

GUÍA DE EJERCICIOS – MÓDULO 1 Y 2

Ejercicios del Módulo 1

Ejercicio 1) En algunos libros de texto, se suelen asociar los comportamientos irracionales en economía con la conducta de Homero Simpson, ¿por qué esto es una falacia?

Ejercicio 2) Algunas de estas actividades son típicamente realizadas por el Sistema 1, mientras que otras requieren del Sistema 2. Indíquelas marcando “S1” o “S2” al costado de la descripción. Justifique.

- *Completar la frase “pan y...”*
- *Manejar cuando no hay tráfico*
- *Estacionar en un espacio chico*
- *Completar un formulario*
- *Caminar más rápido de lo que estás acostumbrada/o.*
- *Poner cara de asco cuando te muestran una imagen desagradable*
- *Detectar hostilidad en la voz de una persona*

Ejercicio 3) Estás asesorando a un nuevo restaurant exclusivo que podría ofrecer los siguientes platos (ver lista abajo). Te informan que no estás autorizado a cambiar sus precios y tampoco podés proponer platos nuevos. Lo que sí podés hacer es elegir hasta cuatro de ellos, que serán incluidos en el menú. El objetivo es ofrecer la mayor cantidad de platos distintos y, al mismo tiempo, vender la mayor cantidad de Salmón, dado que es el plato con mayor margen. ¿Cuál o cuáles retirarías del menú? Justifique, notando que no hay una única respuesta correcta.

- *Trucha \$300*
- *Hamburguesa \$180*
- *Bife de Lomo \$350*
- *Ensalada César \$150*
- *Salmón \$250*
- *Pollo Teriyaki \$250*

Ejercicio 4) Explique por qué el efecto señuelo necesita que la decisión sea entre productos con al menos dos atributos.

Ejercicio 5) ¿Qué condiciones son suficientes para afirmar que la opción A domina parcialmente a B? ¿Y para que B domine totalmente a A?

- *A es mejor que B en un atributo*
- *B es mejor que A en un atributo*
- *A es mejor que B en dos atributos*
- *B es mejor que A en dos atributos*
- *A y B tienen dos atributos*
- *A y B tienen al menos dos atributos*
- *Debe existir una tercera opción claramente peor que A.*
- *Debe existir una tercera opción claramente peor que B.*
- *Debe existir una tercera opción claramente mejor que A o B.*

Ejercicio 6) El efecto señuelo sugiere que el comportamiento no sigue lo que postulan algunas teorías normativas. ¿Cuál o cuáles de estos supuestos no se cumplen en este sesgo?

- *Los agentes tienen expectativas racionales*
- *Los agentes tienen actitudes neutras frente a las pérdidas*
- *Los agentes son indiferentes ante alternativas irrelevantes*
- *Los agentes tienen una función de utilidad bien definida*
- *Los agentes prefieren la mayor cantidad de alternativas posibles*

Ejercicio 7) Si sólo sabemos que la opción A es mejor que B en un atributo, ¿cuáles de estas afirmaciones son ciertas?:

- i- *La opción A está parcialmente dominada por B.*
- ii- *La opción A puede (o no) estar parcialmente dominada por B.*
- iii- *La opción A puede (o no) estar totalmente dominada por B.*
- iv- *La opción B está parcialmente dominada por A.*
- v- *La opción B puede (o no) estar parcialmente dominada por A.*
- vi- *La opción B puede (o no) estar totalmente dominada por A.*

A) v y vi son correctas, el resto no.

B) ii y iv son correctas, el resto no.

C) ii, iii y v son correctas, el resto no.

D) ii, iv y vi son correctas, el resto no.

E) ii, iii, v y vi son correctas, el resto no.

F) Ninguna de las anteriores es correcta.

Ejercicios del Módulo 2

Ejercicio 8) ¿Cómo se puede cuantificar el efecto de anclaje? Invente un ejemplo de un mercado con un índice de anclaje de 70% y provea valores de anclas (a_{low} y a_{high}) y precios finales (m_{low} y m_{high}) que sean compatibles con ese índice.

Ejercicio 9) Un estudio concluyó que el efecto anclaje en el mercado inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires es del 40%. Además, se sabe que, si un departamento sale a la venta por 300 mil dólares, se termina vendiendo en promedio por 250 mil. Si yo quiero comprar un departamento por 200 mil dólares, ¿qué precio debería ofertar?

Ejercicio 10) En Madrid, hay gente que se dedica a comprar entradas de fútbol y revenderlas a turistas. Hay dos clases de revendedores: los que anuncian un precio y luego negocian con los turistas y los que esperan a que el turista haga la primera oferta y luego negocian. En general, los primeros ganan un 30% más que los segundos. Estás de visita en Madrid y querés ir a ver un partido, pero no tenés entradas. Escuchás que un revendedor pide 250 euros por una platea y decidís seguir buscando opciones. Al rato, te encontrás con un revendedor que te deja hacer la primera oferta. Asumiendo que el índice de anclaje de este mercado es 0.5, ¿qué precio deberías proponerle para pagar no más de 200 euros?

Ejercicio 11) En una galería de arte moderno se realizan dos tipos de subastas. En una de ellas (Subasta Tipo 1), la galería anuncia un precio alto y luego negocia uno inferior con los compradores. En la otra subasta (Subasta Tipo 2), se espera a que un potencial comprador haga la primera oferta y se termina negociando un precio mayor. En este último caso, la galería define un “precio mínimo admisible” para empezar a negociar y los compradores suelen empezar ofertando este precio mínimo. El índice de anclaje de este mercado es del 80%. La galería quiere que la brecha de ganancias (lo que gana en la Subasta Tipo 1 menos lo que gana en la Subasta Tipo 2) sea de \$100. Para eso, puede ajustar la brecha entre ofertas (el precio sugerido en la Subasta Tipo 1 menos el mínimo valor admisible en la subasta Tipo 2).

i) ¿Cuánto más grande debe ser la brecha entre ofertas con respecto a la brecha entre ganancias para que ocurra lo que quiere la galería?

A) 20% más grande B) 25% más grande C) 40% más grande D) 120% más grande
E) 125% más grande F) 150% más grande G) 200% más grande

ii) Y si la galería quisiera que la brecha de ganancias sea de \$2000, ¿cuánto más grande debe ser la brecha entre ofertas con respecto a la brecha entre ganancias?

A) 20% más grande B) 25% más grande C) 40% más grande D) 120% más grande
E) 125% más grande F) 150% más grande G) 200% más grande