Presentacion Teoria de Juegos

Silvio Vileriño

28 de julio de 2015

Dinámicas de competición en escenarios de bienes comunes Se presentan 3 modelos clásicos

Vendedores de helados en la playa. Hotelling, 1929.

Dinámicas de competición en escenarios de bienes comunes Se presentan 3 modelos clásicos

- Vendedores de helados en la playa. Hotelling, 1929.
- Dilema del prisionero. Flood, Dresher, 1950.

Dinámicas de competición en escenarios de bienes comunes Se presentan 3 modelos clásicos

- Vendedores de helados en la playa. Hotelling, 1929.
- Dilema del prisionero. Flood, Dresher, 1950.
- Tragedia de los comunes, Harding, 1968.

 Tenemos una franja de playa con 80 personas tomando sol distribuidas uniformemente.

- Tenemos una franja de playa con 80 personas tomando sol distribuidas uniformemente.
- Hay 2 heladeros, usted es uno de ellos.

- Tenemos una franja de playa con 80 personas tomando sol distribuidas uniformemente.
- Hay 2 heladeros, usted es uno de ellos.
- Consideremos la franja de playa como una recta...

- Tenemos una franja de playa con 80 personas tomando sol distribuidas uniformemente.
- Hay 2 heladeros, usted es uno de ellos.
- Consideremos la franja de playa como una recta...
- Podemos analizar esto desde varios puntos de vista...

• Usted es el heladero posicionado en A, el otro heladero esta posicionado en B.

- Usted es el heladero posicionado en A, el otro heladero esta posicionado en B.
- L, C, R son los turistas de la izquierda, centro y derecha respectivamente.

- Usted es el heladero posicionado en A, el otro heladero esta posicionado en B.
- L, C, R son los turistas de la izquierda, centro y derecha respectivamente.
- Usted vende helados a la region LAC.

- Usted es el heladero posicionado en A, el otro heladero esta posicionado en B.
- L, C, R son los turistas de la izquierda, centro y derecha respectivamente.
- Usted vende helados a la region LAC.
- El otro heladero vende helados a la region CBR.

- Usted es el heladero posicionado en A, el otro heladero esta posicionado en B.
- L, C, R son los turistas de la izquierda, centro y derecha respectivamente.
- Usted vende helados a la region LAC.
- El otro heladero vende helados a la region CBR.



Figure : Posiciones en la porcion de playa

Heladeros en la playa Punto de vista de los turistas

• Las mejores posiciones para los heladeros son en los cuartiles 0.25 y 0.75.

- Las mejores posiciones para los heladeros son en los cuartiles 0.25 y 0.75.
- De esta manera, se minimiza la distancia promedio que debe caminar un turista para comprar helado a $\frac{1}{8}$ de playa.

- Las mejores posiciones para los heladeros son en los cuartiles 0.25 y 0.75.
- De esta manera, se minimiza la distancia promedio que debe caminar un turista para comprar helado a $\frac{1}{8}$ de playa.
- Dadas estas condiciones, cada heladero espera vender un numero igual de helados, es decir, 40 helados.

Heladeros en la playa Punto de vista de los heladeros

 Usted se da cuenta que desplazandose un poco a la derecha de su posicion original (A) puede aumentar su esperanza de ventas, capturando clientes a la derecha de la posicion central (C), que ahora encuentran mas conveniente comprarle a usted porque esta mas cerca que el otro heladero.

- Usted se da cuenta que desplazandose un poco a la derecha de su posicion original (A) puede aumentar su esperanza de ventas, capturando clientes a la derecha de la posicion central (C), que ahora encuentran mas conveniente comprarle a usted porque esta mas cerca que el otro heladero.
- El otro heladero, consciente de su desplazamiento y perdiendo clientes, toma la misma decision que usted, moviendose hacia la izquierda, aun mas distante de su posicion que usted.

- Usted se da cuenta que desplazandose un poco a la derecha de su posicion original (A) puede aumentar su esperanza de ventas, capturando clientes a la derecha de la posicion central (C), que ahora encuentran mas conveniente comprarle a usted porque esta mas cerca que el otro heladero.
- El otro heladero, consciente de su desplazamiento y perdiendo clientes, toma la misma decision que usted, moviendose hacia la izquierda, aun mas distante de su posicion que usted.
- Estos desplazamientos, producen un aumento en la distancia media que los turistas deben caminar para comprar el helado.

- Usted se da cuenta que desplazandose un poco a la derecha de su posicion original (A) puede aumentar su esperanza de ventas, capturando clientes a la derecha de la posicion central (C), que ahora encuentran mas conveniente comprarle a usted porque esta mas cerca que el otro heladero.
- El otro heladero, consciente de su desplazamiento y perdiendo clientes, toma la misma decision que usted, moviendose hacia la izquierda, aun mas distante de su posicion que usted.
- Estos desplazamientos, producen un aumento en la distancia media que los turistas deben caminar para comprar el helado.
- Este modo de pensar continua de parte de ambos vendedores, convergiendo en los dos vendedores en la posicion central, con una misma tasa media de ventas.

- Consideremos las siguientes condiciones del problema
 - Los vendedores comienzan en las posiciones A y B mencionadas al principio.

- Consideremos las siguientes condiciones del problema
 - Los vendedores comienzan en las posiciones A y B mencionadas al principio.
 - El total del mercado permanece constante(80 personas).

- Consideremos las siguientes condiciones del problema
 - Los vendedores comienzan en las posiciones A y B mencionadas al principio.
 - El total del mercado permanece constante(80 personas).
 - Conflicto directo, donde la ganancia de uno es la perdida del otro.

- Consideremos las siguientes condiciones del problema
 - Los vendedores comienzan en las posiciones A y B mencionadas al principio.
 - El total del mercado permanece constante(80 personas).
 - Conflicto directo, donde la ganancia de uno es la perdida del otro.
 - Los turistas no tienen problema con caminar demas ni cambiar de heladero.

- Consideremos las siguientes condiciones del problema
 - Los vendedores comienzan en las posiciones A y B mencionadas al principio.
 - El total del mercado permanece constante(80 personas).
 - Conflicto directo, donde la ganancia de uno es la perdida del otro.
 - Los turistas no tienen problema con caminar demas ni cambiar de heladero.
 - Cada jugador(vendedor de helados) tiene 2 opciones: Moverse
 (M) o quedarse donde estaba originalmente (NM).

Formalizando: Matrices de pago

 Consideremos las siguientes matrices de pago para cada heladero

Formalizando: Matrices de pago

- Consideremos las siguientes matrices de pago para cada heladero
- Si ninguno se mueve de A y B: Tienen mitad del mercado, distancia minima esperada para los turistas.

Heladeros en la playa Formalizando: Matrices de pago

- Consideremos las siguientes matrices de pago para cada heladero
- Si ninguno se mueve de A y B: Tienen mitad del mercado, distancia minima esperada para los turistas.
- Si ambos se mueven al centro: Tienen mitad del mercado, distancia esperada de los turistas aumenta.

Heladeros en la playa Formalizando: Matrices de pago

- Consideremos las siguientes matrices de pago para cada heladero
- Si ninguno se mueve de A y B: Tienen mitad del mercado, distancia minima esperada para los turistas.
- Si ambos se mueven al centro: Tienen mitad del mercado, distancia esperada de los turistas aumenta.
- Si uno se mueve y el otro no: El que queda en el centro tiene
 50 turistas cautivos en su mercado, el otro 30.

Heladeros en la playa Formalizando: Matrices de pago

- Consideremos las siguientes matrices de pago para cada heladero
- Si ninguno se mueve de A y B: Tienen mitad del mercado, distancia minima esperada para los turistas.
- Si ambos se mueven al centro: Tienen mitad del mercado, distancia esperada de los turistas aumenta.
- Si uno se mueve y el otro no: El que queda en el centro tiene
 50 turistas cautivos en su mercado, el otro 30.

	The other seller					The other seller		
		M	NM			M	NM	
You	M	40	50	You	M	40	30	
	NM	30	40	100	NM	50	40	

TABLE 1. Your payoff matrix TABLE 2. Payoff matrix of the other seller

Figure : Matrices de pago

Heladeros en la playa Mejores Estrategias - Estrategias Dominadas

 Observando las matrices de pagos de la slide anterior podemos concluir:

Heladeros en la playa Mejores Estrategias - Estrategias Dominadas

- Observando las matrices de pagos de la slide anterior podemos concluir:
- Si el otro vendedor se mueve, me conviene moverme pare recuperar mercado perdido.

- Observando las matrices de pagos de la slide anterior podemos concluir:
- Si el otro vendedor se mueve, me conviene moverme pare recuperar mercado perdido.
- Si el otro vendedor no se mueve, me conviene moverme para capturar mas mercado.

- Observando las matrices de pagos de la slide anterior podemos concluir:
- Si el otro vendedor se mueve, me conviene moverme pare recuperar mercado perdido.
- Si el otro vendedor no se mueve, me conviene moverme para capturar mas mercado.
- Esto es simetrico para ambos jugadores.

- Observando las matrices de pagos de la slide anterior podemos concluir:
- Si el otro vendedor se mueve, me conviene moverme pare recuperar mercado perdido.
- Si el otro vendedor no se mueve, me conviene moverme para capturar mas mercado.
- Esto es simetrico para ambos jugadores.
- En definitiva, la estrategia de moverse domina a la de no moverse.

Heladeros en la playa Estrategias desde el punto de vista de los turistas

 Mas alla de que quedandose en los puntos A y B o ambos en el centro, la ganancia esperada de los heladeros no cambia...

- Mas alla de que quedandose en los puntos A y B o ambos en el centro, la ganancia esperada de los heladeros no cambia...
- La distancia esperada que debe caminar un turista al azar se duplica de ¹/₈ a ¹/₄ si los heladeros se ponen ambos en el centro de la playa.

- Mas alla de que quedandose en los puntos A y B o ambos en el centro, la ganancia esperada de los heladeros no cambia...
- La distancia esperada que debe caminar un turista al azar se duplica de ¹/₈ a ¹/₄ si los heladeros se ponen ambos en el centro de la playa.
- Tenemos entonces, un ejemplo en donde se observa que, a pesar de la creencia popular,

- Mas alla de que quedandose en los puntos A y B o ambos en el centro, la ganancia esperada de los heladeros no cambia...
- La distancia esperada que debe caminar un turista al azar se duplica de ¹/₈ a ¹/₄ si los heladeros se ponen ambos en el centro de la playa.
- Tenemos entonces, un ejemplo en donde se observa que, a pesar de la creencia popular,
- La competencia **No siempre** mejora el bienestar social.

Heladeros en la playa

• Consideremos ahora que los turistas consideran importante la distancia a un heladero

- Consideremos ahora que los turistas consideran importante la distancia a un heladero
- Los heladeros comienzan en A, B como antes, hay el mismo numero de turistas uniformemente distribuidos.

- Consideremos ahora que los turistas consideran importante la distancia a un heladero
- Los heladeros comienzan en A, B como antes, hay el mismo numero de turistas uniformemente distribuidos.
- A medida que los heladeros se acercan al centro, el mercado se reduce...

- Consideremos ahora que los turistas consideran importante la distancia a un heladero
- Los heladeros comienzan en A, B como antes, hay el mismo numero de turistas uniformemente distribuidos.
- A medida que los heladeros se acercan al centro, el mercado se reduce...
- Un turista deja de comprar helado si debe caminar mas de ¹/₄
 de porcion de playa.

- Consideremos ahora que los turistas consideran importante la distancia a un heladero
- Los heladeros comienzan en A, B como antes, hay el mismo numero de turistas uniformemente distribuidos.
- A medida que los heladeros se acercan al centro, el mercado se reduce...
- Un turista deja de comprar helado si debe caminar mas de ¹/₄
 de porcion de playa.
- Esto produce un cambio grande en las reglas del problema...Veamos...

Heladeros en la playa II

Un escenario mas realista...

 Si ningun heladero cambia de posicion, el mercado queda intacto(80 turistas)

Heladeros en la playa II

- Si ningun heladero cambia de posicion, el mercado queda intacto(80 turistas)
- Si solo uno se mueve al centro, el mercado se reduce a 60 turistas menos del lado del heladero que se mueve.

- Si ningun heladero cambia de posicion, el mercado queda intacto(80 turistas)
- Si solo uno se mueve al centro, el mercado se reduce a 60 turistas menos del lado del heladero que se mueve.
- Si ambos se mueven al centro, el mercado se reduce a 40 turistas, dado que los turistas de los extremos dejaran de comprar helado por motivos de lejania.

- Si ningun heladero cambia de posicion, el mercado queda intacto(80 turistas)
- Si solo uno se mueve al centro, el mercado se reduce a 60 turistas menos del lado del heladero que se mueve.
- Si ambos se mueven al centro, el mercado se reduce a 40 turistas, dado que los turistas de los extremos dejaran de comprar helado por motivos de lejania.
- Vemos que este es un juego de suma no nula. Formalicemos las matrices de pagos...

 Consideremos la siguiente matriz de pago para este problema y analicemos las estrategias asumiendo el rol del jugador de la izquierda en el par (x, y) de la matriz.

- Consideremos la siguiente matriz de pago para este problema y analicemos las estrategias asumiendo el rol del jugador de la izquierda en el par (x, y) de la matriz.
- Si el otro vendedor se mueve, conviene no moverse.

- Consideremos la siguiente matriz de pago para este problema y analicemos las estrategias asumiendo el rol del jugador de la izquierda en el par (x, y) de la matriz.
- Si el otro vendedor se mueve, conviene no moverse.
- Si el otro vendedor no se mueve, conviene no moverse.

- Consideremos la siguiente matriz de pago para este problema y analicemos las estrategias asumiendo el rol del jugador de la izquierda en el par (x, y) de la matriz.
- Si el otro vendedor se mueve, conviene no moverse.
- Si el otro vendedor no se mueve, conviene no moverse.
- Mas aun, se tiene un incentivo(de 10 potenciales clientes nuevos) para convencer al otro vendedor de que no se mueva.

- Consideremos la siguiente matriz de pago para este problema y analicemos las estrategias asumiendo el rol del jugador de la izquierda en el par (x, y) de la matriz.
- Si el otro vendedor se mueve, conviene no moverse.
- Si el otro vendedor no se mueve, conviene no moverse.
- Mas aun, se tiene un incentivo(de 10 potenciales clientes nuevos) para convencer al otro vendedor de que no se mueva.
- Simetricamente, el otro jugador tambien se quedara quieto en su posicion inicial.

- Consideremos la siguiente matriz de pago para este problema y analicemos las estrategias asumiendo el rol del jugador de la izquierda en el par (x, y) de la matriz.
- Si el otro vendedor se mueve, conviene no moverse.
- Si el otro vendedor no se mueve, conviene no moverse.
- Mas aun, se tiene un incentivo(de 10 potenciales clientes nuevos) para convencer al otro vendedor de que no se mueva.
- Simetricamente, el otro jugador tambien se quedara quieto en su posicion inicial.

		The other seller		
		M	NM	
Vou	M	20,20	30,30	
You	NM	30,30	40,40	

TABLE 3. The combined payoff matrix with lazy bathers

Figure : Matriz de pago

Heladeros en la playa II Conclusiones...

 Si ambos vendedores, en este modelo, comenzaran en el centro de la playa, les redituaria moverse hacia los percentiles 0.25 y 0.75.

Heladeros en la playa II Conclusiones...

- Si ambos vendedores, en este modelo, comenzaran en el centro de la playa, les redituaria moverse hacia los percentiles 0.25 y 0.75.
- En este caso, la competencia entre ambos vendedores beneficiaria a todos: Los vendedores abarcarian mas mercado y los turistas caminarian menos para obtener helado.

Heladeros en la playa II Conclusiones...

- Si ambos vendedores, en este modelo, comenzaran en el centro de la playa, les redituaria moverse hacia los percentiles 0.25 y 0.75.
- En este caso, la competencia entre ambos vendedores beneficiaria a todos: Los vendedores abarcarian mas mercado y los turistas caminarian menos para obtener helado.
- La afirmacion acerca del beneficio de la competencia para todos depende de los parametros particulares de la situacion: En este caso, la demanda de helado por parte de los turistas.

• Pensemos en el modelo anterior pero ahora definamos una proporcion $x \in \mathbb{R}$ como la distancia maxima que un turista esta dispuesto a recorrer para conseguir helado.

- Pensemos en el modelo anterior pero ahora definamos una proporcion $x \in \mathbb{R}$ como la distancia maxima que un turista esta dispuesto a recorrer para conseguir helado.
- Podemos analizar la situación en 2 casos.

- Pensemos en el modelo anterior pero ahora definamos una proporcion $x \in \mathbb{R}$ como la distancia maxima que un turista esta dispuesto a recorrer para conseguir helado.
- Podemos analizar la situación en 2 casos.

	The other seller					The other seller		
		M	NM			M	NM	
You	M NM	80 <i>x</i> 30	80 <i>x</i> +10 40	You	M NM	80 <i>x</i> 80 <i>x</i> +10	80 <i>x</i> +10 160 <i>x</i>	

TABLE 4. Your payoff matrix, $1/4 \le x \le 1/2$ TABLE 5. Your payoff matrix, $1/8 \le x \le 1/4$

Figure : Matriz de pago

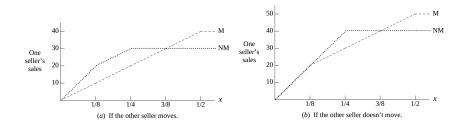
• Analizando las filas de las matrices de la slide anterior...

- Analizando las filas de las matrices de la slide anterior...
- Si $x \le \frac{3}{8}$ la estrategia de no mover(sin importar que hace el otro jugador) paga mas que la estrategia de mover

- Analizando las filas de las matrices de la slide anterior...
- Si $x \le \frac{3}{8}$ la estrategia de no mover(sin importar que hace el otro jugador) paga mas que la estrategia de mover
- Para ver esto mas claramente, se muestran ploteos de la funcion de ganancia respecto a la distancia de tolerancia de los turistas a caminar para comprar helado.

• Funcion de ganancia respecto a la distancia.

• Funcion de ganancia respecto a la distancia.



• El heladero A piensa que la distancia maxima que un turista va a caminar es $x > \frac{1}{2}$ de playa

- El heladero A piensa que la distancia maxima que un turista va a caminar es $x > \frac{1}{2}$ de playa
- El heladero B piensa que la distancia maxima que un turista va a caminar es $x=\frac{1}{4}$ de playa

- El heladero A piensa que la distancia maxima que un turista va a caminar es $x > \frac{1}{2}$ de playa
- El heladero B piensa que la distancia maxima que un turista va a caminar es $x=\frac{1}{4}$ de playa
- Si el heladero B piensa que A conoce la naturaleza vaga de los turistas al caminar por helado, va a esperar que el heladero A no se mueva, y tampoco va a moverse (con $x=\frac{1}{4}$ domina no moverse).

- El heladero A piensa que la distancia maxima que un turista va a caminar es $x > \frac{1}{2}$ de playa
- El heladero B piensa que la distancia maxima que un turista va a caminar es $x=\frac{1}{4}$ de playa
- Si el heladero B piensa que A conoce la naturaleza vaga de los turistas al caminar por helado, va a esperar que el heladero A no se mueva, y tampoco va a moverse (con $x=\frac{1}{4}$ domina no moverse).
- El heladero B, que ahora espera una ganancia de 40 turistas, ve que el heladero A se mueve, cayendo su ganancia a 30 turistas.

• Esto puede inducir(falsamente) al heladero B a pensar que los turistas en realidad no son vagos y el otro heladero esta vendiendo a 50, por lo tanto el tambien se mueve.

- Esto puede inducir(falsamente) al heladero B a pensar que los turistas en realidad no son vagos y el otro heladero esta vendiendo a 50, por lo tanto el tambien se mueve.
- En este momento, donde ambos se han movido, han reducido a la mitad sus ganancias.

- Esto puede inducir(falsamente) al heladero B a pensar que los turistas en realidad no son vagos y el otro heladero esta vendiendo a 50, por lo tanto el tambien se mueve.
- En este momento, donde ambos se han movido, han reducido a la mitad sus ganancias.
- Como conclusion vemos que si ambos heladeros conocen el valor de x, van a elegir la mejor estrategia posible para ellos y los turistas.

Modelo General Generalizacion

 Podemos pensar la franja de playa como cualquier caracteristica unidimiensional

Modelo General Generalizacion

- Podemos pensar la franja de playa como cualquier caracteristica unidimiensional
- Asimismo, podemos considerar la posicion de los vendedores como la magnitud de la caracteristica mencionada anteriormente.

- Podemos pensar la franja de playa como cualquier caracteristica unidimiensional
- Asimismo, podemos considerar la posicion de los vendedores como la magnitud de la caracteristica mencionada anteriormente.
- La distancia maxima que estaban dispuestos a caminar los turistas puede pensarse, como la tolerancia maxima al cambio de la característica mencionada.

Introduccion: Fur coat - Consideraciones

• Existen 2 partes: vendedor y comprador

Introduccion: Fur coat - Consideraciones

- Existen 2 partes: vendedor y comprador
- Cada uno esta satisfecho con lo que el otro le va a dar (producto y dinero).

Introduccion: Fur coat - Consideraciones

- Existen 2 partes: vendedor y comprador
- Cada uno esta satisfecho con lo que el otro le va a dar (producto y dinero).
- El intercambio debe ocurrir en un lugar secreto

Dilema del prisionero Introduccion: Fur coat - Consideraciones

- Existen 2 partes: vendedor y comprador
- Cada uno esta satisfecho con lo que el otro le va a dar (producto y dinero).
- El intercambio debe ocurrir en un lugar secreto
- Cada uno de los participantes dejara un bolso con la mercancia en un lugar predeterminado

- Existen 2 partes: vendedor y comprador
- Cada uno esta satisfecho con lo que el otro le va a dar (producto y dinero).
- El intercambio debe ocurrir en un lugar secreto
- Cada uno de los participantes dejara un bolso con la mercancia en un lugar predeterminado
- Es claro que las 2 partes no volveran a verse ni a hacer negocios juntos

Dilema del prisionero Introduccion: Fur coat - Estrategias

• Lo que ambas partes temen es que el otro les de un bolso vacio.

Dilema del prisionero Introduccion: Fur coat - Estrategias

- Lo que ambas partes temen es que el otro les de un bolso vacio.
- Claramente, si ambos cooperan y entregan los bolsos con la mercancia, ambos quedaran satisfechos.

Dilema del prisionero Introduccion: Fur coat - Estrategias

- Lo que ambas partes temen es que el otro les de un bolso vacio.
- Claramente, si ambos cooperan y entregan los bolsos con la mercancia, ambos quedaran satisfechos.
- Claramente tambien, si uno deja un bolso vacio y recibe la mercancia, estará obteniendo algo por nada.

- Lo que ambas partes temen es que el otro les de un bolso vacio.
- Claramente, si ambos cooperan y entregan los bolsos con la mercancia, ambos quedaran satisfechos.
- Claramente tambien, si uno deja un bolso vacio y recibe la mercancia, estará obteniendo algo por nada.
- Esto nos lleva a una tentación de dejar un bolso vacio.

- Lo que ambas partes temen es que el otro les de un bolso vacio.
- Claramente, si ambos cooperan y entregan los bolsos con la mercancia, ambos quedaran satisfechos.
- Claramente tambien, si uno deja un bolso vacio y recibe la mercancia, estará obteniendo algo por nada.
- Esto nos lleva a una tentación de dejar un bolso vacio.
- De hecho, podemos razonar, con rigor aparente...

Introduccion: Fur coat - Razonando no cooperativamente

• Pongamosnos en el lugar de una de las partes...

- Pongamosnos en el lugar de una de las partes...
- Si el otro deja el bolso llena, me conviene dejar uno vacio, porque obtengo la mercancia gratis.

- Pongamosnos en el lugar de una de las partes...
- Si el otro deja el bolso llena, me conviene dejar uno vacio, porque obtengo la mercancia gratis.
- Si el otro deja el bolso vacia, me conviene dejar uno vacio, porque no habre ganado nada, pero no pierdo mercancia tampoco.

Dilema del prisionero Introduccion: Fur coat - Razonando no cooperativamente

- Pongamosnos en el lugar de una de las partes...
- Si el otro deja el bolso llena, me conviene dejar uno vacio, porque obtengo la mercancia gratis.
- Si el otro deja el bolso vacia, me conviene dejar uno vacio, porque no habre ganado nada, pero no pierdo mercancia tampoco.
- Aparentemente, la mejor estrategia es dejar el bolso vacio.

- Pongamosnos en el lugar de una de las partes...
- Si el otro deja el bolso llena, me conviene dejar uno vacio, porque obtengo la mercancia gratis.
- Si el otro deja el bolso vacia, me conviene dejar uno vacio, porque no habre ganado nada, pero no pierdo mercancia tampoco.
- Aparentemente, la mejor estrategia es dejar el bolso vacio.
- El razonamiento del otro lado(otro participante) es identico.

Introduccion: Fur coat - Razonando no cooperativamente

• Entonces, con aparente logica, ambos dejan bolsos vacios.

- Entonces, con aparente logica, ambos dejan bolsos vacios.
- Esto esta mal, porque ambos se vuelven a su casa con las manos vacias.

- Entonces, con aparente logica, ambos dejan bolsos vacios.
- Esto esta mal, porque ambos se vuelven a su casa con las manos vacias.
- Si hubieran confiado y cooperado les redituaria mas a ambos.

- Entonces, con aparente logica, ambos dejan bolsos vacios.
- Esto esta mal, porque ambos se vuelven a su casa con las manos vacias.
- Si hubieran confiado y cooperado les redituaria mas a ambos.
- La logica previene la cooperacion? Esto es lo que presenta el Dilema del prisionero

• Hay 2 prisioneros en salas de interrogacion separadas.

- Hay 2 prisioneros en salas de interrogacion separadas.
- Cada uno tiene 2 opciones: Confesar o no un crimen.

- Hay 2 prisioneros en salas de interrogacion separadas.
- Cada uno tiene 2 opciones: Confesar o no un crimen.
- Existe evidencia circunstancial, pero las autoridades prefieren al menos una confesion.

- Hay 2 prisioneros en salas de interrogacion separadas.
- Cada uno tiene 2 opciones: Confesar o no un crimen.
- Existe evidencia circunstancial, pero las autoridades prefieren al menos una confesion.
- Cada combinacion de estrategias entre ambos prisioneros tiene diferentes pagos...

- Hay 2 prisioneros en salas de interrogacion separadas.
- Cada uno tiene 2 opciones: Confesar o no un crimen.
- Existe evidencia circunstancial, pero las autoridades prefieren al menos una confesion.
- Cada combinacion de estrategias entre ambos prisioneros tiene diferentes pagos...
- Si ambos confiesan, ambos son condenados a un tiempo medio de prision.

- Hay 2 prisioneros en salas de interrogación separadas.
- Cada uno tiene 2 opciones: Confesar o no un crimen.
- Existe evidencia circunstancial, pero las autoridades prefieren al menos una confesion.
- Cada combinacion de estrategias entre ambos prisioneros tiene diferentes pagos...
- Si ambos confiesan, ambos son condenados a un tiempo medio de prision.
- Si ambos se quedan callados, ambos son condenados a un corto tiempo de prision.

- Hay 2 prisioneros en salas de interrogación separadas.
- Cada uno tiene 2 opciones: Confesar o no un crimen.
- Existe evidencia circunstancial, pero las autoridades prefieren al menos una confesion.
- Cada combinacion de estrategias entre ambos prisioneros tiene diferentes pagos...
- Si ambos confiesan, ambos son condenados a un tiempo medio de prision.
- Si ambos se quedan callados, ambos son condenados a un corto tiempo de prision.
- Si uno confiesa y el otro no: El que confiesa es liberado, y el otro es condenado a un tiempo muy grande de prision.

 Aunque se junten ambos prisioneros y discutan, llegando a la conclusion de que les conviene no confesar a ambos y beneficiarse mutuamente...

- Aunque se junten ambos prisioneros y discutan, llegando a la conclusion de que les conviene no confesar a ambos y beneficiarse mutuamente...
- Pero individualmente, uno se da cuenta que existe la posibilidad de que el otro lo traicione...

- Aunque se junten ambos prisioneros y discutan, llegando a la conclusion de que les conviene no confesar a ambos y beneficiarse mutuamente...
- Pero individualmente, uno se da cuenta que existe la posibilidad de que el otro lo traicione...
- No solo dejando al otro prisionero en prision, sino tambien consiguiendo la libertad.

- Aunque se junten ambos prisioneros y discutan, llegando a la conclusion de que les conviene no confesar a ambos y beneficiarse mutuamente...
- Pero individualmente, uno se da cuenta que existe la posibilidad de que el otro lo traicione...
- No solo dejando al otro prisionero en prision, sino tambien consiguiendo la libertad.
- De esta forma uno experimenta un gran incentivo para confesar, evitando asi la maxima condena de prision sin importar la decision de la contraparte.

- Aunque se junten ambos prisioneros y discutan, llegando a la conclusion de que les conviene no confesar a ambos y beneficiarse mutuamente...
- Pero individualmente, uno se da cuenta que existe la posibilidad de que el otro lo traicione...
- No solo dejando al otro prisionero en prision, sino tambien consiguiendo la libertad.
- De esta forma uno experimenta un gran incentivo para confesar, evitando asi la maxima condena de prision sin importar la decision de la contraparte.

TABLE 6. Payoff matrix for the Prisoner's Dilemma

Dilema del prisionero Estrategias - Equilibrio de nash

• Como los escenarios son simetricos para ambos prisioneros, ambos eligen confesar.

Dilema del prisionero Estrategias - Equilibrio de nash

- Como los escenarios son simetricos para ambos prisioneros, ambos eligen confesar.
- De nuevo, esto es triste porque si hubieran confiado entre ellos, hubieran tenido un mejor beneficio conjunto.

Dilema del prisionero Estrategias - Equilibrio de nash

- Como los escenarios son simetricos para ambos prisioneros, ambos eligen confesar.
- De nuevo, esto es triste porque si hubieran confiado entre ellos, hubieran tenido un mejor beneficio conjunto.
- Notemos que en este caso cada jugador conoce y adopta su mejor estrategia conociendo la estrategia de los demas.

- Como los escenarios son simetricos para ambos prisioneros, ambos eligen confesar.
- De nuevo, esto es triste porque si hubieran confiado entre ellos, hubieran tenido un mejor beneficio conjunto.
- Notemos que en este caso cada jugador conoce y adopta su mejor estrategia conociendo la estrategia de los demas.
- Queda en un equilibrio de nash.

- Como los escenarios son simetricos para ambos prisioneros, ambos eligen confesar.
- De nuevo, esto es triste porque si hubieran confiado entre ellos, hubieran tenido un mejor beneficio conjunto.
- Notemos que en este caso cada jugador conoce y adopta su mejor estrategia conociendo la estrategia de los demas.
- Queda en un equilibrio de nash.
- Notemos que en los equilibrios de nash no implican el mejor resultado conjunto para todos los participantes, sino solo el mejor resultado para cada uno considerado individualmente.

Necesidad de confianza para obtener mejores resultados

 Si ambos prisioneros pudieran convencerse mutuamente de cooperar, el resultado global seria mejor para ambos.

Necesidad de confianza para obtener mejores resultados

- Si ambos prisioneros pudieran convencerse mutuamente de cooperar, el resultado global seria mejor para ambos.
- Este es un caso donde se necesita mejorar el outcome de la situación por medio de confianza.

Necesidad de confianza para obtener mejores resultados

- Si ambos prisioneros pudieran convencerse mutuamente de cooperar, el resultado global seria mejor para ambos.
- Este es un caso donde se necesita mejorar el outcome de la situación por medio de confianza.
- En este ejemplo se observa que el comportamiento racional individual lleva a resultados inferiores para los individuos globalmente.

Necesidad de confianza para obtener mejores resultados

- Si ambos prisioneros pudieran convencerse mutuamente de cooperar, el resultado global seria mejor para ambos.
- Este es un caso donde se necesita mejorar el outcome de la situación por medio de confianza.
- En este ejemplo se observa que el comportamiento racional individual lleva a resultados inferiores para los individuos globalmente.
- La competicion no traduce interes propio en el bien comun.

Algunos otros casos de la vida real...

 En la economia de los paises, cada pais puede adoptar libre comercio o proteccionismo.

Algunos otros casos de la vida real...

- En la economia de los paises, cada pais puede adoptar libre comercio o proteccionismo.
- En conjunto estan mejor con libre comercio, pero basta con que uno no siga las reglas...

Algunos otros casos de la vida real...

- En la economia de los paises, cada pais puede adoptar libre comercio o proteccionismo.
- En conjunto estan mejor con libre comercio, pero basta con que uno no siga las reglas...
- En la politica, tenemos el ejemplo de la union sovietica y eeuu en la carrera armamentista.

Algunos otros casos de la vida real...

- En la economia de los paises, cada pais puede adoptar libre comercio o proteccionismo.
- En conjunto estan mejor con libre comercio, pero basta con que uno no siga las reglas...
- En la politica, tenemos el ejemplo de la union sovietica y eeuu en la carrera armamentista.
- Se puede trazar una analogia con el ejercicio del parcial, donde uno de los outcomes es la destruccion del planeta(menos infinito).

 Consideremos un pastizal abierto compartido por varios pastores de ovejas.

- Consideremos un pastizal abierto compartido por varios pastores de ovejas.
- Cada pastor quiere maximizar su ganancia. Para esto se pregunta cual es la ganancia de agregar un animal mas a su rebaño.

- Consideremos un pastizal abierto compartido por varios pastores de ovejas.
- Cada pastor quiere maximizar su ganancia. Para esto se pregunta cual es la ganancia de agregar un animal mas a su rebaño.
- La ganancia se relaciona con la agregacion de un animal al rebaño, puede representarse como +1.

- Consideremos un pastizal abierto compartido por varios pastores de ovejas.
- Cada pastor quiere maximizar su ganancia. Para esto se pregunta cual es la ganancia de agregar un animal mas a su rebaño.
- La ganancia se relaciona con la agregacion de un animal al rebaño, puede representarse como +1.
- La perdida se relaciona con el costo de sobre-pastar el pastizal. Como este costo se reparte entre todos los pastores, podemos pensarlo como $-\frac{1}{n}$.

- Consideremos un pastizal abierto compartido por varios pastores de ovejas.
- Cada pastor quiere maximizar su ganancia. Para esto se pregunta cual es la ganancia de agregar un animal mas a su rebaño.
- La ganancia se relaciona con la agregacion de un animal al rebaño, puede representarse como +1.
- La perdida se relaciona con el costo de sobre-pastar el pastizal. Como este costo se reparte entre todos los pastores, podemos pensarlo como $-\frac{1}{n}$.
- Tenemos $g = -\frac{1}{n} + 1 > 0$ la ganancia de agregar otro animal a su rebaño.

Tragedia de los bienes comunes Se viene la tragedia...

 Consideremos que cada pastor actua independientemente del resto para su propio beneficio.

Tragedia de los bienes comunes Se viene la tragedia...

- Consideremos que cada pastor actua independientemente del resto para su propio beneficio.
- Ademas, Cada pastor esta bajo presion constante de mejorar su ganancia.

Tragedia de los bienes comunes Se viene la tragedia...

- Consideremos que cada pastor actua independientemente del resto para su propio beneficio.
- Ademas, Cada pastor esta bajo presion constante de mejorar su ganancia.
- Por lo que vimos anteriormente, cada pastor individualmente, analiza su funcion de ganancia y siempre le conviene agregar un animal mas, y luego otro,..., y luego otro...

Tragedia de los bienes comunes Se viene la tragedia...

- Consideremos que cada pastor actua independientemente del resto para su propio beneficio.
- Ademas, Cada pastor esta bajo presion constante de mejorar su ganancia.
- Por lo que vimos anteriormente, cada pastor individualmente, analiza su funcion de ganancia y siempre le conviene agregar un animal mas, y luego otro,..., y luego otro...
- Llega la tragedia: Cada pastor esta condenado a agregar ovejas constantemente.

 Agreguemos la condicion de que la perdida de agregar una nueva oveja al pastizal crezca linealmente con la cantidad de ovejas mas alla del limite del pastizal.

- Agreguemos la condicion de que la perdida de agregar una nueva oveja al pastizal crezca linealmente con la cantidad de ovejas mas alla del limite del pastizal.
- Sea $m \in \mathbb{N}$ el numero de pastores.

- Agreguemos la condicion de que la perdida de agregar una nueva oveja al pastizal crezca linealmente con la cantidad de ovejas mas alla del limite del pastizal.
- Sea $m \in \mathbb{N}$ el numero de pastores.
- Sea $s \in \mathbb{N}$ el numero de ovejas promedio por pastor cuando el pastizal esta lleno.

- Agreguemos la condicion de que la perdida de agregar una nueva oveja al pastizal crezca linealmente con la cantidad de ovejas mas alla del limite del pastizal.
- Sea $m \in \mathbb{N}$ el numero de pastores.
- Sea $s \in \mathbb{N}$ el numero de ovejas promedio por pastor cuando el pastizal esta lleno.
- Sea $N = m \times s$ el numero total de ovejas en el rebaño.

- Agreguemos la condicion de que la perdida de agregar una nueva oveja al pastizal crezca linealmente con la cantidad de ovejas mas alla del limite del pastizal.
- Sea $m \in \mathbb{N}$ el numero de pastores.
- Sea $s \in \mathbb{N}$ el numero de ovejas promedio por pastor cuando el pastizal esta lleno.
- Sea $N = m \times s$ el numero total de ovejas en el rebaño.
- El valor de cada oveja dentro de las N del rebaño inicial es +1.

- Agreguemos la condicion de que la perdida de agregar una nueva oveja al pastizal crezca linealmente con la cantidad de ovejas mas alla del limite del pastizal.
- Sea $m \in \mathbb{N}$ el numero de pastores.
- Sea $s \in \mathbb{N}$ el numero de ovejas promedio por pastor cuando el pastizal esta lleno.
- Sea $N = m \times s$ el numero total de ovejas en el rebaño.
- El valor de cada oveja dentro de las N del rebaño inicial es +1.
- El valor de perdida **en cada oveja** por cada oveja agregada mas alla del pastizal(over-grazing) es $b \in \mathbb{R}$

- Agreguemos la condicion de que la perdida de agregar una nueva oveja al pastizal crezca linealmente con la cantidad de ovejas mas alla del limite del pastizal.
- Sea $m \in \mathbb{N}$ el numero de pastores.
- Sea $s \in \mathbb{N}$ el numero de ovejas promedio por pastor cuando el pastizal esta lleno.
- Sea $N = m \times s$ el numero total de ovejas en el rebaño.
- El valor de cada oveja dentro de las N del rebaño inicial es +1.
- El valor de perdida **en cada oveja** por cada oveja agregada mas alla del pastizal(over-grazing) es $b \in \mathbb{R}$
- Sea $x \in \mathbb{N}$ el numero de ovejas agregadas mas alla del pastizal(over-grazing).

 Bajo estas condiciones mencionadas en la diapositiva anterior, tenemos que:

- Bajo estas condiciones mencionadas en la diapositiva anterior, tenemos que:
- El valor de cada oveja en over-grazing es (1 bx)

- Bajo estas condiciones mencionadas en la diapositiva anterior, tenemos que:
- El valor de cada oveja en over-grazing es (1 bx)
- El valor del rebaño total es de (N + x).(1 bx)

- Bajo estas condiciones mencionadas en la diapositiva anterior, tenemos que:
- El valor de cada oveja en over-grazing es (1 bx)
- El valor del rebaño total es de (N + x).(1 bx)
- Se dice que ocurre over-grazing cuando el hecho de agregar una nueva oveja decrementa el valor del rebaño total. Es decir $N > (N+x).(1-bx) \longleftrightarrow b > \frac{1}{N}$

- Bajo estas condiciones mencionadas en la diapositiva anterior, tenemos que:
- El valor de cada oveja en over-grazing es (1 bx)
- El valor del rebaño total es de (N + x).(1 bx)
- Se dice que ocurre over-grazing cuando el hecho de agregar una nueva oveja decrementa el valor del rebaño total. Es decir $N > (N+x).(1-bx) \longleftrightarrow b > \frac{1}{N}$
- Modelemos el problema como un juego de suma no nula.

- Bajo estas condiciones mencionadas en la diapositiva anterior, tenemos que:
- El valor de cada oveja en over-grazing es (1 bx)
- El valor del rebaño total es de (N + x).(1 bx)
- Se dice que ocurre over-grazing cuando el hecho de agregar una nueva oveja decrementa el valor del rebaño total. Es decir $N > (N+x).(1-bx) \longleftrightarrow b > \frac{1}{N}$
- Modelemos el problema como un juego de suma no nula.
- Tenemos 2 jugadores: Nuestro pastor, El resto de los pastores.

- Bajo estas condiciones mencionadas en la diapositiva anterior, tenemos que:
- El valor de cada oveja en over-grazing es (1 bx)
- El valor del rebaño total es de (N + x).(1 bx)
- Se dice que ocurre over-grazing cuando el hecho de agregar una nueva oveja decrementa el valor del rebaño total. Es decir $N > (N+x).(1-bx) \longleftrightarrow b > \frac{1}{N}$
- Modelemos el problema como un juego de suma no nula.
- Tenemos 2 jugadores: Nuestro pastor, El resto de los pastores.
- Cada jugador tiene opciones, que se detallan a continuacion.

- Opciones de Nuestro pastor:
 - Agregar una oveja
 - No agregar una oveja

- Opciones de Nuestro pastor:
 - Agregar una oveja
 - No agregar una oveja
- Opciones de El resto de los pastores:
 - Agregar una oveja cada uno
 - No agregar **ninguna** oveja

Tragedia de los bienes comunes Formalizando(cont)

- Opciones de Nuestro pastor:
 - Agregar una oveja
 - No agregar una oveja
- Opciones de El resto de los pastores:
 - Agregar una oveja cada uno
 - No agregar **ninguna** oveja

Tragedia de los bienes comunes Formalizando(cont)

• Matriz de pagos de **Nuestro pastor**:

TABLE 7. Payoff matrix of Our Individual Shepherd

Figure : Matriz de pagos

Tragedia de los bienes comunes Formalizando(cont)

• Matriz de pagos de El resto de los pastores:

$$All \ Other \ Shepherds$$

$$Add \qquad Do \ Not \ Add$$

$$Our \ Individual \qquad Adds \qquad (m-1)(s+1)(1-bm) \qquad (m-1)s \ (1-b)$$

$$Shepherd \qquad Does \ Not \ Add \qquad (m-1)(s+1)[1-b(b-m-1)] \qquad (m-1)s$$

TABLE 9. Payoff matrix of All the Other Shepherds

Figure : Matriz de pagos

Analizando las estrategias

• Si El resto de los pastores no agrega ninguna oveja. A Nuestro pastor le conviene agregar una oveja mientras $b < \frac{1}{(s+1)}$.

- Si **El resto de los pastores** no agrega **ninguna** oveja. A **Nuestro pastor** le conviene agregar una oveja mientras $b < \frac{1}{(s+1)}$.
- Equivalentemente el item anterior significa que la perdida por el over-grazing sea despreciable.

- Si **El resto de los pastores** no agrega **ninguna** oveja. A **Nuestro pastor** le conviene agregar una oveja mientras $b < \frac{1}{(s+1)}$.
- Equivalentemente el item anterior significa que la perdida por el over-grazing sea despreciable.
- Si El resto de los pastores agregan cada uno a una oveja.
 A Nuestro pastor le conviene agregar una oveja mientras tambien, pues su perdida se reduce al compartirse entre todos.

- Si **El resto de los pastores** no agrega **ninguna** oveja. A **Nuestro pastor** le conviene agregar una oveja mientras $b < \frac{1}{(s+1)}$.
- Equivalentemente el item anterior significa que la perdida por el over-grazing sea despreciable.
- Si El resto de los pastores agregan cada uno a una oveja.
 A Nuestro pastor le conviene agregar una oveja mientras tambien, pues su perdida se reduce al compartirse entre todos.
- De nuevo, no importa la situacion del otro jugador, a Nuestro pastor le conviene siempre agregar una oveja.

- Si **El resto de los pastores** no agrega **ninguna** oveja. A **Nuestro pastor** le conviene agregar una oveja mientras $b < \frac{1}{(s+1)}$.
- Equivalentemente el item anterior significa que la perdida por el over-grazing sea despreciable.
- Si El resto de los pastores agregan cada uno a una oveja.
 A Nuestro pastor le conviene agregar una oveja mientras tambien, pues su perdida se reduce al compartirse entre todos.
- De nuevo, no importa la situacion del otro jugador, a Nuestro pastor le conviene siempre agregar una oveja.
- Simetricamente, el resto de los pastores, tienen la misma estrategia, luego todos ponen mas ovejas

- Si **El resto de los pastores** no agrega **ninguna** oveja. A **Nuestro pastor** le conviene agregar una oveja mientras $b < \frac{1}{(s+1)}$.
- Equivalentemente el item anterior significa que la perdida por el over-grazing sea despreciable.
- Si El resto de los pastores agregan cada uno a una oveja.
 A Nuestro pastor le conviene agregar una oveja mientras tambien, pues su perdida se reduce al compartirse entre todos.
- De nuevo, no importa la situacion del otro jugador, a Nuestro pastor le conviene siempre agregar una oveja.
- Simetricamente, el resto de los pastores, tienen la misma estrategia, luego todos ponen mas ovejas
- Esta es la llamada, tragedia de los bienes comunes.

- Si **El resto de los pastores** no agrega **ninguna** oveja. A **Nuestro pastor** le conviene agregar una oveja mientras $b < \frac{1}{(s+1)}$.
- Equivalentemente el item anterior significa que la perdida por el over-grazing sea despreciable.
- Si El resto de los pastores agregan cada uno a una oveja.
 A Nuestro pastor le conviene agregar una oveja mientras tambien, pues su perdida se reduce al compartirse entre todos.
- De nuevo, no importa la situacion del otro jugador, a Nuestro pastor le conviene siempre agregar una oveja.
- Simetricamente, el resto de los pastores, tienen la misma estrategia, luego todos ponen mas ovejas
- Esta es la llamada, tragedia de los bienes comunes.
- La mano invisible de la competencia independiente lleva en este caso de recursos comunes, no al bien comun, sino todo lo

Tragedia de los bienes comunes Conclusiones

 Mientras cada pastor elija como estrategia la que mas le reditue a el, agregara una oveja, a costa de una perdida para el grupo globalmente.

Tragedia de los bienes comunes Conclusiones

- Mientras cada pastor elija como estrategia la que mas le reditue a el, agregara una oveja, a costa de una perdida para el grupo globalmente.
- Hasta que la comunidad de pastores no pueda cooperar o forzarse a hacerlo, la competicion individual llevara a la perdida del grupo.

Tragedia de los bienes comunes Situaciones analogas

 Congestion de trafico: Cada conductor no tiene incentivo para tomar una ruta alternativa mas lenta, sin importar que su entrada a la autopista en tiempos de congestion producira aun mas congestion. En este caso los conductores seguiran entrando a la autopista hasta que la duracion del viaje por autopista sea peor que la duracion del viaje en rutas alternativas.

Tragedia de los bienes comunes Situaciones analogas

- Congestion de trafico: Cada conductor no tiene incentivo para tomar una ruta alternativa mas lenta, sin importar que su entrada a la autopista en tiempos de congestion producira aun mas congestion. En este caso los conductores seguiran entrando a la autopista hasta que la duracion del viaje por autopista sea peor que la duracion del viaje en rutas alternativas.
- Congestion en redes: TCP/IP. Modelo heuristico de congestion. Cola en routers. Droppeo de paquetes. Algoritmos de control de congestion.

Conclusiones de la presentacion Conclusiones

 Todos los temas expuestos aqui son utiles para demostrar ejemplos donde se contradice la proposicion La competencia siempre es para mejor, esta proposicion usualmente es verdadera, pero no siempre lo es.