

Teoría

Teoría prospectiva

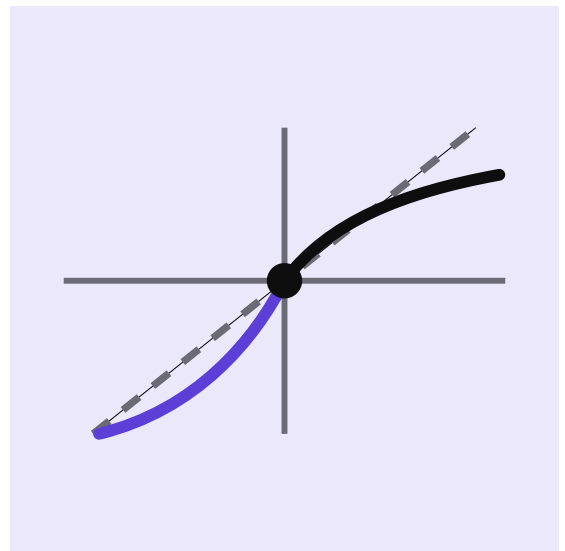
Decidimos comparando con un punto de referencia. Las pérdidas pesan más que las ganancias, y arriesgamos de forma distinta para ganar que para no perder.

En inglés

Prospect theory

Origen

Kahneman y Tversky (1979)



Qué problema aborda

Explica por qué la gente no decide como predice la teoría clásica de la utilidad esperada cuando hay riesgo. La misma elección cambia según se presente como ganancia o como pérdida.

Un ejemplo

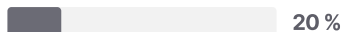
Kahneman y Tversky plantearon dos elecciones con las mismas cantidades. Solo cambiaba el signo.

Para ganar

Ganar 3.000 seguro



80 % de ganar 4.000

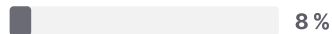


Porcentaje que eligió cada opción

El 80 % prefirió lo seguro.

Para no perder

Perder 3.000 seguro



80 % de perder 4.000



Porcentaje que eligió cada opción

El 92 % prefirió arriesgarse.

Con ganancias evitamos el riesgo; con pérdidas lo buscamos. Lo llamaron efecto reflejo.

Por qué pasa



No miramos cuánto tendremos, sino cuánto cambia respecto a lo que ya tenemos.



Las pérdidas pesan más que las ganancias del mismo tamaño.



Cada paso de más importa menos, así que preferimos arriesgar antes que aceptar una pérdida segura.

Aplicaciones en diseño

✓ Úsalo así

Explica los cambios a partir de lo que la persona ya tiene, qué gana y qué deja de perder.

✗ Evita

Asustar con pérdidas exageradas para forzar una decisión.

👁 Para no caer

Si una opción te parece urgente por lo que puedes perder, plantéala como ganancia y vuelve a comparar.

94 %

Lo que dice la investigación

94 % de los resultados originales se repitieron en un estudio con 4.098 personas de 19 países (Ruggeri et al., 2020).

● ● ● **Evidencia sólida.** Algunos efectos salieron más débiles que en el estudio de 1979, pero el patrón se mantiene.

Autores y obras

Daniel Kahneman y Amos Tversky (1979)

Propusieron la teoría como alternativa a la utilidad esperada para describir decisiones con riesgo.

Amos Tversky y Daniel Kahneman (1992)

Publicaron una versión ampliada, la teoría prospectiva acumulativa.

Conexiones

Se usa en

Diseño del comportamiento
Disciplina

Relacionado con

Aversión a la pérdida
Concepto

Encuadre
Concepto

Fuentes

Fuentes originales

- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. Ver fuente (<https://doi.org/10.2307/1914185>)
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297–323. Ver fuente (<https://doi.org/10.1007/BF00122574>)

Revisiones académicas

- Ruggeri, K., Ali, S., Berge, M. L. et al. (2020). Replicating patterns of prospect theory for decision under risk. *Nature Human Behaviour*, 4(6), 622–633. Ver fuente (<https://doi.org/10.1038/s41562-020-0886-x>)

Última revisión: 22 de octubre de 2026

Atlas público de diseño, de Adriana Ojeda. Texto e ilustraciones bajo licencia CC BY 4.0.