las personas tienen un limitado número de conducciones cognitivas que facilitan la reducción de la compleja tarea evaluativa de “las probabilidades y la predicción de las

operaciones más simples de juicio y aunque en general estas heurísticas son bastante útiles, a veces conducen a errores graves y sistemáticos” (p. 240). Es decir, que en la vida cotidiana las personas llegan a tomar numerosas decisiones, unas fáciles y otras difíciles porque se pueden enfrentar con la incertidumbre de no saber qué pueda pasar y otras veces dicha indecisión radica en la falta de conocimiento.

Esta vinculación de la toma de decisiones a la teoría cognitiva, permite afirmar que los sesgos cognitivos emergen “con el procesamiento neuropsicológico de lo percibido, lo que termina llevando a toma de decisiones alejadas de lo que a priori se esperaría en función de los patrones optimizadores de la economía neoclásica (utilidad esperada)” (p.4), queriendo decir con ello, que los sesgos cognitivos proceden de la necesidad cerebral de fijar una rápida posición frente a determinados estímulos, al ser imposible el procesamiento minucioso de la información que se tiene, además de la naturaleza ahorrativa de energía del cerebro, lo que conduce a la persona a la necesaria reducción del uso de cálculos complejos ante la priorización de acciones rápidas al momento de tomar decisiones (Laza, 2019).

Uno de los estímulos sociales que activa en las personas la toma de decisiones es la economía, y principalmente el ciudadano común tiene que afrontar en su cotidianidad los desequilibrios económicos producidos por la inconsistencia entre sus ingresos y la capacidad para el pago de bienes y servicios, así como la adquisición de productos alimentarios, vestido y vivienda. Esta situación se torna caótica cuando los niveles de inflación trascienden a la hiperinflación, que además de afectar los precios y el poder adquisitivo, puede afectar otros elementos que inciden en este desequilibrio tan negativo para una sociedad, tales como la emocionalidad.

Al respecto Cuevas Sarmiento (2018), acota que la neuroeconomía es la metodología que permite la explicación de la toma de decisiones económicas trascendiendo el elemento matemático, agregando a su análisis factores emocionales que influyen en los efectos macroeconómicos, lo que implica

que detrás de esas decisiones están las personas que las ejecutan y sobre las cuales se sustenta la irracionalidad que en la mayoría de los casos

caracteriza las crisis económicas y están también las personas que viven el proceso y que aparentemente no tienen acción directa sobre los resultados del mismo (p.1)

Es decir, que siendo la hiperinflación un fenómeno económico y resultante de las inoperantes políticas económicas, produce en los ciudadanos conductas afines a los sesgos cognitivos, que lo orientan, siendo “efectos que distorsionan el pensamiento llevando a las personas a tomar decisiones irracionales con impactos sociales” (p. 1) que van a establecer la conducta económica en términos individuales y grupales.

Existen varias posiciones teóricas respecto a la tipología de los sesgos cognitivos, por lo que es importante resaltar que a efectos de la presente investigación se asumirá la de Cuevas Sarmiento (2018), específicamente el sesgo retrospectivo, el sesgo de información, el sesgo de negatividad, el efecto Bandwagon y el efecto de Von Restorff.

En cuanto al sesgo retrospectivo, es la manera en la cual se toman decisiones proyectando la mentalidad actual de la persona hacia el pasado o el futuro, haciéndose creer que era fácil anticiparse al futuro, lo cual puede observarse cuando una vez que algo ha sucedido, la persona diga o sienta que ella se imaginaba eso aunque no lo es así. La persona que enfrenta la hiperinflación, la forma gradual que se pierde el poder adquisitivo le produce un efecto de transferir esa situación al futuro; esto hace que tanto en lo individual y colectivo, familiar o empresarial experimentan indiferencia a la inflación vertiginosa.

El sesgo de información está referido a esa manera como la persona fija más su atención en cosas que están relacionadas inconscientemente con conceptos usados con frecuencia o que se han usado recientemente. En el caso de la actualidad de la sociedad venezolana, coexiste un mercado paralelo de divisas inducido por el control cambiario, lo que ha hecho las personas estén en una permanente búsqueda de información, del valor del de cambio, llegando a tomarlo como parámetro para el establecimiento de los precios de los productos, bienes y servicios, incluso en sectores poblacionales que carecen de acceso a divisas y crear la inexistente impresión de que a mayor información la lógica de compra-venta será más efectiva.

Respecto al sesgo de negatividad, es un efecto perceptivo donde para las personas es más interesante el lado negativo de los eventos o hechos que lo positivo. En situaciones de hiperinflación será más atractivo y de mayor interés cosas negativas como el incremento de precios, el cierre de empresas y/o los altos niveles del índice de precios; esto debido a que en un entorno adverso, las sensaciones de sobrevivencia se perciben como un logro.

El efecto Bandwagon está relacionado con la conducta de masas, de manera casi inconsciente solo porque muchas personas lo hacen. Durante un proceso de hiperinflación se pueden observar a las personas hacen colas enormes para adquirir determinados productos, imitando acciones y pensamientos colectivos en un sentir de protección en masas, como una respuesta imitativa de aceptación o rechazo por la activación de las neuronas espejo que desempeñan una función importante dentro de las capacidades cognitivas ligadas a la vida social, principalmente la empatía, es decir, como producto de un andamiaje neural que dispone a la persona para la imitación de los comportamientos de otros, tanto motora como emocionalmente. (Rizzolatti, 1996).

Por último, pero no menos importante, está el efecto de Von Restorff un sesgo cognitivo que insta a la persona a ubicarse “en un modo de queja continua, para que sea recordado más y mejor que el resto”, en la hiperinflación se caracteriza por ser un proceso agotador y se ha convertido en un rasgo en las personas desesperanzadas y angustiadas que no ven una salida a corto plazo.

Sistema de Variables

Al referirse a una variable, Arias (1999) señala que es una cualidad susceptible de sufrir cambios y que todo estudio investigativo tiene un sistema de variables que consiste en una serie de características por estudiar, definidas de manera operacional en función de sus unidades de medida y conceptualmente tal como son entendidas desde la teoría. En la presente investigación las variables de estudios son: -Ingreso mensual devengado por las docentes, -Hiperinflación y -Sesgos cognitivos. El sistema de

variables se presenta a continuación con su definición conceptual y operacional:

Tabla N° 1

Sistema de Variables: Definición Conceptual y Operacional

Objetivo	Variable	Definición Conceptual	Dimensión	Indicadores	Ítem
Indagar el ingreso mensual devengado por las docentes que laboran en los colegios privados en el nivel de Educación Inicial de la zona este de la ciudad de Barquisimeto.	Ingreso Mensual Devengado.	Paga recibida por un trabajo realizado durante un mes.	-Forma de pago.	*Semanal. *Quincenal *Mensual.	1
			-Mecanismos de pago.	*Efectivo. *Transferencia bancaria *Cheque.	2
			-Ingreso.	*Monto.	3
Diagnosticar el conocimiento de las docentes que laboran en dos de los colegios privados en el nivel de Educación Inicial de la zona este de la ciudad de Barquisimeto, sobre la hiperinflación.	Hiperinflación	Proceso económico estrictamente vinculado al dinero, debido a que su exceso en el ámbito económico, sin apoyo de la producción llega a generar esta distorsión, está estrechamente conectado con el consumo. (Valdez, 2018)	-Conocimiento	*Definición *Características *Consecuencias	4 5,6 y 7 8 y 9

Objetivo	Variable	Definición Conceptual	Dimensión	Indicadores	Ítem	
Determinar los sesgos cognitivos de las docentes que laboran en los colegios privados en el nivel de Educación Inicial de la zona este de la ciudad de Barquisimeto para la toma de decisiones frente a la hiperinflación.	Sesgos Cognitivos	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. (Rodríguez Quintana, 2012)	-Sesgos	*Sesgo retrospectivo	10, 11 y 12	
					*Sesgo de información.	16, 17 y 18
			-Efectos	*Sesgo de negatividad	22, 23 y 24	
				*Efecto Bandwagon	13, 14 y 15	
				*Efecto de Von Restorff	19, 20 y 21	

Hipótesis

En esta investigación, se plantea la siguiente hipótesis general, en correspondencia al objetivo general donde se establece la relación existente entre el ingreso mensual de las docentes que laboran en dos de los colegios privados en el nivel de Educación Inicial de la zona este de la ciudad de Barquisimeto y sus sesgos cognitivos para la toma de decisiones en el proceso hiperinflacionario.

Hipótesis General: A menor ingreso devengado por las docentes que laboran en dos de los colegios privados en el nivel de Educación Inicial de la zona este de la ciudad de Barquisimeto, se espera la manifestación de mayor número de sesgos cognitivos, como comportamiento individual o colectivo para tomar decisiones frente a la hiperinflación.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

La realización de todo trabajo investigativo responde a un recorrido organizado, planificado y en correspondencia a los estándares científicos de la construcción del conocimiento; para ello el investigador debe establecerse una senda que le permita cometer su estudio en términos metodológicamente establecidos y coherentes a los paradigmas establecidos. Es por ello que a continuación se muestra el marco metodológico sobre el cual se orienta la presente investigación.

Tipo de Investigación

El objetivo general de esta investigación orienta su metodología a un marco paradigmático positivista que según Tamayo y Tamayo (2012) es aquel que “sostiene el realismo ontológico al decir que se puede descubrir cómo funciona la naturaleza y predecir fenómenos naturales. El conocimiento se obtiene al formular las preguntas correctas a la naturaleza y dejar que ésta responda” (p.120), es decir, se plantea sobre este paradigma por presentar de forma objetiva el conocimiento tras la búsqueda de las causas de una situación observada para obtener resultados fiables y repetibles. Desde esta perspectiva, la realidad objeto de estudio se adjudica como estable y la posición del investigador se encuentra separada de juicios y observa los hechos desde afuera, para posteriormente representarlos en datos numéricos medibles y cuantificables, asumiendo el método científico hipotético-deductivo, para llegar a conclusiones generalizables.

El enfoque de la investigación es cuantitativo por la necesidad de analizar en forma porcentual y numérica, los resultados arrojados por el instrumento aplicado a las unidades muestrales de estudio, según lo señalado por Hernández, Fernández y Baptista (2010), quienes sostienen que:

El enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis previamente hechas, confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente, en el uso de estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población. (p. 5)

De igual manera el método hipotético-deductivo es orientador del estudio, el cual para Palella y Martins (2006), es una “forma de acotación y predica que la materialización del dato es el resultado de procesos derivados de la experiencia” (p.30), entendiéndose la organización se hace sobre procesos de operacionalización que admiten la descomposición del todo en sus partes e integrarlas para obtener el todo.

De igual manera Palella y Martins (2006), indican que “El tipo de investigación se refiere a la clase de estudio que se va a realizar. Orienta sobre la finalidad general del estudio y sobre la manera de recoger las informaciones o datos necesarios” (p.97), razón por la cual se destaca que el presente estudio está inscrito en una investigación de campo de tipo descriptiva, a lo que Arias (2006) afirma que la investigación de campo “es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos” (p.31), en este caso los datos primarios fueron recolectados directamente de la realidad, en el contacto con docentes de Educación Inicial de dos de los colegios privados de la zona este de la ciudad de Barquisimeto.

En lo referente a la investigación descriptiva Hernández et al. (2010), expresan que “las investigaciones descriptivas pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a los que se refieren para decir cómo es y cómo se manifiesta el fenómeno (p.101), ya que de acuerdo a los objetivos que se propusieron en ella se obtuvo información sobre la situación actual de un hecho existente para el momento de la realización de este estudio tal como lo son los sesgos cognitivos de docentes que laboran en dos de los colegios privados en el nivel de Educación Inicial de la zona este de la ciudad de Barquisimeto, para la toma de decisiones frente a la hiperinflación.

Desde lo antes expuesto, el presente estudio está ubicado en el paradigma positivista,

en el método hipotético – deductivo, bajo el enfoque cuantitativo y enmarcado en una investigación campo de carácter descriptivo.

Diseño de Investigación

En los conceptos metodológicos sustentados por Hernández et al. (2010), el diseño de la investigación le “señala al investigador lo que debe hacer para alcanzar sus objetivos de estudio, contestar las interrogantes que se han planteado y analizar la certeza de las hipótesis formuladas en su contexto particular” (p.106), por lo que el proceso investigativo implica la ejecución de varias acciones y tareas las cuales permiten alcanzar los objetivos del estudio. En razón a ello, esta investigación se ubicó dentro del diseño no experimental, que para Kerlinger y Lee (2002) es propio de las investigaciones donde “no es posible manipular las variable o asignar aleatoriamente a los participantes o los tratamientos; de hecho, no hay condiciones o estímulos planeados que se administren a los participantes del estudio” (p. 178), es decir, que no requiere de la experimentación por no tratarse de comprobar alguna hipótesis.

Por su parte, Fernández et al. (2003) consideran que este diseño corresponde a investigaciones donde no hay que experimentar, sino a “estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de las variables, es decir, se trata de una investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos (p.184)

De esta manera, en la presente investigación se asumió el diseño no experimental ya que no se pretendió construir situaciones; sino, observar las ya existentes, que no han sido provocadas intencionalmente y que a su vez, sugiere un esfuerzo encaminado a la descripción del problema que está orientado a los sesgos cognitivos de docentes que laboran en dos de los colegios privados en el nivel de Educación Inicial de la zona este de la ciudad de Barquisimeto, para la toma de decisiones frente a la hiperinflación.

Población y Muestra

En la realización de una investigación la población es relevante, pues de ella se obtendrá la información para el estudio; al respecto Morles (2002) señala que “la población o universo se refiere al conjunto para el cual serán válidas las conclusiones que se obtengan de los elementos o unidades; (personas, instituciones o cosas) a las cuales se refiere la investigación” (p.17), es decir, que es señala a la población como el conjunto de elementos de los cuales se pretende indagar y conocer sus características o una de ellas.

Desde esta perspectiva la población se constituye con el conjunto de individuos involucrados en el proceso de investigación, por medio de quienes se busca conocer la realidad indagada. Es por ello que la población de este estudio es de ciento cincuenta (150) docentes de Educación Inicial que laboran en los colegios seleccionados.

Por otra parte, la muestra es definida por Ary, Jacobs y Razavieh (1989) como “una parte de la población, o sea, un número de individuos seleccionados científicamente, cada uno de los cuales es un elemento del universo” (p. 9), es decir, que la muestra es una parte de la población que se selecciona con el fin de investigar a partir de su conocimiento, de sus características particulares, y las propiedades de una población que justifiquen ser parte importante para el estudio.

Tipo de Muestreo

La selección de la muestra debe hacerse siguiendo las orientaciones estadísticas de un muestreo; particularmente en esta investigación el número de unidades de la población es de ciento cincuenta (150) docentes de Educación Inicial que laboran en dos de los colegios privados de la zona este de la ciudad de Barquisimeto (Unidad Educativa Colegio Las Fuentes y Centro de Educación Inicial Mundo de Colores), y por sugerencia del experto se consideró tomar el 33,33% de la misma, para un total de cincuenta (50) docentes siendo en su totalidad $n \geq 30$ lo que además de ser representativa es de fácil acceso para la búsqueda de la información. Al respecto Hernández et al., (2003) plantean

que un estudio no será mejor por tener una población más grande; y que la calidad de un trabajo investigativo estriba en delimitar claramente la población con base en los objetivos del estudio. Cabe resaltar que todos los encuestados son de género femenino ya que dentro de dichas instituciones no laboran docentes masculinos.

A partir de allí se procedió a construir el marco muestral para esta investigación y haciendo uso de un Muestreo No Probabilístico con “una cuidadosa y controlada elección de sujetos con ciertas características” (Hernández et al, 2010, p.226) como lo eran: docentes de Educación Inicial que laboran en dos de los colegios privados de la zona este de la ciudad de Barquisimeto, ya que así fueron especificadas en el planteamiento del problema.

Se procedió entonces a seleccionar una Muestra por Cuotas, donde por sugerencia del experto se recomendó tomar a los cincuenta (50) docentes de la población con las características antes señaladas, a quienes se les administró el instrumento diseñado para esta investigación con el propósito de obtener la información necesaria para dar respuesta a los objetivos sobre los cuales se construyó este estudio.

Técnica e Instrumento de Recolección de Datos

La recolección de la información necesaria que generó los datos para dar respuesta a los objetivos propuestos en esta investigación, fueron recabados con el uso de técnicas e instrumentos pertinentes. Arias (1999), define las técnicas de recolección como las distintas formas de obtener la información, y para este estudio investigativo el proceso de recolección y entrada de toda la información suministrada por las unidades muestrales seleccionadas, fue a través de la técnica de encuesta, la cual según Arias (2010) “es una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de si mismos, o en relación con un tema en particular” (p. 72).

En el mismo orden de ideas, Palella y Martins (2006) sostienen que en la encuesta “se utiliza un listado de preguntas escritas que se entregan a los sujetos quienes, en forma

anónima las responden por escrito” (p.123), la cual requiere de una metodología que permite verificar la validez y posterior confiabilidad del instrumento.

Respecto al instrumento se seleccionó un cuestionario, el cual Tamayo (2012), describe como un instrumento que “contiene los aspectos del fenómeno que se consideran esenciales; permite, además, aislar ciertos problemas que nos interesan, principalmente; reduce la realidad a cierto número de datos esenciales y precisa el objeto de estudio” (p. 190). Es así que para obtener la información que dará respuesta a los objetivos de la investigación se diseñó un cuestionario como instrumento de recolección de datos.

Este cuestionario se estructuró en tres (3) partes: una primera parte de preguntas abiertas y cerradas, cuyo propósito fue la obtención de la información acerca de las dimensiones: *-Forma de pago*, *-Mecanismos de pago* e *-Ingreso* para la variable *Ingreso Devengado*, cabe destacar que cada ítem recogió la información necesaria para cubrir cada indicador presentado en el sistema de variables; una segunda parte con escala policotómica cuya finalidad era medir la variable de *Hiperinflación*, y una tercera parte con estructura escalar dicotómica a través de la cual se procedió a medir los *Sesgos Cognitivos* con sus respectivos indicadores.

Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos

Una vez obtenidos los datos necesarios para este estudio, tras la aplicación del cuestionario, se organizó dicha información y se diseñaron una serie de tablas para tabular las respuestas dadas por las docentes encuestadas. El tratamiento estadístico que se aplicó a la información obtenida en este estudio, se realizó en términos de lograr los objetivos propuestos en ella. De allí que se hizo uso del cálculo de frecuencia y el porcentaje para cada uno de los ítems contenidos en el instrumento, lo que permitió el análisis de la información suministrada por las unidades seleccionadas para lograr medir las variables del estudio.

De igual manera se utilizó el procedimiento estadístico Chi Cuadrado para el análisis

de la información del objetivo general del estudio y establecer la dependencia existente entre el ingreso mensual devengado por las docentes que laboran en dos de los colegios privados en el nivel de Educación Inicial de la zona este de la ciudad de Barquisimeto y sus sesgos cognitivos para la toma de decisiones en el proceso hiperinflacionario, así como la Correlación de Pearson para establecer la relación entre dichas variables, por tratarse de datos enumerativos (conteos) de diversas alternativas de respuesta por parte de los sujetos encuestados.

Cabe señalar que el uso de estos procedimientos estadísticos obedeció a que los datos obtenidos están representados en una escala de medición nominal y estos procedimientos son los más adaptados para su análisis (Chourio, 1987). Para el análisis de estos datos se utilizó el paquete estadístico SPSS (Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales) versión 25.0 para Windows, “agrupando los ítems de acuerdo a las dimensiones e indicadores señalados en la definición de la variable” (Pérez, 1999, p. 53), haciendo su interpretación en forma descriptiva con apoyo de los teóricos que fueron citados en el marco referencial para luego proceder a elaborar las respectivas conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

Análisis e Interpretación de los Resultados

El trayecto investigativo recorrido hasta este punto, lleva a la presentación de los datos recabados y su debido tratamiento estadístico una vez aplicado el instrumento diseñado para esta investigación, lo cual permitió la exposición de los resultados. Para ello se muestran una serie de tablas con sus respectivas representaciones gráficas, donde se expone de manera organizada la información recabada a través de la encuesta aplicada a las cincuenta (50) docentes de Educación Inicial que laboran en dos de los colegios privados de la zona este de la ciudad de Barquisimeto, que fueron seleccionados para tal fin.

La presentación de la información se hace en tablas, elaborados en función de la operacionalización de las variables, considerando las dimensiones de las mismas y los objetivos que sustentan esta investigación, quedando organizada en trece (13) tablas, distribuidas de la siguiente manera: tres (3) tablas para la variable *ingreso mensual devengado*; tres (3) tablas para la variable *hiperinflación*, cinco (5) tablas para la variable *sesgos cognitivos*, una (1) tabla resumen del análisis realizado a través de la prueba Chi Cuadrado (χ^2) y una (1) tabla resumen de la Correlación de Pearson.

Seguidamente a estas tablas se presentan sus respectivas figuras así como el análisis y la interpretación de la información recabada con el propósito de responder las interrogantes de investigación contenidas en los objetivos de este estudio, destacando que el análisis de los datos arrojados por los sujetos encuestados se realizó de manera objetiva y tomando como referencia los datos que mostraron la mayor y menor frecuencia en la muestra y que su contraste evidencia un significado para el análisis de los mismos.

A continuación se exponen las tablas y figuras referidas:

Tabla N° 2.

Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Ingreso Mensual Devengado, Dimensión: Forma de Pago.

Ítem	<i>f</i>	%
1.-El colegio le hace el pago de su ingreso devengado:		
-Semanal	---	---
-Quincenal	50	100
-Mensual	---	---

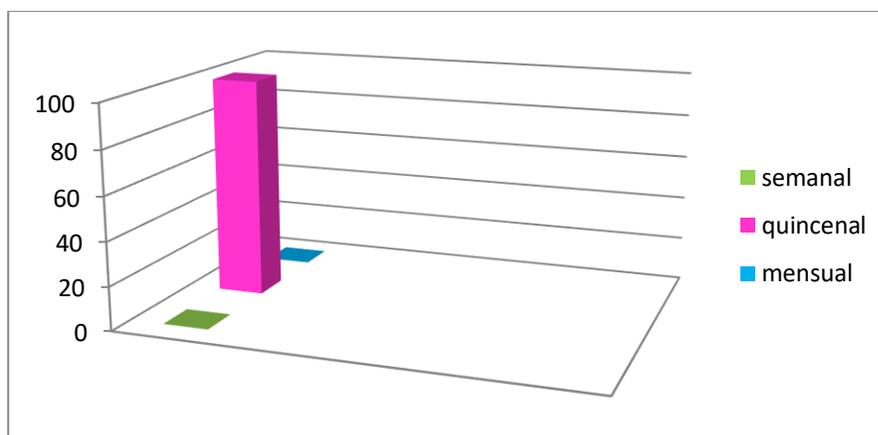


Figura 1. Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Ingreso Mensual Devengado, Dimensión: Forma de Pago.

Obsérvese en la tabla 2 y figura 1, en lo referente a la variable *ingreso mensual devengado*, dimensión *forma de pago*, que en su totalidad (100%) las docentes encuestadas reciben su pago quincenalmente.

Tabla N° 3.

Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Ingreso Mensual Devengado, Dimensión: Mecanismos de Pago.

Ítem	<i>f</i>	%
2.-El mecanismo de pago del sueldo devengado es a través de:		
-Efectivo	---	---
-Transferencia bancaria	50	100
-Cheque	---	---

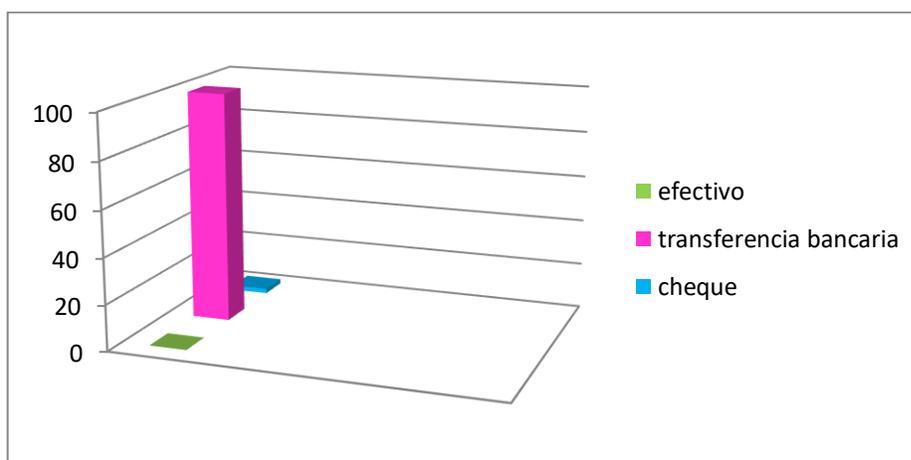


Figura 2. Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Ingreso Mensual Devengado, Dimensión: Mecanismos de Pago.

En la tabla 3 y figura 2 se observa en cuanto a la variable *ingreso mensual devengado*, dimensión *mecanismo de pago*, que el 100% de las docentes encuestadas reciben su sueldo por medio de transferencia bancaria.

Tabla N° 4.

Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Ingreso Mensual Devengado, Dimensión: Ingreso.

Ítem	<i>f</i>	%
3.-El ingreso de sueldo devengado mensualmente es:		
-Menor a 150.000	---	---
-Entre 150.001 y 200.000	5	10
-Entre 200.001 y 250.000	15	30
-Entre 250.001 y 300.000	17	34
-Mayor a 300.000	13	26

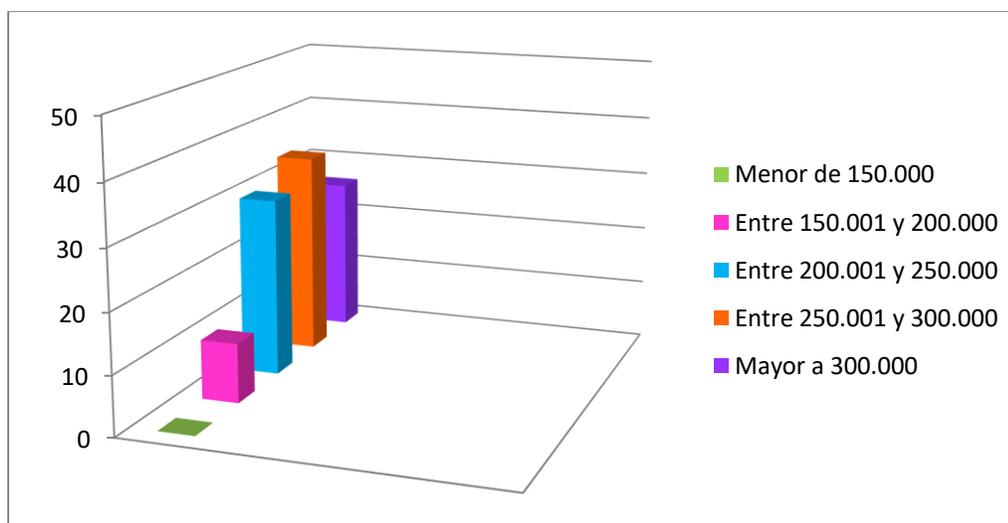


Figura 3. Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Ingreso Mensual Devengado, Dimensión: Ingreso.

Respecto a la tabla 4 y figura 3, las respuestas de las docentes encuestadas reflejan para la variable *ingreso mensual devengado*, dimensión *ingreso*, que los sueldos oscilan entre 150.001 y mayor a 300.000 bolívares soberanos (Bs.S.), siendo el mayor porcentaje (34%) para sueldos entre 250.001 y 300.000 Bs.S. y el menor porcentaje (10%) para sueldos entre 150.001 y 200.000 Bs.S.

Tabla N° 5.

Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Hiperinflación, Dimensión: Conocimiento, Indicador: Definición.

Ítem	Escala	De Acuerdo		Indeciso		En Desacuerdo	
		<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
4.-La hiperinflación es entendida como el incremento sustancial, sostenido y acelerado del nivel general de precios		48	96	2	4	---	---

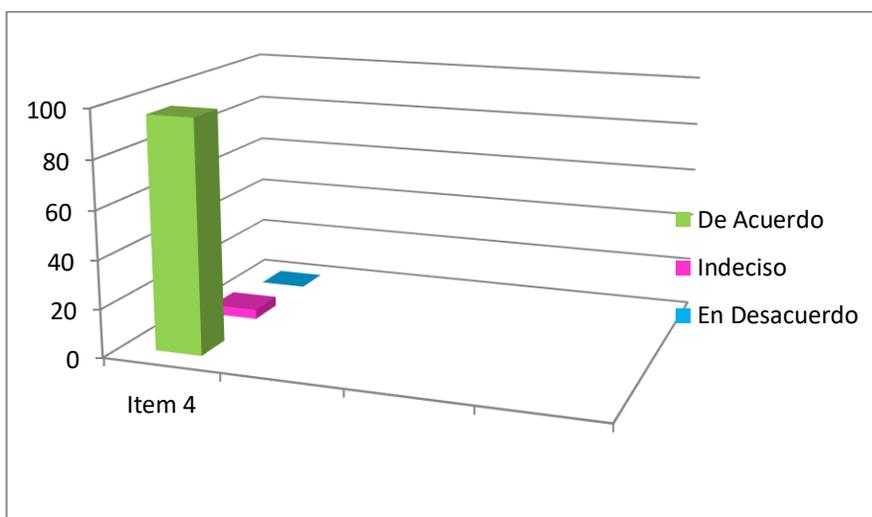


Figura 4. Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Hiperinflación, Dimensión: Conocimiento, Indicador: Definición.

Puede observarse en la tabla 5 y figura 4, en lo relacionado a la variable *hiperinflación*, dimensión *conocimiento*, indicador *definición*, que el 96% de las docentes encuestadas dicen estar completamente de acuerdo en que la hiperinflación es entendida como el incremento sustancial, sostenido y acelerado del nivel general de precios y el 4% están indecisas al respecto.

Tabla N° 6.

Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Hiperinflación, Dimensión: Conocimiento, Indicador: Características.

Ítem \ Escala	De Acuerdo		Indeciso		En Desacuerdo	
	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
5.- Los aumentos continuos del salario mínimo y su desvalorización acelerada son característicos de la hiperinflación.	44	88	4	8	2	4
6.- El proceso hiperinflacionario se caracteriza por las transacciones a través del trueque como mecanismo de cambio y la escasez del efectivo.	32	64	13	26	5	10
7.- El uso de monedas más fuerte que el bolívar es un rasgo característico de la hiperinflación.	37	74	12	24	1	2

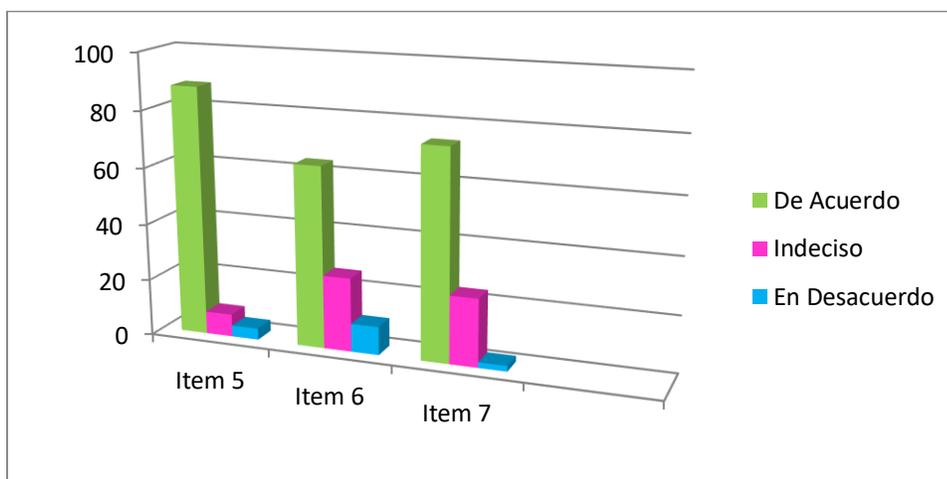


Figura 5. Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Hiperinflación, Dimensión: Conocimiento, Indicador: Características.

Tal como se observa en la tabla 6 y figura 5, para la variable *hiperinflación*, dimensión *conocimiento*, indicador *características*, específicamente en el ítem 5, el 88% de las encuestadas señalan estar de acuerdo con que los aumentos continuos del salario mínimo y su desvalorización acelerada son característicos de la hiperinflación mientras que un 4% están en desacuerdo con ello. Para el ítem 6, la mayoría de las docentes (64%) indican estar de acuerdo en que el proceso hiperinflacionario se caracteriza por las transacciones a través del trueque como mecanismo de cambio y la escasez del efectivo y un 10% están en desacuerdo con este señalamiento. De igual manera en el ítem 7, la mayoría de las encuestadas (74%) dicen estar de acuerdo con que el uso de monedas más fuertes que el bolívar es un rasgo característico de la hiperinflación y solo un 2% muestran desacuerdo al respecto. El resto (24%) está indeciso en su respuesta.

Tabla N° 7.

Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Hiperinflación, Dimensión: Conocimiento, Indicador: Consecuencias.

Ítem \ Escala	De Acuerdo		Indeciso		En Desacuerdo	
	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
8.- La realización de actividades extras, como el comercio informal, para cubrir la adquisición de productos y pago de servicios, es una consecuencia de la hiperinflación.	38	76	4	8	8	16
9.- Una consecuencia de la hiperinflación es la pérdida del poder adquisitivo de los sueldos y salarios.	40	80	7	14	3	6

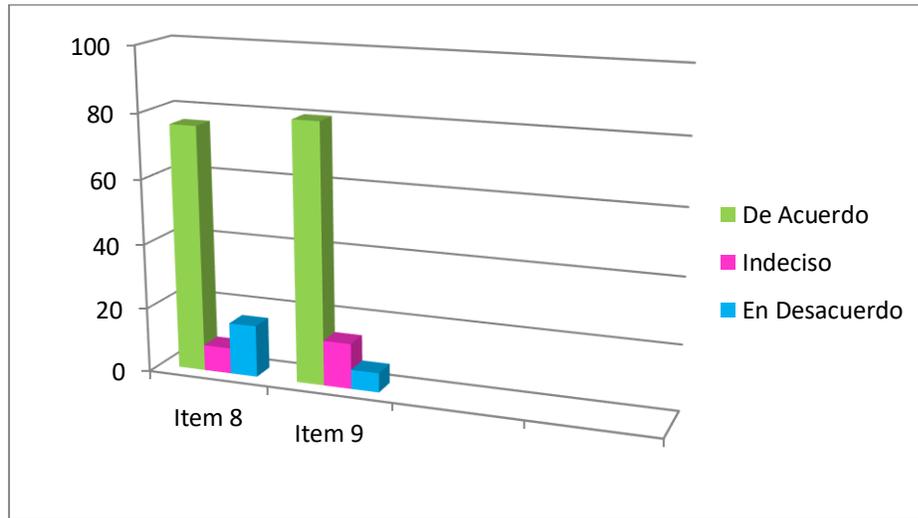


Figura 6. Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Hiperinflación, Dimensión: Conocimiento, Indicador: Consecuencias.

Obsérvese en la tabla 7 y figura 6, para la variable *hiperinflación*, dimensión *conocimiento*, indicador *consecuencias*, en cuanto al ítem 8, que un 76% de las docentes encuestadas están de acuerdo en que la realización de actividades extras, como el comercio informal, para cubrir la adquisición de productos y pago de servicios, es una consecuencia de la hiperinflación y un 8% manifiestan indecisión al respecto. En el ítem 9 la mayor parte de las encuestadas (80%) dicen estar de acuerdo en cuanto a que una consecuencia de la hiperinflación es la pérdida del poder adquisitivo de los sueldos y salarios y solo el 6% están en desacuerdo con este planteamiento. En este caso, estuvieron indecisas en su respuesta el 14% de las encuestadas.

Tabla N° 8.

Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Sesgos, Indicador: Sesgo Retrospectivo.

Ítem	Escala	Si		No	
		<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
10.- Cuando decide comprar productos de primera necesidad sabe que los precios aumentan continuamente sin un tope.		42	84	8	16
11.- Siente que por el aumento excesivo en los precios de los productos de alimentación, higiene personal y medicinas no podrá adquirirlos a futuro.		39	78	11	22
12.- Confía en que los precios accesibles de los productos que tuvieron vigencia hace años atrás, volverán al mercado.		27	54	23	46

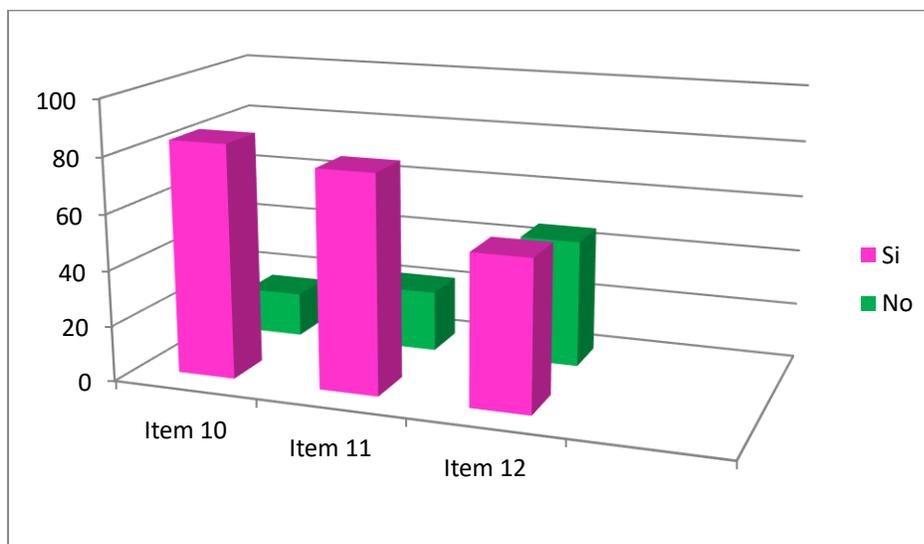


Figura 7. Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Sesgos, Indicador: Sesgo Retrospectivo.

En la tabla 8 y figura 7 se observa para la variable *sesgos cognitivos*, dimensión *sesgo*, indicador *sesgo retrospectivo*, que para el ítem 10, el 84% de las docentes afirman que cuando deciden comprar productos de primera necesidad saben que los precios aumentan continuamente sin un tope y el 16% restante lo niegan. En el ítem 11, la mayoría de las docentes (78%) sienten que por el aumento excesivo en los precios de los productos de alimentación, higiene personal y medicinas no podrán adquirirlos a futuro y la minoría (22%) no lo sienten así. Para el ítem 12, el 54% confía en que los precios accesibles de los productos que tuvieron vigencia hace años atrás, volverán al mercado y el 46% desconfían que de ello.

Tabla N° 9.

Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Sesgos, Indicador: Sesgo de Información.

Ítem	Escala	Si		No	
		<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
16.- Realiza compra-ventas de productos, haciendo la conversión del bolívar con el precio del dólar paralelo.		43	86	7	14
17.- Considera el precio del dólar paralelo para estimar el costo de lo que compra.		42	84	8	16
18.- Se apega al uso de la moneda nacional para la realización de compras y ventas.		23	46	27	54

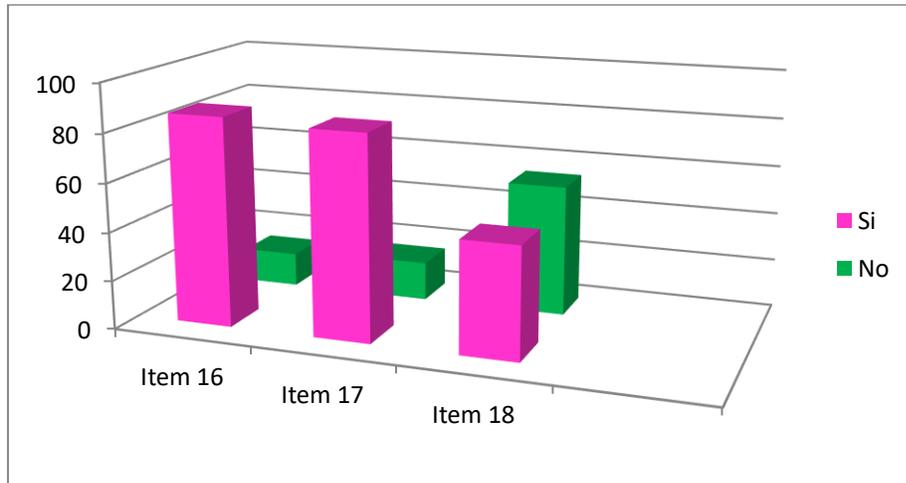


Figura 8. Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Sesgos, Indicador: Sesgo de Información.

Se observa en la tabla 9 y figura 8, para la variable *sesgos cognitivos*, dimensión *sesgos*, indicador *sesgo de información*, que el 86% de las encuestadas realizan compras-ventas de productos, haciendo la conversión del bolívar con el precio del dólar paralelo, mientras que el 14% no lo realiza. Para el ítem 17, la mayor parte de las encuestadas (84%) consideran el precio del dólar paralelo para estimar el costo de lo que compran y la minoría (16%) no lo consideran. En el ítem 18, el 54% de las docentes no se apegan al uso de la moneda nacional para la realización de compras y ventas, mientras que el 46% si lo hacen.

Tabla N° 10.

Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Sesgos, Indicador: Sesgo de negatividad.

Ítem	Escala	Si		No	
		<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
22.- El incremento continuo de los precios es un factor de angustia excesiva.		42	84	8	16
23.- Considera que llegará el momento que no podrá adquirir los productos de primera necesidad.		37	74	13	26
24.- Cree que a corto plazo habrá control de la subida de precios para la compra venta en el mercado.		12	24	38	76



Figura 9. Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Sesgos, Indicador: Sesgo de negatividad

Puede observarse en la tabla 10 y figura 9, para la variable *sesgos cognitivos*, dimensión *sesgos*, indicador *sesgo de negatividad*, específicamente para el ítem 22, que el 84% de las docentes afirman que el incremento continuo de los precios es un factor de

angustia excesiva y el 16% indican que no lo es. El ítem 23 refleja que un 74% de las encuestadas consideran que llegará el momento que no podrán adquirir los productos de primera necesidad, mientras que el 26% restante señala que si podrán adquirirlos. Para el ítem 24 el 76% no cree que a corto plazo habrá control de la subida de precios para la compra venta en el mercado y el 24% si lo cree.

Tabla N° 11.

Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Efectos, Indicador: Efecto Bandwagon.

Ítem	Escala		Si		No	
	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
13.- Ha incorporado en su cotidianidad el hacer colas para comprar productos al igual que lo hacen las otras personas.	18	36	32	64	32	64
14.- Asiste a ferias de hortalizas y cooperativas porque se dice que allí son más económicos los productos.	31	62	19	38	19	38
15.- Evita hacer compras en lugares donde requiere mucho tiempo, por las largas colas que se hacen para adquirir productos.	46	86	7	14	7	14

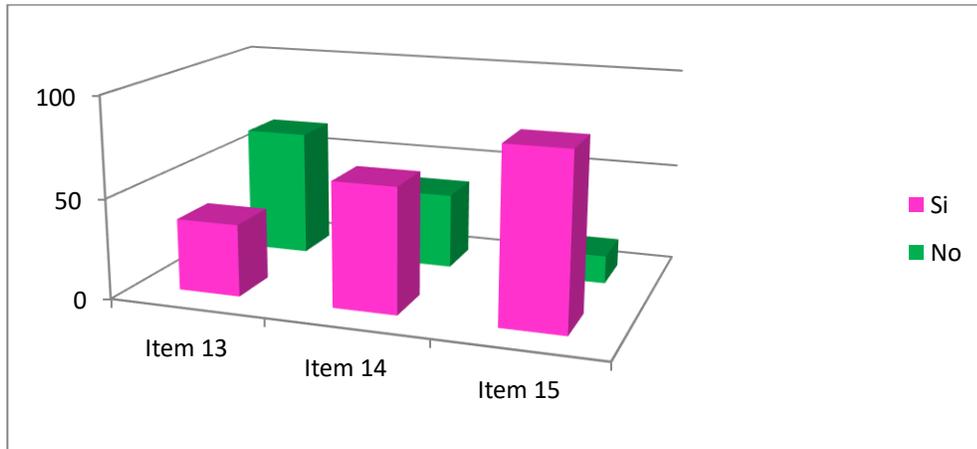


Figura 10. Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Efectos, Indicador: Efecto Bandwagon.

Tal como se puede observar en la tabla 11 y figura 10, para la variable *sesgos cognitivos*, dimensión *efectos*, indicador *Efecto Bandwagon*, para el ítem 13, la mayoría de las docentes (64%) niegan haber incorporado en su cotidianidad el hacer colas para comprar productos al igual que lo hacen las otras personas y el 26% si lo hacen. En el ítem 14 se refleja que 62% de las encuestadas asisten a ferias de hortalizas y cooperativas porque se dice que allí son más económicos los productos, y un 38% lo niegan. En cuanto al ítem 15, el 86% de las docentes afirman que evitan hacer compras en lugares donde requiere mucho tiempo, por las largas colas que se hacen para adquirir productos, mientras que el 14% de ellas que lo hacen.

Tabla N° 12.

Frecuencias y Porcentajes de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Efectos, Indicador: Efecto de Von Restorff.

Ítem	Escala	Si		No	
		<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
19.- Se queja usted constantemente ante la situación del alto costo de los productos.		48	84	8	16
20.- Considera que no existe una solución a corto plazo para esta situación de desasosiego generada por la hiperinflación.		31	62	19	38
21.- Es optimista ante la superación del proceso hiperinflacionario		29	58	21	42

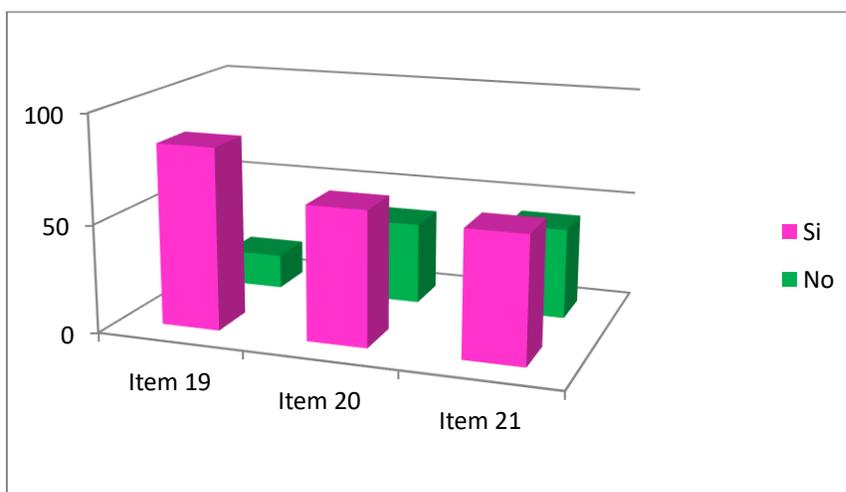


Figura 11. Distribución Porcentual de las Respuestas de las Docentes Encuestadas, sobre la Variable Sesgos Cognitivos, Dimensión: Efectos, Indicador: Efecto de Von Restorff.

Se puede observar en la tabla 12 y figura 11, en lo concerniente a la variable *sesgos cognitivos*, dimensión *efectos*, indicador *Efecto Von Restorff*, que para el ítem 19, el 84% de las encuestadas indican que se quejan constantemente ante la situación del alto costo de los productos y el 16% no lo hace. En cuanto al ítem 20, la mayoría de las docentes

(62%) consideran que no existe una solución a corto plazo para esta situación de desasosiego generada por la hiperinflación y el 38% si consideran dicha solución. Por último, en lo que refiere el ítem 21, el 58% de las docentes dicen ser optimistas ante la superación del proceso hiperinflacionario y el 42% no es optimista al respecto.

Tabla 13.

Relación de Dependencia Existente entre el Ingreso Mensual Devengado por las Docentes Encuestadas y los Sesgos Cognitivos en la Toma de Decisiones ante la Hiperinflación.

<i>g.l.</i>	α	χ^2_c	χ^2_t
16	0,05	31,7048	26,2962

Nota. *g.l.* = grados de libertad; α = nivel de significación; χ^2_c = Chi cuadrado calculado; χ^2_t = Chi cuadrado teórico.

Tal como puede observarse en la tabla 13, en lo que refiere a la relación de dependencia existente entre *el ingreso mensual devengado* por las docentes encuestadas y *los sesgos cognitivos* en la toma de decisiones ante la hiperinflación, el valor de Chi cuadrado calculado (χ^2_c) es mayor que el valor de Chi cuadrado teórico (χ^2_t), por lo que se deduce que los sesgos cognitivos de las docentes encuestadas en la toma de decisiones frente a la hiperinflación, va a depender del ingreso mensual que devengan.

Tabla 14.

Relación entre las Variables Ingreso Mensual Devengado y Sesgos Cognitivos

CORRELACIÓN DE PEARSON		Ingreso Mensual Devengado			
		Sesgo Cognitivo	Entre 150.001 y 200.000	Entre 200.001 y 250.000	Entre 250.001 y 300.000
Sesgo retrospectivo	Correlación de Pearson	,058	,192	,022	,040
	Sig. (bilateral)	,760	,309	,906	,833
	N	50	50	50	50
Sesgo de Información	Correlación de Pearson	,476 (**)	,514(**)	,342	,176
	Sig. (bilateral)	,046	,004	,064	,351
	N	50	50	50	50
Sesgo de negatividad	Correlación de Pearson	,214	,295	,141	,177
	Sig. (bilateral)	,256	,113	,458	,349
	N	50	50	50	50
Efecto Bandwagon	Correlación de Pearson	,177	,227	,177	,173
	Sig. (bilateral)	,349	,228	,349	,360
	N	50	50	50	50
Efecto Von Restorff	Correlación de Pearson	,514(**)	,177	,141	,176
	Sig. (bilateral)	,004	,349	,458	,351
	N	50	50	50	50

En la tabla 14 puede observarse la correlación lineal de las variables *ingreso mensual devengado* y *sesgos cognitivos*, donde se ve reflejada la correlación positiva entre ambas debido a que los valores se ubican entre 0 y 1; situándose una correlación positiva moderada entre el sesgo cognitivo de información y los ingresos mensuales devengados

entre 150.001 BsS y 200.000 BsS y entre 200.001 BsS y 250.000 BsS, siendo los valores de 0,476 y 0,514 respectivamente, lo que significa que estadísticamente el ingreso mensual devengado se relaciona con el efecto perceptivo de las docentes para considerar como parámetro en sus actividades comerciales el mercado paralelo de divisas, específicamente con el dólar.

De igual manera se registra una correlación positiva moderada entre el efecto de Von Restorff y los ingresos mensuales devengados entre 150.001 BsS y 200.000 BsS, cuya significancia estadística se traduce en una relación entre el ingreso mensual devengado por las docentes y el efecto perceptivo en la consideración del proceso hiperinflacionario como agotador y desesperanzador.

Discusión de los Resultados

Una vez analizados los datos obtenidos a través de las respuestas de las encuestadas, se procedió a la discusión de dichos resultados con la contrastación teórica, donde se evidenció que en lo referente a la *variable ingreso mensual devengado*, éste es recibido por todas las docentes en forma quincenal y a través de transferencia bancaria lo que les hace partícipe de uno de los efectos de la hiperinflación como lo es la falta de dinero líquido, que obliga al ciudadano a ser partícipe de esas gestiones cotidianas convertidas en “una titánica tarea que exige un inusual despliegue logístico” (p.1/2), como lo es la búsqueda de efectivo en los telecajeros y la incertidumbre de la aceptación de pagos en los puntos comerciales (Moleiro, 2018).

De igual manera, se precisó que existe una variedad de ingresos mensuales que fluctúan entre 150.001 y más de 300.000 mil bolívares soberanos (Bs.S.), lo que permite señalar que todas las encuestadas tienen un sueldo mayor al salario mínimo vigente desde el 16 de Abril del año en curso, establecido a nivel nacional en 40.000 Bs.S, por el Decreto de la Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela, en su Artículo 2.

En cuanto a la *variable hiperinflación*, la mayoría de las docentes encuestadas expresan tener conocimiento al respecto, evidenciado en la definición de este proceso

como el incremento sustancial, sostenido y acelerado del nivel general de precios, caracterizado por los aumentos continuos del salario mínimo y su desvalorización acelerada, por las transacciones a través del trueque como mecanismo de cambio, la escasez del efectivo y el uso de monedas más duras que el bolívar; y que puede llegar a traer consecuencias tales como la realización de actividades extras como el comercio informal, para cubrir la adquisición de productos y pago de servicios, y la pérdida del poder adquisitivo de los sueldos y salarios. Cabe resaltar que un segmento de estas docentes se muestran indecisas y en desacuerdo con estas premisas.

Respecto a la variable *sesgos cognitivos*, las docentes encuestadas en su mayoría manifiestan efectos perceptivos al tomar decisiones en su cotidianidad social para afrontar la hiperinflación, evidenciado en los resultados encontrados. Es así que el sesgo cognitivo retrospectivo lo manifiestan la mayoría, al afirmar que saben del aumento continuo de los precios al realizar compras de productos de primera necesidad y que este aumento excesivo en los precios de los productos de alimentación, higiene personal y medicinas amenaza la posibilidad de adquirirlos a futuro; de igual manera expresan su confianza en que esos precios accesibles que tuvieron los productos hace años atrás, volverán al mercado. Estos resultados coinciden con lo expuesto por Cuevas Sarmiento (2018), cuando señala que este sesgo responde a la forma en la que una persona es capaz de tomar decisiones de manera proyectiva desde su actual capacidad mental hacia el pasado o el futuro.

En cuanto al *sesgo cognitivo de información*, éste se manifiesta en las docentes encuestadas cuando en su mayoría hacen la conversión del bolívar con el precio del dólar paralelo para estimar el costo de los productos que compra y/o vende, y negando en su mayoría el apego al uso de la moneda nacional para la realización de compras y ventas. Al respecto Cuevas (2018), sostiene que la persona llega a puntualizar mayormente su atención en entes que llegan a relacionarse en forma inconsciente con conceptos de uso frecuente y reciente, como el caso del manejo del dólar en un mercado paralelo como consecuencia del control cambiario.

En relación al *sesgo cognitivo de negatividad*, la mayor parte de las docentes afirman que el incremento continuo de los precios es un factor de angustia excesiva, considerando que ha de llegar el momento que no podrán adquirir los productos de primera necesidad, sin embargo, creen que a corto plazo habrá control de la subida de precios para la compra-venta en el mercado. En concordancia a lo planteado por Cuevas (2018), estos resultados muestran como las docentes resaltan lo negativo de los hechos que se generan en su cotidianidad por la hiperinflación, tales como el incremento de los precios y la adversidad para la adquisición de los productos, donde la angustia es un reto para lograr la supervivencia.

En cuanto al *efecto Bandwagon*, la gran mayoría de las docentes encuestadas niegan haber incorporado en su cotidianidad el hacer colas para comprar productos al igual que lo hacen las otras personas, corroborándolo al afirmar que evitan hacer compras en lugares donde requiere mucho tiempo, por las largas colas que se hacen para adquirir productos, pero indican que asisten a ferias de hortalizas y cooperativas porque se dice que allí son más económicos los productos.

Los resultados evidencian que estos comportamientos en la toma de decisiones por parte de las encuestadas, son respuestas empáticas y de imitación de tipo social (Rizzolatti, 1996) en el ámbito donde se desenvuelven, ya sea por rechazo o aceptación de una conducta colectiva y como mecanismo de abaratar precios ante un proceso hiperinflacionario; lo cual se corresponde con lo señalado por Cuevas (2018) cuando resalta que este efecto implica una conducta de masas y de forma casi inconsciente por el solo hecho de que muchas personas lo hacen en un sentir de protección colectivo.

Referente al *efecto Von Restorff*, los resultados arrojados por las respuestas de las docentes encuestadas expresan la presencia de este efecto perceptivo que según Cuevas (2018), exhorta a las personas a la queja persistente ante una situación determinada que percibe como algo fluctuante e imposible de solucionar, lo cual genera agotamiento y les perfila hacia la angustia y la desesperanza de una pronta salida de la situación que viven. Esto se evidencia cuando la mayoría de las docentes encuestadas afirman que se quejan frecuentemente ante la situación del alto costo de los productos, considerando la no

existencia de una solución a corto plazo para esta situación de desasosiego generada por la hiperinflación, aunque contradictoriamente dicen ser optimistas ante la superación del proceso hiperinflacionario.

Por último los datos aportados por las docentes encuestadas, en su procesamiento estadístico, reflejan que los sesgos cognitivos de las docentes encuestadas en la toma de decisiones frente a la hiperinflación, va a depender del ingreso mensual que devengan reflejándose una correlación positiva entre ambas situándose una correlación positiva moderada entre el sesgo cognitivo de información y los ingresos mensuales devengados, lo que significa que estadísticamente el ingreso mensual devengado se relaciona con el efecto perceptivo de las docentes para considerar como parámetro en sus actividades comerciales el mercado paralelo de divisas, específicamente con el dólar. Asimismo, se registra una correlación positiva moderada entre el efecto de Von Restorff y los ingresos mensuales devengados lo que se traduce en una relación entre el ingreso mensual devengado por las docentes y el efecto perceptivo en la consideración del proceso hiperinflacionario como agotador y desesperanzador.

Estos últimos resultados coinciden con lo planteado por Larralde (2017), quien señala que la hiperinflación en Venezuela es producido, entre otras cosas, por la desconfianza en el bolívar como depositario de valor y el alza excesiva del dólar en el mercado paralelo, como consecuencia de una política cambiaria inadecuada; aunado al progresivo aumento de precios y remuneraciones que han hecho de la cotidianidad del venezolano un escenario agobiante por la pérdida acelerada del poder adquisitivo.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Una vez realizado el análisis e interpretación de los datos recabados por medio del instrumento diseñado para este estudio, el cual fue aplicado a las docentes de Educación Inicial, de dos de los Colegios Privados de la zona Este de la ciudad de Barquisimeto seleccionados para tal fin, se llegó a las siguientes conclusiones:

- Con respecto a la hipótesis planteada, se puede resaltar que las docentes con menor ingreso devengado manifestaron todos los sesgos cognitivos analizados, como comportamiento individual o colectivo para tomar decisiones frente a la hiperinflación. Adicionalmente se observó que este rango de ingresos es más propenso a manifestar estos sesgos.

- En lo referente al ingreso mensual devengado por las referidas docentes, el mismo varía entre unas y otras, oscilando entre 150.001 BsS y más de 300.000 BsS, llegando a superar el sueldo mínimo establecido por el Decreto Presidencial del mes de Abril del año en curso; pero no por ello están devengando ingresos que les permitan hacer frente a un proceso hiperinflacionario que les afecta como a todos los estratos sociales de la Venezuela actual. Con estos ingresos mensuales no logran cubrir los elevados costos de los bienes y servicios básicos, lo cual les impide tener capacidad de ahorro e inversión. De igual manera este sueldo devengado por las docentes es cancelado quincenalmente a través de transferencia bancaria, lo que indica que no tienen acceso al dinero en efectivo sino a través del uso de tarjetas de débito y transferencias para el pago de sus consumos.

- Respecto al conocimiento de las docentes sobre la hiperinflación, la mayoría de ellas tienen noción sobre qué es, sus características y sus consecuencias, sin embargo hubo docentes que desconocen de este tema, siendo esta una situación que no debería

presentarse en aquellas personas que tienen como finalidad la formación del ciudadano como ser social en sus primeros años de vida. Se considera que estos temas económicos, en especial el de la hiperinflación, son de suma importancia entenderlos ya que afecta a todos por igual y requiere de su conocimiento para poder afrontarlo desde lo individual y lo colectivo.

- En lo concerniente a los sesgos cognitivos manifestados por las docentes, se afirma la presencia del sesgo cognitivo retrospectivo, el sesgo cognitivo de información, el sesgo cognitivo de negatividad, el efecto de Bandwagon y el efecto de Von Restorff, para la toma de decisiones frente al proceso hiperinflacionario. Es así que estos sesgos orientan sus decisiones como pautas de juicio para percibir los niveles de complejidad y dilucidar las acciones que les beneficien en el manejo del proceso hiperinflacionario en su día a día.

Estos sesgos cognitivos de las docentes se reflejan en acciones cotidianas, tales como: -ser capaz de tomar decisiones de manera proyectiva desde su actual capacidad mental (sesgo cognitivo retrospectivo); - establecer inconscientemente relaciones con el manejo del dólar en un mercado paralelo como consecuencia del control cambiario, para la compra-venta de productos y bienes (sesgo cognitivo de información); - destacar lo negativo de los eventos cotidianos para lograr la supervivencia ante la angustia generada por la dificultad de poder adquirir los productos que aumentan su precio aceleradamente (sesgo cognitivo de negatividad); - responder en forma de rechazo y/o aceptación a la cultura de hacer colas como un comportamiento social de imitación para la adquisición de productos en lugares de asistencia de masas, como mecanismo de abaratar precios ante el proceso hiperinflacionario (efecto de Bandwagon); y - el uso de la queja frecuente ante el continuo aumento del precio de los productos, con una visión inexistente de alguna solución a corto plazo ante la situación negativa originada por la hiperinflación (efecto de Von Restorff).

- Por último, en cuanto a la relación entre el ingreso mensual de las docentes y sus sesgos cognitivos para la toma de decisiones en el proceso hiperinflacionario, existe una relación de dependencia ya que los ingresos devengados por ellas, aun cuando están por

encima del sueldo mínimo, no garantizan cubrir los altos costos de los bienes y servicios, lo que indiscutiblemente afecta sus emociones y comportamientos al momento de tomar decisiones en un escenario de hiperinflación, ya que la dinámica económica involucra la habilidad de tomar decisiones entre un abanico de alternativas al momento de elegir las acciones que se realizarán.

La más notable relación está entre el sesgo cognitivo de información y los ingresos mensuales devengados, ya que el efecto perceptivo de las docentes las hace tener como parámetro al dólar para las compra-ventas de productos, debido a que en el entorno económico se ha generado un comportamiento social de resguardo con esta divisa extranjera, donde hasta los estratos de menores ingresos asumen esta conducta. De igual manera esta relación ingreso-sesgo cognitivo sobresale con el efecto de Von Restorff porque sus ingresos mensuales devengados no son suficientes para la adquisición de los productos necesarios, razón por la cual perciben al proceso hiperinflacionario como agotador y desesperanzador.

Recomendaciones

El haber concluido esta investigación, permite la presentación de las siguientes recomendaciones:

- Presentar a las docentes de los Colegios Privados de la zona Este de la ciudad de Barquisimeto, que formaron parte de la investigación, los resultados encontrados, como una forma de agradecimiento y de divulgación del estudio.

- Promover encuentros con las docentes, para compartir experiencias y brindar información sobre la hiperinflación como un proceso que compete a todos los ciudadanos e incentivar su liderazgo para que se hagan multiplicadoras en otros grupos sociales como las instituciones educativas, religiosas, laborales, entre otros.

- Organizar charlas o talleres informativos sobre estrategias para la administración de los ingresos y sobre la importancia del manejo y control de las emociones en el proceso

de hiperinflación, por lo vulnerable que son las personas cuyos ingresos no se corresponden a los altos niveles en los costos de bienes, servicios y productos.

- Divulgar el presente estudio en ámbitos científicos, por la relevancia de la neuroeconomía como una nueva perspectiva metodológica compatible con los principios teóricos y filosóficos del ámbito económico, reflejado en el desarrollo de una actitud investigativa enriquecida en teorías y métodos validados y que al igual a ellas permite la reflexión, sin alterar las conclusiones ni el cuerpo teórico, tal como queda reflejado en esta investigación sobre los sesgos cognitivos de las docentes en la toma de decisiones ante el proceso hiperinflacionario en Venezuela.

- Incentivar líneas de investigación relacionadas con la neuroeconomía dirigidas a otros sectores socio-productivos del país donde se puedan analizar también los sesgos cognitivos expuestos en este trabajo.

REFERENCIAS

- Andrade, S. (2003). *Diccionario de Economía, tercera edición*. Editorial Andrade.
- Arias, F. (1999). *El Proyecto de Investigación*. (3ra ed.). Caracas: Editorial Episteme. Ediciones.
- Arias F. (2010). *El proyecto de Investigación, Introducción a la Metodología Científica*. Quinta edición. Caracas: Editorial Episteme.
- Ary, D., Jacobs, Ch. y Razavieh, A. (1989). *Introducción a la Investigación Pedagógica*. México: McGraw –Hill Interamericana.
- Barón, L., Camarán, M. y Ruedas, M. (2017). *Sesgos Cognitivos bajo la perspectiva de la Teoría de Agencia. Una propuesta para un Modelo*. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA). Barquisimeto, Venezuela. Trabajo de Ascenso.
- Crespo, L. (Abril 2, 2018). ¡Hiperinflación, un proceso devastador para los venezolanos!. *Revista Pensando Venezuela*. Recuperado en pensando-venezuela-hiperinflacion-un-proceso-devastador-para-los-venezolanos.
- Cuevas Sarmiento, M. (2018). *Hiperinflación y neuroeconomía: El papel de los sesgos cognitivos*. Proeconomía.net.
- Chicaíza B. , L. y García M., M. (2013). Las Decisiones de los Economistas: Coase y los Sesgos Cognitivos en el Trabajo Teórico. *Revista de Economía Institucional, volumen (15)*, pp.21-39. Recuperado en [http://www.economiainstitucional.com/ esp/vinculos/ pdf/ No29/mgarcia29.pdf](http://www.economiainstitucional.com/esp/vinculos/pdf/No29/mgarcia29.pdf)
- Chourio, J. (1987). *Estadística I*. Caracas, Venezuela: Biosfera.
- Gaceta Oficial Extraordinaria N° 6452*. (25 de Abril 2019). Decreto N° 3829 de la Presidencia de la República Bolivariana de Venezuela, Artículo 2.
- Guzmán, R. (2018). *Inflación de 2018 cerró en 1.698.488% según la Asamblea Nacional*. Efecto Cocuyo (09-01-2019).
- Hernández, Fernández y Baptista. (2003). *Metodología de la Investigación* 3ra Edición. México, D.F.: Mc. Graw. Hill Interamericana Editores.
- Hernández Sampieri, R. Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación*. (5ª. ed.). México: McGraw-Hill.
- Kerlinger, F. y Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento*. Métodos de investigación en ciencias sociales (4ª ed.). Mexico: McGraw-Hill.
- Laza, S. (2019). *Los sesgos cognitivos en la toma de decisiones económicas*.

- Universidad del Zulia: Revista Venezolana de Gerencia (Año 16, N° 55)
- Mankiw, N. G. (2012). *Principios de Economía, sexta edición*. South-Western. Cengage Learning.
- Moreno, J. y Zuur, A. (2015). *El Impacto de la Neuroeconomía en la Teoría Económica: Un Debate Metodológico desde la Corriente Principal y la Escuela Austríaca*. Recuperado en http://www.fce.unal.edu.co/media/files/documentos/Comunicaciones/austricos/ponencias/moreno_y_zuur.
- Morles, V. (2002). *Metodología de la Investigación*. México: Trillas.
- Parella, S y Martins, F. (2006). *Metodología de la investigación cuantitativa*. FEDUPEL.
- Pérez, E. (Marzo 2018). *La hiperinflación también apaga las luces de la Educación*. Tal Cual. Claro y Raspao.
- Pérez, J. (1999). *Módulos de Investigación Educativa*. Trabajo no publicado. Universidad Pedagógica Experimental Libertador, Instituto Pedagógico “Luis Beltrán Prieto Figueroa”, Barquisimeto.
- Rizzolatti, G. (1996). *Las Neuronas Espejo*. Madrid, España: Katz Editores.
- Rodríguez Quintana, E. (2012). *Toma de Decisiones: La Economía Conductual*. Trabajo Fin de Máster, Universidad de Oviedo, España.
- Smith, A. (1759). *Teoría de los sentimientos morales*. Escocia.
- Tamayo y Tamayo, M. (2012). *El proceso de la investigación científica*. (5ª. ed.) México: Limusa Balderos.
- Urra U., J., Medina L., A. y Acosta N., A., (2011). Heurísticos y sesgos cognitivos en la Dirección de empresas: un meta-análisis. *Revista Venezolana de Gerencia, volumen(16)*, pp.390-419. Recuperado en <https://www.redalyc.org/articulo>
- Valdez, J. (31 de Mayo 2018). *Tres causas concurrentes de la hiperinflación en Venezuela y posibles soluciones*. Sala de Reuniones, N° 45.
- Vasquez, H. y Brito O. (Abril 22 2019). El Problema de Venezuela (y America Latina) es el Socialismo. *Panam Post Noticias y Análisis de las Americas*. Recuperado en <http://es.panampost.com/editor/2019>

ANEXOS

Anexo A

INSTRUMENTO

I PARTE

A continuación se presentan una serie de preguntas para ser respondidas desde su experiencia. Seleccione con una equis (X) la respuesta pertinente.

1. La institución donde trabaja hace el pago de sueldo devengado:
 - Semanal ()
 - Quincenal ()
 - Mensual ()
2. El mecanismo de pago del sueldo devengado es a través de:
 - Efectivo ()
 - Transferencia bancaria ()
 - Cheque ()
3. El ingreso de su sueldo devengado mensualmente es:
 - Menor a 150.000 BsS ()
 - Entre 150.000 BsS y 200.000 BsS ()
 - Entre 200.001 BsS y 250.000 BsS ()
 - Entre 250.001 BsS y 300.000 BsS ()
 - Mayor a 300.000 BsS ()

II PARTE

Marque con una equis (X) la respuesta ajustada a su criterio.

Escala:

DA: De acuerdo

I: indeciso

ED: En desacuerdo

Nº	ÍTEMS	DA	I	ED
4.	La hiperinflación es entendida como el incremento sustancial, sostenido, y acelerado del nivel general de precios.			
5.	Los aumentos continuos del salario y su desvalorización acelerada son característicos de la hiperinflación.			
6.	El proceso hiperinflacionario se caracteriza por las transacciones a través del trueque como mecanismo de cambio y la escasez de efectivo.			

7.	El uso de monedas más fuertes que el bolívar es un rasgo característico de la hiperinflación.			
8.	La realización de actividades extras, como el comercio informal, para cubrir la adquisición de productos y pago de servicios, es una consecuencia de la hiperinflación.			
9.	Una consecuencia de la hiperinflación es la pérdida del poder adquisitivo de los sueldos y salarios.			

III PARTE

Marque con una equis (X) la respuesta ajustada a su criterio.

Escala:

S: Si

N: No

Nº	ÍTEMS	SI	NO
10.	Cuando decide comprar productos de primera necesidad sabe que los precios aumentan continuamente sin un tope.		
11.	Siente que por el aumento excesivo en los precios de los productos de alimentación, higiene personal y medicinas no podrá adquirirlos a futuro.		
12.	Confía en que los precios accesibles de los productos que tuvieron vigencia hace años atrás, volverán al mercado.		
13.	Ha incorporado en su cotidianidad el hacer colas para comprar productos al igual que lo hacen otras personas.		
14.	Asiste a ferias de hortalizas y cooperativas porque se dice que allí son más económicos los productos.		
15.	Evita hacer compras en lugares donde requiere mucho tiempo, por las largas colas que se hacen para adquirir productos.		
16.	Realiza compra – venta de productos, haciendo conversión del bolívar con el precio del dólar paralelo.		
17.	Considera el precio del dólar paralelo para estimar el costo de lo que compra.		
18.	Se apega al uso de la moneda nacional para la realización de compras y ventas.		
19.	Se queja usted constantemente ante la situación del alto costo de los productos.		
20.	Considera que no existe una solución a corto plazo para esta situación de intranquilidad generada por la hiperinflación.		
21.	Es optimista ante la superación del proceso hiperinflacionario.		

22.	El incremento continuo de los precios es un factor de angustia excesiva.		
23.	Considera que llegará el momento que no podrá adquirir los productos de primera necesidad.		
24.	Cree que a corto plazo habrá control de la subida de precios para la compra – venta en el mercado		