**Aversión a la pérdida**

Como decíamos, la mayoría de nuestras decisiones y acciones, al ser tomadas en condiciones de incertidumbre, se basan en la estimación de probabilidades. Y esta estimación, estamos comprobando, está con frecuencia fuertemente sesgada. Del estudio de los sesgos cognitivos podemos deducir algunas conclusiones importantes sobre el funcionamiento de la mente al tomar decisiones. La primera es reconocer esos mecanismos profundamente incrustados en nuestro cerebro, cuya existencia atestigua por sí misma su alto valor adaptativo en nuestra evolución como especie. Y, a continuación, darnos cuenta de la facilidad con la que esos mecanismos mentales pueden convertirse en rémoras o trabas al pensamiento racional y al conocimiento de la verdad. Y a la toma de la decisión correcta.

Examine el lector su reacción a la siguiente pregunta:

Se le ofrece el juego de lanzar una moneda. Si la moneda muestra cruz, pierde 100 dólares. Si la moneda muestra cara, gana 150 dólares.

¿Es atractivo este juego? ¿Aceptaría jugar?

Aunque el valor esperado del juego es obviamente positivo, porque se gana más que se pierde, es probable que no le guste, como a la mayoría de las personas. Siente aversión al riesgo porque le domina la aversión a la pérdida. Para la mayoría de la gente, el temor a perder 100 dólares es más intenso que la esperanza de ganar 150 dólares. «Las pérdidas pesan más que las ganancias», eso es lo que entendemos por *aversión a la pérdida.* Es una tendencia general de la mente humana que sesga inevitablemente nuestra estimación del riesgo, de las pérdidas y las ganancias que acarrean nuestras decisiones.

Claro que debe tener un límite, no es un rasgo absoluto, pero sí es una tendencia muy marcada en el funcionamiento de nuestra mente. Ha sido estudiada y comprobada en numerosas situaciones. Examinemos con atención una de las más famosas, estudiada y comprobada por Kahneman.

Elige entre:

***a. Una ganancia segura de 3000 euros***

***b. Una probabilidad del 80 por ciento de ganar 4000 euros ---y un 20 por ciento de no ganar nada.***

En esta situación, como se suponía, la mayoría de la gente muestra aversión al riesgo y prefieren una ganancia segura de 3000, a pesar del hecho de que la alternativa tiene una expectativa ligeramente superior (0,8 x 4000 = 3200). Pero cuando Kahneman y Tversky dieron la vuelta al problema…

Elige entre:

**c*. una pérdida segura de 3000 euros***

**d*. Una probabilidad del 80 por ciento de perder 4000 y un 20 por ciento de no perder nada.***

Las preferencias se invirtieron. Cerca del 90 por ciento de los que respondieron eligieron el juego, arriesgando una gran pérdida por la posibilidad de no perder nada.

Moraleja: la gente trata de evitar los riesgos cuando busca la ganancia, pero elige el riesgo si se trata de evitar una pérdida segura. De hecho, no hay incoherencia entre ambas decisiones. Al elegir la opción “d" en el segundo problema, se muestra precisamente con toda su fuerza la aversión a la pérdida que decide en la elección anterior. El valor negativo de la pérdida segura de 3000 euros es mayor (pesa más en la decisión) que la probabilidad elevada de perder 4000. La pérdida segura suscita mucha aversión, por eso se asume el riesgo y se decide jugar.

Kahneman y Tversky observaron que este principio aparece en muchas situaciones reales. La gente necesita un fuerte incentivo para arriesgar dinero en el juego, pero se expone a tremendos riesgos para evitar una pérdida, como cuando la víctima de un asalto se resiste a un atacante armado, o cuando un jugador que pierde va a la bancarrota. El efecto es particularmente pronunciado en cuestiones de vida o muerte. Es por eso que, por lo general, la gente evita riesgos cuando trata de salvar vidas, pero los elige cuando trata de evitar muertes.

Esta propensión sería bastante inofensiva si no fuera porque, en ocasiones, se trata de una estrategia completamente equivocada. Al elegir lo seguro para obtener una ganancia pero jugando para evitar las pérdidas, las tres cuartas partes de las personas encuestadas cometen el error de elegir las alternativas **a** y **d**, que son peores que la **b** y la **d**.

Sigamos examinando la aversión a la pérdida e imaginemos ahora a Albert y Ben, dos «gemelos hedónicos» que tienen idénticos gustos y trabajos iguales, con pequeños ingresos y poco tiempo libre. Su empresa les ofrece dos posiciones mejores, A y B, y deja a su albedrío quién preferirá que le aumenten el sueldo en 2.000 dólares anuales (posición A) y quién preferirá 15 días extras de vacaciones pagadas al año (posición B). Como a ambos les da lo mismo, lanzan una moneda. Albert obtiene el aumento y Ben, las vacaciones extra. Pasa un tiempo hasta que los dos se acostumbran a sus nuevas posiciones. Ahora la compañía les dice que pueden intercambiarlas si lo desean.

Vayamos con Albert. La oferta inicial de la empresa mejoró ya su situación de partida. Ahora, con la nueva posibilidad de cambiar a B, se le plantea la siguiente decisión:

- o bien permanece en A, con lo cual ni gana ni pierde,

- o pasa a B, que supone 15 días de vacaciones pagadas y un recorte salarial de 2.000 dólares.

En esta elección se impondrá la experiencia subjetiva de la aversión a la pérdida. Un recorte salarial de 2.000 dólares es una mala noticia. Aunque ganar 15 días de vacaciones era tan atractivo como ganar 2.000 dólares hace poco tiempo, ahora esta ganancia de tiempo libre no es suficiente para compensar una pérdida de 2.000 dólares al año. Albert permanecerá en A, porque en ese cambio la desventaja pesa más que la ventaja. Podemos aplicar el mismo razonamiento a Ben, que también querrá mantener su posición, porque la pérdida de su ahora precioso tiempo libre le pesará más que el beneficio de la retribución extra.

Este ejemplo aclara dos aspectos de la elección. En primer lugar, los gustos no son inalterables; varían con el punto de referencia en el que nos situemos. En segundo lugar, las desventajas de un cambio pesan más que las ventajas, induciendo un sesgo que favorece el *statu quo.* Naturalmente, la aversión al riesgo no implica que jamás se prefiera cambiar de situación; implica solamente que las elecciones están fuertemente sesgadas en favor de la situación de referencia.

Algunos especialistas se refieren a un principio básico que rige la toma de decisiones humanas: “Bad is stronger than good”. La aversión a la pérdida se refiere a la fuerza relativa de dos motivos: nos mueve mucho más evitar pérdidas que obtener ganancias. Debemos concluir que en el cerebro de los humanos y de otros animales hay un mecanismo diseñado a lo largo de la historia evolutiva para dar prioridad a los eventos malos. Estas operaciones automáticas del Sistema 1 reflejan, sin duda, esta historia evolutiva.