

Más

Granada

Twitter Granada RSS Granada Fotos Granada

Expertos demuestran el papel activo del entorno a la hora de tomar decisiones de riesgo financiero

Un grupo de investigadores de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Granada (UGR), coordinada por Nikolaos Georgantzis, ha concluido que las personas que disponen de información acerca del comportamiento frente al riesgo de los demás, "terminan coincidiendo en sus elecciones finales".

1 de junio de 2011

Esta página ha sido vista 1 vez. [Entra](#) para que tus amigos sepan que la has leído.

Sé el primero de tus amigos en recomendar esto.

[Compartir noticia](#)

[Enviar por email](#)

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[Menéame](#)

[Ver más](#)

GRANADA, 1 (EUROPA PRESS)

Un grupo de investigadores de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Granada (UGR), coordinada por Nikolaos Georgantzis, ha concluido que las personas que disponen de información acerca del comportamiento frente al riesgo de los demás, "terminan coincidiendo en sus elecciones finales".

En una nota, Andalucía Innova explica que se trata de un proyecto de excelencia de cinco años, incentivado con 554.000 euros por la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia, para analizar qué mueve a las personas a invertir en sectores específicos y de riesgo como pueden ser las apuestas públicas, el sector inmobiliario o la bolsa.

El estudio parte de la Teoría de la Comparación Social de Festinger (1954), que describe la tendencia que tienen los individuos a compararse con sus semejantes y así evaluar sus propias decisiones y habilidades personales. El proyecto propuesto por el grupo de investigación que dirige el catedrático Georgantzis, 'El papel de la comparación social en las decisiones económicas bajo incertidumbre', persigue, por tanto, conocer cómo se aplica la Teoría de Festinger en la toma de decisiones financieras de riesgo como, por ejemplo, elegir una vivienda o elaborar estrategias para renovar el mercado actual de trabajo.

Los expertos se centran, en primer lugar, en el estudio del papel de las comparaciones sociales en la construcción de las actitudes personales frente a decisiones de riesgo. "Analizamos el efecto que tiene en las decisiones económicas realizadas bajo incertidumbre el hecho de que el resultado final dependa de las emociones y actuaciones del entorno", explica el investigador principal.

Según apunta el experto, la investigación está enmarcada dentro del contexto de la economía experimental y se desarrolla a través de una metodología interdisciplinar basada en conceptos como la propia economía, la comparación social y la incertidumbre.

En primer lugar, el estudio comienza con la captación de voluntarios mediante un anuncio público, en este caso, entre alumnos u otros colectivos afines. A continuación, los expertos programaron un contexto de interacción social determinado en el que los participantes, siguiendo unas directrices, se relacionaron entre ellos y empezaron a tomar decisiones de riesgo.

"Durante la sesión, cada sujeto eligió una serie de loterías destinadas a medir su actitud frente al riesgo. En un momento determinado, los individuos recibieron información acerca del comportamiento y más tarde de los resultados de los demás, lo que creemos pudo condicionar su posterior toma de decisiones", resume Georgantzis.

Así, insiste en que "una vez reunidos, al proporcionar a cada sujeto información sobre las decisiones tomadas por los demás se produjeron cambios significativos en sus elecciones finales. Eso sí, encontramos diferencias individuales significativas si informamos del dinero ganado o perdido por las personas que constituyen el entorno". Esta iniciativa está permitiendo encontrar "explicaciones emocionales a fenómenos de gran calado en la sociedad como son las burbujas especulativas, el auge de los fondos de pensiones o el incremento sostenido de la inversión en vivienda". Asimismo, entre los actores principales que intervienen e interaccionan en el proceso están la envidia, la preocupación por la igualdad, el sentimiento de imitación o las propias alegrías y tristezas que surgen tras compartir el éxito o la decepción de manera conjunta.

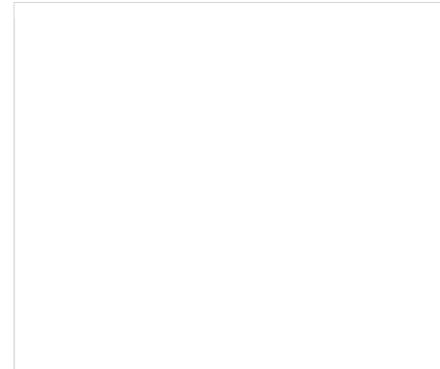
"Entendemos que, en ausencia de estas comparaciones sociales e interacciones, el ser humano podría tomar decisiones algo diferentes, es decir, más parecidas a lo que haría cualquier programa informático dedicado al cálculo y optimización matemáticos", concluye el investigador.

[Con la cuenta AZUL 3,60% TAE tus ahorros crecen todos los meses.](#)

[Cuenta NARANJA de ING DIRECT: 3,5% TAE y después sigue ganando todos los meses. Sin comisiones, ninguna.](#)

Comenta esta noticia

[Normas](#)



Entrar Es necesario que inicies sesión en Facebook para ver la actividad de tus amigos

Crisis de los pepinos: Las redes sociales se movilizan y llaman a comprar un kilo de pepinos y a boi
329 personas han compartido esto.

Final Champions 2011: El Barcelona gana su cuarta Champions League al vencer al Manchester United (3
592 personas han compartido esto.

Movimiento 15M: Espejo Público vive en directo la carga policial en Barcelona -- Qué.es --
673 personas han compartido esto.

Un total de 32 destinos se promocionan desde este jueves en Euroal - Qué.es
185 personas han compartido esto.

Consejos para evitar un cáncer con el uso del teléfono móvil -- Qué.es --
102 personas han compartido esto.

Plug-in social de Facebook

Qué.es en Facebook

A 17,655 personas les gusta **Qué.es**.

Fatyma Portal Lucía Nuria Roberto