

THE CONVERSATION

Rigor académico, oficio periodístico



Roman Samborskyi/shutterstock

Kahneman, el psicólogo que nos enseñó lo que es la economía conductual

Publicado: 1 abril 2024 23:23 CEST

Pedro César Martínez Morán

Profesor asociado de la Facultad de Ciencias Economicas y Empresariales de la Universidad Pontificia Comillas / Director del Master in Talent Management de Advantere School of management, Universidad Pontificia Comillas

Ha muerto Daniel Kahneman cuando acababa de celebrar su nonagésimo cumpleaños. Su fallecimiento coincide con un año, 2024, que es testigo de récords históricos en el rendimiento de los mercados bursátiles mundiales.

Kahneman fue galardonado en 2002 con el premio Nobel de Economía, gracias a las investigaciones que había desarrollado junto con Amos Tversky, fallecido unos años antes, sobre cómo toman sus decisiones los seres humanos. En su discurso de aceptación al premio, titulado “Mapas de racionalidad limitada”, expuso los principales hitos de sus investigaciones, tanto con Tversky como en solitario.

Resistencia al fracaso

Cuando los mercados financieros, especialmente los de renta variable, obtienen rendimientos positivos, las ganancias generadas se suelen identificar con una adecuada toma de decisiones. Y cuando cae, las pérdidas provocan cierto sentimiento de derrota. Hay resistencia a perder y, por tanto, a aceptar un resultado negativo.

En 2024, el índice Dow Jones ha superado sus máximos históricos. El Nikkei ha obtenido resultados que no había registrado antes. El Ibex35, más rezagado, ha alcanzado los 11 000 puntos por primera vez desde 2017.

¿Está siendo 2024 un años de decisiones acertadas?

Incertidumbre y aversión al riesgo

Kahneman y Tversky se focalizaron en analizar cómo toman decisiones los seres humanos en situaciones de incertidumbre. Hasta ahora, el paradigma de pensamiento económico se asentaba sobre la racionalidad como base única de la toma de decisiones. Dicho pensamiento se materializa en que las personas, cuando invierten, sopesan los pros y contras de la decisión a tomar. Su objetivo lícito es buscar el máximo beneficio posible.

En cambio, Kahneman y Tversky evidenciaron que la racionalidad no puede explicar en solitario los procesos de toma de decisiones. Según ellos, la racionalidad es limitada. Su teoría prospectiva señala que los seres humanos utilizan las heurísticas –o procedimientos subjetivos de valoración– y los sesgos –o prejuicios cognitivos–, que producen una desviación en el procesamiento de lo percibido, y, por tanto, inducen al error.

El valor dado a la certeza o a la probabilidad de conseguir un premio difiere. El ser humano prefiere el premio seguro, es decir, la ganancia cierta, aunque sea de menor cuantía, que el premio probable, aunque la recompensa o la cuantía del mismo sea más alta.

Esa diferencia se produce porque el ser humano tiene aversión al riesgo.

Cuando está ganando evita una ganancia mayor, y vende (aversión al riesgo). Y cuando está en una situación de pérdida siente la necesidad de mantener y no vender (asunción o aceptación del riesgo) porque espera que las tornas cambien y se recupere la posición inicial.

Kahneman y Tversky se atrevieron a cuantificar el diferente impacto que tiene la ganancia en comparación a la pérdida. La desazón por una pérdida supera en dos veces a la satisfacción por una ganancia equivalente.

Los mercados: centro de pruebas de decisiones económicas

La inversión financiera deviene un provechoso laboratorio donde aplicar los principios anteriores. Todos los días se toman millones de decisiones de compra y venta de valores. Unos inversores interpretan un precio adecuado para la compra, mientras que para otros es momento de vender. Los mercados financieros están sujetos a incertidumbre. A pesar de las herramientas existentes, resulta una labor compleja predecir cómo se van a comportar los mercados en general y cada acción concreta en particular.

Keynes afirmaba que, dado que la vida no es muy larga, la naturaleza humana hace buscar resultados positivos de manera rápida. De ahí la fascinación que hay detrás de ganar dinero pronto.

Por su parte, Kahneman mostró que la racionalidad se ve restringida y que, por tanto, conviene analizar sus límites para minimizar las consecuencias negativas de las decisiones tomadas.

El legado de Kahneman

Daniel Kahneman influyó de manera notoria en la economía del comportamiento, que busca que las personas tomen mejores decisiones.

La existencia de prejuicios o juicios de valor subjetivos limita la capacidad de las personas e impacta negativamente en lo que obtienen. Por ejemplo, los gobiernos e instituciones públicas de diversos países están diseñando medidas para incentivar el ahorro privado. Por otro lado, las compañías aplican herramientas para diluir la influencia negativa de los sesgos y heurísticas en los procesos de gestión de personas, entre otros.

Kahneman reveló los límites de la racionalidad para la toma de decisiones acertadas. Los seres humanos toman decisiones más allá de la racionalidad. Su teoría, descriptiva y no normativa, no señala cuándo ni en qué invertir, ni qué decisión tomar. Sin embargo, muestra las conductas que conducen al error.

Conocerse mejor a uno mismo permite asumir la ganancia con naturalidad a la par que modera el posible impacto negativo de un resultado económico adverso.