

Las actitudes ante el riesgo

Por Antonio Villasís, PhD

Profesor de Análisis de Decisiones del IDE Business School

En 1981, los psicólogos Tversky y Kahneman¹ hicieron un experimento en el que dividieron a los participantes en dos grupos. A los dos grupos se les dijo lo siguiente.

“Imagínese que los Estados Unidos se está preparando para el brote de una inusual enfermedad asiática, que se espera que mate a seiscientas personas”.

La diferencia se encontraba en lo que le decían a cada grupo. El primer grupo debía escoger una de estas dos opciones:

“Si se adopta el programa A, doscientas personas se salvarán.

Si se adopta el programa B, hay una probabilidad de un tercio de que se salven las seiscientas personas y dos tercios de que ninguna persona se salve.”

Para el segundo grupo la continuación era la siguiente:
“Si se adopta el programa C, cuatrocientas personas morirán.

Si se adopta el programa D, hay una probabilidad de un tercio de que nadie muera, y dos tercios de que seiscientas personas mueran.”

Si lo consideramos un momento, es fácil ver que los dos grupos tienen exactamente las mismas opciones. En las opciones A y C el resultado es seguro y es el mismo: doscientas personas se salvarán y cuatrocientas morirán. Las opciones B y D también son similares y entrañan correr un riesgo: todos se salvarán con un tercio de probabilidad o ninguno se salvará con dos tercios de probabilidad.

En teoría, si la mayoría de gente prefiere la opción A también la mayoría debería preferir la opción C, ya que son

“

Durante la pandemia, las empresas y personas se han visto obligadas a tomar decisiones que no las habrían tomado en otro contexto. (...) La época de incertidumbre en la que vivimos nos obliga a tomar más riesgos de lo normal.

”

las mismas consecuencias. Eso no es lo que pasó. En el primer grupo, donde las opciones estaban en términos de vidas salvadas, 72% prefirió A. Para el segundo grupo, en donde las preguntas estaban en términos de vidas pérdidas, hubo una reversión de preferencias: el 78% escogió D.

El experimento ha sido replicado muchas veces con los mismos resultados. También en las aulas del IDE. Cuando se presentan las opciones dentro de un marco de referencia positivo (vidas salvadas), la gente prefiere la opción segura A; mientras que si se presenta un marco de referencia negativo (vidas perdidas), la gente prefiere evitar las pérdidas seguras y correr el riesgo, por lo que escoge la opción D.

Este estudio constituye una de las piezas fundacionales de la economía del comportamiento y las palabras escogidas para la encuesta resultan particularmente cercanas a la coyuntura que estamos viviendo. Cuando

estamos en un entorno negativo somos proclives a correr más riesgos que en un contexto positivo.

Durante la pandemia, para continuar con su labor económica, las empresas y personas se han visto obligadas a tomar decisiones que no las habrían tomado en otro contexto. Para muchos, ni siquiera ha sido una decisión sino la única alternativa posible. La época de incertidumbre en la que vivimos nos obliga a tomar más riesgos de lo normal.

El hallazgo del experimento descrito nos lleva a pensar que, antes de tomar esas decisiones, es conveniente ponerlas en diferentes perspectivas: verlas con una perspectiva distinta podría conducir a una decisión diferente. Esta conducta es particularmente relevante si experimentamos varias pérdidas consecutivas que nos alejan cada vez más de nuestros planes iniciales y, por lo tanto, el marco de referencia negativo se va acentuando, inclinándonos a tomar cada vez decisiones más arriesgadas que eviten las pérdidas seguras.



EL AUTOR

Antonio Villasis Martínez tiene los grados de PhD en Economía Aplicada y Máster in Economics and Finance por la Universidad de Navarra, España. Es Economista con especialización en Finanzas por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Actualmente es director de programas MBA del IDE Business School en Quito y profesor de Análisis de Decisiones de esta escuela.