



alternativas, en la que las dos opciones son exactamente iguales en el contenido de grasa, la teoría predice que usted optará por la opción "B", a menos que tenga una preferencia particular por la grasa.

A esto se refiere el efecto de encuadre: hacemos una elección con respecto a otra dependiendo de la forma como se presentan las opciones y de la función de valor de ganancias y pérdidas que desarrollaron los psicólogos Daniel Kahneman y Amos Tversky. Esta es una anomalía en la teoría de la elección del consumidor en la que la psicología contribuye con la economía.

Cuando el grupo influye en la decisión del individuo Las finanzas conductuales, una subdisciplina de la economía del comportamiento, también han tomado en cuenta los hallazgos de la psicología y de otras ciencias sociales y del comportamiento. En economía, las personas obtienen sus ingresos (renta) a través de su trabajo, alquilando o vendiendo sus propiedades (terrenos o construcciones entre otros) u obteniendo beneficios por invertir su capital en valores, bonos, en el mercado inmobiliario, los mercados tecnológicos o, más

recientemente, en criptomonedas. La indagación sobre este tema sugiere

que las personas no siempre siguen las afirmaciones prescriptivas de la hipótesis del mercado eficiente, que señala que los mercados que reflejan con fidelidad la información que está disponible para los inversores se describen como mercados eficientes. Autores como Robert J. Shiller, Nobel de Economía en 2013, por su análisis empírico de los precios de los activos, han encontrado que las personas invierten de acuerdo a las anclas morales que resultan de las narrativas (historias) que leen de otras personas. También siguen las decisiones del grupo y estos criterios resultan superiores para tomar su decisión de invertir que las estimaciones cuantitativas del retorno de la inversión. Si usted decide invertir, es

bueno que considere estos aspectos antes de tomar su decisión, sobre todo considerando que sea una persona capaz de asumir mucho o poco riesgo.

## Políticas públicas y toma de decisiones

La economía conductual puede asistir a los gobiernos en políticas públicas que, sin obligar a tomar decisiones individuales, contribuyan con un empujoncito a facilitar el proceso de toma de decisiones y comportamientos en las personas para mejorar su salud, bienestar y felicidad. Algunos países han comenzado a aplicar este enfoque en sus políticas públicas para el bienestar de la sociedad.

