



UNIVERSIDAD MILITAR
NUEVA GRANADA

COOPERACIÓN EN UNA ECONOMÍA MONETARISTA: UN ESTUDIO EXPERIMENTAL DESDE LA ECONOMÍA CONDUCTUAL[†]

AUTORES

STEFHANIA CHAPARRO**

SURELLY MURCIA*

TUTOR:

ALEJANDRO RAMIREZ VIGOYA

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

PROGRAMA DE ECONOMIA

JUNIO DE 2016

[†] Este es un artículo de revisión para acceder al título de economista.

^{**} Estudiante de economía de la Universidad Militar Nueva Granada.

^{*} Estudiante de economía de la Universidad Militar Nueva Granada.

COOPERACIÓN EN UNA ECONOMÍA MONETARISTA: UN ESTUDIO EXPERIMENTAL DESDE LA ECONOMÍA CONDUCTUAL²

SURELLY MURCIA*
STEFHANIA CHAPARRO**

Resumen

El artículo presenta un experimento controlado que busca encontrar los sesgos de comportamiento en la toma de decisiones que se han relacionado en el estudio de la economía conductual; específicamente se analizarán los sesgos y predisposiciones afines con el statu quo, la cooperación y el optimismo.

Palabras clave: Economía conductual, economía experimental, racionalidad, cooperación.

Clasificación JEL.: D03; C91; C71

COOPERATION IN A MONETARIST ECONOMY: AN EXPERIMENTAL STUDY USING BEHAVIORAL ECONOMICS

Abstract

This article shows a controlled experiment that try to find the behavior biases in the decisions that have been related with the study of behavioral economics; specifically will be analyzed, biases and predispositions linked with status quo, cooperation and optimism.

Keywords: Behavioral economics, experimental economics, rationality, cooperation.

JEL classification: D03; C91; C71

² Este es un artículo de revisión para acceder al título de economista.

* Estudiante de economía de la Universidad Militar Nueva Granada.

** Estudiante de economía de la Universidad Militar Nueva Granada.

1. INTRODUCCIÓN

La economía conductual es una rama de la economía que se ha venido trabajando extensamente hace muy poco tiempo, a pesar de que la economía es considerada entre otras cosas, la ciencia de la decisión.

Actualmente los desarrollos en esta área han sido considerables, pero como cualquier forma de conocimiento, su crecimiento ha sido lento y no ha estado exento de problemas propios de cualquier ciencia.

Lejos de ser una rama que vaya en contraposición a la teoría tradicional, la economía conductual busca generar un marco conceptual más completo y elaborado para poder entender mejor la forma como los agentes individuales deciden; aunque sus métodos y mecanismos difieren en puntos clave de la corriente ortodoxa, el objetivo de predecir la decisión del individuo sigue manteniéndose.

La economía conductual, normalmente ha venido acompañada de un método que aunque no es del todo novedoso en las ciencias naturales, no ha sido lo suficientemente popular en la economía; este es, el método experimental. La realización de experimentos en la economía, tampoco es nuevo, Bernoulli lo utilizó en un par de ocasiones para poder definir sus teorías, pero con el tiempo la creencia de que tan sólo las ciencias naturales podían utilizarlo dado que sus resultados eran precisos, lo fue sepultando en el olvido.

Hoy en día, la economía conductual ha evocado correctamente este método, claro está, con algo de ayuda de otras ciencias sociales, como la psicología y la sociología. Este método ha permitido desarrollar una serie de teorías que no se exponen al arbitrario juicio que trae consigo la observación a priori y su posterior formalización matemática.

A lo largo de este texto se tratarán ambos temas, primero con un reconocimiento de la economía conductual y sus aportes a las nuevas teorías de la decisión que se han venido forjando, luego con la realización de un experimento propio que busca determinar los comportamientos cooperativos de los individuos en una economía explícitamente monetaria.

El documento viene organizado de la siguiente manera: primero la introducción del mismo; en segundo la descripción de la economía conductual como complemento de la

economía tradicional, en tercera instancia la realización del experimento, para terminar con los respectivos comentarios finales y las referencias.

2. LA ECONOMÍA CONDUCTUAL COMO UN COMPLEMENTO A LA TEORÍA TRADICIONAL

Los supuestos que ha venido utilizando la corriente principal de la economía, especialmente desde el siglo XX, con la aparición de la teoría neoclásica y el uso de la formalización matemática, han sido bastante criticados por diversos sectores, dada su falta de realismo, simplicidad o por la carencia de una predicción adecuada de la forma como actúan los sujetos que toman decisiones económicas.

El supuesto del *homo economicus*, un agente ultra-racional que asume decisiones precisas en contextos de información completa y simétrica, que solo busca maximizar su función de utilidad, se ha visto en entredicho desde hace ya bastante tiempo, pero una teoría lo suficientemente fuerte, apenas se ha venido desarrollando en los últimos treinta años, principalmente desde los trabajos pioneros de Amos Tversky y Daniel Kahneman.

Ahora bien, aunque estas nuevas teorías de la decisión que se han venido planteando, suponen un conjunto diferente de métodos de análisis, (Brandts, 2007, pág. 8) aclara que la economía conductual lejos de buscar destruir la teoría tradicional, lo que pretende es dar un marco más completo para el análisis y el pronóstico del comportamiento humano frente a los asuntos económicos.

En el mismo sentido (Botero & Zarama, 2010) argumentan que “La importancia de la Economía Conductual es que permite percibir las debilidades del modelo de escogencia racional, dirigiendo a los economistas hacia donde se debe mejorar y por consiguiente aumentando la utilidad de la ciencia económica e impidiendo el cuestionamiento de su categoría científica” (pág. 232)

Teniendo en cuenta lo anterior, la sugerencia general de la economía conductual para el modelo neo-clásico que prima en las facultades de economía, es hacer una transición desde los supuestos donde el contexto carece de importancia, a una estructura de comportamiento donde las elecciones y preferencias jueguen en función del contexto. (González, 2010, pág. 325); este cambio de contexto responde en gran manera a lo que afirman (Laibson & Zeckhauser, 1998, pág. 9) cuando escriben que los estudios de Tversky y otros académicos, demostraron una violación continua y sistemática de la racionalidad económica, además de muchos errores predecibles en la toma de decisiones por parte de los agentes.

La existencia de estos sesgos sugiere que las personas son propensas a recurrir a fallas sustanciales en su razonamiento, fallas que por supuesto son relevantes para las decisiones económicas. (González, 2010, pág. 323) recuerda que estas fallas son tan importantes que existen paradojas como la paradoja de Allais, o la paradoja de Ellsberg, pero también (Botero & Zarama, 2010, págs. 226-229) muestran predisposiciones y valoraciones, bastante importantes, a saber:

Predisposiciones:

- Extremeness aversion: Aversión a los extremos.
- Optimistic bias: exceso de optimismo.
- Status quo bias: Las personas se sienten cómodas manteniendo una misma posición.

Valoraciones y sesgos:

- Loss aversion: Los individuos son adversos a las pérdidas.
- The demand for law: la necesidad de los individuos de saber porque la ley es como es.
- Self-serving bias: Es un juzgamiento sobre la justicia extremadamente optimista incluso irrealista, además se excede en la confianza en sí mismo y se considera como justa cualquier propuesta de negociación.
- Homo reciprocans: La tendencia de las personas a ser recíprocos y cooperar.

Estos sesgos indican que en la realidad las personas asumen decisiones basados en construcciones heurísticas, aversiones y/o predisposiciones, estas decisiones pueden concluir en un resultado positivo, pero en ciertos casos provocan considerables errores sistemáticos.

En últimas, para dar paso a la siguiente sub-sección, (Camerer & Loewenstein, 2004, pág. 2) citando a Stigler (1965) aciertan al decir que la economía del comportamiento como las demás teorías económicas debe ser juzgada por estos tres criterios: La congruencia con la realidad, la generalidad y la maleabilidad; estos criterios hacen que la economía conductual no sea exenta de críticas, como por ejemplo “la proliferación y dispersión de modelos aplicables a diferentes contextos, con pocos supuestos comunes entre sí” (Brandts, 2007, pág. 16).

Para una comprensión más detallada al respecto de las características teóricas del *homo economicus* y sus limitaciones, el lector puede remitirse al documento de (Maletta, 2010).

2.1. Los sistemas cognitivos 1 y 2

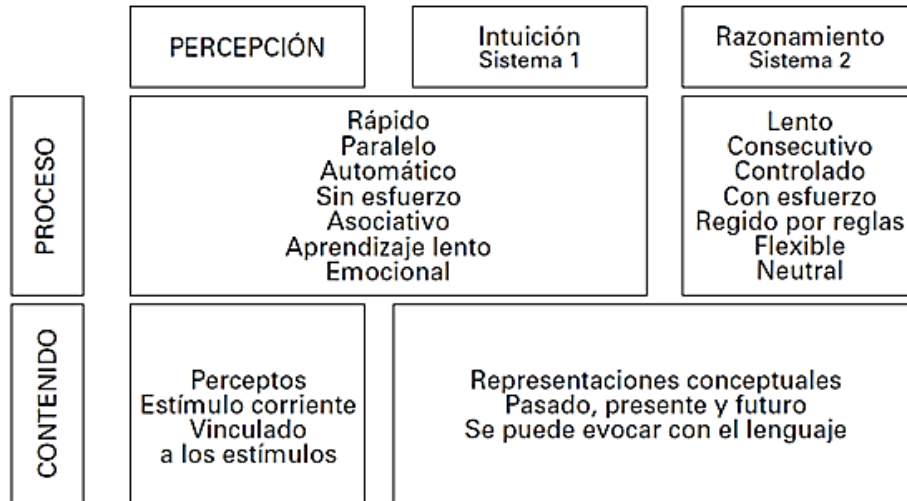
Los estudios en economía conductual han mostrado que los sujetos no necesariamente asumen decisiones con racionalidad completa, esto entrega otro componente a la teoría sobre la toma de decisiones, pues los individuos en un contexto real, pueden asumir una postura por la vía del razonamiento, pero también de la intuición.

El razonamiento se diferencia en gran manera a la intuición, (Botero & Zarama, 2010, pág. 220), citando a (Kahneman, 2003), definen al razonamiento como un proceso voluntario, lento y reflexivo, que se estructura por normas y reglas de orden lógico; mientras que la intuición es involuntaria, espontánea y no exige esfuerzos reflexivos, además se forma perceptualmente así como lo hacen las “impresiones”.

Los procesos que a los que debe recurrir el cerebro para que el sujeto asuma decisiones, han sido esbozados en el documento de (Kahneman, 2003); el autor los ha nombrado sistemas 1 y 2. El sistema 1 está compuesto por la capacidad humana para predecir intuitivamente un suceso, mientras que el sistema 2 hace referencia a una respuesta racional, una respuesta que requiere más elaboración y tiempo que la primera.

La razón por la que Kahneman asegura que las personas usualmente asumen decisiones de forma intuitiva, va ligada directamente a la búsqueda del organismo de ahorrar energía. El proceso y el contenido de los diferentes sistemas cognitivos (intuitivo y racional), se ve ilustrado en el gráfico 1, que se presenta a continuación.

Gráfico 1 Tres sistemas cognitivos



Fuente: (Kahneman, 2003, pág. 185)

Además de lo anterior, la toma de decisiones por parte de las personas en un mercado real, tiende a violar el supuesto de monotonidad (o preponderancia). Los estudios que se han dedicado a observar el uso de los sistemas cognitivos asociados a las decisiones económicas, indican que el sistema 1 parece controlar las respuestas por separado, es decir que las personas evalúan intuitivamente las opciones cuando estas se les presentan aparte y es allí donde se viola el supuesto.

Análogamente, el sistema 2 se ajusta a la norma preponderante, siempre y cuando esto sea posible; en otras palabras, el sistema 2 tiene la capacidad de contrastar opciones conjuntas y decidirse por aquella que cumple el supuesto de monotonidad.

(Kahneman, 2003, pág. 213) concluye con respecto a la violación de este supuesto y las implicaciones sobre otras variables dentro de la teoría de la decisión, que: 1) Existen en efecto elecciones regidas por reglas racionales, pero 2) las elecciones se limitan a situaciones poco comunes, y 3) la activación de las reglas que dan paso al razonamiento, dependen de la atención y la accesibilidad³

Otra característica interesante que se ha descubierto con estos estudios, es que los compradores “expertos” en algún tema del mercado, suelen tener mejores resultados haciendo caso al sistema intuitivo, en comparación con el uso del sistema racional. Sin embargo, la experticia adquirida no viene siendo producto de la toma de decisiones

³ Este término hace referencia a “la facilidad con la que los contenidos mentales nos vienen a la cabeza”. (Higgins, 1996) citado en (Kahneman, 2003, pág. 186).

mediante la intuición, por el contrario, el proceso de análisis lento prima en un principio y con el paso del tiempo se hace más ligero.

En este mismo orden de ideas, los “expertos” en algún mercado también son expuestos en un principio a la toma de decisiones intuitivamente, pues en general los usuarios suelen actuar conforme a prototipos y marcos referenciales, la carencia en la definición de estos marcos en la teoría económica, constituye lo que Kahneman llama “error de Bernoulli”.

El “error de Bernoulli”, es la creencia de que los portadores de la utilidad son los niveles finales, considerando independiente de su curva de indiferencia, a los puntos de referencia sobre los que soporta la decisión. Estos puntos de referencia, se describen en los llamados “efectos marco” que serán tratados inmediatamente en el siguiente apartado.

2.2. Efecto marco

El principio fundamental del efecto marco que describe (Kahneman, 2003, pág. 198) es que el individuo acepta pasivamente la formulación dada. Por tal razón los sujetos asumen posturas erróneas cuando intentan construir relaciones equivalentes a la hora de analizar las situaciones.

Lo anterior es una crítica fundamental a los supuestos de invariancia que se encuentran en la teoría tradicional del agente racional. Dada una variación pequeña en la situación a la que se expone el individuo, su decisión al respecto también lo hace, incluso el sujeto reacciona dependiendo de la situación por defecto a la que se exponga. La situación real es que los agentes toman decisiones en un contexto de “marco limitado” a diferencia del supuesto de racionalidad, donde el individuo accede a toda la información relevante.

Los sujetos actúan intuitivamente, manejándose por prototipos o puntos de referencia, esto los hace incapaces en primera instancia, de analizar la extensión del objeto de sus decisiones y por el contrario analizan individualmente. Esto quiere decir que a los agentes se les dificulta valorar los objetos que cumplen con el principio de monotonidad y por el contrario se inclinan hacia el objeto “más atractivo”. En últimas, la extensión en tiempo y dependiendo el caso, en cantidad del objeto, es descartado por el consumidor dentro de su función de utilidad.

Al parecer la única forma, en la que el sujeto no asume sus decisiones por gusto, es cuando se da una “elección de acuerdo a las reglas”, pero esto sólo sucede cuando las características limitantes se hacen explícitas dentro del contexto.

Con respecto a todo lo que se ha hablado hasta este apartado, cabe hacer una reflexión y es que contrario a lo que supone la teoría económica tradicional, el sistema descrito por la economía conductual es mucho más completo; es un sistema que tiene la capacidad de adaptarse bien a su entorno mediante dos tipos de ajustes, uno de corto plazo que es flexible pero requiere esfuerzo, y uno de largo plazo que se encarga de adquirir destrezas que generan respuestas más eficaces.

Por último, el efecto marco y otras formas de valoración del comportamiento económico, son contrastadas en la tabla 1 que se muestra más abajo.

Tabla 1 Modelos de comportamiento económico

Regularidades del comportamiento	Supuestos estándar	Nueva especificación	Nuevos parámetros
1) Funciones de utilidad generalizadas			
Referencia-dependencia y aversión a la pérdida	Hipótesis de la utilidad esperada	Preferencias dependientes de referencia; Kahneman y Tversky (1979)	ω (peso en la utilidad de las transacciones) μ (coeficiente de aversión al riesgo)
Equidad y preferencias sociales	Interés propio	Aversión a la desigualdad; Fehr y Schmidt (1999)	γ (envidia cuando otros ganan más) η (culpa cuando otros ganan más)
Impaciencia y gusto por gratificación inmediata	Descuento exponencial	Descuento hiperbólico; Laibson (1997)	β (preferencia por la inmediatas, "present bias")
2) Nuevos modelos de teoría de juegos			

Mejor respuesta difusa (Noisy best-response)	Teoría de la mejor respuesta	Equilibrio de respuesta cuántica (Quantal Response Equilibrium); McKelvey y Palfrey (1995)	λ (Sensibilidad a la "mejor respuesta")
Pensamiento por pasos (Thinking steps)	Hipótesis de expectativas racionales	Jerarquía cognitiva; Camerer et al (2004)	τ (promedio de pasos de pensamiento)
Adaptación y aprendizaje	Equilibrio instantáneo	Experiencia de atracción ponderada autoajutable (Self-tuning EWA)	λ (Sensibilidad a la "mejor respuesta")

Fuente: (Ho, Lim, & Camerer, 2006)

2.3. La economía experimental

La economía experimental no es un campo nuevo, (Brañas Garza & Barreda, 2011, pág. 24) aseguran que sus orígenes se pueden remontar al estudio de Daniel Bernoulli en 1783, estudio que concluyó en la llamada Paradoja de San Petesburgo. Este experimento fue el primero en comprobar que hay diferencias entre la forma como se comportan los humanos en sus decisiones económicas y como se espera que se comporten teniendo en cuenta alguna teoría.

Se mencionaba con anterioridad que el efecto marco y los puntos de referencia, inducen al individuo a asumir decisiones por vías heurísticas; estos efectos y puntos de referencia son las reglas de juego en un contexto real, reglas que son definidas por las instituciones que tenga cada comunidad.

(Parra, 2012, pág. 21) citando a Vernon Smith (2002), explica que la metodología experimental busca analizar a los individuos bajo contextos donde existen normas implícitas y explícitas. Las primeras son normas, tradiciones, hábitos y valores que trae consigo cada individuo objeto del experimento, vienen dadas por herencia biológica y evolutiva, por lo tanto se escapan del alcance del experimentador.

En los experimentos, con el uso de reglas explícitas, se ha descubierto que "las instituciones importan porque las reglas importan, y las reglas importan porque los incentivos importan." (Smith, 2005, pág. 12). En la misma línea, (Pereira, Caycedo, Gutiérrez, & Sandoval, 1994, pág. 66) plantean la misma situación en otros términos, pues se asevera que el organismo está en continua interacción con el ambiente, de tal forma

que el individuo modifica el ambiente y este a su vez cambia la conducta individual; los experimentos son útiles aquí, pues en cualquiera de ellos se definen las reglas por las cuales las conductas del organismo pueden afectar al ambiente, y en el mismo sentido se vuelve posible identificar las relaciones funcionales que el ambiente ejerce nuevamente sobre el individuo.

En último lugar, (Smith, 2005, pág. 13) presenta la interpretación de este conjunto de reglas, desde la aparición del modelo social-económico tradicional (Standard Social-economic Model, SSSM); el SSSM ha sido parte de lo que se llama racionalismo constructivista, que es la creencia de que todas las instituciones que tienen importancia social deben ser creadas por el “consiente proceso deductivo de la razón humana”. Pero estas reglas vienen acompañadas de un orden racional que es implícito, un orden ecológico que no es diseñado sino emergente y define un proceso cultural y biológico.

3. EXPERIMENTO

La definición de experimento económico utilizada en (Parra, 2012, pág. 23) es una recreación de una situación real en la que un grupo de personas asumen una decisión con contenido económico. Los tres ingredientes básicos que debe tener una situación experimental son: a. Un entorno; b. Instituciones formales y c. El comportamiento individual de cada sujeto.

El experimento económico, parafraseando a (Brañas Garza & Barreda, 2011, pág. 29) tiene como propósito, analizar un problema en condiciones de laboratorio. En otras palabras, se analiza una situación económica determinada en un entorno controlado.

Para dar paso al diseño experimental del presente documento, vale la pena mencionar que las condiciones de control en el ejercicio de laboratorio que plantea (Hey, 1991) citado por (Brañas Garza & Barreda, 2011, pág. 31), para que el experimento sea exitoso, son las siguientes:

- Los participantes deben enfrentarse a un problema concreto.
- El diseño debe ser lo más limpio y claro posible.
- Evitar cualquier tipo de ruido o efecto no controlado.
- Proporcionar los incentivos correctos y necesarios para poder analizar las decisiones de los participantes.

3.1. Diseño experimental

El experimento en términos generales, es una réplica del estudio realizado por (Piff, 2013), en el que se pone a un par de personas a interactuar con el juego de mesa Monopoly, pero a diferencia de la condiciones de juego original, en estas, uno de los participantes –escogido de forma aleatoria– tiene el derecho a lanzar con los dos dados y recibir el doble de dotación monetaria, tanto al inicio del juego como por cada vuelta que le da al tablero. Además, para identificar la variable consumo, en cada mesa se ubica un recipiente con algún tipo de bocadillo que los jugadores son libres de tomar cuando deseen.

La idea original de Piff, con este y otros experimentos, es mostrar que en la vida real la distribución desigual de recursos, cambia el comportamiento de los individuos que reciben la dotación más alta, haciéndolos “menos éticos”.

Para entrar en el grueso de la metodología que se usará, se debe precisar que éste será un experimento de campo con carácter artefacto y de tipo exploratorio. Esto quiere decir que el experimento no se realiza solamente con estudiantes –como lo hace Piff- y que el mismo busca es explorar más no confirmar alguna hipótesis, pues los estudios siguen siendo incipientes.

En este orden de ideas, el primer paso fue plantear el instrumento de aplicación del experimento. Como ya se mencionó, se usó el juego de Monopolio, pero aparte de las condiciones que se especificaron en el experimento original, se agregaron algunas reglas al juego, reglas que permitirán la existencia de una intervención con el propósito de redistribuir el ingreso y además la posibilidad de cooperar, las nuevas opciones aparecerán con la misma dinámica aleatoria del juego. Esto se describe más adelante en el resultado del experimento.

Las variables anteriormente mencionadas serán de tipo “independiente de estímulo” y “mediacionales intervinientes”. El proceso de recolección-análisis de datos será observacional y se apoyará también en una base video gráfica que capture el comportamiento de los sujetos en el proceso de toma de decisiones. Análogamente se hará uso de un instrumento tipo encuesta al final del experimento para relacionar las percepciones de los individuos.

Por la naturaleza del experimento, es decir exploratorio y cualitativo, además de una limitación en los recursos disponibles, fueron objeto de estudio 8 personas, divididas en 4 repeticiones de la situación experimental; aún así el uso de más individuos es completamente válido en caso de que algún lector desee replicar la situación, sin embargo el contenido de análisis sigue siendo más cualitativo que cuantitativo.

3.2. Hipótesis y consideraciones teóricas

La teoría de juegos, establece que bajo condiciones en las que un individuo tenga incentivos para no cooperar, este decidirá no hacerlo. Este tipo de juegos no cooperativos, acorde a los postulados tradicionales se visualizará en una economía de tipo monetarista, pues el interés del individuo primará incluso sobre el bienestar social, incluso cuando este sea mayor. Estos ejemplos y análisis son tratados completamente en el documento de (Nash, 1951).

De manera análoga, se encuentran los aspectos de la economía conductual y los trabajos experimentales “en los que se mostraba que en ciertos contextos la motivación humana no depende solamente de las asignaciones materiales sino también del procedimiento o proceso por el cual se ha llegado a un determinado conjunto de asignaciones.” (Brandts, 2007, pág. 10)

En el caso del presente experimento, las modificaciones que se realizaron con respecto a la prueba original, consisten en dos preguntas similares a las de la dinámica de compra-venta del juego, pero su función es emular una institución estatal. Las preguntas utilizadas en forma de tarjeta fueron:

“Un nuevo proyecto de inversión se ha desarrollado. El jugador que lanza con los dos dados tiene la decisión de ejecutarlo. Si el proyecto se ejecuta, ambos participantes reciben \$20 del banco, si el proyecto no se ejecuta, el jugador que lanza con dos dados puede tomar \$30 del banco.”

Y

“Un nuevo programa del gobierno busca nivelar la capacidad de compra de los jugadores, el jugador con más propiedades y dinero, debe dar la mitad de su dinero al otro jugador.”

La primera tiene como objetivo comprobar la disponibilidad de los individuos con mayores recursos a cooperar y la segunda, se propone identificar la reacción de ambas partes ante una redistribución del ingreso.

La corriente tradicional predice entonces para el primer caso, que el agente más favorecido tomará los \$30, incluso cuando sabe que \$20 para cada uno puede generar un beneficio social mayor; para el segundo caso, el análisis es algo más complicado, pues interfieren nociones sobre justicia, pero limitando el análisis al contexto de la disposición a cooperar la predicción será que el individuo que en ese momento tuviese la posición dominante, estará en desacuerdo con la política.

Para el caso de la economía conductual, la predicción parece limitarse a dos modos de elegir diferentes: “la “elección de acuerdo con el gusto” selecciona la opción más atractiva; la “elección de acuerdo con reglas” se somete a una limitación explícita.” (Kahneman, 2003, pág. 212).

En relación con todo lo anterior, se plantean dos hipótesis tentativas⁴, una para cada pregunta planteada durante el juego, fundamentadas en los preceptos teóricos tradicionales de la teoría de juegos, a saber:

Hipótesis 1: Los individuos con mayor poder adquisitivo no estarán dispuestos a cooperar

Hipótesis 2: El jugador con la posición dominante calificará como injusta la redistribución del ingreso.

La aceptación o rechazo de estas suposiciones y el análisis de resultados del experimento, se presenta a continuación.

3.3. Resultados

Los sujetos en general se comportan muy parecido a las predicciones de Paul Piff, todos los jugadores creen que merecieron ganar y aquellos favorecidos por el azar afirmaron ser mejores competidores. Hay características de dominancia y exceso de confianza por parte del jugador al que el azar le dio doble dotación.

⁴ Los autores son conscientes que debido a limitaciones como el tamaño de la muestra, la naturaleza del experimento, la falta de teoría confirmatoria, entre otras, no pueden plantearse hipótesis definitivas.

A continuación se presenta una tabla con el resumen de los comportamientos obtenidos por el experimento y las posteriores preguntas realizadas a los participantes, además viene acompañado de la respectiva teoría y el análisis pertinente:

Tabla 2 Resultados del experimento y comparación teórica

	Predicción Teórica Tradicional	Predicción Teórica Conductual	Resultados del experimento	Análisis
Disposición a cooperar	El sujeto no estará dispuesto a cooperar ya que tiene motivaciones para no hacerlo. (Nash, 1951)	Emociones como la empatía y situaciones como el contexto, harán que el sujeto decida cooperar. (Kahneman, 2003) y (Piff, 2013)	Todos los participantes cooperan	En el transcurso del experimento los participantes decidieron cooperar, independientemente de su posición. Incluso cuando los factores de dominancia que también se evidencian en Piff, prevalecieron, los individuos con posición dominante justificaron su decisión queriendo "equilibrar el juego".
Noción de equidad	Interés propio.	Aversión a la desigualdad. (Ho, Lim, & Camerer, 2006)	La mayoría de los participantes clasificó como injusta la redistribución de recursos que se realizó durante el juego.	Existe una valoración de "The demand for law" entre la mayoría de individuos, que en el experimento preguntan el porqué de la redistribución de los ingresos, sin embargo no hacen juicios valorativos definitivos con respecto a la distribución inicial.

Consumo	Efecto renta. Cada que el jugador gane una partida, sentirá el derecho de poseer el bien de consumo. (Pindyck & Rubinfeld, 2009, págs. 112-117)	Acorde al experimento de Piff, los individuos con mayor dotación tienden a consumir más.	Los individuos consumen de forma independiente a su ingreso, conforme el juego va desarrollándose.	La predicción se ajusta un poco más al análisis tradicional, cada que un individuo recibía algo de renta, independientemente de su posición en el juego, se inclinaba a consumir, con cada pérdida se abstenía.
----------------	---	--	--	---

Fuente: Elaboración propia

A grandes rasgos, a lo largo del juego se evidencia, así sea parcialmente, la existencia de algún tipo de sesgo; por ejemplo ante la pregunta que relacionaba si les había parecido justa la redistribución del ingreso, el status quo bias se hizo presente, las personas suelen ser poco resilientes ante la opción de salir de su zona de comodidad.

Para finalizar, los jugadores que lanzaban con ambos dados, al preguntárseles si debieron ganar argumentaron que sí, porque habían hecho los movimientos más inteligentes a lo largo del juego, de hecho sólo un par de jugadores pertenecientes a la misma ronda se percataron de que el juego estaba trucado desde el principio; frente a este tipo de preguntas suele evidenciarse los sesgos self serving bias y optimistic bias.

4. CONCLUSIONES

La economía conductual y experimental, aportan bastante a la discusión teórica sobre cómo toma decisiones el individuo. Aunque en un principio parece que se aleja de la teoría neo-clásica tradicional, su estudio análogo permite más bien complementarla y plantear alternativas más completas.

Algunas de las investigaciones que se han hecho con respecto al comportamiento de los agentes, sugieren diferencias estructurales con respecto a los postulados de la corriente principal, situaciones como los sesgos en el comportamiento, la importancia de las instituciones, las leyes y los contextos, priman a la hora de asumir cualquier decisión.

Específicamente para el caso del presente documento, la idea era relacionar el comportamiento cooperativo del individuo, en un juego diseñado específicamente para no cooperar, los resultados indican que los individuos prefieren mantener las condiciones lo más equilibradas posibles, incluso cuando su objetivo siga siendo ganar el juego.

Por último, al igual que en otros experimentos de índole similar, la forma de asumir el juego, si se diferenció entre ambos jugadores para la mayor parte del experimento, las diferencias empiezan a aparecer a medida que el juego va avanzando y que alguno de los dos –normalmente quien haya recibido mayor dotación- va acumulando los diferentes bienes ficticios que ofrece el juego.

REFERENCIAS

- Botero, M. P., & Zarama, S. (2010). La economía conductual: Tendencia actual en el análisis económico del derecho. *Universitas Estudiantes*(7), 215-234.
- Brandts, J. (2007). La economía experimental y la economía del. 1-21.
- Brañas Garza, P., & Barreda, I. (2011). Experimentos en economía. *Economía experimental y del comportamiento*, 23-38.
- Camerer, C., & Loewenstein, G. (2004). *Behavioral Economics: Past, Present, Future*. Princeton: Princeton University Press.
- González, C. (2010). Una introducción a la racionalidad limitada y la economía del comportamiento. *Gaceta Económica*, 321-328.
- Ho, T., Lim, N., & Camerer, C. (2006). Modeling the psychology of consumer and firm behavior with behavioral economics. *Journal of Marketing Research*, 43(3), 307-331.
- Kahneman, D. (2003). Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual. *Revista Austriana de Economía (RAE)*, 181-225.
- Laibson, D., & Zeckhauser, R. (1998). Amos Tversky and the Ascent of Behavioral. *Journal of Risk and Uncertainty*(16), 7-47.
- Maletta, H. (2010). La evolución del Homo economicus:. *Economía*, 33(65), 9-68.
- Nash, J. (1951). Non-cooperative games. *Annals of mathematics*, 286-295.
- Parra, D. (2012). Experimentos económicos como herramienta de aprendizaje: caso del juego de bienes públicos. 97. Bucaramanga.
- Pereira, C., Caycedo, C., Gutiérrez, C., & Sandoval, M. (1994). La economía conductual como una nueva teoría del refuerzo. *Suma Psicológica*, 1(1), 65-75.
- Piff, P. (20 de diciembre de 2013). *¿El dinero te hace malvado?* Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=bJ8Kq1wucsk>
- Pindyck, R., & Rubinfeld, D. (2009). *Microeconomía* (7ª ed.). Madrid: Prentice Hall.

Smith, V. (2005). ¿Qué es la economía experimental? (A. Marroquín, Trad.)

ANEXOS

Anexo A1. Ficha Técnica del experimento

Población objetivo	Hombres y mujeres mayores de 18 años
Técnica	Experimento de campo con carácter artefacto y de tipo exploratorio
Metodología de observación	Observación inestructurada y aplicación de cuestionario
Tamaño de la muestra	8
Momento estadístico	Noviembre 1 al 30 de 2015
Financiación	Recursos propios