

## ***Aversión a las pérdidas: edición deportiva***

Este video introduce el sesgo de la ética del comportamiento conocido como la aversión a perder. Odiamos perder casi el doble de lo que nos gusta ganar, lo que significa que es más probable que actuemos sin ética para prevenir una pérdida que para garantizar una ganancia. Este fenómeno se conoce como la aversión a perder y es uno del que debemos protegernos.

Las personas pueden racionalizar la noción de la aversión a perder con el impacto que tiene en la trampa de impuestos.

Las personas están más dispuestas a hacer trampa para evitar pérdidas que para garantizar ganancias. Así que es más probable que las personas hagan trampa en sus impuestos si deben dinero (lo que consideran como pérdida) que a hacer trampa para obtener un reembolso más grande (lo que consideran como ganancia).

Los estudiantes usualmente comprenden la idea de la aversión a perder y la relacionan con su vida cotidiana. Es más probable que un estudiante copie en un examen para no reprobando (pérdida) que copiar para sacar una mejor calificación aunque no este reprobando (ganancia), a menos que tenga 100 de promedio y vea el 90 como una pérdida.

En la vida real, la aversión a perder significa que las personas que han cometido errores y tal vez hayan además violado la ley por falta de cuidado o de atención, comúnmente, al ser conscientes de lo que han hecho, conscientemente darán su primer paso equivocado tratando de asegurarse de que su error no sea descubierto y que no perderán su trabajo o su reputación. Ellos mentirán, destruirán y obstruirán la justicia.

En los negocios, la aversión a perder también significa que las compañías que están desempeñándose bien en sus ganancias, pero no tan bien como se esperaba, pueden caer en un comportamiento no ético porque enmarcan esa diferencia como una pérdida, no como una ganancia.

La aversión a perder está relacionada con el concepto de la ética del comportamiento conocido como el marco de referencia ético porque la misma situación puede ser enmarcada como una pérdida potencial o como una ganancia potencial, y la diferencia que se haga en el enmarque, afecta las decisiones que se tomen. Para aprender más sobre este tema mire nuestro video [Marco de referencia ético](#).

Para aprender más sobre como las dimensiones éticas de una decisión pueden desvanecerse de nuestra vista, vea nuestro video [Ética desvanecida](#).

Términos definidos en nuestro glosario de ética relacionados a este video y casos de estudio incluyen: ética desvanecida, marco de referencia ético, aversión a perder, cognición moral, y emociones morales.



La ética del comportamiento toma de los campos de la psicología del comportamiento, ciencia cognitiva, biología evolucionaria y otras disciplinas relacionadas para determinar como y por que las personas toman decisiones éticas o poco éticas. Mucha de la investigación de la ética del comportamiento se enfoca en por que las buenas personas hacen cosas malas. Muchos de los conceptos de la ética del comportamiento son cubiertos detalladamente en [Concepts Unwrapped](#), al igual que en el video [Aquí para ganar: La historia de Jack Abramoff](#). Cualquiera que mire estos videos tendrá una introducción solida al campo de la ética del comportamiento.

### Preguntas de discusión

1. Los estudios muestran que la gente odia las pérdidas dos veces más de lo que disfruta las ganancias. ¿Va esto de acuerdo con tu experiencia?
2. ¿Alguna vez has sido atrapado con la guardia baja haciendo algo que probablemente no deberías haber estado haciendo (comiéndote la última galleta de la caja, leyendo a escondidas el diario de alguien, tocando las joyas de tu madre) y cuando sin esperarlo te preguntaron: «¿Qué haces?», rápidamente y casi de forma automática (y falsamente) dijiste: «¡Nada!»
3. Nick Leeson se hizo famoso por casi hundir el Banco Baring cuando perdió una buena cantidad de dinero, pero estaba demasiado avergonzado como para admitirlo, por lo que luego dobló esa cantidad tratando de recuperar el dinero antes de que la pérdida fuera descubierta. Las pérdidas crecieron y crecieron (a más de dos billones de dólares) mientras le apostaba a riesgos cada vez mayores. De hecho, este es un patrón famoso en fraudes financieros, incluidas las relacionadas con Jerome Kerviel (quien perdió \$ 6.3b de negociación de la Frances Société Générale) y John Rusnak (perdió \$ 691m de negociación de Allfirst Bank). ¿Te parece que la aversión a la pérdida juega un papel importante en esta dinámica?
4. Un estudio reciente encontró que cuando las personas est n bajo la presión del tiempo, est n más dispuestas a hacer trampa para evitar pérdidas («perder la venta») que a obtener ganancias («conseguir la venta»). ¿Crees que es así como t  reaccionar as?
5. ¿Recuerdas alguna situación en la que t  o alguien que conoces haya tomado decisiones bajo la influencia de la aversión a la pérdida?
6. Las pruebas indican que el exceso de retención de impuestos (por tener más deducibles) reduce la evasión de impuestos. ¿Puedes explicar por qué?
7. ¿Qué medidas pueden tomar las personas para minimizar la posibilidad de que la aversión a perder los lleve a actuar sin  tica?

## Transcripción de la narración

*Escrito y narrado por*

**Robert Prentice, J.D.**

**Business, Government & Society Department**

**McCombs School of Business**

**The University of Texas at Austin**

Las tendencias o prejuicios psicológicos a menudo llevan a las buenas personas a actuar de manera poco ética. Por ejemplo, nuestra tendencia a preferir evitar pérdidas a obtener recompensas describe lo que los especialistas en ética llaman aversión a las pérdidas. Como dijo el jugador del Salón de la Fama de la NBA, Jerry West: "El dolor de perder es mucho más fuerte que la alegría de ganar". Y la investigación lo respalda. Los estudios científicos muestran que odiamos las pérdidas aproximadamente el doble de lo que disfrutamos las ganancias.

La aversión a las pérdidas está relacionada con la teoría de las perspectivas, desarrollada por el premio Nobel Daniel Kahneman y Amos Tversky. La teoría de las perspectivas describe cómo las personas tienden a correr riesgos mucho mayores para evitar perder cosas en comparación con los riesgos que habrían corrido para ganarlas en primer lugar. A veces, para evitar una pérdida, decidimos conscientemente mentir. Cubrimos lo que podría ser un simple error accidental porque no queremos sufrir las consecuencias de cometer ese error.

Por ejemplo, las investigaciones muestran que las empresas a menudo exageran, sin querer, las ganancias futuras de sus negocios. Luego, cuando las empresas no alcanzan esas cifras (para evitar admitir un error vergonzoso), optan por mentir. Comienzan a engañar intencionadamente a los inversores para evitar que su reputación y el precio de sus acciones se vean afectados. El error involuntario de la empresa se convierte en fraude intencional.

Por supuesto, la aversión a las pérdidas aparece en el mundo del deporte. Por ejemplo, el entrenador en jefe de baloncesto universitario, Dave Bliss, tenía un gran problema: uno de sus jugadores había asesinado a uno de sus compañeros de equipo y se encontró mucho dinero en efectivo en el departamento del jugador muerto. El entrenador Bliss le había pagado en efectivo al jugador asesinado para animarlo a venir a jugar a su universidad. Esto fue ilegal. Para encubrir el trato ilegal, Bliss mintió. Les dijo a las autoridades que el jugador muerto tenía dinero en efectivo porque era traficante de drogas. ¿Habría dicho el entrenador Bliss una mentira tan despreciable sobre el jugador asesinado para conseguir su puesto de entrenador? Probablemente no. Pero para conservar su puesto de entrenador, Bliss hizo exactamente eso.

Entonces, para ser el tipo de persona que queremos ser, necesitamos monitorear nuestras propias motivaciones y acciones, de manera constante y consistente. Quizás también necesitemos reunir la valentía para admitir nuestros errores más dolorosos. Porque cuando no reconocemos nuestros

errores, la presión de la aversión a las pérdidas puede llevarnos a cometer errores morales mucho peores. El encubrimiento es a menudo verdaderamente peor que el crimen.

### **Bibliografía**

Matt Bonesteel, “Dave Bliss, Who Once Accused a Murdered Player of Being a Drug Dealer, Is Now a High School Coach,” Washington Post, Aug. 3, 2017.

Tyler Hamilton & Daniel Coyle, The Secret Race: Inside the Hidden World of the Tour de France: Doping, Cover-Ups, and Winning at All Costs (2012).

Reid Hastie & Robyn Dawes, Rational Choice in an Uncertain World: The Psychology of Judgment and Decision Making (2d ed. 2001).

Daniel Kahneman & Amos Tversky, “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk,” Econometrica 47(2): 263-292 (1979).

Mary Kern & Dolly Chugh, “Bounded Ethicality: The Perils of Loss Framing,” Psychological Science 20(3): 378-384 (2009).

Andy Kessler, Wall Street Meat (2003).

Brooke A. Master, “Martha Stewart Sentenced to Prison,” Washington Post, July 17, 2004.

Jack McCallum, “Golden Days,” Sports Illustrated, Oct. 16, 2017, at 99, 102 (quoting Jerry West).

Yuri Mishina et al., “Why ‘Good’ Firms do Bad Things: The Effects of High Aspirations, High Expectations, and Prominence on the Incidence of Corporate Illegality,” Academy of Management Journal 53(4): 701-722 (2010).

Mike Wise, “College Basketball; Death and Deception,” New York Times, Aug. 28, 2003.

## Recursos adicionales

El recurso más reciente de Ethics Unwrapped es un libro, [\*Behavioral Ethics in Practice: Why We Sometimes Make the Wrong Decisions\*](#), escrito por Cara Biasucci y Robert Prentice. Este libro accesible tiene abundantes notas a pie de página con estudios de ética del comportamiento e investigaciones asociadas. También incluye sugerencias al final de cada capítulo para videos y estudios de casos relacionados con Ética sin envolver. Algunos instructores usan este recurso para educarse a sí mismos, mientras que otros lo usan en lugar de (o además de) un libro de texto.

Cara Biasucci también escribió recientemente un capítulo sobre la integración de Ethics Unwrapped en la educación superior, que se puede encontrar en la última edición de [\*Teaching Ethics: Instructional Models, Methods and Modalities for University Studies\*](#). El capítulo incluye ejemplos de cómo se utiliza Ética al descubierto en varias universidades.

El artículo más reciente escrito por Cara Biasucci y Robert Prentice describe los conceptos básicos de la ética del comportamiento y presenta videos y materiales de apoyo de Ethics Unwrapped junto con ejemplos de enseñanza. También incluye datos sobre la eficacia de Ethics Unwrapped para mejorar la pedagogía de la ética en todas las disciplinas. Publicado en Journal of Business Law and Ethics Pedagogy (Vol. 1, agosto de 2018), se puede descargar aquí: [“Teaching Behavioral Ethics \(Using “Ethics Unwrapped” Videos and Educational Materials\)”](#).

Un artículo escrito por los autores de Ethics Unwrapped, Minette Drumwright, Robert Prentice y Cara Biasucci, presenta conceptos clave en la ética del comportamiento y enfoques para la instrucción eficaz de la ética, incluidas tareas de clase de muestra. Publicado en Decision Sciences Journal of Innovative Education, se puede descargar aquí: [“Behavioral Ethics and Teaching Ethical Decision Making”](#).

Un artículo detallado escrito por Robert Prentice, con amplios recursos para la enseñanza de la ética del comportamiento, se publicó en Journal of Legal Studies Education y se puede descargar aquí: [“Teaching Behavioral Ethics”](#).

Otro artículo de Robert Prentice, que analiza cómo la ética del comportamiento puede mejorar la ética de la toma de decisiones humanas, se publicó en Notre Dame Journal of Law, Ethics & Public Policy. Se puede descargar aquí: [“Behavioral Ethics: Can It Help Lawyers \(And Others\) Be their Best Selves?”](#)

Un artículo más antiguo (pero aún útil) sobre la enseñanza de la ética del comportamiento se puede acceder a través de Google Scholar buscando: Prentice, Robert A. 2004. [“Teaching Ethics, Heuristics, and Biases”](#). Revista de Educación en Ética Empresarial 1 (1): 57-74.