

Investigando la preferencia al riesgo

Cuando se trata de hacer predicciones cross-culturales, la mejor estimación puede no ser suficiente

Investigación de Christopher K. Hsee

Hemos sido muy advertidos en contra de juzgar un libro por su portada. Sin embargo, mucha gente de negocios hace exactamente eso cuando especula acerca de culturas extranjeras. Basarse en estereotipos culturales para realizar predicciones acerca del comportamiento de los socios de negocios extranjeros es anticuado e impreciso, pero en la era de los negocios multinacionales, es una de las formas más seguras para sabotear negociaciones y relaciones. En una investigación reciente, Christopher K. Hsee, profesor asistente de ciencias del comportamiento en Chicago y Elke U. Weber, ex miembro de la facultad de Chicago en la actualidad en Ohio State University, presentan evidencia de que incluso algunos de nuestros estereotipos más básicos – tales como las generalidades acerca de las culturas asiáticas y occidentales – son imprecisos, y que confiar en esos estereotipos puede llevar a juzgar mal las decisiones de contrapartes extranjeras.

En un documento reciente, Hsee y Weber examinan si los encuestados americanos y chinos podían predecir en forma precisa las “preferencias al riesgo” de sus contrapartes. La preferencia al riesgo se define como la tendencia individual a elegir una opción riesgosa (como una inversión con igual probabilidad de entregar un retorno de un 20 por ciento o de cero por ciento), o una opción segura con igual o menor valor esperado (como una inversión con retorno asegurado de un 5 por ciento). A pesar de que los investigadores han comparado cómo difieren los chinos de los americanos en muchos tópicos relacionados a las decisiones, se sabe poco acerca de cómo difieren los chinos de los americanos en sus preferencias al riesgo o acerca de cómo la gente formula predicciones de preferencia al riesgo de contrapartes extranjeras.

Los autores eligieron comparar estos dos países por varias razones, incluyendo el hecho de que temas tales como los valores tradicionales y los actuales sistemas políticos en China y en los EE.UU., casi están en extremos opuestos y respectivamente representan a los valores occidentales y orientales. Además, ambos países tienen impactos significativos en la economía mundial.

Los resultados del estudio mostraron que tanto los americanos y los chinos predijeron que los americanos estarían más dispuestos a tomar riesgos. Los americanos subestimaron la propensión de los chinos para buscar riesgos, y los chinos sobrestimaron la voluntad de los americanos a tomar riesgos.

Contrariamente a estas predicciones, los autores descubrieron que los participantes americanos tenían una aversión al riesgo considerablemente mayor que los chinos.

Según Hsee, “estamos hablando en términos relativos. No insinuamos que los americanos no buscan el riesgo en forma suficiente o que los chinos no son lo

suficientemente prudentes. Tal vez los chinos son amantes al riesgo y los americanos muy reacios a él”.

Para medir la preferencia al riesgo entre las dos culturas, Hsee y Weber entregaron a estudiantes de China y América cuestionarios en los que ofrecían una serie de opciones entre alternativas seguras y alternativas riesgosas. Por ejemplo, se les preguntó a los encuestados elegir entre recibir una suma fija de \$400 o tirar una moneda al aire y recibir \$2,000 o \$0 dependiendo del resultado. En otro estudio, se les preguntó elegir entre una opción segura de inversión (con una tasa de retorno de un 4 por ciento) y una inversión riesgosa (con una tasa incierta entre 0 y 8 por ciento). En ambos estudios, los chinos estaban más inclinados a tomar la opción riesgosa que sus contrapartes americanas.

Para determinar si los participantes podían juzgar de forma precisa la preferencia al riesgo de las otras culturas, se les preguntó a los encuestados en el primer estudio el predecir cómo sus contrapartes del otro país responderían a las circunstancias descritas. Tanto los participantes americanos como los chinos creyeron que los americanos estarían más dispuestos a tomar la opción riesgosa. Esta predicción contradice directamente la real preferencia al riesgo.

Para explicar por qué los chinos son más amantes del riesgo que los americanos, los autores exploraron dos hipótesis posibles: la hipótesis del “colchón” y la hipótesis de la “oportunidad”. La hipótesis del colchón está basada en descubrimientos en la literatura existente de que las culturas individualistas como la americana enfatizan la libertad personal y la independencia, mientras que las sociedades colectivistas como la China promueven las relaciones sociales y la interdependencia con la familia y la comunidad. La hipótesis del colchón se basa también en una idea para la cual Weber ha encontrado una gran cantidad de respaldo empírico, básicamente que las diferencias en la preferencia al riesgo pueden ocurrir porque los individuos tienen diferentes percepciones de los peligros de una opción riesgosa. En otras palabras, dependiendo del país en el que una persona ganó sus creencias y actitudes culturales, esta persona puede percibir que la misma opción riesgosa involucra más (o menos) riesgo que alguien de una cultura diferente.

Según Hsee y Weber, “comparado con aquellos en una sociedad individualista, es más probable que la gente en una sociedad colectivista reciba ayuda si es que la necesitan. Como consecuencia, el resultado adverso de una opción riesgosa puede aparecer como no tan severo. Por lo tanto aparecen con una menor aversión al riesgo. En otras palabras, la gente en una cultura colectivista siente que están “acolchonados” en caso de que caigan. Es por eso que la llamamos la hipótesis del colchón”.

Trabajos subsiguientes de Weber y Hsee han confirmado la predicción de la hipótesis del colchón. Los chinos perciben los riesgos involucrados en muchas decisiones financieras como menos severos que sus contrapartes americanas.

La “hipótesis de la oportunidad” se relaciona con las situaciones económicas actuales de los dos países y se enfoca en las diferencias en sus actitudes hacia el riesgo. Según Hsee, “la China de hoy es muy parecida a los EE.UU. durante la fiebre del oro. La economía se está desarrollando rápido, y mucha gente se beneficia tomando riesgos. Esto es menos cierto para gente en países con economías muy desarrolladas como los EE.UU. Los americanos de hoy pueden no encontrar beneficioso el tomar riesgos innecesarios”.

Entonces ¿por qué tanto los americanos como los chinos hacen predicciones erradas acerca de las preferencias al riesgo de sus contrapartes del otro país? Los autores sugieren que la gente a menudo basa sus predicciones en estereotipos. La presencia ubicua de los medios y sus imágenes influencia nuestra forma de ver a otras culturas y promueven el estereotipo del americano independiente y que busca el riesgo. Los estereotipos chinos más populares reflejan características más cautas, conservadoras y colectivistas, incluso cuando se originan en producciones hechas en China.

Hsee y Weber sugieren que el estereotipo cultural acerca de la aversión al riesgo de los chinos puede haber sido correcto en algún punto, pero está rezagado de las actividades económicas y sociales de hoy que están cambiando el país y su identidad. Lo mismo puede ser cierto respecto del estereotipo del americano arriesgado. Los autores citan investigaciones que destacan los cambios en el panorama social y político de los EE.UU. desde 1960 y que pueden haber afectado las actitudes americanas respecto al riesgo en dirección de una menor confianza pública y una mayor cautela individual.

Hsee y Weber encontraron que cuando los encuestados trataron de factorizar las diferencias culturales al predecir la preferencia al riesgo de la gente en otro país, lo hicieron en forma incorrecta, y por lo tanto, no fueron capaces de hacer predicciones cross-culturales precisas acerca de la preferencia al riesgo.

En la medida en que los autores continúan investigando las preferencias al riesgo modernas de otras culturas tales como Alemania y Polonia, sus actuales descubrimientos nos motivan a examinar los estereotipos culturales generales. La gente de negocios internacional debe preguntarse a sí misma: ¿Son estas diferencias en mis actitudes hacia el riesgo comparables con las actitudes de mis socios extranjeros? ¿Puedo predecir apropiadamente sus decisiones?

Según Hsee, “en las negociaciones de negocios entre partes de distintas culturas y con distintas preferencias al riesgo, existe un gran potencial por una solución negociada si es que estas partes tienen creencias adecuadas acerca de las preferencias al riesgo de la otra parte”.

Añade que las predicciones acertadas acerca de las preferencias al riesgo de otras personas son también muy importantes al construir una política externa. Según Hsee, “en cierta forma, la reciente crisis con Saddam Hussain involucró el predecir acertadamente la tendencia de Hussain a tomar o evitar el riesgo. ¿Cuánto más riesgo va a tomar? ¿Cuál es su nivel de preferencia al riesgo en relación a una guerra?”

Christopher K. Hsee es profesor asistente de ciencias del comportamiento en la escuela de negocios de la Universidad de Chicago.