

Seminario: Economía Conductual

Profesor: Aromí, Daniel

Temario:

1. Juicios intuitivos bajo incertidumbre: Aprendizaje Bayesiano. Heurísticas de representatividad y disponibilidad. Sesgos asociados. Modelos quasi-bayesianos: sesgo de confirmación, representatividad local. Evidencia sobre parametrización de confianza.
2. Otros modelos de aprendizaje: Razonamiento en base a categorías, modelos de atención. Aplicación a mercados financieros.
3. Preferencias y elección: Anomalías en decisiones bajo incertidumbre. Prospect Theory, puntos de referencia, sensibilidad decreciente y aversión a las pérdidas. Efectos de encuadre. Efecto dotación. Contabilidad mental. Evaluaciones en base a similitud y prominencia.
4. Decisión intertemporal: Modelo de la utilidad descontada. Anomalías. Descuento hiperbólico y sendero de consumo. Adaptación y sesgo de proyección. Diseño de contratos ante consumidores poco sofisticados. Evidencia sobre adquisición de información en contextos dinámicos.
5. Teoría de juegos conductual: Equilibrio, convergencia de creencias e incertidumbre estratégica. Principios de coordinación deductivos y de contexto. Niveles de sofisticación estratégica. Juegos dinámicos e inducción hacia atrás. Evidencia sobre juegos de coordinación. Equilibrio Maldecido en contextos de selección adversa. Coordinación y contexto en juegos de suma cero.
6. Preferencias sociales: Marcos conceptuales. evidencia experimental. Reciprocidad condicional. Aplicaciones a mercados: ejercicio del poder de mercado, hipótesis salario-esfuerzo justo. Incentivos externos y efecto desplazamiento. Negociación y sesgos en beneficio propio.

Evaluación:

Los alumnos desarrollarán un trabajo final en el que se evaluarán y/o aplicarán las contribuciones discutidas durante el seminario.

Bibliografía:

1. Juicios intuitivos bajo incertidumbre: Aprendizaje Bayesiano. Heurísticas de representatividad y disponibilidad. Sesgos asociados. Modelos quasi-bayesianos: sesgo de confirmación, representatividad local. Evidencia sobre parametrización de confianza.

Kahneman, Daniel, Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *AER*, Dec 2003, 1449-1475.

Kahneman, Daniel, 2011, *Thinking, fast and slow*, Farrar, Straus and Giroux

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky (1974) "Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases," *Science*, 185, 1124-1131.

Kahneman, D., & Tversky, A. Subjective probability: a judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 1972, 3, 430-454.

Tversky, A., & Kahneman, D. Availability: a heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 1973, 5, 207-232.

Rabin, M., and J.L. Schrag, "First Impressions Matter: A Model of Confirmatory Bias," *Quarterly Journal of Economics*, 1999, 114 (1), 37-82.

Rabin, M., "Inference by Believers in the Law of Small Numbers," *Quarterly Journal of Economics*, 2002, 117 (3), 775-816.

Mullainathan, S., J. Schwartzstein, and A. Shleifer, "Coarse Thinking and Persuasion," *Quarterly Journal of Economics*, 2008, 123 (2), 577-619.

N. Gennaioli and A. Shleifer, 2010, What comes to mind, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 123 Issue 4.

2. Otros modelos de aprendizaje: Razonamiento en base a categorías, modelos de atención. Aplicación a mercados financieros.

Mullainathan, S., 2000, *Thinking through categories*, MIT, mimeo.

Schwartzstein, J., 2012, *Selective Attention and Learning*, mimeo.

Sims, Christopher A., "Implications of Rational Inattention," *Journal of Monetary Economics* 50: 665-690 (2003).

Gabaix, X., 2011, *A Sparsity-Based Model of Bounded Rationality*, Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1781234> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1781234>

3. Preferencias y elección: Anomalías en decisiones bajo incertidumbre. Prospect Theory, puntos de referencia, sensibilidad decreciente y aversión a las pérdidas. Efectos de encuadre. Efecto dotación. Contabilidad mental. Evaluaciones en base a similitud y prominencia.

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky (1979) "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, XLVII (1979), 263-291.

Koszegi, Botond and Rabin, Matthew. 2006, A model of reference-dependent preferences, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 121, No. 4, Pages 1133-1165.

Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch and Richard H. Thaler, 1990, Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem, *The Journal of Political Economy* Vol. 98, No. 6, pp. 1325-1348.

Gespenove, David and Chris Mayer, "Loss Aversion and Seller Behavior: Evidence from the Housing Market", *Quarterly Journal of Economics*, 2001, Vol. 116, No. 4, 1233-1260.

Thaler, Richard, 2004, Mental Accounting Matters, Chapter 3 in *Advances in Behavioral Economics*, Camerer, Loewenstein and Rabin eds, Princeton University Press.

Woodford, M., 2012, Inattentive valuation and Reference Dependent Choice, mimeo.

Leland, J., 1994, Generalized similarity judgments: An alternative explanation for choice anomalies, *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 9, pp. 151-172.

Leland, J., 2006, Equilibrium Selection, Similarity Judgments and the "Nothing to Gain/Nothing to Lose" Effect, mimeo.

Bordalo, P., N. Gennaioli, and A. Shleifer, 2010, Salience theory of Choice under Risk, mimeo.

Koszegi, B., and Á. Szeidl, 2012, A Model of Focusing in Economic Choice, mimeo.

4. Decisión intertemporal: Modelo de la utilidad descontada. Anomalías. Descuento hiperbólico y sendero de consumo. Adaptación y sesgo de proyección. Diseño de contratos ante consumidores poco sofisticados. Evidencia sobre adquisición de información en contextos dinámicos.

Akerlof, George (1991). "Procrastination and Obedience," The Richard T. Ely Lecture, *American Economic Review*, Papers and Proceedings, May.

Laibson, David. (1997) "Golden Eggs and Hyperbolic Discounting." *Quarterly Journal of Economics*, 62, May, 443-77.

Frederick, Shane, George Loewenstein, and Ted O'Donoghue, Time Discounting and Time Preference: A Critical Review, in *Advances in Behavioral Economics* (Camerer, Loewenstein, Rabin Eds). Princeton Univ Press, 2003.

George Loewenstein, Ted O'Donoghue and M. Rabin, 2003, Projection Bias in Predicting Future Utility, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, Issue 4.

Leland, J., 2002, Similarity judgments and anomalies in intertemporal choice, *Economic Inquiry*, Vol 40, No. 4.

O'Donoghue, Ted, and Matthew Rabin, 2003, Doing It Now or Later, in *Advances in Behavioral Economics* (Camerer, Loewenstein, Rabin Eds). Princeton Univ Press, 2003

Della Vigna, Stefano, and Ulrike Malmendier (2004) "Contract Design and Self-Control: Theory and Evidence." *Quarterly Journal of Economics*, May 2004, vol.119 (2), pp. 353-402.

Gabaix, X. and Laibson, D. (2006) Shrouded Attributes, Consumer Myopia, and Information Suppression in Competitive Markets, *Quarterly Journal of Economics*, 121 (2), 505-540

Gabaix, X., D. Laibson, G. Moloche and S. Weinberg, 2006, Costly Information Acquisition: Experimental Analysis of a Boundedly Rational Model, *American Economic Review*, Vol. 96, No. 4.

5. Teoría de juegos conductual: Equilibrio, convergencia de creencias e incertidumbre estratégica. Principios de coordinación deductivos y de contexto. Niveles de sofisticación estratégica. Juegos dinámicos e inducción hacia atrás. Evidencia sobre juegos de coordinación. Equilibrio Maldecido en contextos de selección adversa. Coordinación y contexto en juegos de suma cero.

Crawford, V., 2004, Theory and Experiment in the Analysis of Strategic Interaction, Charter 12 in *Advances in Behavioral Economics*, Camerer, Loewenstein and Rabin eds, Princeton University Press.

Camerer, C., 2004, Behavioral Game Theory: Predicting Human Behavior in Strategic Situations, Charter 13 in *Advances in Behavioral Economics*, Camerer, Loewenstein and Rabin eds, Princeton University Press.

Camerer, C., Teck-Hua Ho y Juin Kuan Chong, 2004, A Cognitive Hierarchy Model of Games, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119, No. 3.

Johnson, E., C. Camerer and S. Sen and T. Rymon, 2002, Detecting Failures in Backward Induction: Monitoring Information Search in Sequential Bargaining, *Journal of Economic Theory*, Vol. 104, Iss. 1.

Crawford, V., and N. Iriberry, 2007, 'Fatal Attraction: Salience, Naivete, and Sophistication in Experimental Hide-and-Seek Games,' *American Economic Review* 97 (2007), 1731-1750.

Eyster, E. y M. Rabin, 2005, Cursed Equilibrium, *Econometrica*, Vol. 73, No. 5.

Crawford, V., y N. Iriberry, 2007, Level-K auctions: Can a nonequilibrium model of strategic thinking explain the winners's curse and overbidding in private-value auctions, *Econometrica*, Vol. 75, No. 6.

6. Preferencias sociales: Marcos conceptuales. evidencia experimental. Reciprocidad condicional. Aplicaciones a mercados: ejercicio del poder de mercado, hipótesis salario-esfuerzo justo. Incentivos externos y efecto desplazamiento. Negociación y sesgos en beneficio propio.

Meier, Stephan, 2007, A survey of economic theories and field evidence on Pro-Social Behavior, in *Economics and Psychology*, edited by Bruno Frey and Alois Stutzer, MIT Press.

Gächter, Simon, 2007, Conditional Cooperation: Behavioral Regularities from the Lab and the Field and their Policy Implications, in *Economics and Psychology*, edited by Bruno Frey and Alois Stutzer, MIT Press.

Fehr, Ernst, and Klaus M. Schmidt, A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation in *Advances in Behavioral Economics* (Camerer, Loewenstein, Rabin Eds). Princeton Univ Press, 2003

Akerlof, George A., and Janet L. Yellen, The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment, in *Advances in Behavioral Economics* (Camerer, Loewenstein, Rabin Eds). Princeton Univ Press, 2003

Rabin, M. (1993) "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics," *American Economic Review*, 83(5):1281-1302.

Armin Falk, 2007, Gift Exchange in the Field, *Econometrica*, Vol. 75, Issue 5.

Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market, in *Advances in Behavioral Economics* (Camerer, Loewenstein, Rabin Eds). Princeton Univ Press, 2003

Roland Benabou. "Belief in a Just World and Redistributive Politics" *Quarterly Journal of Economics*, 121.2 (2006): 699-746.

Gneezy, Uri and Aldo Rustichini, 2003, Incentives, Punishment, and Behavior, in *Advances in Behavioral Economics* (Camerer, Loewenstein, Rabin Eds). Princeton Univ Press, 2003

Babcock, Linda, and George Loewenstein, Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self-Serving Biases, in *Advances in Behavioral Economics* (Camerer, Loewenstein, Rabin Eds). Princeton Univ Press, 2003