



El rol de los lazos sociales en el juego del ultimátum: ¿es la cercanía de lazos o el reconocimiento del otro como un par lo que explica el comportamiento equitativo en el juego del ultimátum?

Couto, Luis Fernando

2009

Cita APA: Couto, L. (2009). El rol de los lazos sociales en el juego del ultimátum : ¿es la cercanía de lazos o el reconocimiento del otro como un par lo que explica el comportamiento equitativo en el juego del ultimátum?. Buenos Aires : Universidad de Buenos Aires.
Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado

Este documento forma parte de la colección de tesis de posgrado de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios".
Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.
Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
Facultad de Ciencias Económicas

El rol de los lazos sociales en el Juego del Ultimátum:

¿Es la cercanía de lazos o el reconocimiento del otro como un par lo que explica el comportamiento equitativo en el juego del ultimátum?

TESIS

Tutor: Saúl Keifman

Alumno: Luis Fernando Couto

El comienzo de este trabajo es un buen momento para expresar mi sincero y mas profundo agradecimiento para el Dr. Saúl Keifman por su apoyo, guia y dedicación en la dirección del presente trabajo. Asimismo agradezco los comentarios siempre oportunos de la Dra. Mariana Blanco y el Dr. Daniel Heymann. Siendo los errores cometidos de mi entera responsabilidad.

Indice

1. Introducción	1
2. Revisión Bibliografica	3
2.1. El Juego del Ultimátum	4
2.1.1. Nociones de justicia, aversión y preferencias sociales	6
2.1.2. El Ultimátum en las diversas Culturas	9
2.1.3. Anonimato y castigo	12
2.1.4. El tamaño del pozo y su impacto en los resultados	14
2.1.5. Variables Demográficas	
2.1.5.1. Genero	15
2.1.5.2. Raza	15
2.1.5.3. Edad	16
2.2. El Juego del Dictador	17
3. Estructura del Juego	20
3.1. Esquematización de los Juegos	
3.1.1. Juego del Ultimátum	23
3.1.2. Juego del Dictador	24
3.2. Implementación de los Juegos	24
4. Análisis de los Resultados	28
5. Comportamiento Individual de los Agentes	47
6. Conclusiones	59
Bibliografía	61
Anexos	65

1. Introducción

El jugador A es el encargado de efectuar una propuesta de división de un pozo de tamaño X, en dicha división deberá proponer cuanto se queda para sí mismo y cuanto entrega al jugador B. Por su parte la propuesta efectuada por A será analizada por el jugador B quien decidirá si la acepta o no. En caso de que el jugador B aceptara la propuesta, la distribución se realizara de acuerdo a lo propuesto por el jugador A, si por el contrario la distribución no fuera aceptada ambos jugadores obtendrán nada del pozo de tamaño X.

El enunciado expuesto anteriormente es una versión tradicional del juego del Ultimátum (Güth et al., 1982), un juego donde dos individuos deben decidir en que manera llevar adelante la distribución de un pozo determinado siguiendo las reglas expuestas precedentemente.

A simple vista la decisión no parece involucrar una complejidad que merezca mayor análisis, sin embargo el mencionado juego ha planteado una verdadera dificultad para la ciencia económica: *¿Cuál es el resultado esperado en los términos de la teoría económica neoclásica?* A lo largo del presente trabajo contestaremos a esta pregunta, y veremos que la obtención de la misma en sí no esconde mayores dificultades dada la característica de información completa y perfecta del juego, ahora bien, la complicación surge al intentar responder estas otras preguntas: *¿Logra el resultado predicho por la teoría neoclásica explicar los resultados obtenidos al llevar a la práctica el juego descripto? ¿Cuál es la causa de dichas diferencias si es que existen?* Es la intención de este trabajo ofrecer respuestas tentativas a las preguntas expuestas, como así también realizar una revisión bibliográfica con el fin de exponer la evidencia recolectados por los diversos autores, y ver si los resultados obtenidos en el presente trabajo se alinean con los obtenidos en los trabajos relevados en la sección II.

En los términos de este trabajo llevaremos adelante una versión modificada del juego del Ultimátum como así también una versión del juego del dictador. Cabe destacar que las versiones originales de los juegos mencionados utilizan como premio a distribuir sumas de dinero, a los fines del presente, la principal modificación que se introduce en ambos juegos es el hecho de utilizar como premio a distribuir en lugar de sumas monetarias dos puntos de nota adicional del ultimo parcial de las diversas materias en las cuales se lleve adelante el experimento.

Por último y dado que el fin primero de la presente investigación es evaluar el rol de los lazos sociales como condicionantes de las respuestas obtenidas en el Juego del Ultimátum, cada individuo que participe del experimento deberá tomar una serie de decisiones en las cuales interactuará con diversos sujetos, en un primer caso teniendo como contraparte compañeros del curso que se encuentren tomando en ese momento y en un segundo caso con alumnos de otra materia dictada en la misma facultad. De esa manera podremos observar si el comportamiento del sujeto varía al cambiar la contraparte con la cual interactúa en la decisión.

El documento se organiza de la siguiente manera: en el Capítulo II se hará una revisión bibliográfica acerca de los Juegos del Ultimátum y del Dictador, exponiendo los diversos resultados obtenidos por cada uno de los autores, como así también las diversas contradicciones que pudieran surgir entre ellos.

En el Capítulo III se exponen el diseño del experimento, y sus diferentes etapas. Como así también las diversas cuestiones metodológicas en lo concerniente al experimento y su implementación.

En el Capítulo IV se analizan los resultados obtenidos en los diversos experimentos llevados a cabo, por su parte se analizará el alineamiento de los mismos con los obtenidos por otros autores. Por su parte en el capítulo V se llevará a cabo un análisis cualitativo de los resultados obtenidos. Por último en el Capítulo VI se expondrán las conclusiones obtenidas de la evidencia empírica recogida a lo largo del trabajo.

2. Revisión Bibliografica

La mayoría de los modelos económicos asumen que el comportamiento de los agentes se rige únicamente por su interés material dejando de lado preocupación alguna por el bienestar social. La tradición de esta visión como bien lo menciona Gintis et al. en la introducción de *Explaining Altruistic Behavior in Humans* tiene su eco en *La Biología del Sistema Moral* (Alexander 1987) quien postula *"ética, moralidad, la conducta humana y su psiquis son entendidas solo si las sociedades son vistas como una colección de individuos persiguiendo su propio bienestar"*, en esa misma línea Ghiselin (1974) plantea *"...ninguna muestra de caridad genuina modifica nuestra visión de la sociedad, una vez que el sentimentalismo ha sido dejado de lado. Lo que se cree cooperación resulta ser una mezcla de oportunismo y explotación... rasguña a un altruista y veras sangrar a un hipócrita..."*.

Si bien esta visión puede servir para ilustrar el actuar de algunas personas, de ninguna manera puede ser utilizada como regla para medir a la totalidad de las mismas. La evidencia proveniente de décadas de estudios nos acerca el hecho de que el actuar de los agentes económicos se ve afectado por diversas nociones como ser: justicia, envidia, altruismo, y cooperación entre otras. Kahneman et al. (1986) plantea el hecho de que los compradores presentan ciertos sentimientos de justicia acerca de la forma en la cual toman sus decisiones sobre la determinación de los precios de corto plazo, lo cual puede servir para explicar el por qué las firmas no explotan en forma total su poder de monopolio.

Por su parte Fehr, Gächter y Kirchsteiger (1997) llevan adelante un experimento en el mercado laboral (basado en el gift exchange de Akerlof 1982) con el fin de probar la existencia de reciprocidad. El experimento constaba de dos grupos (Empleadores y Empleados). Los primeros ofrecen un salario y esperan a cambio un esfuerzo, el cual no es comprobable, y los segundos llevan adelante la tarea con un nivel de esfuerzo el cual tiene un costo (el cual es función del nivel de esfuerzo que realicen los trabajadores).

Si los empleados tuviesen como única motivación su propio bienestar, elegirían el nivel de esfuerzo que no tenga ningún costo, sin importar que nivel de salario se les ofrezca a ellos. Conociendo este escenario el empleador nunca pagará mas allá del salario mínimo necesario para que el empleado acepte el contrato. Sin embargo en el estudio llevado adelante por Fehr et al, este comportamiento egoísta

rara vez ocurre en la práctica. El salario promedio ofrecido a los empleados es de 35 (siendo el mínimo para este experimento 1), como así también cuanto más generoso es el salario que el empleador paga, mayor esfuerzo realizara el empleado. Resumiendo el empleador presume el comportamiento de alta reciprocidad de los empleados, por lo cual ofrece jugosos salarios para recibir así mayores niveles de esfuerzo.

Las conclusiones a las que arribaron Fehr et al revela la existencia de reciprocidad fuerte tanto entre los empleados como los empleadores, aun cuando ambos podrían obtener posiciones favorables si se comportaran en manera egoísta.

2.1. El Juego del Ultimátum

La Teoría Neoclásica sostiene que los agentes poseen preferencias estables, bien definidas y monótonamente crecientes, y que efectúan sus elecciones de manera racional y consistente con ellas. Un supuesto adicional que realiza la mencionada teoría es el comportamiento egoísta de los agentes, es decir solo obtienen utilidad de su propio bienestar. Conociendo esto volvemos a plantear el juego del ultimátum; dentro de este contexto si quisiéramos predecir la respuesta que surgirá de plantear el juego entre dos individuos que cumplen con el paradigma neoclásico, sería válido plantear: i. Los agentes poseen preferencias monótonamente crecientes por lo cual prefieren siempre mas de un bien que menos, en otras palabras y en los términos del juego preferirán tener algo mas de dinero adicional antes que nada, ii. El jugador A (Distribuidor) conociendo esto del jugador B (Receptor), sabrá que cualquier oferta positiva que él efectúe (por mínima que sea) será aceptada por el receptor, por lo cual dentro de este contexto el distribuidor realizara la menor oferta posible (siendo siempre positiva, puesto que si la misma fuera neutra plantearía la indiferencia del jugador B), quedándose para él el resto del pozo. Cabe destacar que siguiendo este desarrollo no es esperable la existencia de rechazo alguno, dado que el receptor siempre preferirá tener un poco mas de dinero (por mínima que sea la oferta) antes que obtener nada.

Si bien el primer autor en plantear los problemas de la racionalidad limitada que poseen los agentes económicos y los problemas cognitivos presentes en la toma de decisión de los mismos, fue Herbert Simon en el año 1958, el artículo que le dio gran notoriedad a la anomalía presentada por el juego del Ultimátum fue el artículo escrito en el año 1982 por Güth et al., quien consigue llevar a la practica el modelo planteado ese mismo año por Rubinstein.

Si el modelo de negociación planteado por Rubinstein fuera un buen modelo positivo en primer lugar las ofertas realizadas por los distintos distribuidores deberían ser cercanas a cero y segundo los receptores deberían aceptar toda las ofertas positivas (por pequeña que sea). La información recabada por Thaler (1988) en sus experimentos contradice ambas conclusiones, en el primer experimento (con sujetos inexpertos) la oferta modal fue del 50%; y la media de 37%. Una semana después se replicó el experimento obteniendo ofertas menos generosas pero aun así mas grandes que lo que seria lo mínimo posible, la oferta promedio es del 32% y solo dos individuos efectuaron propuestas equitativas.

El juego del ultimátum representa una anomalía para la teoría neoclásica, entendiéndose por tal un resultado empírico difícil de racionalizar a menos que se realicen presunciones bastantes inverosímiles para encuadrarlo dentro de un determinado paradigma, debido a que los resultados empíricos obtenidos distan significativamente de los predichos. Una prueba de ello son los resultados obtenidos por Güth et al 1982, los cuales lejos de reflejar lo previsto por la teoría arrojan los siguientes datos: una oferta promedio del orden del 38% del pozo, con una oferta mediana del 48%, dando a su vez lugar a un 18% de ofertas rechazadas.

Los defensores de los postulados neoclásicos plantean que la complejidad de los enunciados es la razón principal de la diferencia entre los resultados prácticos y los predichos por la teoría. Así Simon argumenta que *"Hay quienes plantean que cuando una situación es muy simple y transparente de manera tal que el sujeto puede fácilmente ver y recordar cuándo esta siendo consistente, el agente se comporta como un individuo maximizador de utilidad. Conforme la decisión se vuelve mas compleja el individuo se vuelve menos consistente. La evidencia empírica muestra que ni siquiera aun en el caso de decisiones simples se cumple las predicciones realizadas por la teoría de la utilidad clásica."*(Simon, 1959) Avanzando un poco mas en el origen de la anomalía Güth plantea: *"La dificultad en la exposición de los juegos no es la causa del desvío del equilibrio estándar que propone la teoría. La principal razón parece ser que la solución racional es considerada como inadecuada o injusta en términos sociales."* (Güth et al., 1982).

Una decisión de la vida real incluye determinados valores y metas; así como también ciertos elementos del contexto e inferencias provenientes de los hechos que condicionan el proceso decisorio; con estas premisas se puede modelar el proceso de toma de decisiones sin caer en las limitantes que plantea la teoría clásica (Simon, 1959).

De la explicación expuesta precedentemente surge un tema de vital importancia que será analizado a partir de ese momento en forma exhaustiva; si el proceso de toma de decisión de los individuos puede verse afectada por la visión que la sociedad tiene de la misma, entonces otros conceptos como la solidaridad, la vergüenza, la envidia, y demás comportamientos sociales tendrán un impacto que es necesario investigar.

2.1.1. Nociones de justicia, aversión y preferencias sociales:

Una de las hipótesis propuestas con el fin de explicar la presencia de altas tasas de rechazos y el nivel significativamente elevado de las ofertas propuestas por los Distribuidores, es el hecho de que los agentes persiguen cierta noción de reciprocidad que motiva sus rechazos a ofertas pequeñas. En otras palabras el comportamiento del distribuidor es entendido como una mezcla de dos motivos: Por un lado cierto aprecio por la justicia (entendida como la equidad en las distribuciones) y por otro lado la anticipación de conocer que las ofertas pequeñas pueden ser rechazadas (Thaler, 1988).

La definición de justicia suele dar origen a diversas controversias que no es fin de este trabajo desentrañar. Entre los diferentes conceptos de altruismo recíproco estudiados el más propicio es el expuesto por Rabin (1993) quien argumenta que las personas quieren ser bondadosas con las personas que lo tratan de manera justa, y quieren castigar a aquel que los castiga. Empleando los términos de Rabin *“una acción es percibida como justa si la intención que esta detrás de la acción es amable e injusta si la acción es hostil”*. Por su parte Fehr y Schmidt (1999) llegan a la conclusión de que las nociones de justicia serán irrelevantes a menos que los jugadores tengan la posibilidad de castigar al monopolista que se comporte de manera injusta, quitando algo del excedente y llegando así a un resultado más equitativo. En los términos expuestos por ellos el único mercado donde esto se puede hacer presente es en el mercado laboral, donde los trabajadores pueden rechazar los salarios bajos a la vez que poseen cierta posibilidad de acción sobre su nivel de esfuerzo. Esta aplicación efectuada únicamente al mercado laboral, fue expandida por (Kahneman et al., 1986)) a los diversos mercados de bienes, donde demostraron que el temor a las represalias por parte de los consumidores es el que limita la explotación por parte de las empresas de su poder de monopolio.

Por su parte Kahneman; Knetsch y Thaler (1986) llevan adelante dos experimentos con el fin de probar; primero si el distribuidor se va a comportar de manera justa aun si el otro no puede rechazar la propuesta por el realizada y segundo si alguien va a sacrificar dinero para castigar a un distribuidor que se comporto de manera injusta con un tercero.

En la primera parte del experimento alumnos de una clase de psicología fueron consultados sobre como dividir \$20 entre ellos y otro miembro del curso. Ellos tenían solo dos maneras de hacer esa división; quedarse 18 para él y dar 2 al otro individuo, o dividirlo 10 y 10 (a diferencia del ultimátum el receptor no podía vetar la propuesta efectuada por el distribuidor). En este contexto el 76% (122/161) de los estudiaron dividieron los \$20 de manera ecuánime, por lo cual los autores concluyen que cierta parte de las ofertas del ultimátum se explican por la búsqueda de equidad de los distribuidores.

En la segunda parte del experimento a los mismos estudiantes se les dio una segunda pregunta; uniéndolos con dos alumnos; uno de los cuales había seleccionado la distribución de \$18 para él en la primera parte y otro que había elegido la distribución ecuánime \$10 c/u. En función de esa explicación se les dio a elegir entre compartir \$6 c/u con el 1° individuo o \$5 c/u con el 2°. La idea es ver si el individuo estaría dispuesto a pagar un dólar para dividir el dinero con alguien que fue generoso en vez de compartirlo con alguien que fue egoísta, incurriendo en un costo para sí mismo (perdiendo de ganar un peso). Una gran mayoría (74%) eligió recompensar al generoso.

En el año 1982 Hoffman y Spitzer llevaron adelante un experimento similar al ultimátum en donde el distribuidor (quien fue determinado tirando una moneda) puede elegir una opción donde el obtiene \$12 y el receptor nada, o si ambos coinciden el puede dividir \$14. La predicción teórica establece que los jugadores acordarán en distribuir \$14 con el distribuidor obteniendo no menos de \$12 de la distribución posterior; en la práctica por su parte todos coincidieron en distribuir los \$14 de manera ecuánime.

Tres años mas tarde los mismos autores (Hoffman and Spitzer, 1985) llevan adelante una replica del experimento de 1982 con dos tratamientos diferentes, con lo cual se obtienen 4 condiciones. En la primera manipulación el rol de aquel que llevará adelante la propuesta de distribución (Jugador A) se determinará o bien tirando la moneda o bien participando de un pequeño juego donde el ganador se convierte en el distribuidor. En el caso de la segunda manipulación a los ganadores

de la moneda o del juego se les comunica que ellos "obtuvieron" el derecho de ser distribuidores o que ellos fueron "designados" distribuidores.

De las dos manipulaciones planteadas la segunda es la que posee la mayor importancia, la diferencia de comportamiento observada entre el juego y el tirado de la moneda no es significativa, pero los sujetos a los cuales se les comunico que ellos "obtuvieron" el derecho de distribuir toman significativamente mas parte del dinero para si mismos.

Por otra parte podría plantearse que los participantes que buscan la igualdad en el nivel de los pagos persiguen determinadas preferencias de bienestar social. Esta teoría adolece de una pequeña limitación, dado que las preferencias de bienestar social asumen que la gente siempre prefiere actitudes que representen mejoras en términos paretianas, con lo cual no pueden explicar actitudes de rechazos en el juego del ultimátum (lo cual seria una actitud perjudicial en términos de Pareto) (Andreoni y Miller, 1993). Sin duda la reciprocidad es una alternativa viable para explicar la conducta mencionada anteriormente. Varios modelos asumen que los participantes obtienen utilidad de la actitud reciproca, tratando mejor a aquellos que son justos con ellos que a aquellos que no lo son (Rabin, 1993). Un modelo como el planteado por Rabin agrega interesantes ventajas a la simple comparación, dado que el mismo puede acomodar tanto la reciprocidad positiva (ayudar a quienes se comportan de manera positiva hacia uno) como la negativa (lo cual supone castigar a los que son agresivos para con uno, incurriendo incluso en costos para uno mismo). Vale notar que en la hipótesis de reciprocidad la visión que cada jugador tiene de las intenciones de los otros desempeña un rol fundamental. Estos hechos son respaldados por la evidencia empírica que explican que los jugadores B desechan ofertas bajas cuando son efectuadas por otro ser humano, pero las aceptan al saber que las mismas son propuestas por una computadora, en este ultimo caso la oferta en el juego del ultimátum es generada por computadora en lugar de por el distribuidor, al ser conocido este hecho por el receptor incluso las ofertas muy pequeñas rara vez son rechazadas (Blount, 1995).

Por ultimo, la visión de justicia reciproca planteada por Rabin permite observar el impacto que el conjunto de propuestas disponibles tiene sobre el nivel de aceptación. Suponga que las ofertas del juego con un pozo total de \$10 se restringen a ofrecer \$2 o \$8, y dicha condición es conocida por el jugador B, el conocer dicha restricción haría posible que el receptor acepte ofertas del estilo (8,2) dado que conoce que la otra propuesta posible sitúa al distribuidor en una condición de extrema solidaridad proponiendo (2,8). En otras palabras si no operara

limitación alguna una oferta de \$2 seguramente será rechazada por buena parte de los receptores, mientras que si los mismos conocen el carácter de la limitación operante, podría ocurrir como en el ejemplo anterior en la cual dicha oferta es aceptada. (Camerer y Thaler, 1995) (Richerson et al., 2003).

La mencionada evidencia es compatible con la noción de justicia planteada por Rabin, donde el receptor actúa buscando castigar las propuestas que no son amables por libre voluntad del distribuidor; distinto es el caso del juego restringido donde el receptor sabe que el jugador A no puede ser generoso (ofrece \$2) sin ser excesivamente altruista (llevando adelante una distribución que le reportaría solo \$2 para él).

2.1.2. El Ultimátum en las diversas Culturas:

Desde la publicación de Guth et al. en el año 1982 el juego del ultimátum ha sido llevado a cabo en diversos lugares del mundo, todos ellos tuvieron como sujeto de estudio a estudiantes universitarios, obteniendo resultados similares, los cuales se alejaban significativamente de lo predicho por la teoría clásica del comportamiento racional.

En el año 2001 Henrich y un conjunto de académicos de áreas afines (psicólogos, sociólogos entre otros) llevaron adelante un estudio que buscaba verificar la variabilidad de comportamiento entre diferentes culturas llevando adelante diferentes experimentos, entre los cuales se encontraba el juego del Ultimátum.

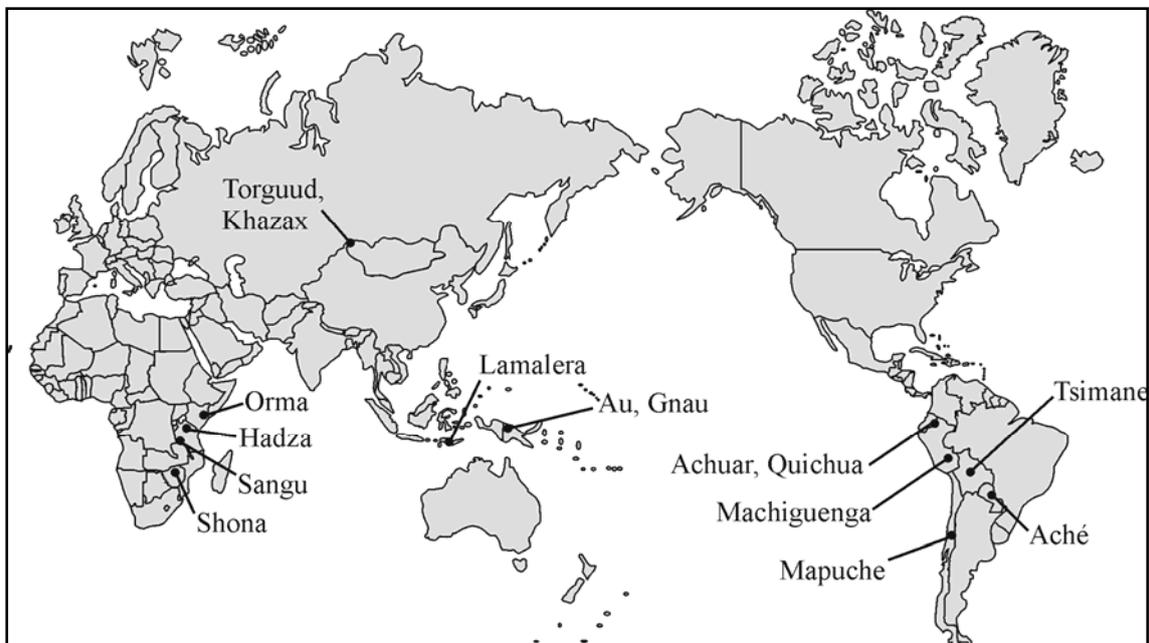
Los resultados obtenidos en este estudio intercultural muestran significativas diferencias con los estudios realizados hasta ese momento. La oferta media en el experimento llevado a cabo con estudiantes se encontraba entre el 43% y el 48%, mientras que en el caso de la muestra intercultural de Henrich la oferta promedio muestra una variabilidad que se sitúa entre el 26% y el 58%. En el caso del valor modal del juego llevado adelante con estudiantes el mismo es 50%, mientras que en el caso del estudio llevado adelante por Henrich el valor modal presenta una variación del 15% al 50%.

Como puede se puede observar en el Figura Uno las culturas objeto del experimento son de las mas variadas zonas del mundo, dando lugar también a

diferentes contextos culturales, sociales y económicos, los cuales serán analizados por los autores como fuentes de diferencias en los niveles de las distintas ofertas¹.

Figura 1

Experimento de Henrich – Composición Cultural



El estudio de Henrich et al. presenta algunos resultados que vale la pena destacar: En algunos grupos el rechazo de ofertas era extremadamente raro, incluso en el caso de ofertas llamativamente bajas; los Ache, Tsimane, Machiguenga, Quichua, Horma, Sangu herders y Kazakhs presentan rangos de rechazo menores al 5%, resultados que se muestran consistentes con el modelo neoclásico. Cabe destacar que en algunas sociedades este bajo horizonte de rechazo no es muy ilustrativo dado que las ofertas generalmente se encuentran en el 50/50 (Ej. Ache y Sangu) por lo cual ninguno recibe premios bajos. Sin embargo, en estas sociedades se realizan ofertas bajas y las mismas no son rechazadas. Algunos ejemplos llamativos son: El comportamiento mas común de los Machiguenga es ofrecer cero y el promedio de las ofertas ronda el 22% del pozo. Por su parte los Ache y los Tsimane presentan distribuciones similares a la de los estudiantes americanos pero con un umbral de rechazo muy bajo. Sin embargo en otros casos el rechazo de ofertas es frecuente aun con ofertas superiores al 50% del premio.

Resumiendo el modelo neoclásico serviría para explicar el comportamiento de aquellas sociedades estudiadas por Henrich en las que se observan niveles de

¹ Grafico extraído del Artículo "Economic man in cross-cultural perspective" Henrich et al. (2005)

ofertas bajas, aunque sigue fallando para explicar el comportamiento de los estudiantes universitarios, al igual que con el comportamiento de los Au, Gnau, Sangu Farmers y los Hadza (quienes rechazan ofertas positivas, violando así el modelo).

Henrich postula que dichas diferencias de comportamiento se explican en las diferencias existentes entre las sociedades en términos de la "Integración de Mercado" y "la cooperación en la producción". Cuanto mayor el nivel de integración de mercado y mas alto los beneficios de cooperar dentro de la sociedad, mayor será el nivel de cooperación y de las ofertas en los experimentos. Para llegar a dicha conclusión clasificaron las sociedades en cinco categorías: i. Integración de Mercado (Cuan seguido las personas compran o venden, o trabajan por un salario); ii. Cooperación en la producción (Analiza si la producción dentro de la sociedad se lleva adelante en forma colectiva o individual); iii. Anonimato (Si prevalecen o no las transacciones anónimas en la sociedad); iv. Privacidad (Cuan fácil pueden mantenerse las acciones principales en secreto); v. Complejidad (Cuan centralizadas se encuentra la toma de decisiones dentro de cada familia)

Del análisis de esos cinco puntos, sobre los cuales los autores llevaron adelante regresiones estadísticas, concluyendo que solo los dos primeros son significantes, explicando en conjunto el 66% de la variación entre las sociedades. Por otro lado las variables del nivel económico de los individuos y demográficas no sirven para explicar variaciones del comportamiento ya sea intra o inter-grupos.

Los hallazgos del estudio llevado a cabo por Henrich se pueden resumir en:

1. No hay una sociedad en la cual el comportamiento exhibido en el experimento sea consistente en su totalidad con el axioma del *homo-economicus*.
2. Existe una apreciable variabilidad entre los grupos, aunque se evidencian ciertos límites a la plasticidad social de los grupos.
3. Las diferencias entre las sociedades en lo concerniente a la integración de mercado y la importancia local de la cooperación explican una parte sustancial de la variación del comportamiento entre los grupos.
4. El nivel económico de los individuos y las variables demográficas no explican consistentemente el comportamiento de los grupos ya sea entre ellos o dentro de los mismos.
5. Los experimentos llevados a cabo generalmente reflejan patrones de comportamientos encontrados en situaciones de todos los días, con el fin de clarificar este punto vale citar lo expuesto por Henrich *"los Ache de Paraguay generalmente comparten la carne que cazan los hombres. Suele ocurrir que la familia del cazador se queda con menos carne de la que cazó, eso se debe a que no importa quien lo cace sino la división social. Cuando se les solicita que dividan el*

pozo del Ultimátum los oferentes Ache deben percibir el juego como la división de la carne, por lo cual 80% de los Ache dividen la mitad o el 40% del pozo, y un 16% ofrecen mas del 50%, sin encontrarse rechazo alguno de las ofertas. Como contraposición al comportamiento de los Ache, esta el comportamiento de los Hadza, quienes muestran ofertas bajas, y altas tasas de rechazo. Esto puede encontrar su explicación en el hecho de que si bien los Hadza comparten carne, o comida en menor grado, no lo hacen sin quejarse. Los cazadores algunas veces vuelven al campamento de noche, para poder así esconder cierta parte del botín en sus alacenas. En este caso los Hadza comparten por el miedo a las consecuencias que podrían resultar de no compartir. Por lo cual los hadza al tomar el rol del oferente intentan no compartir, y son castigados con el rechazo de las ofertas.”.

Por su parte otro ejemplo que sirve para observar el efecto de las actividades diarias sobre el comportamiento de las diversas culturas en el juego del ultimátum vale citar el caso de los Au y Grau donde muchos distribuidores ofrecen mas de la mitad del premio, y muchas de estas ofertas son rechazadas. Esto refleja el hecho cultural de que el brindar regalos en estas comunidades es visto como una muestra de status, por lo cual hacer grandes regalos es una muestra de dominancia social, pudiéndose entender el rechazo de dichas ofertas como el rechazo a ser dominado (Henrich et al., 2001).

2.1.3. Anonimato y castigo:

Una critica que han recibido los diseños de los protocolos o las instrucciones de juego se refiere a que las mismas pueden ser tomadas por los individuos como “demandas” acerca de lo que el experimentador quiere o desea que ocurra. Esto podría representar un problema si el jugador obtuviera cierta “utilidad” al ayudar al experimentador llevando los resultados hacia el resultado por el percibido como el deseado por este ultimo. Preocupado por estos efectos Hoffman et al. (1994) llevan adelante un juego del dictador en dos modalidades donde se aseguran de que el jugador perciba que su decisión no será observada directamente por el experimentador.

Los mencionados autores llevaron adelante una serie de experimento que buscaban determinar el efecto que desempeña el experimentador como factor condicionante del actuar de los distribuidores tanto en el juego del Ultimátum como en el Dictador. Las principales razones planteadas por los autores acerca del porque del análisis del rol del experimentador, se sustenta en:

- El individuo puede creer que su actuar durante el juego pueda condicionar su relación con el experimentador, pudiendo ser marginado de futuras actividades.
- Por otro lado existe una explicación psicológica, la cual plantea la preocupación que puede sufrir el individuo por ser catalogado como egoísta por parte del experimentador.

Hoffman toma como evidencia el estudio llevado adelante en 1994 por Forsythe et. al quien hace un estudio del juego del dictador, viendo que en el laboratorio una sustancial porción de los individuos hace ofertas considerables a los otros participantes, a pesar de no estar obligado.

Por su parte Hoffman reporta que cuando el juego del dictador es llevado a cabo de manera tal que el experimentador no puede observar el comportamiento de los individuos (anonimato) el monto ofertado al segundo jugador disminuye sensiblemente. En la misma línea el autor plantea que sería plausible esperar que lo mismo ocurriera al llevar a cabo las mismas modificaciones en el juego del ultimátum.

En el juego del ultimátum llevado adelante por los autores el 50% de los jugadores A (distribuidores) hacen ofertas en línea con el equilibrio propuesto por la teoría de los juegos clásica; 20% de las cuales fueron rechazadas (mientras que las ofertas equitativas nunca fueron rechazadas). Estos resultados se alinean con los obtenidos por Roth et. al (1991).

En su trabajo los autores llevan adelante tres modalidades de juego, un juego del ultimátum cardinal, en el cual se da a elegir a los distribuidores entre ciertas ofertas que van desde equitativas hasta no tan equitativas, las cuales para hacerse efectivas deben contar con la aceptación del jugador B (receptor). Otra modalidad es el juego del ultimátum en versión anónima, donde se busca quitar toda percepción del rol del experimentador como agente de interferencia dentro del experimento. Y por último se lleva adelante un juego de impunidad el cual es similar al juego del dictador.

Los autores llegan a la conclusión de que la hipótesis del castigo (la cual sostiene que los distribuidores realizan ofertas positivas en el juego del ultimátum por miedo a que los receptores los castiguen rechazando las ofertas bajas) explica más que la hipótesis del anonimato dado que el juego de impunidad da un 100% de resultados que reflejan el equilibrio perfecto, mientras que en el caso del anonimato

los resultados de equilibrio perfecto ascienden al 46% (con 20% de rechazos), mientras que en el caso del ultimátum cardinal los resultados de equilibrio perfecto son del 30%. Resumiendo si bien los resultados estadísticos muestran que el anonimato produce un cambio en el comportamiento, la hipótesis del castigo tiene un peso mayor.

La hipótesis del castigo por si sola no puede explicar porque el distribuidor ofrece dinero en el juego del dictador; lo que si expone adecuadamente la hipótesis mencionada es que al comparar el mencionado juego y el del ultimátum se puede observar que el monto que el receptor esta dispuesto a sacrificar en el juego del ultimátum es mayor que lo que el jugador A se encuentra dispuesto a dar libremente. Este resultado es consistente con el supuesto de que los elevados niveles de las ofertas en el juego del ultimátum tienen su base en el reconocimiento por parte del distribuidor de que el receptor rechazara las propuestas pequeñas.

2.1.4. El tamaño del pozo y su impacto en los resultados:

Una de las principales criticas que recibió el experimento del Ultimátum se basa en el pequeño tamaño de los pozos en juego, lo cual hacer relativamente "barato" rechazar la oferta y castigar al distribuidor. El aumentar los pozos en juego debería poner mayor peso en la importancia que los jugadores le dan a su pago y al de la contraparte. Algunos colegas sostienen que conforme aumenta la cantidad de dinero en juego el monto que los receptores rechazan aumentara en términos absolutos pero disminuirá en términos de porcentaje de la oferta.

Los estudios que se realizaron en este sentido fueron realizados generalmente en países donde ofertas modestas en términos de los estándares americanos tenían un alto nivel de compra. En 1999 Cameron llevo adelante el experimento en Indonesia; donde el dinero en juego fue de 5.000, 40.000 y 200.000 rupias (para tener en cuenta el nivel de los premios cabe destacar que los pozos variaban desde un salario diario hasta un salario mensual). En el análisis de los resultados la autora señala que conforme aumentan el dinero en juego no se observa una variación significativa del comportamiento de los jugadores. Llegando a existir rechazos de hasta 41K rupias en ocasión de la modalidad de mayor importe, lo cual brinda sustento a lo planteado por la autora.

Por su parte Slonim y Roth (1998) llevan adelante un experimento similar en Eslovaquia encontrando que cuando los pozos medios o mayores se encuentran en juego y llevando adelante una repetición de 10 rounds los rechazos son

significativamente menores, lo cual permite observar un proceso de aprendizaje, el cual no se observa con los pozos pequeños.

Tomando en forma conjunta todos estos estudios se puede conjeturar que grandes cambios en el nivel de los pozos en juego (llegando incluso a varios meses de paga) tiene un efecto modesto en el nivel de rechazos. A su vez el aumento de la cantidad de dinero en juego también tiene un efecto pequeño en las ofertas realizadas por el distribuidor.

2.1.5. Variables Demográficas:

2.1.5.1. Genero

El estudio de la diferencia de géneros es importante principalmente por las diferencias sociales que existen entre hombres y mujeres, mientras los hombres son mas competitivos y guían las relaciones personales por los principios morales, las mujeres suelen sacrificar mas de sus propios intereses con el fin de poder preservar las relaciones (Gilligan, 1982).

Estas diferencias sociales junto a las diferencias percibidas en el nivel de remuneraciones que percibe cada genero (donde lo percibido por la mujer suele ser menor ante la misma tarea) lo que lleva a una cantidad considerable de autores, entre los que Camerer destaca a Eckel y Grossman, Rapoport y Sundali y por ultimo Bolton, Katok y Zwick a realizar estudios con el fin de brindar evidencias al respecto. Los dos primeros autores en el año 2001 midieron las diferencias de género en el juego del Ultimátum, encontrando que si bien el nivel de las ofertas es el mismo, las mujeres suelen tener un nivel de rechazo menor. Por su parte Bolton, Katok y Zwick (1998) no encontraron diferencias de género en el juego del dictador. Solnick (2001) encuentra que ambos géneros poseen un umbral de aceptación mayor cuando la contraparte es una mujer y ofrecen mas a los hombres, Camerer (2003)

2.1.5.2. Raza

Desde el punto de vista del comportamiento de los receptores existen diferencias regionales; los asiáticos tienen fronteras de rechazos mas elevadas que la de los norteamericanos; mismo dentro de USA los occidentales tienen ratios de rechazo menores a los que viven en el este de ese país. Sin embargo aun no es posible definir el efecto del factor cultural sobre el comportamiento del receptor.

La comparación economistas VS no economistas o no estudiantes no muestra variación significativa del comportamiento, este resultado se alinea con lo encontrado por Kagel et al (1996).

Algunos autores han diseñado juegos del ultimátum para detectar el efecto de la raza, ciertos resultados son el hecho de que los jugadores de raza negra ofrecen mas y suelen rechazar mas seguido. Camerer (2003).

2.1.5.3. Edad

Con el fin de determinar si el aprecio por la justicia es innata (como sostiene la teoría evolutiva) o es aprendida a través de la socialización es que se llevan adelante estudios acerca de cómo los niños y los adultos se comportan en diferentes edades. Damon (1980) sugiere que los niños atraviesan tres fases; antes de los 5 años ellos son principalmente egoístas; entre los 5 a los 7 años ellos se enfocan en la equidad estrictamente como una manera de prevenir el conflicto (El lo lleva a la practica y lo verifica mediante la distribución de caramelos M & M); después de los 7 años ellos comienzan a pensar en términos de equidad (Ej. recompensar de acuerdo a los ingresos).

Murnighan y Saxon (1998) llevan adelante un experimento con alumnos de jardín, de tercero y de sexto grado. Dividiendo M&M, caramelos y Dinero. Llevan adelante 2 modalidades de juego uno con información imperfecta donde los niños no saben cuánto está dividiendo el otro, mientras que en la modalidad de información perfecta sí lo saben. Entre los resultados cabe destacar: i. Cuando dividen dinero, los chicos de tercer grado ofrecen menos que los de sexto (30% contra 50%). ii. Los niños del jardín muestran un comportamiento poco estratégico, en ciertas oportunidades los autores citan que los niños proponen al experimentador que ofrecerían todo su pozo. iii. Los receptores en el modo de información completa tienen una frontera de aceptación promedio del 10% la mitad de los adultos. iv. En el caso de los caramelos no se observa efecto edad tanto en las ofertas como en los receptores. v. Por ultimo, los alumnos del jardín aceptan el 70% de las ofertas de un penny o un dulce comparada con el 30-60 por ciento de los alumnos mayores.

Siguiendo el mismo camino Harbaugh, Krause y Liday (2000) llevan adelante un estudio similar con alumnos de segundo, cuarto, quinto y noveno grado en Oregon. Los niños desempeñaron ambos roles en el juego del Ultimátum y en el

Dictador. Los dos experimentos se llevaron a cabo con un total de 310 alumnos, los cuales en su totalidad se comportaron de manera estratégica efectuando propuestas mayores en el juego del Ultimátum que en el juego el Dictador.

Dentro de los resultados reportados por los autores podemos resumir: El comportamiento promedio de los jugadores en ambos juegos se aparta del equilibrio predicho por la teoría. Únicamente las ofertas del dictador de segundo grado se acerca al equilibrio de Nash. El dictador arrojó resultados similares a los adultos (dos tercios de los niños ofrecen nada, y el resto la mitad o menos). En el caso de los niveles de las ofertas tanto en el juego del dictador como en el ultimátum, ambas son mas baja entre los alumnos mas jóvenes (segundo grado) y van subiendo conforme son mayores (promedio de 35, 41 y 44 por ciento para los de cuarto, quinto y noveno grado respectivamente). A su vez, los alumnos de segundo grado se muestran mas proclives a aceptar ofertas mas bajas. Por otra parte, al analizar los receptores en el juego del Ultimátum, los chicos mas jóvenes reciben mayor porción del pozo que los mayores. Entre los niños jóvenes las chicas mas bajas realizan propuestas mayores que las niñas altas, especialmente en el juego del dictador.

Los efectos de la edad son importantes, y ellos ayudan a entender que las nociones de justicia no son innatas sino que las mismas van cambiando conforme el niño se va desarrollando.

2.2. El Juego del Dictador

Las ofertas elevadas realizadas por los distribuidores en el juego del Ultimátum pueden tener su origen en una manifiesta preocupación de este último por la equidad en la distribución o al hecho de que el mismo tenga miedo de que las ofertas pequeñas sean rechazadas, o a una mezcla de ambas. Las dos explicaciones pueden ser diferenciadas de una manera sencilla al introducir el juego del Dictador, el cual elimina la posibilidad del receptor de rechazar las ofertas propuestas por el jugador A. Si el distribuidor ofrece sumas positivas de dinero en el juego del dictador, el mismo no se comportaría como un agente maximizador, lo cual evidencia que una parte de la generosidad exhibida en el juego del Ultimátum es altruista mas que estratégica.

El presente juego a diferencia del ultimátum es un juego del cual participan dos personas pero en el que una sola de las personas (el distribuidor) es el encargado de decidir como será realizada la distribución de un pozo determinado. A

diferencia del ultimátum en esta actividad no se realiza participación alguna del jugador B, quien es un mero observador de lo que decida el jugador A. Desde el punto de vista de la teoría clásica, considerando agentes maximizadores, y con preferencias monótonas, estables y definidas, el presente juego tendría por resultado que el jugador A haría la mínima oferta posible al jugador B, quedándose con la máxima cantidad del pozo posible para si mismo.

La versión original del juego fue llevada adelante por Kahneman et al. (1986) y ampliada por Forsythe (1994), quienes buscaban determinar si las ofertas generosas que tenían lugar al llevar adelante el juego del ultimátum ocurren porque el distribuidor es una persona equitativa, o porque teme que su oferta sea rechazada. Los datos empíricos recolectados por ellos al llevar el juego a la práctica da sustento a ambas hipótesis, dado que por un lado las ofertas realizadas por los distribuidores en el juego del Dictador son menores que las realizadas en ocasión del juego del ultimátum, pero por otra parte las ofertas aun son positivas y significativas, lo cual da muestra de cierta noción de solidaridad y equidad.

En el primer juego del dictador, llevado a cabo por Kahneman, Knetsch y Thaler (1986), el sujeto es dado a elegir entre una división ecuánime del pozo de \$20 con otro estudiante, o realizarla quedándose \$18 para el y \$2 para el otro jugador. En este caso 75% de los jugadores eligen la división equitativa (\$10;\$10).

Forsythe et al. (1994) realizó la primera comparación entre el juego del dictador y el Ultimátum, donde el dictador podía realizar cualquier oferta que quisiera y no se encontraba limitado en el set de posibilidades. Este juego del dictador mostró menor generosidad que en el caso de Kahneman et al. (1986), pero la oferta promedio se encontraba en torno al 20%, lo cual da evidencia de la existencia de cierto altruismo puro. El hecho de que las ofertas del Dictador sean menores que el Ultimátum pero aun así significativamente positivas muestra que el distribuidor del Ultimátum tiene un comportamiento que es a la vez estratégico (dado que ofrece mas para evitar rechazos) y altruista.

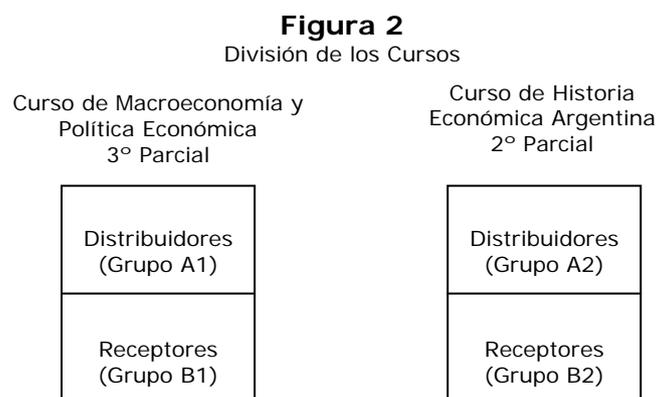
Una explicación utilizada por los defensores de la teoría clásica al igual que en el caso del ultimátum es el hecho de que el rol del experimentador condiciona el actuar de los jugadores, los cuales no quieren ser catalogados como egoístas, por temer que esta etiqueta los margine de futuros experimentos (Bolton et al. 1998). Esta proposición es consecuente con la teoría estándar ya que si la reputación de egoísta afectaría los ingresos futuros (por ser causa de marginación de futuros experimentos) el no comportarse de tal manera seria una actitud maximizadora.

Por ultimo, de la comparación en el actuar en ambos juegos (el juego del ultimátum y del dictador) puede establecerse que los jugadores son mas realizan ofertas mayores en el juego del ultimátum que en el juego del dictador. Del articulo de Forsythe et al. se observa que mientras en el juego del dictador el 36% se ajustan al resultado teórico (es decir ofrecen nada), teniendo otro pico en la oferta ecuánime aunque de menor magnitud. En el juego del ultimátum, ningún distribuidor se queda todo para si, centrándose la mayoría de las propuestas en torno a la mitad de la torta.

3. Estructura del Juego

La serie de juegos llevados adelante en el presente trabajo, son una adaptación de los ya conocidos juegos del Ultimátum y del Dictador, los cuales fueron llevados adelante originalmente por Güth et al (1982) y por Kahneman et al. (1986) respectivamente. A diferencia de la versión original donde se utilizó como pozo para ser repartido en el experimento dinero en efectivo, en el presente trabajo será utilizado como premio en juego dos puntos adicionales de nota del ultimo parcial (segundo o tercer parcial dependiendo del curso donde sea llevado a cabo) (Fajfar, 2006).

Con el fin de llevar el juego a la práctica dividiremos cada uno de los cursos en dos grupos, uno de distribuidores y otro de receptores.



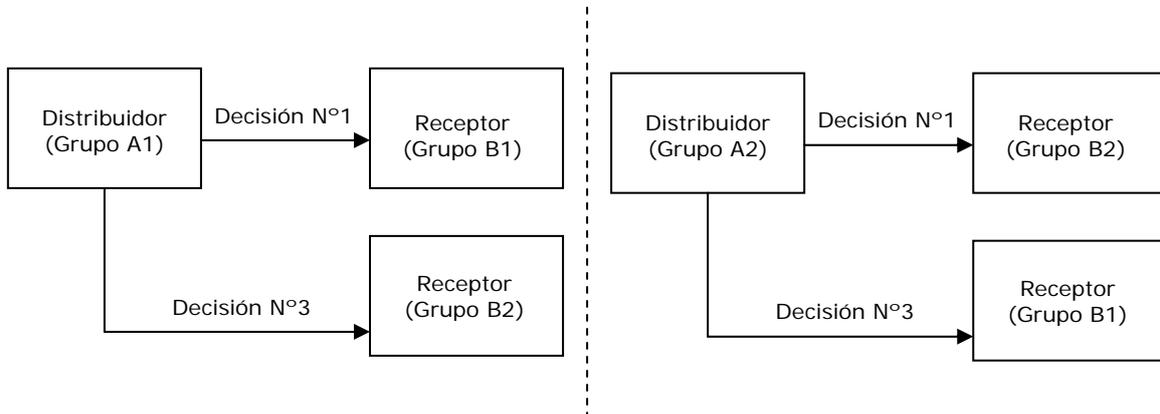
Es relevante aclarar que existen dos maneras de implementar el juego del Ultimátum, la diferencia de estas dos modalidades se centra en la manera de formular la pregunta al receptor acerca de su aceptación o no de la propuesta elaborada por el distribuidor. Por un lado se encuentra el planteo de consultar al receptor acerca de cada oferta en particular realizada por el distribuidor, por el otro la modalidad consiste en preguntar al receptor que decida simplemente cual es el nivel mínimo de aceptación (MAO del ingles minimum acceptable offer) en lugar de preguntar si acepta o no cada oferta en particular. A los fines del presente trabajo se utilizara el método MAO, dado que el mismo cuenta con la ventaja de permitir medir la reacción del jugador ante todas las ofertas posibles.

Una vez determinado los grupos, cada uno de ellos deberá tomar cuatro decisiones. En el caso de los distribuidores las decisiones serán:

En la primera y en la tercera decisión el jugador A (ya sea del grupo A1 o A2) desempeñará el rol de distribuidor correspondiente al juego del ultimátum, el cual en el caso de la decisión uno será llevado adelante con alumnos del mismo curso, mientras que en la tercera decisión el receptor será un alumno de otro curso.

Figura 3

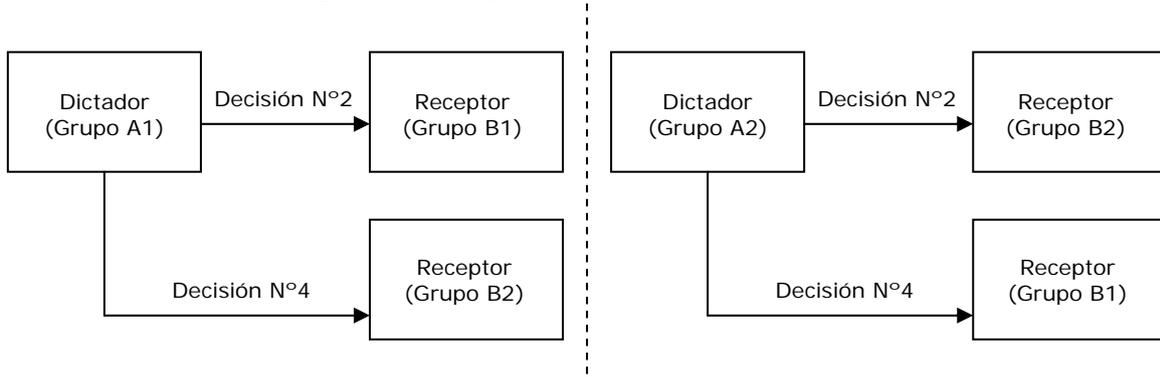
Juego del Ultimátum y los Distribuidores



En el caso de la segunda y cuarta decisión el jugador A asume el rol del dictador y realiza una división de la nota sin importar lo que opine la contraparte. En el caso de la decisión dos el individuo sabe que aquel a quien le realiza la oferta es compañero suyo del curso correspondiente, mientras que en la decisión cuatro sabe que la distribución se realiza con un estudiante que se encuentra cursando un curso diferente al de él.

Figura 4

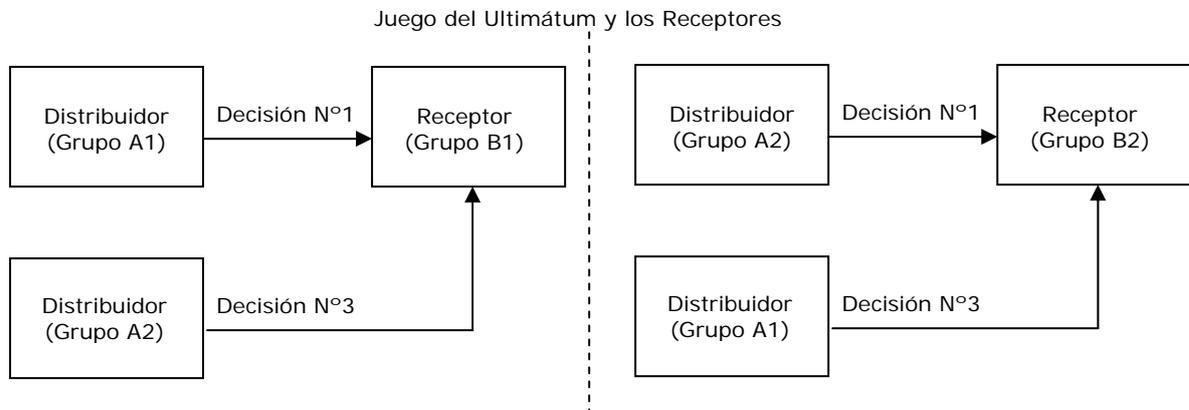
Juego del Dictador y los Distribuidores en el rol de Dictador



Al llevar a cabo el análisis de los receptores debe realizarse una salvedad, atento que dependiendo de cual sea la decisión bajo análisis, el mismo desempeñara el rol de receptor del juego del ultimátum, o el rol del dictador. Comencemos analizando las decisiones uno y tres, donde el jugador B se desempeña como receptor de las ofertas realizadas por un distribuidor (jugador A). En la primera decisión el receptor sabe que la propuesta de distribución que recibe, y que debe decidir si acepta o no, es realizada por un estudiante del mismo curso

que él. Mientras que en el caso de la decisión numero tres el jugador B sabe que la propuesta proviene de un estudiante que se encuentra cursando una asignatura diferente a la de él.

Figura 5

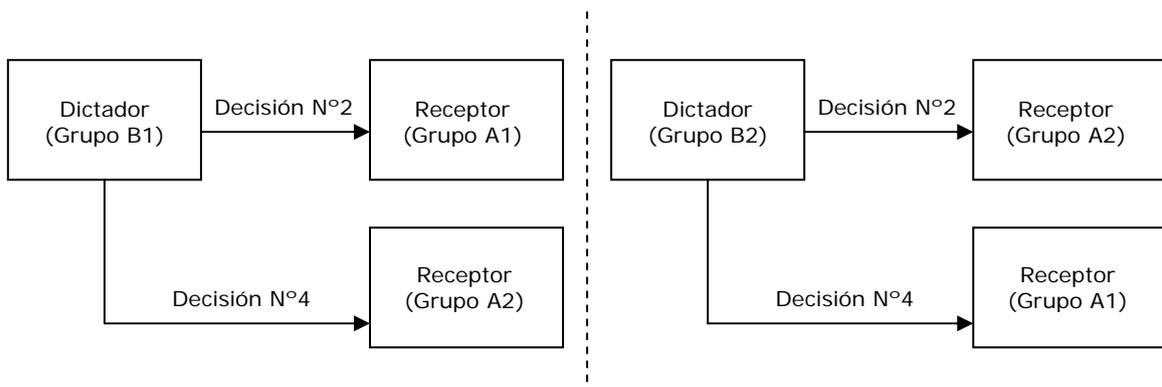


En lo concerniente a la decisión numero dos y cuatro, los jugadores B asumen el rol del dictador, pudiendo establecer cuanto ofrecerá al jugador A sin importar la opinión de este ultimo. Lo importante de esta modalidad es el hecho que la misma brinda la oportunidad de observar si el jugador B es consecuente entre lo que exige como "justo" cuando se desempeña como receptor en el juego del ultimátum, y lo que ofrece cuando desempeña el rol del dictador.

En este caso el jugador B sabe que en el caso de la decisión dos aquel a quien le realiza la oferta es un compañero suyo del curso en cuestión, mientras que en la decisión cuatro sabe que la contraparte es un alumno que se encuentra cursando otra materia.

Figura 6

Juego del Ultimátum y los Receptores en el rol de Dictador



En resumen, de las decisiones que toman los distintos individuos se puede extraer diferentes conclusiones:

- La existencia de decisiones del tipo consensuadas (o dicho de otra manera que necesitan la aceptación de la contraparte) y de decisiones unilaterales; sirviendo estas últimas para establecer si lo que guía a los individuos A (distribuidores) al realizar ofertas “generosas” en el caso del juego del Ultimátum es su preocupación por la equidad o simplemente el hecho de saber que el jugador B no aceptara ofertas pequeñas (Thaler, R. 1988).
- En el caso de los receptores, se plantean dos decisiones diferenciadas: a. Decisión uno y tres: Bajo estas modalidades debe expresar su frontera de aceptación, con el fin de establecer a partir de que valores las propuestas de distribución serán rechazadas, b. Decisión dos y cuatro: En estos casos el receptor es el encargado de escoger una distribución de 2 puntos adicionales la cual se llevara a la practica sin importar la aceptación o no por parte del otro jugador (juego del dictador). Los receptores son sometidos a las dos decisiones diferenciadas con el fin de poder verificar si sus decisiones son consecuentes. Es decir, si lo que él determina como frontera de rechazo es lo que él ofrece en el juego del dictador.
- Por ultimo, el hecho de tomar las mismas decisiones teniendo como contraparte tanto compañeros del mismo curso, como alumnos de una asignatura diferente, permite observar el rol que desempeña la distancia social en el nivel de las ofertas y en las fronteras de rechazo.

3.1. Esquematización de los Juegos

3.1.1. Juego del Ultimátum

El juego del ultimátum puede ser esquematizado de la siguiente forma:

1. El emisor decide cuanto le ofrecerá al receptor, y emite una oferta la cual se hallará dentro del rango $[0; 2]$.
2. El receptor decide cuál es la oferta mínima que estaría dispuesto a aceptar.
3. Si la oferta determinada por el emisor se encuentra dentro del rango de la oferta mínima establecida por el receptor, el resultado se reparte según lo propuesto, en caso contrario ninguno obtiene nada.

Dada las características de información completa y perfecta que posee el juego, es posible obtener la solución teórica a través de inducción hacia atrás. De hecho si el receptor se comportara de acuerdo a los principios de la racionalidad ilimitada, debería aceptar cualquier oferta positiva por más pequeña que sea, si el emisor ofrece 0,2 puntos extras al receptor, este debería aceptar, dado que 0,2 puntos extras es mejor que nada. Anticipando esto, la mejor acción por parte del distribuidor sería ofrecer el mínimo posible, distinto de cero, (0,1 en el caso del presente experimento).

3.1.2. Juego del Dictador

En el caso del juego del dictador, la esquematización sería:

1. El dictador en este caso decide cuanto le ofrecerá al receptor, y realiza una oferta la cual se hallara dentro del rango $[0; 2]$.
2. Sin importar la opinión del receptor, los pagos se llevan a cabo siguiendo lo establecido por el dictador.

La principal diferencia que este juego tiene en comparación con el Ultimátum es el rol pasivo que desempeña el receptor, quien no interviene en ningún momento en el establecimiento de los pagos. Por otro lado dada la característica de información completa y perfecta que posee el juego, es posible obtener la solución teórica a través de inducción hacia atrás. Dada la imposibilidad del receptor para intervenir en la determinación de los pagos, hecho que es conocido por el dictador, y dado el supuesto de comportamiento egoísta de los agentes, la oferta de equilibrio tendría que ser cero para el receptor, quedándose el dictador con todo el pozo en juego.

3.2. Implementación de los Juegos

A los fines de implementar el experimento cada curso será dividido en dos grupos compuestos por la misma cantidad de individuos. Por otra parte y con el fin de evitar sesgos en la muestra, cada grupo estará constituido por alumnos que posean notas uniformemente distribuidas, intentando así evitar cualquier desvío explicado por poseer un grupo mayor o menor nota que el otro.

El grupo A estará compuesto por los distribuidores, quienes serán los encargados de realizar la propuesta de distribución. Por su parte, el grupo B estará compuesto por los receptores, los cuales deberán decidir si aceptan o no la distribución efectuada por los jugadores A.

Con el fin de capturar los efectos de la distancia social, y las nociones de equidad o trato justo, cada individuo (independientemente del grupo al cual pertenezca) deberá tomar cuatro decisiones.

Los individuos del grupo A (Distribuidores) deberán tomar las siguientes decisiones²:

1. Decisión N° 1: Bajo esta modalidad el individuo A será el encargado de proponer como distribuir 2 puntos adicionales de nota del 2° (o 3° parcial dependiendo del curso), sabiendo que aquel con quien realiza la distribución es un compañero suyo del curso de Historia Económica Argentina (o Macroeconomía Y Política Económica según corresponda).
2. Decisión N° 2: En este caso el jugador decidirá como distribuir 2 puntos adicionales de nota del 2° (o 3° parcial dependiendo del curso), sabiendo que aquel con quien realiza la distribución es un compañero suyo del curso de Historia Económica Argentina (o Macroeconomía Y Política Económica). En esta decisión, la distribución por él establecida será llevada a la práctica sin importar la aceptación o no de la contraparte (Juego del Dictador).

Cabe destacar que para llevar adelante la decisión N° 3 y 4 los jugadores son informados que estas dos decisiones se llevan adelante con un grupo B que se encuentra compuesto por alumnos de un curso diferente, es decir a los alumnos del curso de Macroeconomía y Política Económica se les informa que los integrantes del grupo B son alumnos de Historia Económica Argentina del Ciclo General, y viceversa.

3. Decisión N° 3: Aquí el individuo será el encargado de proponer como distribuir 2 puntos adicionales de nota del 2° (o 3° parcial dependiendo del curso), sabiendo que aquel con quien realiza la distribución es un alumno del curso de Historia Económica Argentina del Ciclo General (o de Macroeconomía Y Política Económica del Ciclo Profesional dependiendo del

² Para mas detalle ver los formularios entregados a los participantes los cuales se adjuntan en los anexos, Anexos I y II para la Decisión N°1, Anexos III y IV para la Decisión N°2, Anexos V y VI para la Decisión N° 3 y Anexos VII y VIII para la Decisión N°4.

curso); perteneciendo el distribuidor al curso de Macroeconomía y Política Económica (o de Historia Económica Argentina).

4. Decisión N° 4: Bajo esta modalidad el jugador A decidirá como distribuir 2 puntos adicionales de nota del 2° (o 3° parcial), sabiendo que aquel con quien realiza la distribución es un alumno del curso de Historia Económica Argentina del Ciclo General (o de Macroeconomía Y Política Económica del Ciclo Profesional).

En el caso de los individuos que componen el grupo B (Receptores), las cuatro decisiones que deberán tomar son³:

1. Decisión N° 1: El receptor deberá decidir cual es la nota mínima que estaría dispuesto a aceptar de los 2 puntos adicionales de nota del 2° (o 3° parcial dependiendo del curso), sabiendo que el encargado de proponer la distribución es un compañero suyo del curso de Historia Económica Argentina (o Macroeconomía Y Política Económica dependiendo del curso).
2. Decisión N° 2: Bajo esta modalidad el jugador B decidirá como distribuir 2 puntos adicionales de nota del 2° (o 3° parcial dependiendo del curso), sabiendo que aquel con quien realiza la distribución es un compañero suyo del curso de Historia Económica Argentina (o Macroeconomía Y Política Económica dependiendo del curso). En esta decisión, la distribución por el establecida será llevada a la práctica sin importar la aceptación o no de la contraparte.

Para llevar adelante la decisión N° 3 y 4 cabe destacar que los jugadores son informados que estas dos decisiones se llevan adelante con un grupo de distribuidores (Grupo A) que se encuentra compuesto por alumnos de un curso diferente, es decir a los alumnos del curso de Macroeconomía y Política Económica se les informa que aquel que realizo la propuesta es integrantes del grupo A que se encuentra compuesto por alumnos del curso de Historia Económica Argentina del Ciclo General, y viceversa.

3. Decisión N° 3: El receptor deberá decidir cual es la nota mínima que estaría dispuesto a recibir de los 2 puntos adicionales de nota del 2° (o 3° parcial dependiendo del curso), sabiendo que el encargado de proponer la

³ Para mas detalle ver los formularios entregados a los participantes en los anexos, Anexos IX y X para la Decisión N°1, Anexos XI y XII para la Decisión N°2, Anexos XIII y XIV para la Decisión N° 3 y Anexos XV y XVI para la Decisión N°4.

distribución es un alumno del curso de Historia Económica Argentina del Ciclo General (o de Macroeconomía Y Política Económica del Ciclo Profesional dependiendo del curso); siendo el receptor alumno del curso de Macroeconomía y Política Económica (o Historia Económica Argentina).

4. Decisión N° 4: Bajo esta modalidad el receptor asume el rol del dictador y decidirá como distribuir 2 puntos adicionales de nota del 2° (o 3° parcial), sabiendo que aquel con quien realiza la distribución es un alumno del curso de Historia Económica Argentina del Ciclo General (o de Macroeconomía Y Política Económica del Ciclo Profesional).

De los antecedentes presentados en el capítulo dos se puede conjeturar que las preferencias de los individuos se ven afectadas por diversos sentimientos, y cuestiones sociales. Entre los principales objetivos del trabajo se encuentra por un lado verificar si al llevar adelante los juegos que constituyen el experimento, con alumnos de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires se obtienen resultados alineados con los expuestos por los diversos autores; por otra parte se buscara explicar si el comportamiento evidenciado en los estudios del Ultimátum y Dictador son resultado de la cercanía de los lazos existente entre los participantes, o en su reconocimiento del otro como un par. Con este fin el experimento se llevara adelante en dos cursos diferentes de la Facultad, ambos pertenecientes a distintas asignaturas de la curricula, siendo una de las materias Historia Económica Argentina del Ciclo General y la otra Macroeconomía y Política Económica del Ciclo Profesional, el hecho de que una materia pertenezca al Ciclo General y otro al Ciclo Profesional busca hacer evidente la distancia social existente entre los alumnos.

Continuando con las hipótesis vertidas en el párrafo anterior, cabe destacar que si lo que explica los resultados de los juegos planteados es la hipótesis de la cercanía de lazos las decisiones llevadas a cabo donde la contraparte es un compañero del curso debería contar con ofertas mas generosas que las que tienen como contraparte a un alumnos de otro curso. Mientras que si lo que diera origen al comportamiento fuera el reconocimiento de la contraparte como un par, el actuar de los individuos es independiente de quien sea la contraparte.

4. Análisis de los Resultados

Los resultados serán analizados en primera medida modalidad por modalidad (decisión por decisión), para luego ser analizadas las diversas modalidades en términos comparados.

Distribuidores – Decisión N°1: Bajo esta modalidad los distribuidores conocen el hecho de que la propuesta realizada por ellos es recibida por alumnos del mismo curso. Esta versión es similar al juego tradicional del ultimátum, donde en lugar de llevarse a cabo la distribución de un pozo monetario se distribuyen dos puntos de nota del tercer parcial (o del segundo) según se trate de alumnos del curso de Macroeconomía y Política Economía (o del curso de Historia Económica Argentina).

Dada la diferencia en el tamaño de la muestra, treinta y cinco alumnos en el caso del curso de Macroeconomía y diecisiete en el curso de Historia Argentina, es necesario evaluar que ambas muestras posean la misma distribución poblacional de las ofertas realizadas, lo cual será evaluado utilizando el test Kolmogorov-Smirnov el cual testea la igualdad de las distribuciones de ambas muestras poblacionales. En el caso de la comparación de estas dos muestras dicho test no rechaza la hipótesis de igualdad de distribución ($p \text{ value}=1.000$)⁴.

Como se puede observar en el cuadro 1, el comportamiento en términos promedio de los distribuidores cuando saben que aquel con quien realizan la distribución es compañero suyo, es similar en ambos cursos (Mann-Whitney $z=-0.068$ $p \text{ value}=0.9455$).

Cuadro 1

Distribuidores Decisión 1

	DISTRIBUIDORES	
	MACRO	HISTORIA
Media	0,9086	0,9353
Desvío Est.	0,2780	0,1539
Moda	1	1
Mínimo	0,00	0,50
Máximo	1,50	1,00

Al analizar la frecuencia de las ofertas (cuadro 2), se puede observar que el valor modal en ambos casos es del 50% del pozo en juego, lo cual se alinea con lo

⁴ Para mayor información acerca de los tests econométricos utilizados a lo largo del presente trabajo remitirse a “Nonparametric Statistics for the Behavioral Sciences” 2° edición.

expresado en los diferentes estudios del ultimátum llevados adelante con alumnos universitarios (Roth et al., 1991).

Cuadro 2

Distribuidores – Frecuencia de las ofertas.

DISTRIBUIDORES MACROECONOMIA			
Oferta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0	1	2.86	2.86
0,1	1	2.86	5.71
0,3	1	2.86	8.57
0,5	1	2.86	11.43
0,8	3	8.57	20.00
1	27	77.14	97.14
1,5	1	2.86	100.00
Total	35	100.00	100.00

DISTRIBUIDORES HISTORIA ARGENTINA			
Oferta	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0,5	1	5.88	5.88
0,6	1	5.88	11.76
0,8	1	5.88	17.65
1	14	82.35	100.00
Total	17	100.00	100.00

En resumen, se puede concluir que cuando los distribuidores llevan adelante el juego conociendo que su contraparte es un estudiante del mismo curso se comportan de manera similar a lo evidenciado en los estudios realizados anteriormente por los diversos autores. En el mismo sentido, se puede observar que el comportamiento de ambos cursos es similar en términos de frecuencia de las ofertas, siendo el valor modal en ambos la oferta del 50 y 50 (el 80% de los alumnos de cada curso realiza dicha oferta).

Receptores – Decisión N°1: Al analizar el caso de los receptores bajo la misma modalidad que la expuesta anteriormente, se puede observar en el cuadro 3 cierto comportamiento diferenciado entre los grupos de receptores, siendo los de historia mas exigentes en promedio que los de macro, diferencia que no es posible convalidar econometricamente (Mann-Whitney $z = -1.946$ p value = 0.0516), sin embargo dado que el valor se encuentra escasamente por encima del valor de significación (0,05) no es posible establecer de forma fehaciente si existe diferencia entre las fronteras de aceptación de ambos grupos⁵. Cabe destacar que en la presente modalidad al individuo se le pregunta simplemente cual es el nivel mínimo de aceptación (MAO del ingles minimum acceptable offer), dado que el mismo cuenta con la ventaja de permitir medir la reacción del jugador ante todas las ofertas posibles.

⁵ Ambas muestras posean la misma distribución, para lo cual utilizamos el test Kolmogorov-Smirnov; en el caso de la comparación de estas dos muestras dicho test no rechaza la hipótesis de igualdad de distribución (p value=0.395).

Cuadro 3

Receptores Decisión 1.

	RECEPTORES	
	MACRO	HISTORIA
Media	0,6343	0,9941
Desvío Est.	0,4511	0,5984
Moda	1	1
Mínimo	0	0
Máximo	1,5	2

Cuando se analiza la frecuencia de las fronteras de rechazo, se puede observar que en ambos casos el valor modal de la menor oferta aceptada es del 50% del pozo en juego, si bien en el caso de los estudiantes de Macroeconomía son aproximadamente el 50% de ellos quienes lo requieren, mientras en el caso de los alumnos de Historia solo el 35% de ellos realizan semejante exigencia. Sin embargo al analizar a estos últimos se puede observar que casi el 30% de ellos exige mas de la mitad del pozo para aceptar la oferta, llegando incluso a haber 3 sujetos que exigen la totalidad del puntaje en juego; podría sospecharse que estos últimos no han comprendido el ejercicio en cuestión, sin embargo han contestado de manera satisfactoria los ejemplos utilizados para evaluar la comprensión de los juegos. Una explicación posible reside en la nota obtenida por ellos en el primer parcial, la cual es en el caso de dos de ellos un cuatro y en el tercero un dos, lo que podría llevarnos a pensar que la baja calificación obtenida por ellos en su primer parcial los lleva a ser extremadamente exigentes.

En resumen 65% de los alumnos de Historia exigen la mitad o mas del pozo en juego, contra aproximadamente un 50% de los jugadores de Macro. Por ultimo llama la atención entre los estudiantes de Macro el hecho de que el 37% de ellos mantenga niveles de aceptación similares a los predichos por la teoría clásica.

Cuadro 4

Receptores – Frecuencia de las menores ofertas aceptadas.

RECEPTORES MACROECONOMIA			
MOA	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0	1	2.86	2.86
0,1	12	34.29	37.14
0,5	2	5.71	42.86
0,7	1	2.86	45.71
0,8	1	2.86	48.57
1	17	48.57	97.14
1,5	1	2.86	100.00
Total	35	100.00	100.00

RECEPTORES HISTORIA ARGENTINA			
MOA	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0	1	5.88	5.88
0,1	1	5.88	11.76
0,5	3	17.65	29.41
0,8	1	5.88	35.29
1	6	35.29	70.59
1,2	1	5.88	76.47
1,3	1	5.88	82.35
2	3	17.65	100.00
Total	17	100.00	100.00

Distribuidores – Decisión N°2: En esta modalidad el distribuidor asume el rol del dictador, y lleva adelante una distribución de dos puntos de nota adicional del tercer (o segundo parcial) dependiendo si se trata de alumnos del curso de Macroeconomía y Política Económica (o Historia Económica Argentina). Lo importante es que la distribución no requiere aceptación alguna de la contraparte, por lo cual las ofertas resultantes representan el altruismo puro del jugador A.

Analizando el cuadro 5 se puede observar que el comportamiento de ambos grupos es similar ($z = 1.215$ p value = 0.2246), las ofertas son significativamente positivas y se encuentran lejos de lo predicho por la teoría neoclásica.

Cuadro 5

Distribuidores Decisión 2.

	DISTRIBUIDORES	
	MACRO	HISTORIA
Media	0,7571	0,6353
Desvío Est.	0,3860	0,3334
Moda	1	0,50
Mínimo	0	0
Máximo	1,5	1

Al comparar el actuar de los jugadores al desempeñarse en el rol de los distribuidores en el juego del ultimátum (decisión uno) y al hacerlo como dictadores (decisión dos) se puede observar que las ofertas son menores en este último caso que las realizadas en la decisión uno⁶ (Forsythe et al. - 1994), pero aun así son significativamente positivas. A su vez analizando el gráfico 1 podemos concluir que el hecho de que la oferta propuesta no pueda ser rechazada por la contraparte desplaza las ofertas del 50-50 hacia ofertas sensiblemente menores. En otras palabras el distribuidor en el juego del ultimátum realiza ofertas significativamente positivas en parte motivados por una noción de altruismo que lo empuja a realizar ofertas positivas aun en el caso del juego del dictador, y en parte por cierto conocimiento de que las ofertas pequeñas serán rechazadas por el receptor (Kahneman, Knetsch y Thaler – 1986).

⁶ Con el fin de establecer si las ofertas realizadas en la decisión uno y dos por los mismos sujetos son iguales utilizamos el test Wilcoxon signed-rank test, el cual arroja en el caso de los alumnos de Macro ($z = 2.039$ – p value = 0.0414) y en los alumnos de historia ($z = 2.919$ – p value = 0.0035). En ambos casos se rechaza la hipótesis de igualdad de medias entre ambas decisiones.

Grafico 1.a.

Comparación comportamiento en el Rol Distribuidor vs. Rol Dictador. – Alumnos de Macroeconomía

Frecuencia de las Ofertas
Alumnos de Macroeconomía y Política Económica
Distribuidor vs. Dictador

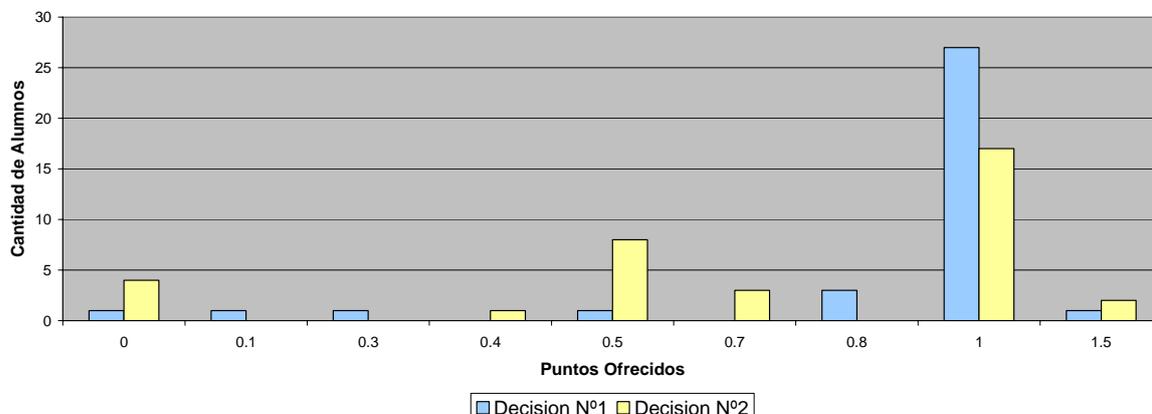
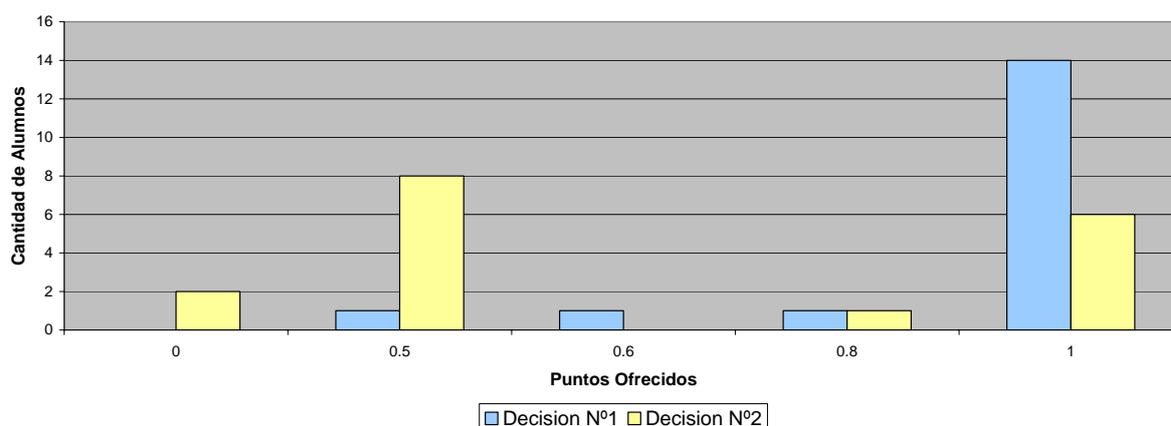


Grafico 1.b.

Comparación comportamiento en el Rol Distribuidor vs. Rol Dictador. – Alumnos de Historia

Frecuencia de las Ofertas
Alumnos de Historia Económica Argentina
Distribuidor vs. Dictador



Quando se analizan la frecuencia de las ofertas, comienzan a avizorarse ciertas diferencias, por un lado el valor modal en el caso de los alumnos de Macroeconomía es un punto de nota adicional (50% de los jugadores realizan dicha oferta), mientras que en el caso de los alumnos de Historia el valor modal es de un cuarto del pozo en juego (0,5 puntos es ofertado por aproximadamente el 50% de los jugadores). El resultado de estos últimos se acerca a lo planteado en los trabajos del dictador realizados anteriormente por diversos autores. (Kahneman, Knetsh y Thaler – 1986) (Forsythe et al. - 1994). En el caso de los alumnos de Macro las segunda oferta mas realizada es la de 0.5 puntos, mientras que en el caso de los jugadores de Historia es la de un punto. Por ultimo llama la atención los dos alumnos de macro que ofrecen mas del 50% del pozo, los cuales pueden representar un caso de altruismo extremo o la incomprensión del juego en

cuestión. Si analizamos detenidamente estos dos alumnos podemos observar que la nota obtenida por ellos en el parcial anterior asciende a siete puntos, lo cual puede llevarlos a ofrecer más nota atento que entienden que no van a necesitar tantos puntos extras en el último parcial.

Cuadro 6

Distribuidores – Rol de Dictador – Frecuencia de las ofertas.

DISTRIBUIDORES MACROECONOMIA			
Ofertas	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0	4	11.43	11.43
0,4	1	2.86	14.29
0,5	8	22.86	37.14
0,7	3	8.57	45.71
1	17	48.57	94.29
1,5	2	5.71	100.00
Total	35	100.00	100.00

DISTRIBUIDORES HISTORIA ARGENTINA			
Ofertas	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0	2	11.76	11.76
0,5	8	47.06	58.82
0,8	1	5.88	64.71
1	6	35.29	100.00
Total	17	100.00	100.00

Receptores – Decisión N°2: Bajo esta modalidad los receptores asumen el rol de dictador, realizando ofertas de distribución donde la opinión de la contraparte no tiene relevancia alguna. Esta decisión reviste peculiar interés en el análisis dado que sirve para observar si el jugador B es consecuente entre lo que exige cuando desempeña su rol de receptor en el ultimátum y lo que ofrece como dictador.

Analizando el comportamiento de ambos grupos en materia de ofertas promedio, podemos concluir que el mismo es similar en términos estadísticos ($z = -0.258 - p \text{ value} = 0.7968$).

Cuadro 7

Receptores decisión 2.

	RECEPTORES	
	MACRO	HISTORIA
Media	0,7486	0,8529
Desvío Est.	0,4623	0,5702
Moda	1	1
Mínimo	0	0
Máximo	2	2

Al realizar la comparación entre las decisiones se puede observar a simple vista (Grafico 2) que los receptores de macro tienen fronteras de rechazo en promedio menor que la oferta promedio que realizan en el juego del dictador es decir que son levemente mas generosos cuando son dictadores que lo que le exigen a los distribuidores del juego del ultimátum. En la misma línea al analizar estadísticamente las medias con el test Wilcoxon no es posible rechazar la hipótesis de igualdad de medias ($z = -1.022 - p \text{ value} = 0.3069$), lo cual brinda sustento a la hipótesis del comportamiento consecuente del grupo de macro. En el caso de los

alumnos de historia, a simple vista la exigencia promedio (0,99 puntos) podría creerse mayor que lo ofrecido en promedio cuando desempeñan el rol de dictador (0,85 puntos), sin embargo dicha diferencia en el comportamiento no es validada al analizar las medias con el test Wilcoxon el cual no permite rechazar la hipótesis de igualdad de las mismas ($z = 1.436 - p \text{ value} = 0.1511$). Resumiendo, en ambos casos el comportamiento de los alumnos se desempeñan de forma consecuente entre lo que exigen a los distribuidores en el juego del ultimátum, y lo ofrecido cuando se desempeñan como dictadores. En la próxima sección analizaremos en forma detallada este tema.

Grafico 2.a.

Comparación comportamiento en el Rol Receptor vs. Rol Dictador. – Alumnos de Macroeconomía

Frecuencia de las Ofertas
Alumnos de Macroeconomía y Política Económica
Receptor vs. Dictador

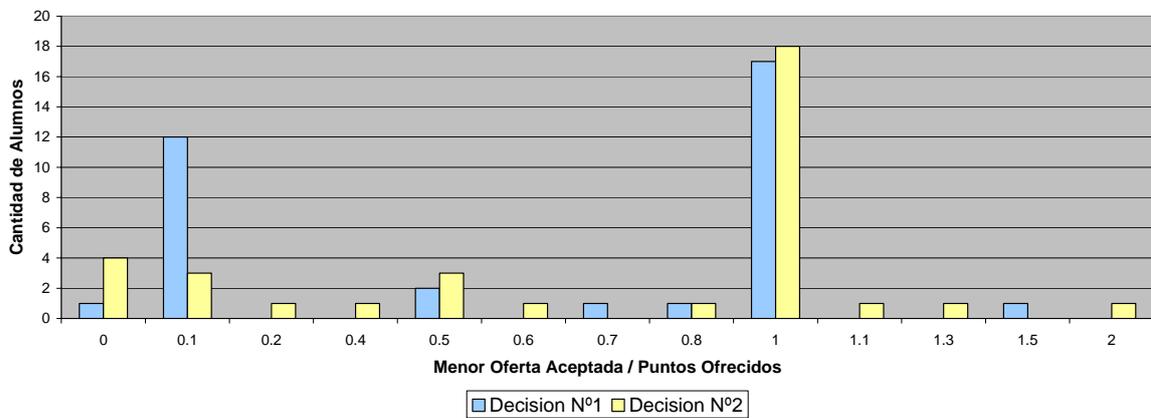
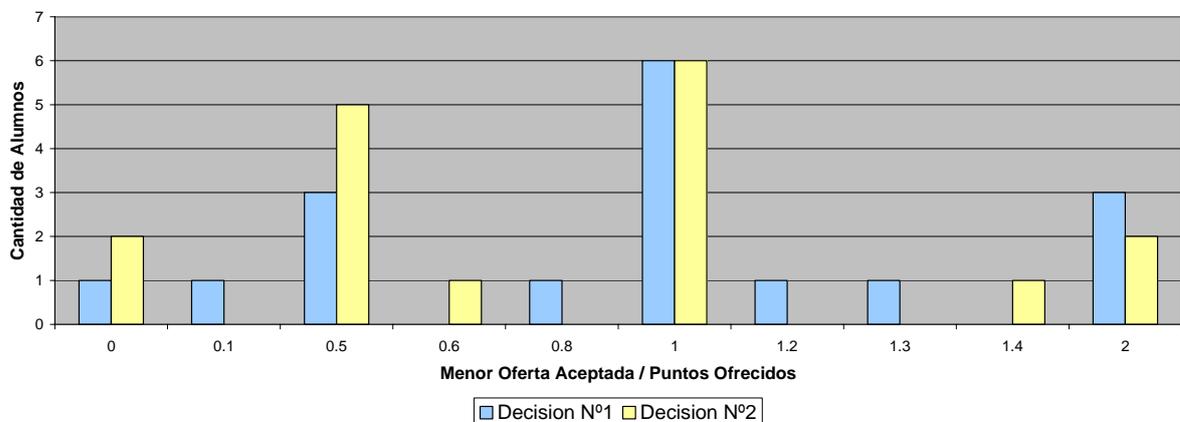


Grafico 2.b.

Comparación comportamiento en el Rol Receptor vs. Rol Dictador. – Alumnos de Historia

Frecuencia de las Ofertas
Alumnos de Historia Económica Argentina
Receptor vs. Dictador



Al analizar las frecuencias de las ofertas, se puede observar que el valor modal en ambos casos se encuentra en un punto de nota adicional (50% de los jugadores realizan esta oferta en el caso del curso de macroeconomía, y el 35% en

el caso de historia). Nuevamente llama la atención la presencia de jugadores que realizan ofertas superiores al 50%, lo que puede hacer pensar en que no se haya comprendido el juego, sin embargo en la sección próxima analizaremos el comportamiento individual de cada agente, para ver si se comportan de manera consecuente o si el comportamiento evidenciado en la presente decisión se basa en una mala comprensión de la consigna. Esta última hipótesis cobra mayor rigurosidad al observar que quienes realizan las ofertas extremadamente altruistas poseen variadas calificaciones lo cual no permite establecer mejor inferencia que la incomprensión de la consigna.

Cuadro 8

Receptores – Frecuencia de las ofertas.

RECEPTORES MACROECONOMIA			
Ofertas	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0	4	11.43	11.43
0,1	3	8.57	20.00
0,2	1	2.86	22.86
0,4	1	2.86	25.71
0,5	3	8.57	34.29
0,6	1	2.86	37.14
0,8	1	2.86	40.00
1	18	51.43	91.43
1,1	1	2.86	94.29
1,3	1	2.86	97.14
2	1	2.86	100.00
Total	35	100.00	100.00

RECEPTORES HISTORIA ARGENTINA			
Ofertas	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0	2	11.76	11.76
0,5	5	29.41	41.18
0,6	1	5.88	47.06
1	6	35.29	82.35
1,4	1	5.88	88.24
2	2	11.76	100.00
Total	17	100.00	100.00

Distribuidores – Decisión N°3: En esta modalidad los distribuidores llevan adelante el juego del ultimátum en modalidad cruzada, es decir el distribuidor perteneciente al curso de Macroeconomía y Política Económica (o de Historia Económica Argentina) sabe que aquel a quien le realizan la propuesta de distribución es un alumno del curso de Historia Económica Argentina (o de Macroeconomía y Política Económica).

Analizando el cuadro 9 podemos determinar que en este escenario el comportamiento en promedio de ambos grupos de alumnos es similar ($z = -0.453$ – p value = 0.6508).

Por otro lado, de comparar las distribuciones propuestas bajo esta modalidad con las realizadas en oportunidad de la decisión uno; se puede observar que ambos patrones son similares, lo cual se puede corroborar mediante el Grafico 3, y es confirmado econometricamente por el test Wilcoxon ($z = 1.332$ – p value = 0.1829 para los alumnos de macro y $z = 1.217$ – p value = 0.2235 en el caso de los de historia).

Cuadro 9

Receptores – Frecuencia de las ofertas.

	DISTRIBUIDORES	
	MACRO	HISTORIA
Media	0,8543	0,9176
Desvío Est.	0,3202	0,2404
Moda	1	1
Mínimo	0	0,5
Máximo	1,5	1,5

Resumiendo se puede concluir que desde el punto de vista de la propuesta promedio no existirían diferencias estadísticamente significativas entre realizar la propuesta a un alumno del mismo curso, o realizarla a un alumno de un curso diferente.

Grafico 3.a.

Comparación comportamiento en el Rol Distribuidor vs. Rol Distribuidor. – Alumnos de Macroeconomía

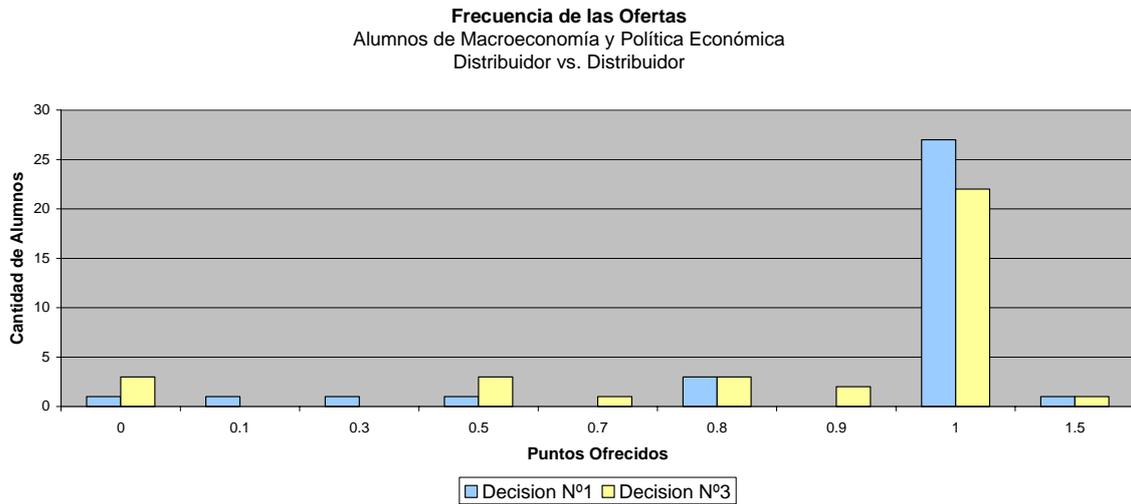
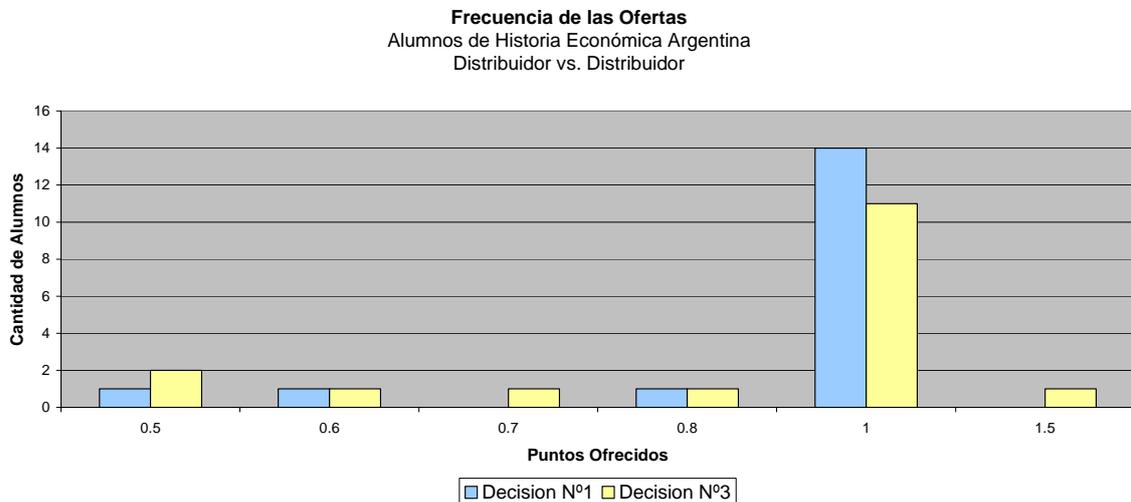


Grafico 3.b.

Comparación comportamiento en el Rol Distribuidores vs. Rol Distribuidor. – Alumnos de Historia



En termino de la frecuencia de las ofertas se puede observar que el saber por parte de los distribuidores que aquellos a quienes le realizan la distribución son del mismo curso (decisión uno) hace que las ofertas equivalentes o superiores al 50% del pozo sean mas frecuentes en esta modalidad que en el caso de la decisión tres, cuando se conoce que aquel a quien se le realiza la propuesta es de otro curso, (aproximadamente el 80% de los alumnos de cada curso realiza dicha oferta en la primera modalidad realiza ofertas del 50% o superiores, mientras que en la tercera modalidad disminuye la cantidad de ofertas al 65% en el caso del curso de macro y al 70% en el caso del curso de historia, quedando el resto en ofertas menores al 50%).

Cuadro 10

Distribuidores – Frecuencia de las ofertas.

DISTRIBUIDORES MACROECONOMIA			
Ofertas	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0	3	8.57	8.57
0,5	3	8.57	17.14
0,7	1	2.86	20.00
0,8	3	8.57	28.57
0,9	2	5.71	34.29
1	22	62.86	97.14
1,5	1	2.86	100.00
Total	35	100.00	100.00

DISTRIBUIDORES HISTORIA ARGENTINA			
Ofertas	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0,5	2	11.76	11.76
0,6	1	5.88	17.65
0,7	1	5.88	23.53
0,8	1	5.88	29.41
1	11	64.71	94.12
1,5	1	5.88	100.00
Total	17	100.00	100.00

Receptores – Decisión N°3: Bajo esta modalidad los receptores llevan adelante el juego del ultimátum de modo cruzado, es decir el receptor sabe que aquel de quien proviene la propuesta de distribución es un alumno del curso de Historia Económica Argentina (o de Macroeconomía y Política Económica) dependiendo si el receptor es del curso de Macroeconomía y Política Económica (o de Historia Económica Argentina).

El actuar de ambos grupos en la presente decisión (cuadro 11) es similar en términos estadísticos (Mann Whitney $z = -0.563$ – p value = 0.5733).

Cuadro 11

Receptores Decisión 3.

	RECEPTORES	
	MACRO	HISTORIA
Media	0,6457	0,7588
Desvío Est.	0,5187	0,5624
Moda	1	0.5 y 1
Mínimo	0	0
Máximo	2	2

En términos comparados (decisión 1 vs. decisión 3) el comportamiento de los estudiantes de macro es similar tanto en la modalidad uno como en la tres (wilcoxon $z = 0.582 - p \text{ value} = 0.5605$), en el caso de los alumnos de historia la igualdad no es tan marcada por la diferencia visible en las medias, sin embargo la igualdad estadística de las mismas se encuentra avalada por el test Wilcoxon ($z = 0.979 - p \text{ value} = 0.3277$). En resumen, se puede concluir que el comportamiento promedio de los receptores es similar al recibir la propuesta de distribución de sus compañeros de curso o de alumnos de otro curso.

Grafico 4.a.

Comparación comportamiento en el Rol Receptor vs. Rol Receptor. – Alumnos de Macroeconomía

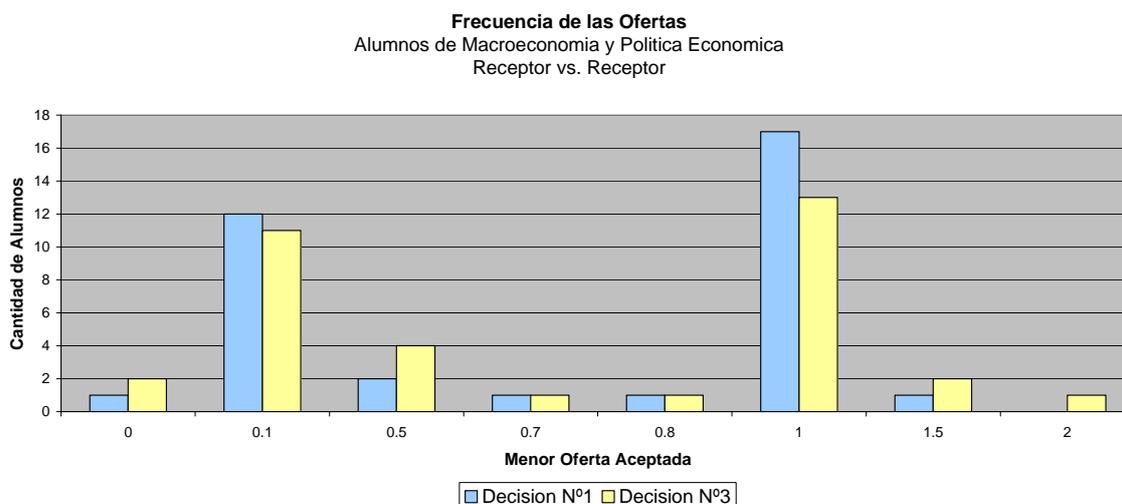
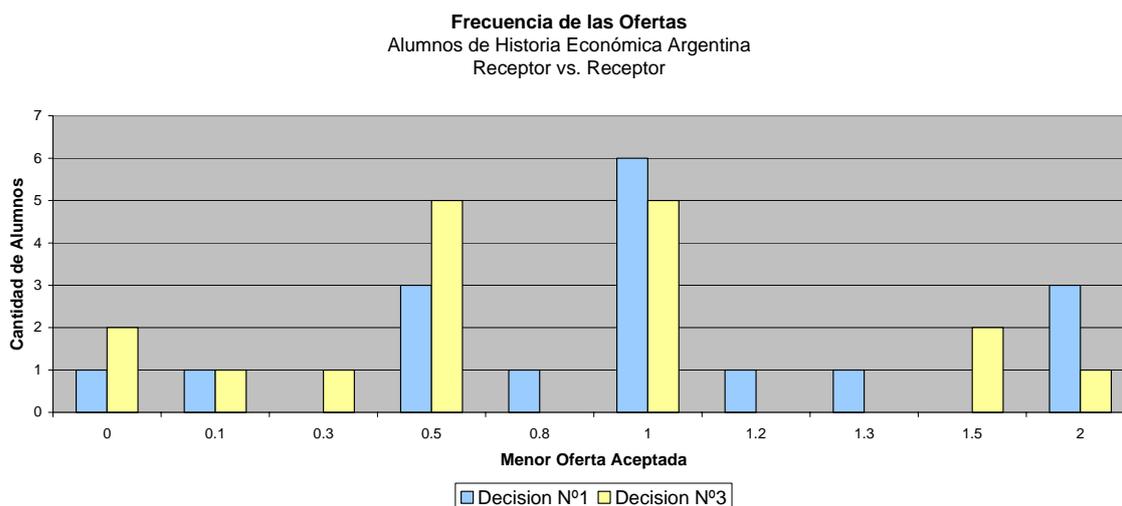


Grafico 4.b.

Comparación comportamiento en el Rol Receptor vs. Rol Receptor. – Alumnos de Historia



Analizando las frecuencias de las fronteras de rechazo se puede observar que en ambos casos el comportamiento es bastante similar entre los alumnos de ambos cursos, si bien los de historia se vuelven sensiblemente menos exigentes (Grafico 4), situándose el 52% de los agentes en fronteras de aceptación del 0 a 0,5 puntos, mientras que en la modalidad uno ese porcentaje ascendía al 35%, lo

cual expresa cierta disminución en el nivel de los alumnos de historia al saber que su contraparte es un alumno de otro curso.

Cuadro 12

Receptores – Frecuencia de las fronteras de rechazo.

RECEPTORES MACROECONOMIA			
MOA	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0	2	5.71	5.71
0,1	11	31.43	37.14
0,5	4	11.43	48.57
0,7	1	2.86	51.43
0,8	1	2.86	54.29
1	13	37.14	91.43
1,5	2	5.71	97.14
2	1	2.86	100.00
Total	35	100.00	100.00

RECEPTORES HISTORIA ARGENTINA			
MOA	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0	2	11.76	11.76
0,1	1	5.88	17.65
0,3	1	5.88	23.53
0,5	5	29.41	52.94
1	5	29.41	82.35
1,5	2	11.76	94.12
2	1	5.88	100.00
Total	17	100.00	100.00

Distribuidores – Decisión N°4: En la presente decisión el distribuidor asume el rol del dictador y realiza la oferta sabiendo que aquel a quien tiene como contraparte es un alumno del curso de Macroeconomía y Política Económica (o Historia Económica Argentina) siendo el del curso de Historia Económica Argentina (o Macroeconomía y Política Económica). Una vez mas la modalidad es cruzada es decir un alumno de Macro lleva adelante el juego con un alumno de Historia, y viceversa.

En esta modalidad el comportamiento promedio de ambos grupos de alumnos es similar ($z = 0.395$ – p value = 0.6927).

Cuadro 13

Distribuidores Decisión 4.

	DISTRIBUIDORES	
	MACRO	HISTORIA
Media	0,6286	0,5588
Desvío Est.	0,4756	0,3392
Moda	1	0,5
Mínimo	0	0
Máximo	2	1

Ahora bien, si analizamos el comportamiento de los alumnos del curso de macro, comparando la modalidad bajo la cual llevan adelante el juego del dictador con alumnos del mismo curso (decisión N° 2) con la que llevan adelante el mismo juego con alumnos de otro curso (decisión N° 4); podemos observar que en el caso de la decisión dos donde el alumno sabe que la contraparte es un compañero suyo del mismo curso la media es mayor que en la decisión cuatro (siendo en caso de la decisión dos 0,7571 y 0.6286 para la decisión cuatro); diferencia que se confirma en el test Wilcoxon ($z = 2.781$ – p value = 0.0054). Al realizar el mismo análisis

para los alumnos de historia podemos observar que las ofertas siguen el mismo parámetro (la oferta promedio en la decisión dos es 0,6353 mientras que en el caso de la decisión cuatro es de 0.5588) dicha diferencia no logra ser validada por el test Wilcoxon ($z = 1.766 - p \text{ value} = 0.0775$), aunque dado el valor del p value la igualdad de media no logra ser validada de forma categórica. Por ultimo, analizando el grafico 5 podemos observar la mayor cantidad de ofertas cercanas al 50% (o mayores) en el caso de la decisión dos que en el caso de la decisión cuatro. Si analizamos las ofertas del 50 y 50 puede verse que los alumnos de macro pasan de un 50% aproximadamente de ofertas en dicho valor cuando la contraparte es compañero suyo a un 35% cuando la contraparte es un alumno de otro curso. En el caso de los alumnos de historia, la oferta unitaria pasa del 35% aproximadamente en la decisión dos, al 24% cuando su contraparte es un alumno de otra asignatura.

Grafico 5.a.

Comparación comportamiento Dictador (Decisión 2) vs. Dictador (Decisión 4). – Alumnos de Macroeconomía

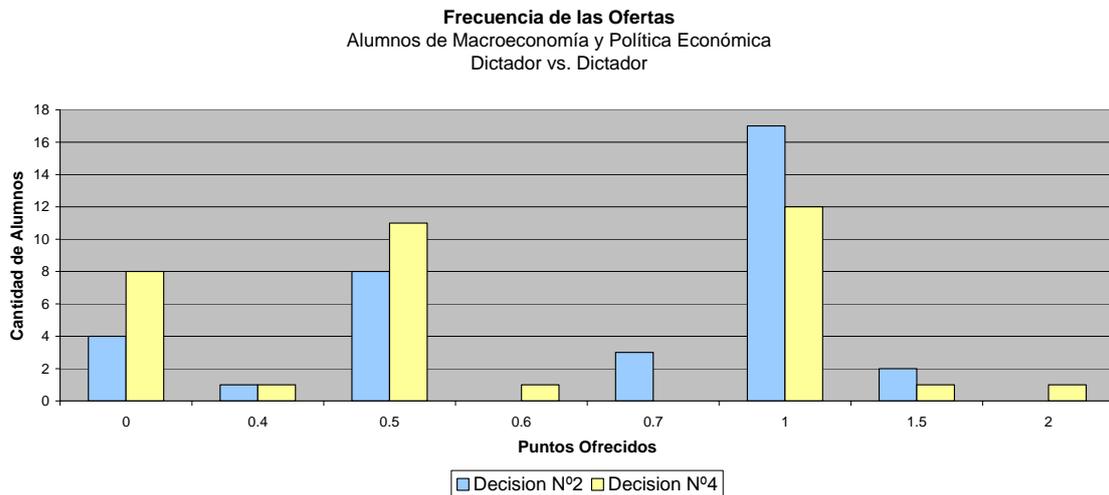
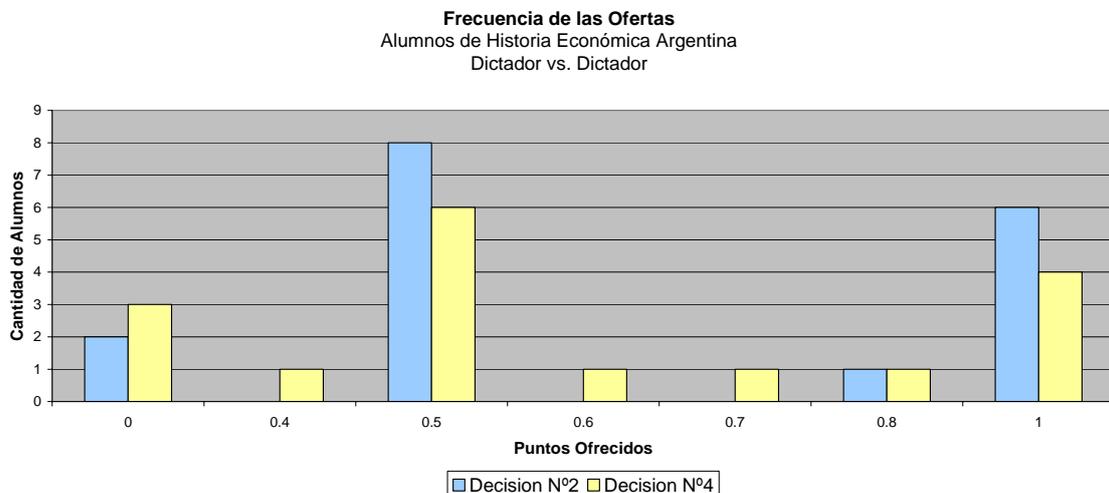


Grafico 5.b.

Comparación comportamiento Dictador (Decisión 2) vs. Dictador (Decisión 4). – Alumnos de Historia



Resumiendo, al analizar el comportamiento de los jugadores al asumir el rol de dictadores, el hecho de tener como contraparte un compañero de curso o un alumno de otra materia afecta el nivel promedio de las ofertas efectuadas. Siendo más generoso con sus compañeros de curso que con aquellos alumnos que cursan otra materia. El efecto es claro en el caso de los alumnos Macro y un poco menos determinable desde el punto de vista estadístico en el caso de los alumnos del curso de historia.

Si comparamos el actuar del agente cuando lleva adelante el rol de distribuidor en el juego del ultimátum (decisión tres) con el comportamiento que tiene como dictador (decisión cuatro) puede observarse que en ambos casos las propuestas realizadas en ocasión del juego del ultimátum son significativamente mayor que las realizadas como dictadores ($z = 2.552 - p \text{ value} = 0.0107$ en el caso de los alumnos de macroeconomía, y $z = 3.248 - p \text{ value} = 0.0012$); lo cual se encuadra con los resultados obtenidos por Forsythe et al. (1994). Dando sustento una vez más la idea de que la generosidad exhibida en las propuestas realizadas en el juego del ultimátum tienen un doble componente, por un lado el altruismo propio de cada persona (el cual es capturado en forma pura por el juego del dictador) Y por otro lado una parte de la oferta es realizada con el fin de convencer al receptor (sabiendo que sí aquel juzga como poco conveniente la oferta, la rechazara quedándose ambos con nada). Observando el gráfico 6 se puede observar la mayor presencia de ofertas altas en el rol del distribuidor que en el caso del dictador.

Grafico 6.a.

Comparación comportamiento Distribuidor (Decisión 3) vs. Dictador (Decisión 4). – Alumnos de Macroeconomía

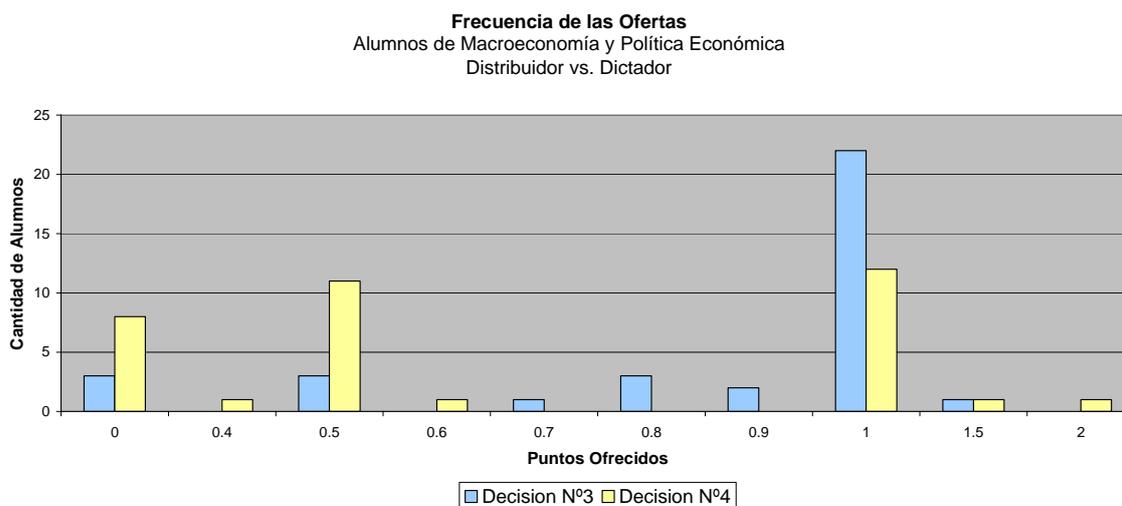
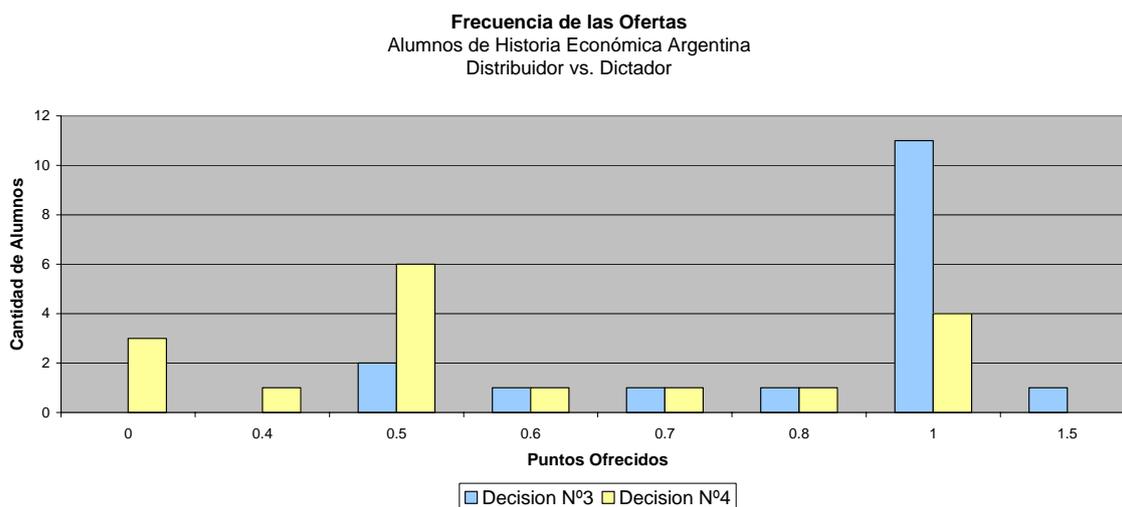


Grafico 6.b.

Comparación comportamiento Distribuidor (Decisión 3) vs. Dictador (Decisión 4). – Alumnos de Historia



Cuadro 14

Distribuidores – Frecuencia de las ofertas.

DISTRIBUIDORES MACROECONOMIA			
Ofertas	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0	8	22.86	22.86
0,4	1	2.86	25.71
0,5	11	31.43	57.14
0,6	1	2.86	60.00
1	12	34.29	94.29
1,5	1	2.86	97.14
2	1	2.86	100.00
Total	35	100.00	100.00

DISTRIBUIDORES HISTORIA ARGENTINA			
Ofertas	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0	3	17.65	17.65
0,4	1	5.88	23.53
0,5	6	35.29	58.82
0,6	1	5.88	64.71
0,7	1	5.88	70.59
0,8	1	5.88	76.47
1	4	23.53	100.00
Total	17	100.00	100.00

Receptores – Decisión N°4: En la presente decisión el receptor asume el rol del dictador y realiza la oferta sabiendo que aquel a quien tiene como contraparte es un alumno del curso de Macroeconomía y Política Económica (o Historia Económica Argentina) siendo él del curso de Historia Económica Argentina (o Macroeconomía y Política Económica). Una vez mas la modalidad es cruzada es decir un alumno de Macro lleva adelante el juego con un alumno de Historia, y viceversa.

Al comparar el comportamiento de los alumnos de macro y de historia podemos establecer que en promedios el comportamiento es similar en términos estadísticos ($z = 1.055 - p \text{ value} = 0.2913$). Cabe destacar que una vez mas ambas ofertas son en promedio significativamente positivas contradiciendo lo planteado por la predicción teórica.

Cuadro 15

Receptores decisión 4.

	RECEPTORES	
	MACRO	HISTORIA
Media	0,6114	0,8235
Desvío Est.	0,5016	0,5847
Moda	1	1
Mínimo	0	0
Máximo	2	2

Si comparamos el comportamiento de los agentes cuando llevan adelante el rol del dictador con alumnos de un mismo curso (decisión dos) y cuando lo llevan adelante con un alumno de otro curso (decisión bajo análisis) podemos observar que en el caso de los alumnos de macro el saber que su contraparte es compañero suyo del curso los hace ser mas solidarios, ofreciendo aproximadamente un 25% más ($z = 2.780 - p \text{ value} = 0.0054$). En el caso de los alumnos de historia el variar la contraparte con quien se realiza el juego no modifica su comportamiento promedio ($z = 0.375 - p \text{ value} = 0.7080$). Observando el grafico 7 podemos concluir que lo expresado por los test econométricos se ve plasmado en las frecuencias comparadas, donde en el caso de los alumnos de macro se ve una determinada tendencia a ser mas generosos cuando la contraparte es compañero suyo del curso; en el grafico 7 (superior) se puede ver la mayor cantidad de alumnos que ofrecen ofertas unitarias (50-50), mientras que en el caso de los alumnos de historia no es posible determinar un patrón diferenciado de comportamiento.

Grafico 7.a.

Comparación comportamiento Dictador (Decisión 2) vs. Dictador (Decisión 4). – Alumnos de Macroeconomía

Frecuencia de las Ofertas
Alumnos de Macroeconomía y Política Económica
Receptores en rol de Dictador

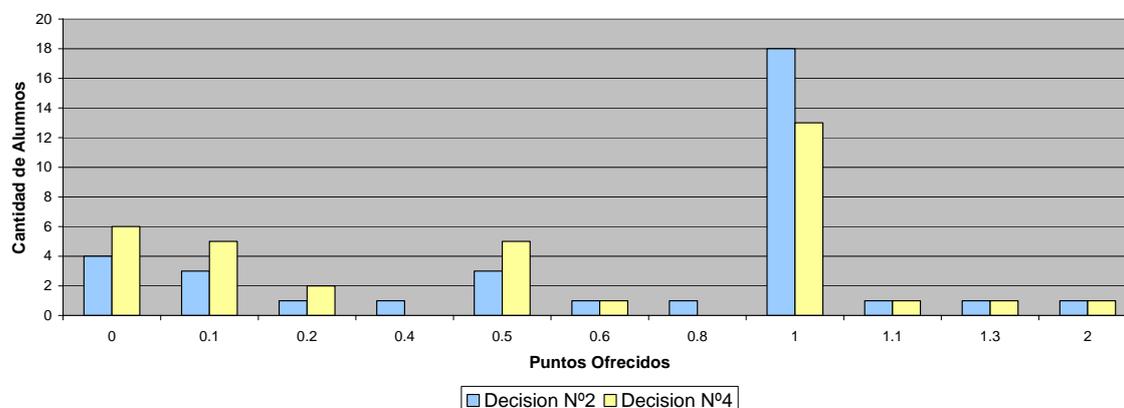
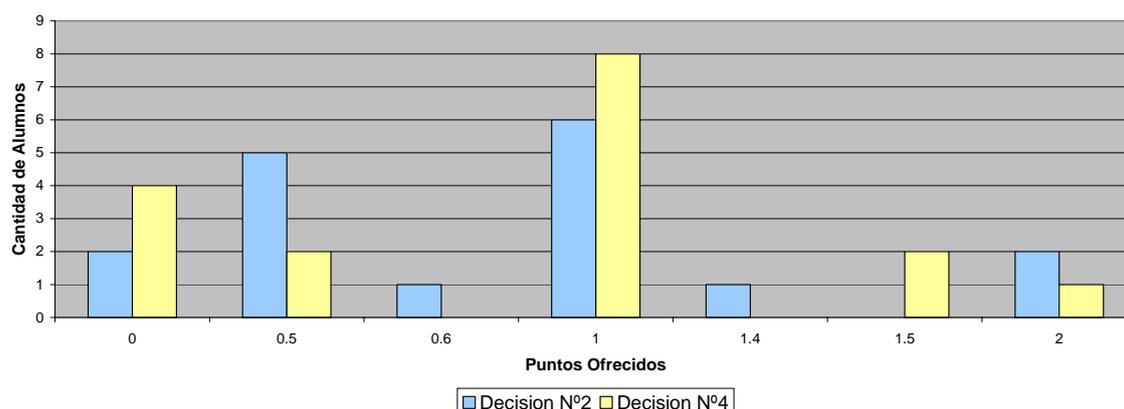


Grafico 7.b.

Comparación comportamiento Dictador (Decisión 2) vs. Dictador (Decisión 4). – Alumnos de Historia

Frecuencia de las Ofertas
Alumnos de Historia
Receptores en rol de Dictador



Por ultimo si comparamos el comportamiento de los jugadores B al desempeñar el rol de receptor (decisión tres) con el actuar cuando asume el rol del dictador podemos observar que el proceder de los alumnos de ambos cursos es similar en términos de media ($z = 0.239 - p \text{ value} = 0.8113$ para los alumnos de macro y $z = -0.292 - p \text{ value} = 0.7702$ para los de macro). Analizando lo expuesto por el grafico 8 podemos observar que a simple vista el desempeño de los alumnos de macro es similar en ambas modalidades, excepto por la elevada cantidad de alumnos que bajo la modalidad del receptor aceptan la menor oferta positiva posible (0,1 puntos) dando lugar a lo predicho por la teoría clásica. En el caso de los alumnos de Historia el comportamiento no es tan homogéneo a simple vista principalmente a causa de que muchos agentes cuando desempeñan el rol del dictador realizan ofertas del orden unitario (50 y 50) mientras que en el rol del

receptor la menor oferta mas elegida es en igual medida el punto de nota adicional (50 y 50) y el cuarto de total del pozo (0,5 puntos de nota adicional); esta diferencia puede surgir por el miedo a que si se exige mas no se consiga obtener puntaje adicional alguno (esta misma explicación es aplicable también a los alumnos de macro que exigen 0,1 puntos de nota adicional).

Grafico 8.a.

Comparación comportamiento Receptor (Decisión 3) vs. Dictador (Decisión 4). – Alumnos de Macroeconomía

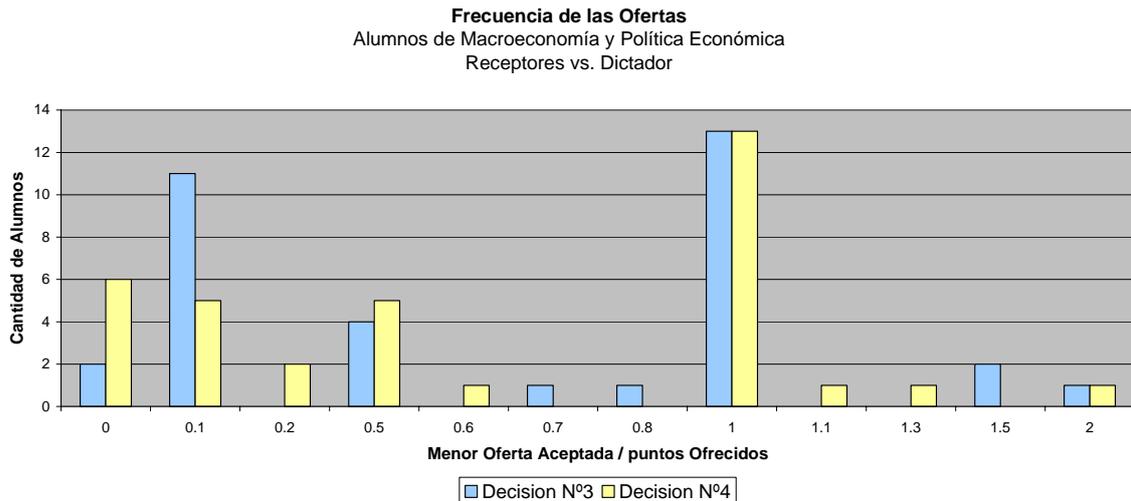
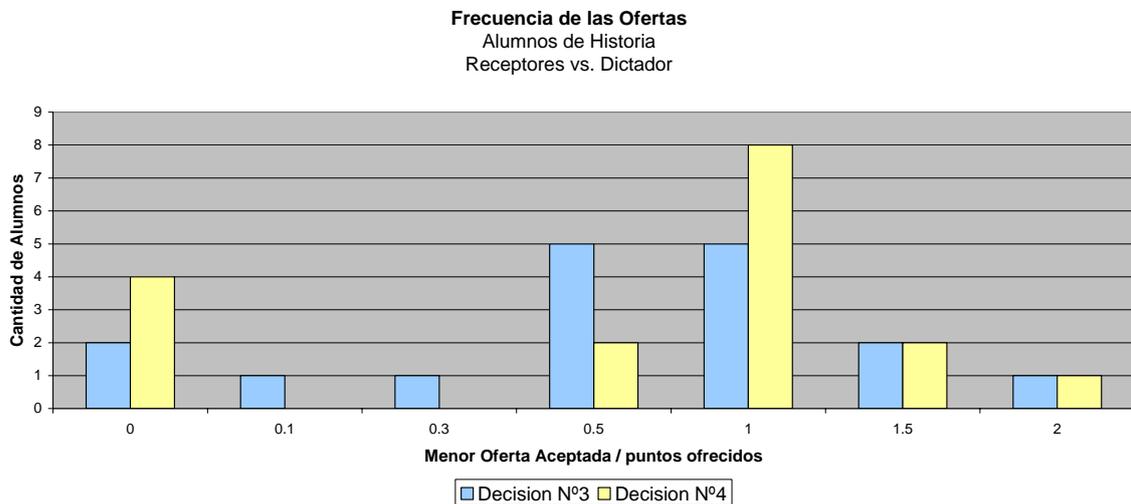


Grafico 8.b.

Comparación comportamiento Receptor (Decisión 3) vs. Dictador (Decisión 4). – Alumnos de Historia



Cuadro 16

Receptores – Frecuencia de las ofertas.

DISTRIBUIDORES MACROECONOMIA			
Ofertas	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0	6	17.14	17.14
0,1	5	14.29	31.43
0,2	2	5.71	37.14
0,5	5	14.29	51.43
0,6	1	2.86	54.29
1	13	37.14	91.43
1,1	1	2.86	94.29
1,3	1	2.86	97.14
2	1	2.86	100.00
Total	35	100.00	100.00

DISTRIBUIDORES HISTORIA ARGENTINA			
Ofertas	Frecuencia	Porcentaje	Acumulada
0	4	23.53	23.53
0,5	2	11.76	35.29
1	8	47.06	82.35
1,5	2	11.76	94.12
2	1	5.88	100.00
Total	17	100.00	100.00

5. Comportamiento Individual de los Agentes

A lo largo de esta sección analizaremos el comportamiento individual de cada agente a través de las diversas decisiones. Comenzaremos analizando el comportamiento de los estudiantes de Macroeconomía y Política Económica, en un primer termino los distribuidores y luego los receptores, y por ultimo los estudiantes del curso de Historia Económica Argentina, una vez mas se analizara inicialmente el comportamiento de los distribuidores para concluir con los receptores.

Con el fin de clasificar el comportamiento de los alumnos en ambos juegos como amables (altruistas) o no amables (egoístas) en el caso de los distribuidores y los dictadores, y exigentes o permisivos en el caso los receptores, se utilizara el valor modal mas observado en el caso del juego del ultimátum (tanto para distribuidores como receptores) que es el 50% del pozo en juego (1 punto) y con el fin de brindar homogeneidad el mismo valor critico será utilizado en el caso del juego del dictador. Es decir todo aquel que ofrezca / distribuya (o fije como frontera de aceptación) un punto o mas de nota adicional será clasificado como dictador / distribuidor amable (o receptor exigente). Siendo considerado dictador / distribuidor materialista (o receptor permisivo) si lo que ofrece / distribuye (o fija como frontera) es menor a dicho limite.

Del comportamiento de los alumnos de macros que forman parte del grupo de distribuidores podemos resumir:

Cuadro 17

Alumnos de macro – Jugadores A

Juego	Modalidad:		Jugadores Amables	Jugadores Materialistas
I	Ultimátum Macro - Macro	Decisión N°1	28	7
II	Dictador Macro - Macro	Decisión N°2	19	16
III	Ultimátum Macro - Historia	Decisión N°3	23	12
IV	Dictador Macro - Historia	Decisión N°4	14	21

A simple vista se puede observar que en ambos casos los resultados del juego del ultimátum (decisión uno y tres) presentan mayor cantidad de jugadores amables que los jugadores del dictador (decisión dos y cuatro). A su vez los juegos donde la contraparte es un alumno del mismo curso (decisión uno y dos) presentan mayor cantidad de jugadores amables que su correlato donde la contraparte es un alumno de otro curso (decisión tres y cuatro).

Como primera medida podría concluirse que existe cierta predisposición de los distribuidores / dictadores a ser mas amables con sus compañeros de curso que con extraños que si bien son alumnos de la misma facultad se encuentran cursando una materia diferente a la que cursan ellos.

A continuación procederemos a analizar el comportamiento de los agentes a lo largo de las diferentes decisiones, estableciendo si se mantienen consecuentes o no durante las mismas.

Comenzaremos analizando el actuar de este grupo cuando llevan adelante el rol del distribuidor y el del dictador, sabiendo que la contraparte es un alumno del mismo curso (decisión N° 1 vs. decisión N°2). Como resultado de dicha comparación podemos concluir:

Cuadro 18

Alumnos de macro – Jugadores A – Decisión 1 vs. Decisión 2

Decis 1 (Ult) \ Decis 2 (Dict)	Dictador Amable	Dictador Egoísta
Jugador Amable	15	13
Jugador Materialista	4	3

Como primera medida se puede observar que de los 28 distribuidores amables que existen en la decisión uno, 15 se mantienen siendo amables cuando se desempeñan como dictadores, lo cual constituiría el grupo de los jugadores altruistas; los otros 13 que se desempeñan como amables distribuidores y se convierten en dictadores egoístas conformarían el grupo de jugadores estratégicos; dado que realizan ofertas generosas en el juego del ultimátum mientras que al ser dictador son egoístas. Cuando observamos los 7 jugadores que se comportan como distribuidores egoístas en el caso de la decisión uno podemos distinguir que existen 3 que en el caso del juego del dictador también se comportan como jugadores egoístas, por lo cual serian los integrantes del grupo que presenta comportamiento teórico, dado que su comportamiento se ajusta a lo propuesto por la teoría; por otro lado existen aquellos conversos que comportándose como egoístas en el rol del distribuidor se comportan en forma altruista como dictador.

Cuando analizamos el actuar de este grupo al llevar adelante el rol del distribuidor y el del dictador, sabiendo que la contraparte es un alumno de otro curso (decisión N° 3 vs. decisión N°4). Se puede resumir:

Cuadro 19

Alumnos de macro – Jugadores A – Decisión 3 vs. Decisión 4

Decis 4 (Dict) \ Decis 3 (Ult)	Dictador Amable	Dictador Egoísta
Jugador Amable	11	12
Jugador Materialista	3	9

En este caso se puede observar que de los 23 jugadores que se comportan de manera amable al llevar a cabo el juego del ultimátum, solo 11 mantienen dicho comportamiento cuando se desempeñan como dictador mostrando indicios de altruismo puro, mientras que los 12 restantes brindan evidencia de que lo que guía su comportamiento es la estrategia de saber que los receptores rechazarían ofertas que no fueran suficientemente generosas. Por su parte dentro de los 12 jugadores que se desempeñan como distribuidores egoístas en el juego del ultimátum 9 lo hacen también al llevar adelante el juego del dictador lo que los convierte en jugadores teóricos, habiendo 3 que se reconvierten pasando de ser distribuidores egoístas a dictadores amables.

Por ultimo nos queda analizar el comportamiento individual de los agentes comparando su actuar al llevar adelante el mismo juego en diferentes modalidades (con compañeros o con alumnos de otro curso) como contraparte.

Empezaremos comparando el actuar dentro del juego del ultimátum en su rol de distribuidor,

Cuadro 20

Alumnos de macro – Jugadores A – Decisión 1 vs. Decisión 3

Decis 3 (Ult) \ Decis 1 (Ult)	Jugador Amable	Jugador Materialista
Jugador Amable	22	6
Jugador Materialista	1	6

Como primera medida se puede observar que de los 28 jugadores que se comportan de manera amable al llevar adelante el rol del distribuidor con alumnos del mismo curso, 22 se comportan en forma similar al variar la contraparte por un alumno de otro curso, mientras que los 6 restantes no se muestran dispuestos a proponer a los alumnos de otro curso la misma cantidad de puntos que a sus compañeros de curso. En el caso de los siete jugadores cuyas propuestas clasifican como egoístas, seis de ellos son consecuentes y se comportan igual con los alumnos de otro curso, mientras que uno de ellos se reconvierte y pasa a comportarse como un distribuidor amable.

Ahora por ultimo compararemos el actuar de los agentes al desempeñarse como dictadores:

Cuadro 21

Alumnos de macro – Jugadores A – Decisión 2 vs. Decisión 4

	Decis 4 (Dict)	Dictador Amable	Dictador Egoísta
Decis 2 (Dict)			
Dictador Amable		14	5
Dictador Egoísta		0	16

Analizando los dictadores podemos observar que de los diecinueve que son amables con sus compañeros catorce lo siguen siendo con los alumnos de otro curso mientras que cinco de ellos no están dispuestos a ofrecer a un alumno de otro curso una cantidad tan cuantiosa como la que ofrecen a su compañero de curso. En el caso de los jugadores que son egoístas con sus compañeros, la totalidad de ellos también lo son con los alumnos del otro curso.

Ahora pasaremos a analizar el comportamiento de los alumnos de macro que forman parte del grupo de receptores, de los cuales podemos resumir:

Cuadro 22

Alumnos de macro – Jugadores B

Juego	Modalidad:		Jugador Exigente	Jugador Permisivo
I	Ultimátum Macro - Macro	Juego 1	18	17
III	Ultimátum Macro - Historia	Juego 3	16	19

			Jugador Amable	Jugador Egoísta
II	Dictador Macro - Macro	Juego 2	21	14
IV	Dictador Macro - Historia	Juego 4	16	19

Al analizar los resultados de los jugadores que asumen el rol del receptor en el juego del ultimátum y luego se desempeñan también como dictador, podemos observar que en forma similar a lo observado en el caso del grupo anterior (distribuidores de macro) cuando desempeñan el rol del dictador se comportan de manera amable en mayor medida con sus compañeros de curso que con los alumnos de otra materia (21 vs. 16). A su vez y en sintonía con lo expuesto anteriormente, al desempeñarse en el rol de receptor son mas exigentes, es decir tienen una mayor oferta de rechazo, con sus compañeros de curso que con aquellos que se encuentran cursando otra materia (18 vs. 16). Este comportamiento brinda

evidencia de la existencia de un comportamiento recíproco, es decir soy más generoso al desempeñarme como dictador con mis compañeros de curso, así como también exijo más de los mismos al asumir el rol de receptor en el juego del Ultimatum.

Ahora procederemos a analizar el comportamiento del presente grupo en cada una de las decisiones.

Cuadro 23

Alumnos de macro – Jugadores B – Decisión 1 vs. Decisión 2

Decis 2 (Dict) \ Decis 1 (Rec)	Dictador Amable	Dictador Egoísta
Jugador Exigente	12	6
Jugador Permisivo	9	8

Al momento de comparar la consecuencia en el actuar de los jugadores B al desempeñarse como receptores del juego del ultimátum o como dictadores, en ambos casos teniendo como contraparte a compañeros suyos del curso de Macroeconomía y Política Económica, se puede observar que de los 18 alumnos que se desempeñan como jugadores exigentes en el juego del ultimátum, dos tercios de ellos se comportan como dictadores amables, en otras palabras 12 de ellos son consecuentes entre lo que exigen como receptores y lo que otorgan como distribuidores, por otro lado los 6 restantes exigen al momento de ser receptores pero se comportan de manera egoísta al ser dictadores, estos jugadores podrían ser caracterizados por el “Haz lo que yo digo pero no lo que yo hago”. Por otro lado se encuentran los jugadores permisivos, aquellos cuya frontera de rechazo es inferior al 50% del pozo en juego, en este caso de los 17 que componen este grupo 8 se comportan como dictadores materialistas (realizando una oferta menor al 50% del pozo en juego), lo cual habla de un jugador estrictamente teórico, mientras que los restantes 9 se comportan como jugadores permisivos al asumir el rol del receptor, y al ser dictadores realizan ofertas generosas dando evidencia de un comportamiento altruista que al momento de ser receptores no son exigentes por miedo a perder lo que los distribuidores ofrezcan.

Al momento de analizar el comportamiento de las mismas modalidades pero en lugar de tener como contraparte a los alumnos del mismo curso tienen como contraparte a alumnos del curso de Historia Económica Argentina (Decisión tres vs. Decisión cuatro) podemos observar:

Cuadro 24

Alumnos de macro – Jugadores B – Decisión 3 vs. Decisión 4

Decis 4 (Dict) / Decis 3 (Rec)	Dictador Amable	Dictador Egoísta
Jugador Exigente	8	8
Jugador Permisivo	8	11

A primera vista podemos observar que de los 16 jugadores que son exigentes al momento de desempeñarse como receptores del juego del ultimátum solo 8 se comportan como dictadores amables, es decir que del total de receptores exigentes solo el 50% de ellos es consecuente y brinda cuando es dictador tanto como lo que exige siendo receptor. Los 8 restantes formarían parte de esta categoría “Haz lo que yo digo pero no lo que yo hago” dado que exigen como receptores al menos el 50% del pozo, mientras que al desempeñarse como dictadores su oferta no alcanza dichos niveles de generosidad. Por otra parte dentro del grupo de los jugadores permisivos (19 en total) 11 de ellos se comportan de una manera puramente estratégica ya que ofrecen como dictador tan poco como lo que exigen como receptores. Por ultimo quedan aquellos que se comportan como receptores permisivos, pero al momento de ser dictadores realizan ofertas generosas (8 sobre un total de 19); este ultimo grupo es de suma importancia en el análisis ya que serian los jugadores que mas se acercan al altruismo puro, puesto que permiten que el distribuidor se quede con un porcentaje mayor al jugar el Ultimátum, y sin embargo al momento de desempeñarse como dictadores realizan ofertas iguales o superiores al 50%.

A continuación se procede a analizar el comportamiento comparado de los receptores al saber que aquel de quien reciben la propuesta de distribución es un compañero suyo del curso de Macroeconomía y Política Económica (Decisión uno) o un alumno del curso de Historia Económica Argentina (Decisión tres).

Cuadro 25

Alumnos de macro – Jugadores B – Decisión 1 vs. Decisión 3

Decis 3 (Rec) / Decis 1 (Rec)	Jugador Exigente	Jugador Permisivo
Jugador Exigente	15	3
Jugador Permisivo	1	16

Como surge del cuadro 24 de los 18 jugadores exigentes que existen en la primera modalidad 15 de ellos se mantienen en la misma tesitura al cambiar la contraparte por un alumno de otro curso, mientras que 3 relajan su nivel de exigencia lo cual los convierte en jugadores permisivos. Por su parte de los 17

jugadores que son permisivos en la modalidad uno, casi su totalidad (16 de ellos) se comportan de manera similar en la modalidad tres, mientras que uno solo se convierte en un receptor exigente exigiendo como mínimo 50% del pozo en juego.

Por ultimo analizaremos el comportamiento comparado de los jugadores B cuando se desempeñan como dictadores tanto con compañeros del mismo curso, como con alumnos del curso de historia,

Cuadro 26

Alumnos de macro – Jugadores B – Decisión 2 vs. Decisión 4

	Decis 4 (Dict)	Dictador Amable	Dictador Egoísta
Decis 2 (Dict)			
Dictador Amable		15	6
Dictador Egoísta		1	13

A simple viste se puede observar el efecto que tiene el hecho de ser compañero del mismo curso, donde de los 21 jugadores que son amables en la decisión dos, 30% de ellos (6 jugadores de 21) se convierten en dictadores egoístas cuando conocen que su contraparte es un alumno del curso de Historia en lugar de su compañero de curso. Por otro lado los que se comportan como dictadores egoístas en la decisión dos, casi en su totalidad (13 de 14) se comportan en manera consecuente al cambiar su contraparte, existiendo un solo caso de conversión, donde se pasa de ser un dictador egoísta a uno amable.

Para continuar con el análisis propuesto tomaremos los alumnos del curso de Historia Económica Argentina, los cuales al igual que el anterior se encuentran divididos en Distribuidores y Receptores, analizando los Distribuidores se puede observar,

Cuadro 27

Alumnos de Historia – Jugadores A

Juego	Modalidad:		Jugador Amable	Jugador Egoísta
I	Ultimátum Historia - Historia	Juego 1	14	3
II	Dictador Historia – Historia	Juego 2	6	11
III	Ultimátum Historia – Macro	Juego 3	12	5
IV	Dictador Historia - Macro	Juego 4	4	13

Al igual que con el curso de Macro, se puede observar que en este caso también se comprueba el hecho de que el actuar de los distribuidores al tomar sus

decisiones con alumnos del mismo curso en lugar de con alumnos de otra asignatura hace que exista mayor cantidad de jugadores amables (14 vs. 12 en el caso del rol del distribuidor en el juego del ultimátum y 6 vs. 4 para el caso del dictador).

Ahora se procede a analizar el comportamiento individual de los agentes cuando se desempeñan como distribuidores y cuando se desempeñan como dictadores en ambos casos teniendo como contraparte a un compañero del mismo curso que él.

Cuadro 28

Alumnos de Historia – Jugadores A – Decisión 1 vs. Decisión 2

Decis 2 (Dict) \ Decis 1 (Ult)	Dictador Benevolente	Dictador Egoísta
Jugador Amable	5	9
Jugador Egoísta	1	2

Analizando los datos expuestos podemos observar que de los 14 jugadores amables que existen en la modalidad uno solo cinco se comportan como dictadores benevolentes, mientras que los nueve restantes se comportan como jugadores estratégicos, los cuales llevan a concluir que solo realizan ofertas generosas en el juego del ultimátum porque saben que ofertas menores serán rechazadas por el distribuidor. En el caso de los tres distribuidores que se comportan como egoístas en el juego del ultimátum dos de ellos se comportan de igual manera al desempeñarse como dictadores lo cual nos habla de jugadores teóricos, mientras que existe uno que se reconvierte pasando de ser un distribuidor egoísta a un dictador benevolente.

Ahora analizaremos el comportamiento comparado de los agentes al desempeñarse como distribuidores en el juego del ultimátum y al asumir el rol del dictador, en ambos casos la contraparte es un alumno de otro curso en lugar de un compañero suyo del curso (decisión tres vs. Decisión cuatro).

Cuadro 29

Alumnos de Historia – Jugadores A – Decisión 3 vs. Decisión 4

Decis 4 (Dict) \ Decis 3 (Ult)	Dictador Benevolente	Dictador Egoísta
Jugador Amable	4	8
Jugador Egoísta	0	5

Podemos observar que de los 12 jugadores que se comportan como distribuidores amables solo cuatro de ellos se comportan como dictadores benevolentes, lo cual habla de individuos altruistas que sustentan sus ofertas

significativamente positivas no en el hecho estratégico de que es necesario para que lo acepte el distribuidor sino que responde a una búsqueda por la equidad que posee el individuo. Por otro lado los ocho alumnos restantes son jugadores estratégicos que realizan ofertas generosas como distribuidores pero no son consecuentes con las mismas al ser dictadores. En el caso de los distribuidores egoístas el 100% de ellos son consecuentes y se comportan como dictadores egoístas cuando tienen la posibilidad; lo cual habla de jugadores teóricos.

Analicemos ahora el caso de los distribuidores a lo largo de las dos modalidades es decir, cuando tienen como contraparte a un compañero suyo del curso de Historia Económica Argentina (decisión uno) y cuando la contraparte es un alumno del curso de Macroeconomía y Política Económica (decisión tres).

Cuadro 30

Alumnos de Historia – Jugadores A – Decisión 1 vs. Decisión 3

Decis 3 (Ult) \ Decis 1 (Ult)	Jugador Amable	Jugador Egoísta
Jugador Amable	11	3
Jugador Egoísta	1	2

Se puede observar que de los 14 jugadores que son amables como distribuidores al tener como contraparte del juego compañeros del mismo curso, 11 de ellos se comportan de la misma manera al cambiar la contraparte mientras que tres de ellos se convierten en jugadores egoístas. En el caso de los 3 jugadores que se comportan como egoístas al tener como contraparte compañeros suyos solo uno se reconvierte en amable al cambiar la contraparte.

Si analizamos el actuar de los distribuidores cuando se desempeñan como dictadores tanto en la decisión dos como en la cuatro podemos observar:

Cuadro 31

Alumnos de Historia – Jugadores A – Decisión 2 vs. Decisión 4

Decis 2 vs. Decis 4	Dictador Amable	Dictador Egoísta
Dictador Amable	4	2
Dictador Egoísta	0	11

Alineado con los resultados recolectados por los diversos autores se puede observar que los resultados del juego del dictador muestran menor cantidad de comportamientos amables que en el caso del juego del ultimátum, pero de los 6 que se comportan de manera amable cuando son la oferta es realizada con una contraparte que es del mismo curso, cuatro se comportan de modo similar cuando la contraparte cambia por un alumno de otro curso. En el caso de los que se

comportan de forma egoísta cuando su contraparte es un compañero del curso la totalidad de ellos es consecuente y se comporta de manera similar cuando cambia el receptor por alumnos del curso de macroeconomía y política económica.

Por ultimo nos queda analizar el comportamiento individual de los receptores del curso de Historia Económica Argentina en cada uno de las decisiones, resumiendo:

Cuadro 32

Alumnos de Historia – Jugadores B

Juego	Modalidad:		Jugador Exigente	Jugador Permisivo
I	Ultimátum Historia - Historia	Juego 1	11	6
III	Ultimátum Historia - Macro	Juego 3	8	9
			Jugador Amable	Jugador Egoísta
II	Dictador Historia - Historia	Juego 2	9	8
IV	Dictador Historia - Macro	Juego 4	11	6

Al igual que al analizar los receptores del curso de Macroeconomía y Política Económica se puede observar que los receptores son mas exigentes con los compañeros suyos que cuando el que realiza la propuesta de distribución es un alumno del otro curso. Sin embargo, es llamativo el hecho de que al desempeñar el rol de dictador los mismos se comportan de manera mas generosa con los alumnos del otro curso que cuando la contraparte es compañero suyo del curso de Historia, comportamiento que difiere con los evidenciado en el resto de los grupos.

De comparar el actuar de los receptores cuando se desempeñan como tales, o cuando lo hacen como dictadores, siempre teniendo como contraparte a un alumno del mismo curso de el (Decisión N°1 vs. Decisión N°2), se puede observar:

Cuadro 33

Alumnos de Historia – Jugadores B – Decisión N°1 vs. Decisión N°2

Decis 2 (Dict) Decis 1 (Rec)	Dictador Amable	Dictador Egoísta
Jugador Exigente	7	4
Jugador Permisivo	2	4

De los once jugadores que son exigentes al momento de desempeñarse como receptores, siete de ellos son consecuentes y son amables al momento de ser dictadores, mientras que los restantes cuatro se comportan de modo "haz lo que yo

digo pero no lo que yo hago". En el caso de los seis jugadores que se desempeñan como jugadores permisivos, dos se reconvierten al momento de ser dictadores y ofrecen como mínimo el 50% del pozo en juego, mientras que los cuatro restantes forman parte del grupo de los jugadores estratégicos, es decir exigen poco como receptores y ofrecen poco cuando asumen el rol del dictador.

Por su parte cuando se analizan los mismos juegos tomando como contraparte los alumnos del curso de Macroeconomía y Política Económica (Decisión N°3 vs. Decisión N°4), se puede resumir:

Cuadro 34

Alumnos de Historia – Jugadores B – Decisión N°3 vs. Decisión N°4

Decis 4 (Dict) Decis 3 (Rec)	Dictador Amable	Dictador Egoísta
Jugador Exigente	5	3
Jugador Permisivo	6	3

En este caso se puede observar que de los ocho jugadores que al ser receptores se comportan como jugadores exigentes cinco son consecuentes y se comportan de manera amable como dictador, mientras que los otros tres se comportan como dictadores egoístas. Por el lado de los receptores permisivos se puede observar que de los nueve que componen dicho grupo seis se reconvierten al momento de desempeñarse como receptores y ofrecen como mínimo el 50% del pozo, mientras que los tres restantes son consecuentes exigiendo poco como receptores y ofreciendo poco como dictadores, son los llamados jugadores estratégicos.

Si comparamos el actuar de los individuos dentro de la misma modalidad teniendo como contraparte a un compañero del mismo curso, o a un alumno del curso de Macroeconomía y Política Económica, podemos observar:

Cuadro 35

Alumnos de Historia – Jugadores B – Decisión N°1 vs. Decisión N°3

Decis 3 (Rec) Decis 1 (Rec)	Jugador Exigente	Jugador Permisivo
Jugador Exigente	8	3
Jugador Permisivo	0	6

De los once jugadores que se comportan como receptores exigentes al saber que la propuesta de distribución proviene de un compañero de su mismo curso solo ocho de ellos se comportan de manera similar al cambiar la contraparte por un alumno del curso de Historia, en el caso de los tres restantes el hecho de saber que

la propuesta la realiza un alumno de otro curso hace que disminuya el nivel de la frontera de rechazo. Al analizar los seis receptores que se comportaban como receptores permisivos, la totalidad de ellos se comportan de la misma manera al cambiar la contraparte.

Por ultimo al analizar el actuar de los jugadores B al momento de asumir el rol del dictador con las diversas contrapartes, podemos observar:

Cuadro 36

Alumnos de Historia – Jugadores B – Decisión Nº2 vs. Decisión Nº4

Decis 4 (Dict) Decis 2 (Dict)	Dictador Amable	Dictador Egoísta
Dictador Amable	9	0
Dictador Egoísta	2	6

De lo expuesto en el cuadro 35 se puede concluir que de los nueve jugadores que se comportan como un Dictador amable al interactuar con un compañero suyo del curso de Historia, en su totalidad se comportan de manera similar al variar la contraparte. En el caso de los Dictadores Egoístas de los ocho que componen este grupo, seis son consecuentes y se comportan de manera similar al variar la contraparte, mientras que los dos restantes se reconvierten al variar la contraparte pasando de dictadores egoístas a amables.

6. Conclusiones

A lo largo del presente trabajo hemos brindado una amplia revisión de la literatura existente en materia del Juego del Ultimátum y del Dictador. A su vez, fueron llevados adelante los mencionados juegos con alumnos de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires en diversas modalidades (Sección 3), obteniendo en todas resultados alejados de la predicción del modelo neoclásico. Por su parte podemos resumir las conclusiones en las siguientes líneas:

- Las ofertas realizadas por los distribuidores en el juego del dictador son menores que las realizadas por los mismos sujetos en ocasión del juego del Ultimátum, sin embargo son significativamente positivas y alejadas de los pronósticos de la teoría de los juegos clásica (Forsythe et al. - 1994). De lo cual podemos concluir que las propuestas de distribución realizadas por los distribuidores en el juego del Ultimátum se encuentran motivadas por una noción de solidaridad (altruismo) (capturado por el juego del dictador) y otra parte que tiene fines de negociación, sabiendo que las ofertas poco generosas serán rechazadas por los receptores (Kahneman, Knetsch y Thaler – 1986).
- Los resultados de los juegos llevados adelante en promedio se ajustan a lo reportado por los diversos autores en los trabajos revisados para el presente documento (Sección 2).
- Los receptores en la modalidad dos y cuatro asumen el rol del dictador, y al comparar su comportamiento promedio bajo el rol de receptores del juego del Ultimátum con el evidenciado al desempeñarse como dictadores podemos observar que en ambas situaciones no se observan diferencias estadísticas en el comportamiento promedio. De aquí se puede concluir que el actuar de los mencionados jugadores es consecuente entre lo que exigen como receptores y lo que ofrecen como dictadores.
- Al analizar el comportamiento de los jugadores al asumir el rol de dictadores, el hecho de tener como contraparte un compañero de curso o un alumno de otra materia afecta el nivel promedio de las ofertas efectuadas. Siendo más generoso con sus compañeros de curso que con aquellos alumnos que cursan otra materia. El efecto es claro en el caso de los alumnos Macro y un poco menos determinable desde el punto de vista estadístico en el caso de los alumnos del curso de historia. Sin embargo,

cuando son los receptores de Historia (Decisión 4 – Jugadores B) quienes asumen el rol del dictador no se observa comportamiento diferenciado en promedio (Grafico 7.b).

Los resultados obtenidos en el presente trabajo brindan mayor apoyo a la hipótesis de que los agentes económicos no tienen como única motivación satisfacer sus necesidades sin importar el resto de las personas. Por el contrario como individuo social, la visión de la sociedad y la búsqueda de equidad influyen en su toma de decisiones, lo cual lo lleva a comportarse de manera altruista aun cuando podría ser totalmente egoísta (clara muestra de esto es el significativo nivel de ofertas positivas en el juego del dictador).

Por otra parte, es interesante el hallazgo de que cuando las decisiones de los agentes solo se encuentran condicionadas por su visión de equidad, es decir cuando no hay negociación alguna con la contraparte, la cercanía de lazos motiva la generosidad de los agentes realizando ofertas estadísticamente mas altas que cuando la contraparte es de otro curso. Dicho hallazgo arroja cierta luz acerca de la importancia de la cercanía de lazos como promotora de comportamientos solidarios entre los agentes.

En coincidencia con lo expuesto en el párrafo anterior, en el caso del ultimátum donde existe un fuerte contenido de negociación, el hecho de variar la contraparte no tiene impacto en el nivel promedio de las ofertas.

El presente trabajo es solo el punta pie inicial de lo que debería ser el análisis psicológico o social acerca de los diversos motivos que condicionan las ofertas en el juego del ultimátum y del dictador. Los presentes resultados deberían ser robustecidos con experimentos donde el premio sean unidades monetarias lo cual podría brindar una mejor comparación con los resultados de campo presentados por diversos autores. Quedando también líneas de investigación en lo referente al papel que desempeñan los lazos sociales (cercanía o reconocimiento del otro como un par) como condicionante del nivel de las ofertas y rechazos.

Bibliografía

- Akerlof, George, 1982. "Labor contracts as partial gift exchange". Quarterly Journal of Economics, 97, 543-569.
- Andreoni, James and Miller, John H., 1993. "Rational Cooperation in the finitely repeated prisoner's dilemma: Experimental Evidence." Economic Journal, 103, 570-585.
- Blanco, Mariana; Engelmann, Dirk y Normann, Hans-Theo, 2008. "A Within-Subject Analysis of Other-Regarding Preferences."
- Blount, Sally, 1995. "When social outcomes aren't fair: The effect of causal attributions on preference." Organizational Behavior and Human Decision Processes, 63, 131-144.
- Bolton, Gary E., 1995. "Anonymity versus Punishment in Ultimatum Bargaining." Games And Economic Behavior, 10, 95-121.
- Bolton, Gary E., Katok, Elena and Zwick, Rami, 1998. "Dictator game giving: Rules of fairness versus acts of kindness." International Journal of Game Theory, 27, 269-299.
- Bowles, Samuel and Gintis, Herbert, 2000. "Walrasian Economics in Retrospect." The Quarterly Journal of Economics.
- Camerer, Colin and Thaler, Richard H., 1995. "Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners." The Journal of Economic Perspectives, 9(2), 209-219.
- Camerer, Colin F. and Loewenstein, George, 2002. "Behavioral Economics: Past, Present, Future."
- Cameron, Lisa, 1999. "Raising the Stakes in the Ultimatum Game: Experimental Evidence From Indonesia."
- Charness, Gary and Rabin, Matthew, 2002. "Understanding Social Preferences with Simple Tests." Institute of Business and Economic Research.
- Cooper, David J. and Kagel, John H., 2009. "Other Regarding Preferences: A Selective Survey of Experimental Results."
- Damon, William, 1980. "Patterns of change in children's social reasoning: A two year longitudinal study." Child Development., 51, 1010-1017.
- Eckel, Catherine C. and Grossman, Philip, 2004, "Men, Women and Risk Aversion: Experimental Evidence." In: C.R. Plott and V.L. Smith (Ed.), Handbook of Experimental Economics Results.
- Fajfar, Pablo F., 2006. "How to act knowing how others acted in the same circumstances: some experimental evidence from the ultimatum

game." UBA.

Fajfar, Pablo F., 2006. *"Social Asymmetries and Bargaining in the Ultimatum Game: A Compared Study"* UBA.

Fehr, Ernst and Falk, Armin, 2002. *"Psychological Foundations of Incentives."* Center for Economic Studies & Ifo Institute for Economic Research.

Fehr, Ernst and Schmidt, Klaus M., 1999. *"A THEORY OF FAIRNESS, COMPETITION AND COOPERATION."*

Forsythe, Robert; Horowitz, Joel L.; Savin N. E.; Sefton, Martin, 1994. *"Fairness in Simple Bargaining Experiments."* Games and Economic Behavior, 6, 347-369.

Gilligan, Carol, 1982, *"In a Different Voice."*

Gintis, Herbert, Bowles, Samuel, Boyd, Robert and Fehr, Ernst, 2003. *"Explaining altruistic behavior in humans."* Evolution and Human Behavior(24), 153-172.

Güth, Wener, Schmittberger, Rolf and Schwarze, Bernd, 1982. *"An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining."* Journal of Economic Behavior and Organization, 3, 367-388.

Harbaugh, William T., Krause, Kate and Liday, Steve, 2000. *"Children's bargaining behavior: Difference by age, gender and height."* University of Oregon working paper.
<http://harbaugh.uoregon.edu/papers/%20bargaining.pdf>.

Henrich, Joseph, 2000. *"Does Culture Matter in Economic Behavior? Ultimatum Game Bargaining Among the Machiguenga of the Peruvian Amazon."* American Economics Review, 90(4), 973-979.

Henrich, Joseph, Boyd, Robert, Bowles, Samuel, Camerer, Colin, Fehr, Ernst et al., 2001. *"Cooperation, Reciprocity and Punishment in Fifteen Small-scale Societies."* American Economics Review.

Henrich, Joseph, Boyd, Robert, Bowles, Samuel, Camerer, Colin, Fehr, Ernst et al., 2005. *"Economic man" in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies."* Behavioral and Brain Sciences, 28, 795-855.

Henrich, Joseph, McElreath, Richard, Barr, Abigail, Ensminger, Jean, Barrett, Clark et al., 2006. *"Costly Punishment Across Human Societies."* Science, 312, 1767-1770.

Hoffman, Elizabeth, McCabe, Kevin and Smith, Vernon L., 1996. *"Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games."* The American Economic Review, 86(3), 653-660.

Hoffman, Elizabeth and Spitzer, Matthew, 1982. *"The Coase Theorem:*

- Some Experimental Test.*" Journal of Law and Economics, 25, 73-98.
- Hoffman, Elizabeth and Spitzer, Matthew, 1985. *"Entitlement, right and fairness: An experimental examination of subjects' concepts of distributive justice."* Journal of Legal Studies, 14, 259-297.
- Kahneman, Daniel, Knetsch, Jack L. and Thaler, Richard, 1986. *"Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market."* American Economic Review, 76, 728-741.
- McFadden, Daniel, 1998. *"RATIONALITY FOR ECONOMISTS?"* Journal of Risk and Uncertainty.
- Mullainathan, Sendhil and Thaler, Richard H., *"Behavioral Economics, International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences."*
- Murnighan, Keith J. and Saxon, Michael Scott, 1998. *"Ultimatum bargaining by children and adults."* Journal of Economic Psychology, 19, 415-445.
- Oosterbeek, Hessel, Sloof, Randolph and Kuilen, Gijs van de, 2003. *"Cultural differences in ultimatum game experiments: Evidence from a meta-analysis."*
- Rabin, Matthew, 1993. *"Incorporating Fairness into Game Theory and Economics."* The American Economic Review, 83(5), 1281-1302.
- Richerson, Peter J., Boyd, Robert T. and Henrich, Joseph, 2003, *"Cultural Evolution of Human Cooperation."* In: The MIT Press (Ed.), Genetic and Cultural Evolution of Cooperation.
- Roth, Alvin E., Prasnikar, Vesna, Okuno-Fujiwara, Masahiro and Zamir, Shmuel, 1991. *"Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh and Tokyo: An Experimental Study."* The American Economic Review, 81(5), 1068-1095.
- Rubinstein, Ariel, 1982. *"Perfect Equilibrium in a Bargaining Model."* Econometrica, 50(1), 97-109.
- Siegel, Sidney and N. John Castellan, Jr., 1988, *"Nonparametric Statistics for the Behavioral Sciences."*
- Simon, Herbert A., 1959. *"Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science."* The American Economic Review, 49(3), 253-283.
- Slonim, Robert and Roth, Alvin E., 1998. *"Learning in High Stakes Ultimatum Games: An Experimental in th Slovak Republic."* Econometrica, 66(3), 596-596.
- Sobel, Joel, 2005. *"Interdependent Preferences and Reciprocity."* Journal of Economics Literature, 43, 392-436.

- Solnick, Sara J., 2001. *"Gender differences in the ultimatum game."* Economic Inquiry, 39, 189-200.
- Thaler, Richard H., 1988. *"Anomalies: The Ultimatum Game."* The Journal of Economic Perspectives, 2(4), 195-206.
- Thaler, Richard H., 2000. *"From Homo Economicus to Homo Sapiens."* Journal of Economic Perspectives, 14(1), 133-141.
- Tversky, Amos and Kahneman, Daniel, 1991. *"Loss Aversion in riskless choice: A reference-dependent model."* The Quarterly Journal of Economics, 106(4), 1039-1061.

Anexos

ANEXO I – Decisión N° 1 Grupo A Macroeconomía y Política Económica

DECISION N° 1

GRUPO A

LEA ATENTAMENTE EL ENUNCIADO ANTES DE CONTESTAR, ANTE CUALQUIER DUDA LEVANTE LA MANO Y SU DUDA SERA CONTESTADA.

Usted debe proponer la distribución de 2 puntos de nota del 3º Parcial, para distribuir entre usted y un integrante del grupo B (**el cual es compañero suyo del curso de Macroeconomía y Política Económica del Ciclo Profesional**). Usted será el encargado de proponer como distribuir los 2 puntos, mientras la otra persona decidirá si acepta o no su distribución. Si la otra persona acepta la distribución por usted propuesta, los dos puntos se distribuirán de acuerdo a lo propuesto, mientras que si el otro individuo no aceptara la distribución ambos obtendrán 0 puntos de calificación adicional. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Con el fin de comprobar su comprensión de la consigna tenga a bien contestar el siguiente ejemplo:

Si usted decide distribuir los 2 puntos de la siguiente manera, 0,50 puntos para el individuo B, y 1,5 puntos para usted, y suponiendo que el individuo B acepte, usted obtendría _____ puntos, y el individuo B obtendría _____ puntos.

Ahora bien, usted debe proponer la distribución de 2 puntos entre usted y un individuo del grupo B a quien no conoce ni conocerá. Marque con una cruz cuanto ofrece al otro individuo.

Puntaje que ofrece al otro individuo:

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

ANEXO II – Decisión N° 1 Grupo A Historia Económica Argentina

DECISION N° 1

GRUPO A

LEA ATENTAMENTE EL ENUNCIADO ANTES DE CONTESTAR, ANTE CUALQUIER DUDA LEVANTE LA MANO Y SU DUDA SERA CONTESTADA.

Usted debe proponer la distribución de 2 puntos de nota del 2º Parcial, para distribuir entre usted y un integrante del grupo B (**el cual es compañero suyo del curso de Historia Económica Argentina del Ciclo General**). Usted será el encargado de proponer como distribuir los 2 puntos, mientras la otra persona decidirá si acepta o no su distribución. Si la otra persona acepta la distribución por usted propuesta, los dos puntos se distribuirán de acuerdo a lo propuesto, mientras que si el otro individuo no aceptara la distribución ambos obtendrán 0 puntos de calificación adicional. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Con el fin de comprobar su comprensión de la consigna tenga a bien contestar el siguiente ejemplo:

Si usted decide distribuir los 2 puntos de la siguiente manera, 0,50 puntos para el individuo B, y 1,5 puntos para usted, y suponiendo que el individuo B acepte, usted obtendría _____ puntos, y el individuo B obtendría _____ puntos.

Ahora bien, usted debe proponer la distribución de 2 puntos entre usted y un individuo del grupo B a quien no conoce ni conocerá. Marque con una cruz cuanto ofrece al otro individuo.

Puntaje que ofrece al otro individuo:

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

ANEXO III – Decisión N° 2 Grupo A Macroeconomía y Política Económica

DECISION N° 2

GRUPO A

Ahora bien considere que usted posee 2 puntos de nota del 3° Parcial para distribuir entre usted y un integrante del grupo B **(el cual es compañero suyo del curso de Macroeconomía y Política Económica del Ciclo Profesional)**. En este caso usted será el encargado de elegir cómo distribuir los 2 puntos. Considere que la distribución por usted efectuada será llevada adelante sin importar lo que diga el integrante del otro grupo. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Usted posee 2 puntos para distribuir entre usted y un individuo del grupo B a quien no conoce ni conocerá. Marque con una cruz cuanto otorga al otro individuo.

Puntaje que otorga al otro individuo:

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

ANEXO IV – Decisión N° 2 Grupo A Historia Económica Argentina

DECISION N° 2

GRUPO A

Ahora bien considere que usted posee 2 puntos de nota del 2º Parcial para distribuir entre usted y un integrante del grupo B (**el cual es compañero suyo del curso de Historia Económica Argentina del Ciclo General**). En este caso usted será el encargado de elegir cómo distribuir los 2 puntos. Considere que la distribución por usted efectuada será llevada adelante sin importar lo que diga el integrante del otro grupo. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Usted posee 2 puntos para distribuir entre usted y un individuo del grupo B a quien no conoce ni conocerá. Marque con una cruz cuanto otorga al otro individuo.

Puntaje que otorga al otro individuo:

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

ANEXO V – Decisión N° 3 Grupo A Macroeconomía y Política Económica

DECISION N° 3

GRUPO A

LEA ATENTAMENTE EL ENUNCIADO ANTES DE CONTESTAR, ANTE CUALQUIER DUDA LEVANTE LA MANO Y SU DUDA SERA CONTESTADA.

Usted debe proponer la distribución de 2 puntos de nota del 3º Parcial, para distribuir entre usted y un integrante del grupo B (**quien se encuentra cursando la materia Historia Económica Argentina del Ciclo General**). Usted será el encargado de proponer como distribuir los 2 puntos, mientras la otra persona decidirá si acepta o no su distribución. Si la otra persona acepta la distribución por usted propuesta, los dos puntos se distribuirán de acuerdo a lo propuesto, mientras que si el otro individuo no aceptara la distribución ambos obtendrán 0 puntos de calificación adicional. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Con el fin de comprobar su comprensión de la consigna tenga a bien contestar el siguiente ejemplo:

Si usted decide distribuir los 2 puntos de la siguiente manera, 0,50 puntos para el individuo B, y 1,5 puntos para usted, y suponiendo que el individuo B acepte, usted obtendría _____ puntos, y el individuo B obtendría _____ puntos.

Ahora bien, usted debe proponer la distribución de 2 puntos entre usted y un individuo del grupo B a quien no conoce ni conocerá. Marque con una cruz cuanto ofrece al otro individuo.

Puntaje que ofrece al otro individuo:

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

ANEXO VI – Decisión N° 3 Grupo A Historia Económica Argentina

DECISION N° 3

GRUPO A

LEA ATENTAMENTE EL ENUNCIADO ANTES DE CONTESTAR, ANTE CUALQUIER DUDA LEVANTE LA MANO Y SU DUDA SERA CONTESTADA.

Usted debe proponer la distribución de 2 puntos de nota del 2º Parcial, para distribuir entre usted y un integrante del grupo B (**quien se encuentra cursando la materia Macroeconomía y Política Económica del Ciclo Profesional**). Usted será el encargado de proponer como distribuir los 2 puntos, mientras la otra persona decidirá si acepta o no su distribución. Si la otra persona acepta la distribución por usted propuesta, los dos puntos se distribuirán de acuerdo a lo propuesto, mientras que si el otro individuo no aceptara la distribución ambos obtendrán 0 puntos de calificación adicional. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Con el fin de comprobar su comprensión de la consigna tenga a bien contestar el siguiente ejemplo:

Si usted decide distribuir los 2 puntos de la siguiente manera, 0,50 puntos para el individuo B, y 1,5 puntos para usted, y suponiendo que el individuo B acepte, usted obtendría _____ puntos, y el individuo B obtendría _____ puntos.

Ahora bien, usted debe proponer la distribución de 2 puntos entre usted y un individuo del grupo B a quien no conoce ni conocerá. Marque con una cruz cuanto ofrece al otro individuo.

Puntaje que ofrece al otro individuo:

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

ANEXO VII – Decisión N° 4 Grupo A – Macroeconomía y Política Económica

DECISION N° 4

GRUPO A

Ahora bien considere que usted posee 2 puntos de nota del 3º Parcial para distribuir entre usted y un integrante del grupo B (**quien se encuentra cursando la materia Historia Económica Argentina del Ciclo General**). En este caso usted será el encargado de elegir cómo distribuir los 2 puntos. Considere que la distribución por usted efectuada será llevada adelante sin importar lo que diga el integrante del otro grupo. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Usted posee 2 puntos para distribuir entre usted y un individuo del grupo B a quien no conoce ni conocerá. Marque con una cruz cuanto otorga al otro individuo.

Puntaje que otorga al otro individuo:

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

Muchas gracias por su participación.

ANEXO VIII – Decisión N° 4 Grupo A – Historia Económica Argentina

DECISION N° 4

GRUPO A

Ahora bien considere que usted posee 2 puntos de nota del 2º Parcial para distribuir entre usted y un integrante del grupo B (**quien se encuentra cursando la materia Macroeconomía y Política Económica del Ciclo Profesional**). En este caso usted será el encargado de elegir cómo distribuir los 2 puntos. Considere que la distribución por usted efectuada será llevada adelante sin importar lo que diga el integrante del otro grupo. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Usted posee 2 puntos para distribuir entre usted y un individuo del grupo B a quien no conoce ni conocerá. Marque con una cruz cuanto otorga al otro individuo.

Puntaje que otorga al otro individuo:

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

Muchas gracias por su participación.

ANEXO IX – Decisión N° 1 Grupo B – Macroeconomía y Política Económica

DECISION N° 1

GRUPO B

LEA ATENTAMENTE EL ENUNCIADO ANTES DE CONTESTAR, ANTE CUALQUIER DUDA LEVANTE LA MANO Y SU DUDA SERA CONTESTADA.

Un individuo del grupo A (**el cual es compañero suyo del curso de Macroeconomía y Política Económica del Ciclo Profesional**) propone una distribución de 2 puntos adicionales de nota del 3º Parcial para distribuir entre el y usted, el decidirá la proporción en que desea distribuir los 2 puntos, mientras usted será el encargado de decidir si acepta o no la distribución por el propuesta. Si usted acepta, los dos puntos se distribuirán de acuerdo a lo propuesto, mientras que si usted no aceptara la distribución ambos obtendrán 0 puntos de calificación adicional. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Con el fin de comprobar su comprensión de la consigna tenga a bien contestar el siguiente ejemplo:

Si el individuo del grupo A propone la siguiente distribución de los 2 puntos adicionales, 0,50 puntos para usted, y 1,5 puntos para el, y suponiendo que usted acepte, usted obtendría _____ puntos, y el individuo A obtendría _____ puntos.

Ahora bien, usted debe marcar a continuación con una cruz a partir de que puntaje adicional acepta la oferta realizada por el individuo A.

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

ANEXO X – Decisión N° 1 Grupo B – Historia Económica Argentina

DECISION N° 1

GRUPO B

LEA ATENTAMENTE EL ENUNCIADO ANTES DE CONTESTAR, ANTE CUALQUIER DUDA LEVANTE LA MANO Y SU DUDA SERA CONTESTADA.

Un individuo del grupo A (**el cual es compañero suyo del curso de Historia Económica Argentina del Ciclo General**) propone una distribución de 2 puntos adicionales de nota del 2º Parcial para distribuir entre el y usted, el decidirá la proporción en que desea distribuir los 2 puntos, mientras usted será el encargado de decidir si acepta o no la distribución por el propuesta. Si usted acepta, los dos puntos se distribuirán de acuerdo a lo propuesto, mientras que si usted no aceptara la distribución ambos obtendrán 0 puntos de calificación adicional. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Con el fin de comprobar su comprensión de la consigna tenga a bien contestar el siguiente ejemplo:

Si el individuo del grupo A propone la siguiente distribución de los 2 puntos adicionales, 0,50 puntos para usted, y 1,5 puntos para el, y suponiendo que usted acepte, usted obtendría _____ puntos, y el individuo A obtendría _____ puntos.

Ahora bien, usted debe marcar a continuación con una cruz a partir de que puntaje adicional acepta la oferta realizada por el individuo A.

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

ANEXO XI – Decisión N° 2 Grupo B – Macroeconomía y Política Económica

DECISION N° 2

GRUPO B

Ahora bien considere que usted posee 2 puntos de nota del 3º Parcial para distribuir entre usted y un integrante del grupo A **(el cual es compañero suyo del curso de Macroeconomía y Política Económica del Ciclo Profesional)**. En este caso usted será el encargado de elegir cómo distribuir los 2 puntos. Considere que la distribución por usted efectuada será llevada adelante sin importar lo que diga el integrante del otro grupo. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Usted posee 2 puntos para distribuir entre usted y un individuo del grupo A a quien no conoce ni conocerá. Marque con una cruz cuanto otorga al otro individuo.

Puntaje que otorga al otro individuo:

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

ANEXO XII – Decisión N° 2 Grupo B – Historia Económica Argentina

DECISION N° 2

GRUPO B

Ahora bien considere que usted posee 2 puntos de nota del 2º Parcial para distribuir entre usted y un integrante del grupo A (**el cual es compañero suyo del curso de Historia Económica Argentina del Ciclo General**). En este caso usted será el encargado de elegir cómo distribuir los 2 puntos. Considere que la distribución por usted efectuada será llevada adelante sin importar lo que diga el integrante del otro grupo. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Usted posee 2 puntos para distribuir entre usted y un individuo del grupo A a quien no conoce ni conocerá. Marque con una cruz cuanto otorga al otro individuo.

Puntaje que otorga al otro individuo:

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

ANEXO XIII – Decisión N° 3 Grupo B – Macroeconomía y Política Económica

DECISION N° 3

GRUPO B

LEA ATENTAMENTE EL ENUNCIADO ANTES DE CONTESTAR, ANTE CUALQUIER DUDA LEVANTE LA MANO Y SU DUDA SERA CONTESTADA.

Un individuo del grupo A (**quien se encuentra cursando la materia Historia Económica Argentina del Ciclo General**) propone una distribución de 2 puntos adicionales de nota del 3º Parcial para distribuir entre el y usted, el decidirá la proporción en que desea distribuir los 2 puntos, mientras usted será el encargado de decidir si acepta o no la distribución por el propuesta. Si usted acepta, los dos puntos se distribuirán de acuerdo a lo propuesto, mientras que si usted no aceptara la distribución ambos obtendrán 0 puntos de calificación adicional. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Con el fin de comprobar su comprensión de la consigna tenga a bien contestar el siguiente ejemplo:

Si el individuo del grupo A propone la siguiente distribución de los 2 puntos adicionales, 0,50 puntos para usted, y 1,5 puntos para el, y suponiendo que usted acepte, usted obtendría _____ puntos, y el individuo A obtendría _____ puntos.

Ahora bien, usted debe marcar a continuación con una cruz a partir de que puntaje adicional acepta la oferta realizada por el individuo A.

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

ANEXO XIV – Decisión N° 3 Grupo B – Historia Económica Argentina

DECISION N° 3
GRUPO B

LEA ATENTAMENTE EL ENUNCIADO ANTES DE CONTESTAR, ANTE CUALQUIER DUDA LEVANTE LA MANO Y SU DUDA SERA CONTESTADA.

Un individuo del grupo A (**quien se encuentra cursando la materia Macroeconomía y Política Económica del Ciclo Profesional**) propone una distribución de 2 puntos adicionales de nota del 2º Parcial para distribuir entre el y usted, el decidirá la proporción en que desea distribuir los 2 puntos, mientras usted será el encargado de decidir si acepta o no la distribución por el propuesta. Si usted acepta, los dos puntos se distribuirán de acuerdo a lo propuesto, mientras que si usted no aceptara la distribución ambos obtendrán 0 puntos de calificación adicional. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Con el fin de comprobar su comprensión de la consigna tenga a bien contestar el siguiente ejemplo:

Si el individuo del grupo A propone la siguiente distribución de los 2 puntos adicionales, 0,50 puntos para usted, y 1,5 puntos para el, y suponiendo que usted acepte, usted obtendría _____ puntos, y el individuo A obtendría _____ puntos.

Ahora bien, usted debe marcar a continuación con una cruz a partir de que puntaje adicional acepta la oferta realizada por el individuo A.

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

ANEXO XV – Decisión N° 4 Grupo B – Macroeconomía y Política Económica

DECISION N° 4

GRUPO B

Ahora bien considere que usted posee 2 puntos de nota del 3º Parcial para distribuir entre usted y un integrante del grupo A (**quien se encuentra cursando la materia Historia Económica Argentina del Ciclo General**). En este caso usted será el encargado de elegir cómo distribuir los 2 puntos. Considere que la distribución por usted efectuada será llevada adelante sin importar lo que diga el integrante del otro grupo. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Usted posee 2 puntos para distribuir entre usted y un individuo del grupo A a quien no conoce ni conocerá. Marque con una cruz cuanto otorga al otro individuo.

Puntaje que otorga al otro individuo:

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

Muchas gracias por su participación.

ANEXO XVI – Decisión N° 4 Grupo B – Historia Económica Argentina

DECISION N° 4

GRUPO B

Ahora bien considere que usted posee 2 puntos de nota del 2º Parcial para distribuir entre usted y un integrante del grupo A (**quien se encuentra cursando la materia Macroeconomía y Política Económica del Ciclo Profesional**). En este caso usted será el encargado de elegir cómo distribuir los 2 puntos. Considere que la distribución por usted efectuada será llevada adelante sin importar lo que diga el integrante del otro grupo. Este puntaje adicional será efectivo si esta decisión sale sorteada.

Usted posee 2 puntos para distribuir entre usted y un individuo del grupo A a quien no conoce ni conocerá. Marque con una cruz cuanto otorga al otro individuo.

Puntaje que otorga al otro individuo:

0.00	0.10	0.20	0.30	0.40	0.50	0.60	0.70	0.80	0.90	1.00	1.10	1.20	1.30	1.40	1.50	1.60	1.70	1.80	1.90	2.00	

Muchas gracias por su participación.