

Experimento

Subasta de \$1

Idea general del experimento

Los conceptos de costo hundido y costo marginal suelen ser difíciles de transmitir. En este experimento realizamos una subasta o remate de una moneda de un peso (\$1) bajo una regla estricta de “todos pagan”. La subasta indujo una “escalada” de ofertas en la que los participantes intentaban minimizar sus pérdidas.

Detalles y discusión

La subasta tomó el formato de una subasta inglesa (u oral ascendente), en la que el alumno que realizaba la mayor oferta se llevaba la moneda. Cada vez que alguien hacía una oferta, un asistente registraba la misma. Si alguien ofertaba más de una vez, la nueva oferta (más alta) siempre reemplazaba a la anterior. En contraposición a una subasta inglesa estándar, el ganador no fue el único que pagó: todo aquel que participó debió pagar una suma igual a su oferta más alta (aunque sólo el ganador se llevó el peso).

Como era de esperarse, la subasta comenzó con una oferta baja, que rápidamente saltó a \$1. La persona que ofreció 20 centavos y fue inmediatamente superada por una oferta de \$1, tardó sólo algunos segundos en darse cuenta de que ofertar \$1,05 no era una idea tan loca: si se quedaba en su oferta, perdía \$0,10 por nada, pero si ofertaba \$1,05 y ganaba, reducía su pérdida a sólo 5 centavos. Como pueden apreciar, la decisión involucra una comparación de los beneficios y costos en el margen, es decir, lo que gano o pierdo por subir un poco la oferta. Los 20 centavos del ejemplo son un costo hundido (o irrecuperable) que no afecta en nada la decisión.

Preguntas para pensar un rato

1. ¿En qué sentido la participación de Estados Unidos en la guerra de Vietnam puede describirse como un ejemplo de la subasta de \$1?
2. ¿Puede pensar de otros contextos en los que exista una tendencia de los participantes a “escalar” sus actividades?