**Economía experimental y del comportamiento**

**Final**

**Fecha entrega: hasta el miércoles, 30 junio 2021**

Organice un documento que se titule “NombreApellidoEEC20211\_Final” y me lo envía al correo (puede ser pdf o un editor de texto). Recuerde que no voy a valorar qué tan larga es la respuesta, sino la claridad, la simplicidad y la precisión. Como sugerencia, eviten dar vueltas alrededor de lo que quieren decir, vayan al punto directamente. Cada pregunta vale 10 puntos.

1. Lea atentamente estas dos citas. Luego explique en tres párrafos (máximo) a qué se refiere la primera cita cuándo habla de principio de optimización, cuál sería el problema para la teoría económica y por qué cuanto declarado en la segunda cita podría ser una *solución a dicho problema.* Puede usar ejemplos vistos en clase que ayuden a explicar en palabras sencillas su argumento.

“En la psicología se ha desarrollado un conjunto de datos y teorías que debería ser de interés para los economistas. Tomados al pie de la letra, los datos son simplemente inconsistentes con la teoría de las preferencias y tienen amplias implicaciones sobre las prioridades de investigación dentro de la economía. La inconsistencia es más profunda que la mera falta de transitividad […]. Sugiere que no hay principios de optimización de ningún tipo, ni siquiera en la más simple de las decisiones y que *las uniformidades en el comportamiento de elección que se esconden detrás del comportamiento del mercado pueden ser el resultado de principios completamente diferentes de los generalmente aceptados.”* (Grether and Plott, 1979, cursiva mía).

“La gente tiene sus propias creencias sobre cómo funcionan, o deberían funcionar, los mercados. […] Las respuestas en los cuestionarios reflejan estas creencias, que a menudo se expresan en términos de criterios de "equidad". Además, su comportamiento inicial en un mercado puede reflejar estas creencias. *Pero con el tiempo, su comportamiento se adapta a las propiedades de los incentivos de los mercados*, tal y como se representa a menudo (pero no siempre) en el análisis económico estándar o en sus extensiones.” (Smith, 1989, cursiva adjunta).

1. En un famoso artículo experimental, se muestra que las personas cumplen las promesas. Imagínese una tarea como el juego de confianza, donde pidamos a los destinatarios de escribir un mensaje a los remitentes antes que estos últimos tomen su decisión. Resulta que muchos destinatarios terminan pidiéndole a los remitentes de enviarle dinero, prometiendo que no se aprovecharán, y cuando les toca a ellos tomar la decisión, efectivamente devuelven en proporción significativa. En ese trabajo, se sugieren dos explicaciones plausibles: uno sería el efecto compromiso (si prometo algo siento la presión a cumplir), y el otro es el efecto expectativas (si he creado expectativas legítimas no quiero defraudarlas). Ahora le toca a usted diseñar un experimento para intentar excluir una de las dos explicaciones. Describa los tratamientos que implementaría en dicho experimento (sugerencia: además de la condición de control que es idéntica al experimento inicial, tiene que introducir un tratamiento adicional donde elimina una de las dos posibles explicaciones, es decir hace imposible que esa pueda tener lugar).
2. Bogliacino, Jiménez y Grimalda (2018) realizaron un experimento en comunidades campesinas que tenía dos condiciones experimentales. En una había un juego de confianza estándar, en el otro había un mecanismo de consulta comunitaria no vinculante y luego un juego de confianza. Este segundo tratamiento funcionaba así: los participantes votaban, a mayoría simple, determinando cuál opción para remitente y destinatario fuese la más *apropiada o deseable*. Después del voto se leían los resultados de las votaciones y luego se jugaba el juego de confianza. A pesar de que el voto no era vinculante, aumenta la confianza y la confiabilidad. Ese trabajo fue criticado porque *desde el punto de vista teórico*, no podemos distinguir a través de qué mecanismo opera el efecto, si la consulta *cambia las preferencias o las normas* (explicación 1) o si el sencillo anuncio de los resultados generaba *coordinación en las respuestas* (explicación 2). Ahora le toca a usted diseñar un experimento para intentar excluir una de las dos explicaciones. Describa los tratamientos que implementaría en dicho experimento (sugerencia: además de las dos condiciones del artículo inicial, tiene que introducir un tratamiento adicional donde controla una de las dos posibles explicaciones).
3. Diseñe una tarea con una lista de precios múltiples que permita determinar el equivalente cierto de una lotería ambigua. Esta lotería está construida de la siguiente manera: hay una urna de 100 bolas (rojas o negras) pero el participante no sabe en qué proporción; si gana el premio es 4000 pesos, si pierde es 0 pesos. En la respuesta a esta pregunta indique (a) el texto de las instrucciones para los participantes (como funciona la tarea y los incentivos); (b) la tabla con las posibles decisiones (el número de opciones y las diferencias entre ellas es decisión suya).
4. Si uno quisiera determinar el grado de aversión a la ambigüedad podría calcular el equivalente cierto de una lotería construida de la misma manera como la del punto anterior, pero con probabilidades conocidas y luego calcular la diferencia con el identificado en el punto anterior. Diseñe esta tarea adicional. En la respuesta a esta pregunta indique (a) el texto de las instrucciones para los participantes (como funciona la tarea y los incentivos); (b) la tabla con las posibles decisiones (el número de opciones y las diferencias entre ellas es decisión suya).
5. Revise nuevamente el experimento de Forsythe et al 1994, que estudiamos en clase. Considere la siguiente afirmación “En ese experimento hay un efecto experimentador, pero no afecta la validez interna de su resultado principal, que se podría describir como que el comportamiento de las personas es racional”. Explique qué quiere decir esta afirmación, obviamente definiendo oportunamente *validez interna, efecto experimentador, racional*.
6. Pablo y Vanesa están revisando los datos de un experimento. El experimento consistía en un par de preguntas sobre asignaciones de dinero entre un remitente y un destinatario. El destinatario solo veía su propio pago y no el del remitente.  
   La primera tarea consistía en escoger entre la alternativa A (recibir 20 dólares sin dejar nada al destinatario) respeto a la alternativa B (ambos reciben 12 dólares).   
   La segunda tarea consistía en escoger entre la alternativa C (recibir 20 dólares sin dejar nada al destinatario) respeto a la alternativa D (lanzar un dado y si no salía el cinco ambos reciben 12 dólares, pero si salía el cinco el remitente recibía 20 dólares y el destinatario nada).  
   Cuando vieron que un participante había escogido B y C, Vanesa hizo un chiste a Pablo “Este es tan hipócrita que prefiere ser irracional que confesar que es egoísta”. Pablo no entendió el chiste, ayude Vanesa explicándoselo (dando las oportunas definiciones).
7. Vuelva a leer el artículo de Mehta, Starmer and Sugden publicado en AER en el 1994 (está entre las lecturas). Por favor escriba las definiciones de prominencia (*saliency*) primaria, secundaria y en el sentido de Schelling. El diseño de los autores tiene dos tratamientos, P y C. A mi manera de ver, el tratamiento C no puede distinguir entre prominencia secundaria y prominencia en el sentido de Schelling y le pido a usted que me ayude a diseñar un experimento para lograrlo. Describa los tratamientos que implementaría en dicho experimento (sugerencia: además de las dos condiciones del artículo inicial, tiene que introducir un tratamiento adicional donde controla una de las dos posibles explicaciones).
8. Un hecho de grande interés para los teóricos es que las personas escogen opciones diferentes cuando se enfrentan varias veces con la misma decisión (en otras palabras, escogen de manera estocástica), aún en ambientes que no tienen ventajas en experimentar o en diversificar. Hay varios modelos compatibles con estos hechos: puede que los agentes no conozcan perfectamente sus preferencias, o tengan alguna forma de racionalidad limitada (se equivocan en calcular sus decisiones), o que tengan preferencias para aleatorizar (es decir lo hagan de propósito). Para intentar contribuir a este debate una manera podría ser clasificar los “tipos” de agentes (los que no saben, los que intentan, los que son conscientes de aleatorizar, etc..). Haciendo referencia a algunos trabajos que hemos visto en clase, ¿qué técnicas podríamos utilizar para esta clasificación? Citando oportunamente las referencias, ¿cuáles son las ventajas y desventajas?
9. En un experimento realizado en Colombia, los investigadores asignan las personas al grupo A y a grupo B según una serie de criterios. El experimento consiste en una serie di decisiones de asignación, ejemplo en un juego del dictador y el objetivo es detectar discriminación. Imagínese de ser uno de los investigadores, ahora tiene los datos a disposición y tiene que decidir como analizarlos. Enfóquese en las decisiones de envío, y en la pregunta principal (¿hay discriminación?). Detalle qué tipo de comparaciones haría con los datos y como interpretaría los resultados. Note que no es necesario indicar la prueba estadística, sino expresar qué va a comparar y de qué manera. (Sugerencia: revise oportunamente los tópicos especiales).