

Laboratorio de sesgos: cómo decide quien emprende

Dinámica experimental en la que la clase, dividida en grupos, vive en directo tres sesgos (exceso de confianza, aversión a la pérdida y anclaje) y los conecta con decisiones reales del perfil emprendedor.

DURACIÓN

55 min · 1 sesión

AGRUPACIÓN

grupo clase dividido en dos mitades + puesta en común

UNIDAD 2

Decisiones económicas: racionalidad y comportamiento

MATERIALES

- Dos versiones de una hoja de estimación (anclaje alto y anclaje bajo), impresas o como formularios digitales separados
- Una hoja breve de autoevaluación de confianza (predicción propia frente a resultado real)
- Pizarra o panel para anotar resultados de cada grupo en directo
- Calculadora o hoja de cálculo para sacar medianas

ENCAJE CURRICULAR · Saberes A.2.2, A.2.3, A.2.4 · Comp. específicas CE2, CE4 · Comp. clave CPSAA, STEM, CE

Planteamiento

La unidad sostiene que decidimos peor de lo que creemos y que esos errores son sistemáticos. Una cosa es leerlo y otra muy distinta es **vivirlo**. Esta dinámica replica en el aula tres sesgos clave para quien decide y emprende —exceso de confianza, aversión a la pérdida y anclaje— para que el alumnado compruebe que el sesgo opera **incluso cuando se conoce**. El objetivo no es la teoría del consumidor, sino el perfil de la persona que toma decisiones: por qué quien emprende sobreestima sus probabilidades, por qué cuesta abandonar un proyecto fallido y cómo una primera cifra condiciona una negociación.

La inspiración es el experimento clásico de anclaje de Tversky y Kahneman (1974): a dos grupos se les daba un número arbitrario antes de pedirles una estimación, y el número condicionaba sus respuestas. Aquí lo combinamos con dos mini-pruebas más, propias del entorno emprendedor.

Objetivos didácticos

- Comprobar empíricamente, con datos generados por la propia clase, que el anclaje opera de forma sistemática y predecible.
- Detectar el exceso de confianza comparando la predicción de cada alumno sobre su acierto con su acierto real.
- Reconocer la aversión a la pérdida en una decisión simulada de continuar o abandonar un proyecto.
- Conectar los tres sesgos con decisiones reales del perfil emprendedor (lanzar un negocio, negociar, pivotar o insistir).

Pasos

- 1. Prueba de exceso de confianza (10 min).** Antes de nada, el docente plantea cinco preguntas de cultura general con respuesta numérica verificable (por ejemplo: año de fundación de una empresa española conocida, número de habitantes de una ciudad). Cada alumno escribe su respuesta y,

además, predice cuántas de las cinco acertará. Se reservan las hojas: se corregirán al final para comparar la confianza declarada con el acierto real.

2. **Experimento de anclaje, reparto a ciegas (5 min).** Se divide la clase en dos mitades sin explicar por qué. A una mitad se le entrega la hoja con anclaje **bajo** y a la otra con anclaje **alto**, sobre una misma pregunta verificable. Ejemplo: «¿Crees que el número de empresas activas registradas en España es mayor o menor que 500.000?» (versión baja) frente a «...mayor o menor que 6.000.000?» (versión alta). Después, cada alumno da su mejor estimación numérica. (Dato real aproximado en 2024: ~3,4 millones de empresas activas según el DIRCE del INE; conviene consultar el dato actualizado.) No revelar todavía que hay dos versiones.
3. **Cálculo del anclaje en directo (8 min).** El docente recoge las estimaciones y calcula en la pizarra la **mediana** de cada grupo (la mediana, no la media, porque resiste mejor los valores extremos). Anota los dos números sin desvelar la trampa.
4. **Mini-decisión de aversión a la pérdida (7 min).** Se plantea a toda la clase un caso breve por escrito: «Tu equipo lleva seis meses y 3.000 € invertidos en un proyecto que no arranca. Hoy puedes seguir o cerrarlo y empezar otro con mejores perspectivas. ¿Qué haces?». Cada alumno responde individualmente y anota en una frase por qué. Se cuenta a mano cuántos «siguen» y cuántos «cierran».
5. **Revelación y discusión (15 min).** Se desvelan las tres trampas a la vez:
 - **Anclaje:** ambos grupos respondían a la misma pregunta; si la mediana del grupo de anclaje alto es mayor (suele serlo), el sesgo ha operado.
 - **Exceso de confianza:** se corrigen las cinco preguntas iniciales y se compara, en agregado, el acierto medio real con la confianza media declarada (casi siempre, declarada > real).
 - **Aversión a la pérdida:** se discute por qué muchos eligen «seguir» pese a que lo invertido ya no se recupera; renunciar se siente como perder.
6. **Cierre individual (5 min).** Cada alumno escribe un ejemplo del mundo emprendedor o personal donde uno de los tres sesgos podría hacerle tomar una mala decisión, y una medida concreta para protegerse (pedir una opinión externa, fijar un criterio de antemano, escribir la decisión antes de tomarla).

Variantes y extensiones

- **Variante express (25 min):** hacer solo el experimento de anclaje (pasos 2-3-5) como apertura de la sesión sobre sesgos.
- **Conexión con el Bloque B (persona emprendedora):** enlazar el exceso de confianza con la gestión del error y el «miedo a emprender» que se trabajarán en las Unidades 5 y 6.
- **Conexión con la perspectiva sociológica:** discutir si la decisión de «seguir o cerrar» cambia cuando el equipo decide en grupo (presión de los iguales) frente a cuando decide cada uno en solitario.
- **Trabajo de investigación:** parejas eligen otro sesgo de la unidad y diseñan una mini-prueba para replicarlo en otra clase del centro.

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Comprensión de los sesgos	Explica con sus palabras qué ocurrió en cada prueba y por qué	30 %
Conexión con el perfil emprendedor	El ejemplo final aplica un sesgo a una decisión de emprender o de la vida real	30 %

Participación en la discusión	Aporta argumentos, no solo opiniones	20 %
Reflexión metacognitiva	Reconoce sus propios sesgos sin defensa («yo predije más aciertos de los que tuve»)	20 %

Notas para el docente

- **Tamaño mínimo de muestra:** el anclaje funciona razonablemente a partir de 16-18 personas por grupo. Con grupos menores el efecto puede no aparecer por ruido estadístico; conviene avisar de antemano de que el experimento puede fallar, y eso también es una lección de método.
- **No revelar las trampas hasta el paso 5.** Si el alumnado sospecha, corregirá sus respuestas y se contamina el resultado.
- **Calcula la mediana, no la media.** Las estimaciones humanas contienen valores extremos que distorsionan la media.
- **El exceso de confianza casi nunca falla:** la confianza media declarada suele superar al acierto medio real, lo que da pie a hablar del sesgo más relevante para quien emprende.

Material abierto de profedeeconomia.es · Licencia Creative Commons BY-NC-SA · Currículo LOMLOE