

KAHNEMAN, Daniel y Amos TVERSKY (eds.). *Choices, values and frames*. Londres: Cambridge University Press, 2000. 860 pp.

Este libro es una recopilación de artículos de los 21 años de vida que ha tenido la *prospect theory* o teoría prospectiva. Esta teoría presenta un escenario mucho más realista, teóricamente elegante y empíricamente robusto, sobre cómo la gente toma decisiones bajo riesgo. Es muy interesante evidenciar cómo la *prospect theory* es un esfuerzo multidisciplinario entre la psicología y la economía, que nos da un acercamiento mucho más real al comportamiento de los agentes económicos. Como el mismo Kahneman explica, por mucho tiempo el estudio de las decisiones se dio en el campo normativo, es decir, *lo que debiera ser* si los agentes fuesen racionales, a la par de que las bases empíricas de cómo las personas se comportan en realidad fueron descuidadas. Este es un intento de rescatar lo segundo. Los recopiladores de estos artículos fueron los creadores de la teoría, Daniel Kahneman y Amos Tversky, cuyo aporte al campo de la economía le valió al primero el premio Nobel en 2001 (Tversky probablemente habría sido galardonado de no ser porque, lamentablemente, falleció en 1996). La confluencia de disciplinas científicas se evidencia también en el hecho de que los artículos fueron escritos tanto por economistas, psicólogos y teóricos de las decisiones. Un punto interesante de esta teoría es que sus bases provienen de experimentos, un instrumento no tan empleado por la economía pero sí por la psicología.

La teoría prospectiva es básicamente una refutación a la teoría de la utilidad esperada, la cual se creyó, por mucho tiempo, que era un reflejo certero de cómo la gente tomaba decisiones. Formulada por Von Neumann y Morgenstern, nos dice que los individuos eligen, en escenarios de riesgo (y aversos al riesgo), basados en la ponderación probabilística de la ocurrencia de eventos y de la utilidad que se espera que estos reporten. Kahneman y Tversky, mediante experimentos, prueban que esto último es incorrecto.

El argumento central de la *prospect theory* es la idea de que la gente tiende a pensar en probables resultados usualmente en términos relativos a un punto de referencia antes que en un estado final. Este fenómeno se le denomina el *framing effect*. Más aún, tienen diferentes actitudes de riesgo hacia las ganancias (resultados por encima del punto de referencia) y pérdidas (resultados por debajo del punto de referencia). Las dos principales características de las decisiones bajo riesgo son la *invariancia* y la *dominancia*. La primera se refiere a que, entre cualquier representación o forma que tengan las opciones entre las cuales elegir, siempre se elegirá la *dominante*, es decir aquella que es transitivamente superior o reporta mayor utilidad. Ambas propiedades son irreconciliables con la *prospect theory*. Para ello cito un experimento encontrado en uno de los artículos seminales de Kahneman y Tversky¹ y que ilustra todo lo anterior:

¹ Llamado *Choices, Values and Frames* y encontrado en el libro.

Imaginemos que los Estados Unidos se están preparando para la aparición de una enfermedad asiática que se espera que mate a 600 personas. Se debe elegir entre dos programas alternativos:

El programa A que, de ser adoptado, salvará a 200 personas

El programa B que, de ser adoptado, habrá $1/3$ de probabilidad de que las 600 personas sean salvadas y $2/3$ de probabilidad de que nadie sobreviva.

Reformulando estas dos opciones, se hizo un nuevo experimento, en el que también se tuvo que elegir entre una de dos alternativas:

El programa C, de ser adoptado, matará a 400 personas

El programa D, de ser adoptado, habrá $1/3$ de probabilidades de que nadie muera y $2/3$ de probabilidad de que las 600 personas mueran.

En este ejemplo se demuestra el efecto del *framing* debido a que en el primero se utiliza un marco de referencia de ganancias, pues lo que ambas alternativas ofrecen es la salvación de las personas. En este tipo de situaciones, la gente suele volverse aversa al riesgo. En el segundo ejemplo se utiliza un marco de referencia de pérdidas, en el que se ofrece la elección entre dos alternativas desfavorables, por lo que la gente suele volverse amante al riesgo. Con esto también se pierde el principio de dominancia de las TUI. Asimismo, evidenciamos un interesante efecto que gobierna, sin que nos demos cuenta, muchos discursos políticos: la forma en cómo se formulan las opciones a considerar en una decisión influye en el *frame* de la decisión última. Esto puede explotarse convenientemente para que una opción tenga mayor atractivo.

Se desprende de lo anterior que la usual función de utilidad convexa no cuadra con la nueva teoría, ya que la valoración de las decisiones varía según nos encontremos en el terreno de las ganancias o de las pérdidas. Esta función, que tiene forma de S y su punto de inflexión es 0, refleja que el valor marginal de una ganancia es sistemáticamente menor (hacia la derecha y arriba), acorde a nuestra aversión al riesgo. Sin embargo, en el terreno de las pérdidas (hacia la izquierda y abajo), este patrón se revierte y el valor marginal de una pérdida es cada vez menor: esto refleja el hecho de que se prefiere arriesgar a tener pérdidas mayores antes que pérdidas pequeñas pero seguras. Es por ello que la pendiente de las pérdidas es cada vez menor.

Esta teoría también refleja las distintas ponderaciones que le damos a las probabilidades, dependiendo de que estas sean altas, intermedias o bajas. La idea aterriza en el concepto denominado «ponderadores de decisión» o *decision weights*. Estos «pesos» ayudan a resolver la paradoja de Allais que propone, contrariamente a lo que la teoría de la utilidad esperada nos dice, la existencia de una respuesta no lineal de los agentes ante variaciones en las probabilidades de ocurrencia.

Kahneman enfatiza que los resultados hallados se restringen a situaciones en las que se apuestan entre dos opciones, sin embargo, en otro artículo del libro se muestra la generalización de este problema para más de dos resultados (capítulo 3).

Este libro muestra una serie de extensiones de la teoría, como la forma de las ponderaciones de decisión $w(p)$, es decir, cómo las probabilidades de ocurrencia influyen en las decisiones de los individuos. Otra importante extensión es la aplicación de la teoría a eventos y no solo a apuestas (*gambles*).

Kahneman incluso llega a afirmar que esta es aplicable a situaciones no riesgosas y es que los individuos, incluso en situaciones que no son riesgosas, muestran aversión a la pérdida. El efecto *dotación* es una muestra de ello. Se cita el siguiente ejemplo que el autor observó en la vida cotidiana: el dueño de una botella de vino no aceptaría menos de \$200 por vender la botella, sin embargo, no pagaría más de \$100 por comprarla.

A pesar de haber transcurrido una década desde su publicación, quiero rescatar el valor de este libro debido a su contribución y enriquecimiento a la teoría económica, así como para reivindicar esta teoría en el ámbito local, tanto como materia de estudio como materia de mayor investigación. Asentar muchos de los puntos débiles de la teoría económica en supuestos más realistas sea, tal vez, uno de los mayores retos que se tiene como disciplina, y la *prospect theory*, como ejemplo y lección, nos enseña dos cosas: la interdisciplinariedad y la base empírica.

Carla Solís Uehara
Pontificia Universidad Católica del Perú