

Historia pensamiento económico Clase 14

Jorge M. Streb
UCEMA

Octubre 2008

Temas

- I. Keynes
- II. Easterlin
- III. Teoría utilidad esperada
- IV. Experimentos de decisión individual
- V. Tversky y Kahneman: el marco para la toma de decisiones

I. Keynes

- unas pocas ideas fundamentales
- diferencia entre riesgo calculable e incertidumbre no calculable
- ejemplos Keynes remiten a experiencia inseguridad institucional de países como Argentina: no saber qué va a pasar con propiedad en futuro, por ejemplo
- incertidumbre afecta futuro via inversión y via demanda de dinero

II. Easterlin y determinantes bienestar individual

- ¿Sos muy feliz, bastante feliz, o poco feliz?
- bienestar = felicidad = satisfacción con vida
- ¿Adaptación a eventos es completa?
- teoría psicológica (setpoint theory): felicidad predeterminada por genética y personalidad
- teoría económica: más es mejor (ingreso aumenta bienestar)
- pero evidencia no es consistente con ninguna de las dos teorías

¿Felicidad predeterminada?

- hay evidencia de que adaptación hedónica no es completa: ruido o cirugía estética tienen efecto duradero sobre bienestar
- tampoco hay adaptación completa a situación marital o a estado de salud: personas lisiadas menos contentas, no parece que problema salud sea causado por personalidad
- gente más saludable (controlando por ingreso) tiende a estar más contenta, lo mismo con la gente casada (separarse y enviudar tiene efecto negativo en bienestar)

¿Más es mejor?

- momento del tiempo: hay asociación positiva entre ingreso (proxy: educación) y felicidad, pero a lo largo del ciclo de vida la felicidad no cambia (curvas son planas)
- evidencia a lo largo del tiempo parece apoyar teoría de felicidad predeterminada (adaptación hedónica completa)

Aspiraciones y adaptación

- adaptación difiere según dominio
- adaptación completa quiere decir que aspiraciones cambian con logros: esto parece pasar con ingresos
- adaptación incompleta quiere decir que aspiraciones cambian menos que logros: esto parece pasar con casamiento y salud

Aspiraciones y adaptación

- evidencia sobre aspiraciones bienes consumo caros (auto, casa, televisor, viajes exterior, ...): surgen nuevas aspiraciones a medida que se completan las anteriores
- lo mismo sucede con ingreso necesario para vivir, se ajusta a ingreso ganado
- dominio familiar: deseo de estar felizmente casado y de número de chicos deseados no cambian con logros

Hacia una mejor teoría bienestar

- dominio pecunario (material) y no pecunario (familia, salud, trabajo y contenido carácter)
- economía considera que más es mejor, excepto por casos especiales de formación hábitos (adaptación hedónica) e interdependencia preferencias (comparación social)
- pero aspiraciones no operan igual en dominio pecunario y en no pecunario: no darse cuenta de eso puede llevar a asignar mal tiempo

Hacia una mejor teoría bienestar

- encuestas: individuos subestiman bienestar pasado, ya que lo evalúan con las aspiraciones del presente
- consecuencia: pasamos demasiado tiempo trabajando, sacrificando salud y familia (más dinero no siempre lleva a más salud)
- ilusión de mayor felicidad que en pasado (por no anticipar corrimiento aspiraciones) nos condena a crecimiento económico sin fin

III. Teoría de utilidad esperada

- Davis y Holt, sección 2.4: maximización utilidad esperada y aversión al riesgo
- Bernoulli y paradoja de San Petesburgo: no se puede explicar comportamiento respecto a lotería por su valor esperado
- valor esperado y utilidad esperada de lotería similares cuando hay indiferencia al riesgo
- utilidad no lineal que es cóncava implica aversión al riesgo
- valor esperado y utilidad esperada difieren con aversión al riesgo

IV. Experimento de decisión bajo incertidumbre

- problemas 9, 10 y 11 en Tversky y Kahneman
- paradoja de Allais sobre axioma cancelación : efecto certidumbre
- Savage y Raiffa: aplicaciones más transparentes del problema de decisión pueden evitar o aminorar incidencia de paradoja
- experimentos confirman influencia de marcos de decisión y su transparencia en decisiones
- el estatus de axioma cancelación es similar a dominancia: es intuitivamente convincente, es seguida en situaciones transparentes y muchas veces violada en contextos no transparentes

V. Tversky y Kahneman: decisiones racionales y encuadre

- análisis lógico versus análisis psicológico de toma de decisiones bajo incertidumbre
- teoría decisión racional parece razonable y favorecida por competencia
- además, axiomas son plausibles
- sin embargo, no es teoría descriptiva adecuada de toma de decisiones

Jerarquía de reglas normativas

- cuatro axiomas substantivos de teoría utilidad esperada:
- (i) cancelación (relacionado a sustitución)
- (ii) transitividad preferencias
- (iii) dominancia (relacionado a monotonicidad): es base racionalidad
- (iv) invariancia (a diferentes representaciones): es tan básico que en general está implícito
- además, están supuestos técnicos de (v) comparabilidad y (vi) continuidad

Jerarquía de reglas normativas

- contraejemplos ingeniosos de Allais (1953) llevaron a algunos teóricos a abandonar el axioma de cancelación a favor de representaciones más generales
- sin embargo, este enfoque no puede ser extendido a las violaciones empíricas de los axiomas de invariancia y dominancia
- ahora ilustramos violaciones de invariancia y dominancia
- proponemos análisis descriptivo que explica fallas por proceso encuadramiento decisiones

Fallas de invariancia y encuadres de decisiones

- fallas de invariancia ilustrados por problema 1 (encuadre con probabilidad sobrevivir o de morir)
- descuentos y recargos: no se tratan como iguales por consumidores
- rebaja real de salarios del 7% con desempleo: si es vía rebaja nominal salarios, es considerada injusta por mayoría, pero si es vía ajuste inflación mayor a salarios, no los es

Dominancia

- fallas de dominancia: no en problema 7 que es transparente, sí en problema 8 que no lo es
- similar a ilusión visual de gráfico 3 (que se aclara con gráfico 4)
- fallas de axioma de cancelación: efectos certeza y pseudocerteza discutidos en experimento decisión hecho en clase (ver al principio)

Discusión

- no hay teorías normativas que expliquen todas las fallas (teoría de prospectos sí las explica, pero es solo teoría descriptiva)
- resultado principal de artículo es que axiomas de von Neumann y Morgenstern satisfechos en situaciones transparentes y violados cuando no
- esto es consistente con ideas racionalidad limitada de Herbert Simon
- aunque incentivos monetarios pueden mejorar calidad decisiones, no siempre lo hacen

Discusión

- gente con experiencia en general decide mejor que los aprendices, y la competencia corrige algunos errores e ilusiones
- incentivos funcionan cuando focalizan la atención y prolongan la deliberación, pero no pueden evitar errores de percepción o de intuición defectuosa (caso imágenes de antes)
- muchas veces falta información para corregir errores (dificultad de evaluar consecuencias, algunas decisiones son únicas)
- tesis artículo es que teoría normativa y descriptiva decisión son cosas separadas