Lo que tu voto revela sobre tu tolerancia al riesgo

Los votantes estadounidenses no solo se dividen por su signo político: también por su propensión a asumir riesgos, aunque esa brecha puede reducirse con un mensaje sencillo.

1 de mayo de 2026

Por Sebastian Hafenbrädl

Cuando la COVID-19 se extendió por el mundo, saturó los sistemas de salud y puso a prueba la cooperación social. En Estados Unidos, la crisis fue también un experimento involuntario sobre polarización: la política se coló en los comportamientos cotidianos, desde el uso de mascarillas hasta las actitudes frente al confinamiento y las vacunas. Pero ¿qué había realmente tras esas diferencias de comportamiento? ¿Era todo cuestión de afiliación partidista y mensajes políticos, o existían patrones más profundos sobre cómo distintos grupos perciben el riesgo y la responsabilidad social?

Nuestra investigación, que se publicará en el *Journal of Behavioral Decision Making*, apunta más a lo segundo. En una simulación de laboratorio que recreaba los dilemas de una pandemia, mis colegas Jan K. Woike, Patricia Kanngiesser, Ralph Hertwig y yo observamos que los participantes que habían votado a Donald Trump en 2016 tomaban decisiones de riesgo sistemáticamente distintas de las de quienes habían votado a Hillary Clinton. Y lo más relevante: esas diferencias persistían incluso cuando eliminábamos del experimento cualquier referencia a la política o a la COVID-19. Al mismo tiempo, ambos grupos mostraron una mayor prudencia cuando se les expuso a un breve mensaje de carácter prosocial.

Los resultados indican que la polarización observada durante la COVID-19 no fue solo una cuestión de afiliación política o de narrativas mediáticas. También reflejó diferencias más

©IESE Business School

profundas en la tolerancia al riesgo y en las preferencias sociales, factores que influyen en cómo las personas evalúan sus decisiones y, en última instancia, en su forma de entender la política.

Cómo se mide la tolerancia al riesgo en el laboratorio

Para llevar a cabo la investigación, reclutamos a 819 estadounidenses que afirmaban haber votado a Trump o a Clinton. A todos ellos se les pidió participar en el llamado “juego de la transmisión”, diseñado para capturar el dilema central de una pandemia: las decisiones que generan mayor beneficio personal pueden, al mismo tiempo, aumentar el riesgo de contagiar a otros.

En cada ronda, los participantes debían elegir entre una opción más segura y otra más arriesgada. La opción segura ofrecía una recompensa modesta; la arriesgada prometía una ganancia mayor, pero incrementaba la probabilidad de “infectarse” y perder parte de las ganancias acumuladas. El juego obligaba así a sopesar el beneficio a corto plazo frente al impacto sobre la seguridad colectiva.

El experimento introducía además dos variaciones clave. La primera era el contexto: algunos participantes jugaron una versión neutra, con términos abstractos como colores y letras; otros, una versión enmarcada explícitamente en una pandemia, con expresiones como “sano”, “infectado” o “con mascarilla frente a sin mascarilla”. En la segunda variación, introdujimos un estímulo normativo: en algunos casos, los jugadores recibían un breve mensaje que les recordaba la importancia de elegir la opción más segura para proteger a los demás; en otros, no se mostraba ningún mensaje.

Una brecha que va más allá de la política

Los resultados fueron claros: los votantes de Trump optaron por la alternativa más arriesgada con mayor frecuencia que los votantes de Clinton en todas las versiones del juego, incluida la versión “neutral”. Dicho de otro modo, la brecha persistía incluso cuando desaparecía cualquier connotación política. Esto refuerza la idea de que las diferencias de comportamiento durante la pandemia pueden estar vinculadas a rasgos más profundos –como la tolerancia al riesgo o la preocupación por los demás– y no únicamente a la identidad partidista.

©IESE Business School

Desde el punto de vista estadístico, las diferencias eran claras, aunque no extremas. Sin embargo, cuando pequeñas variaciones en el comportamiento se repiten y se acumulan en el tiempo, pueden acabar generando consecuencias de gran magnitud.

Al mismo tiempo, ambos grupos ajustaron su comportamiento cuando cambiaba el contexto. Tanto los votantes del candidato republicano como los de la demócrata redujeron su asunción de riesgos cuando el juego se presentaba como una situación de pandemia –si bien los primeros siguieron mostrando una mayor propensión al riesgo–, así como cuando recibían un mensaje que apelaba a la responsabilidad hacia los demás.

Este hallazgo es relevante porque muestra que, incluso en contextos de fuerte polarización política, ciertos tipos de mensajes pueden influir en el comportamiento colectivo. Aunque los votantes de Trump y Clinton actuaron de forma distinta en términos absolutos, reaccionaron de manera muy similar cuando cambió la forma de presentar el problema.

Para explorar qué podrían implicar estas diferencias de comportamiento a gran escala, realizamos simulaciones basadas en las decisiones reales de los participantes. De este modo, modelizamos cómo se propagaría el virus siguiendo las reglas del juego a lo largo de múltiples iteraciones. Los resultados mostraron una brecha notable en los niveles finales de infección: desde alrededor del 28% en el escenario de menor riesgo hasta casi el 80% en el de mayor riesgo. No son predicciones sobre pandemias reales, sino de una ilustración de cómo ligeros cambios en las decisiones individuales pueden traducirse en consecuencias radicalmente distintas a nivel colectivo.

Liderar la gestión del riesgo en entornos polarizados

Para los líderes empresariales, estos hallazgos ofrecen una lectura matizada sobre cómo gestionar riesgos compartidos en entornos diversos y polarizados. Conviene tener en cuenta tres ideas clave:

- Las diferencias en la tolerancia al riesgo pueden persistir entre empleados incluso cuando la política no está explícitamente presente.
- Las intervenciones generales pueden ser efectivas en equipos diversos. Los marcos claros y mensajes prosociales sencillos ayudan a reducir la asunción de riesgos, aunque el efecto no sea idéntico en todos los perfiles.
- En lugares de trabajo con personas de distintas culturas y trayectorias, las

©IESE Business School

apelaciones universales suelen ser más eficaces que las estrategias basadas en mensajes dirigidos a grupos específicos.

¿Es posible fomentar la prudencia?

En una versión previa del "juego de la transmisión", publicada en *Science Advances* en 2022, mis colegas y yo pusimos a prueba cómo reaccionarían los participantes ante distintas intervenciones conductuales en un brote simulado.

Evaluamos cinco estrategias para reducir la asunción de riesgos:

- Mostrar lo que hacían otros participantes
- Permitir aprender de los resultados de terceros
- Ofrecer simulaciones de futuros posibles
- Visualizar las cadenas de infección
- Difundir mensajes de carácter moral o prosocial

Los resultados fueron reveladores. Las intervenciones basadas en observar el comportamiento de otros o en aprender de grupos anteriores tuvieron un efecto contraproducente: animaron a los participantes a asumir más riesgos y derivaron en tasas de infección más elevadas.

En cambio, las herramientas que ayudaban a visualizar la transmisión –como las simulaciones o los árboles de infección– lograron reducir la asunción de riesgos, aunque de forma modesta.

La estrategia más eficaz fue, con diferencia, el mensaje normativo que apelaba a la responsabilidad hacia los demás, recordando que las decisiones más seguras protegían los intereses de todos.

La comunicación efectiva en contextos de riesgo compartido –caso de la salud pública– debería centrarse menos en lo que hacen los demás y más en vincular las acciones individuales con sus consecuencias colectivas.

Incluso en entornos polarizados, los mensajes bien diseñados pueden modificar de forma significativa el comportamiento: pequeños cambios individuales pueden traducirse en grandes efectos a nivel de sistema.

+ INFO:

©IESE Business School

“Partisan differences in risk-taking in a simulated pandemic”, de Jan K. Woike, Sebastian Hafenbrädl, Patricia Kanngiesser y Ralph Hertwig, publicado en *Journal of Behavioral Decision Making* (2026).

“The transmission game: testing behavioral interventions in a pandemic-like simulation”, de Jan K. Woike, Sebastian Hafenbrädl, Patricia Kanngiesser y Ralph Hertwig, publicado en *Science Advances* (2022).

TAMBIÉN PUEDE INTERESARTE:

¿Jugamos a reducir el índice de contagio en una pandemia?

¿Aceptas el riesgo o simplemente no lo ves?

Este artículo forma parte de la revista online IESE Business School Insight núm. 172 (mayo-agosto 2026).

Sebastian Hafenbrädl

Profesor de Dirección de Personas en las Organizaciones. Sus áreas de interés son el comportamiento organizacional, el liderazgo y la ética empresarial.

www.iese.edu/es/insight

©IESE Business School