

# ¿Cómo presentar?

Paula Jaramillo

21 de agosto de 2013

# Introducción

- ▶ “Los economistas somos el único gremio en el que cada uno tiene que vender sus resultados a sus competidores”.

# Introducción

- ▶ “Los economistas somos el único gremio en el que cada uno tiene que vender sus resultados a sus competidores”.
- ▶ Use los seminarios para mostrar su trabajo y recibir retroalimentación.

# Introducción

- ▶ “Los economistas somos el único gremio en el que cada uno tiene que vender sus resultados a sus competidores”.
- ▶ Use los seminarios para mostrar su trabajo y recibir retroalimentación.
- ▶ Presentar le ayuda a escribir.

# Introducción

- ▶ “Los economistas somos el único gremio en el que cada uno tiene que vender sus resultados a sus competidores”.
- ▶ Use los seminarios para mostrar su trabajo y recibir retroalimentación.
- ▶ Presentar le ayuda a escribir.
- ▶ Clara, sencilla y organizada.

# Recomendaciones Generales

- ▶ Su mensaje principal es el objetivo, no los detalles.

# Recomendaciones Generales

- ▶ Su mensaje principal es el objetivo, no los detalles.
- ▶ De lo general a lo específico.

# Recomendaciones Generales

- ▶ Su mensaje principal es el objetivo, no los detalles.
- ▶ De lo general a lo específico.
- ▶ Foco de atención.



# Recomendaciones Generales

- ▶ Su mensaje principal es el objetivo, no los detalles.
- ▶ De lo general a lo específico.
- ▶ Foco de atención.
- ▶ Mostrar es mejor que decir.

# Recomendaciones Generales

- ▶ Su mensaje principal es el objetivo, no los detalles.
- ▶ De lo general a lo específico.
- ▶ Foco de atención.
- ▶ Mostrar es mejor que decir.
- ▶ Muestre sus resultados con confianza.

# Recomendaciones Generales

- ▶ Su mensaje principal es el objetivo, no los detalles.
- ▶ De lo general a lo específico.
- ▶ Foco de atención.
- ▶ Mostrar es mejor que decir.
- ▶ Muestre sus resultados con confianza.
- ▶ Use su tono de voz.

# Recomendaciones Generales

- ▶ Su mensaje principal es el objetivo, no los detalles.
- ▶ De lo general a lo específico.
- ▶ Foco de atención.
- ▶ Mostrar es mejor que decir.
- ▶ Muestre sus resultados con confianza.
- ▶ Use su tono de voz.
- ▶ No conteste a la defensiva.

# Recomendaciones Generales

- ▶ Su mensaje principal es el objetivo, no los detalles.
- ▶ De lo general a lo específico.
- ▶ Foco de atención.
- ▶ Mostrar es mejor que decir.
- ▶ Muestre sus resultados con confianza.
- ▶ Use su tono de voz.
- ▶ No conteste a la defensiva.
- ▶ Interacúe con la audiencia.

# Recomendaciones Generales

- ▶ Su mensaje principal es el objetivo, no los detalles.
- ▶ De lo general a lo específico.
- ▶ Foco de atención.
- ▶ Mostrar es mejor que decir.
- ▶ Muestre sus resultados con confianza.
- ▶ Use su tono de voz.
- ▶ No conteste a la defensiva.
- ▶ Interacúe con la audiencia.
- ▶ Ritmo de la presentación.

# Recomendaciones Generales

- ▶ Su mensaje principal es el objetivo, no los detalles.
- ▶ De lo general a lo específico.
- ▶ Foco de atención.
- ▶ Mostrar es mejor que decir.
- ▶ Muestre sus resultados con confianza.
- ▶ Use su tono de voz.
- ▶ No conteste a la defensiva.
- ▶ Interacúe con la audiencia.
- ▶ Ritmo de la presentación.
- ▶ Hablar vs. oír.

# Recomendaciones Generales

- ▶ Su mensaje principal es el objetivo, no los detalles.
- ▶ De lo general a lo específico.
- ▶ Foco de atención.
- ▶ Mostrar es mejor que decir.
- ▶ Muestre sus resultados con confianza.
- ▶ Use su tono de voz.
- ▶ No conteste a la defensiva.
- ▶ Interacúe con la audiencia.
- ▶ Ritmo de la presentación.
- ▶ Hablar vs. oír.
- ▶ Piense en **su** audiencia.



# Preparando la presentación

- ▶ No se ponga en situaciones difíciles.

# Preparando la presentación

- ▶ No se ponga en situaciones difíciles.
- ▶ Responsabilidad en la presentación.

# Preparando la presentación

- ▶ No se ponga en situaciones difíciles.
- ▶ Responsabilidad en la presentación.
- ▶ Practique el tiempo.

# Preparando la presentación

- ▶ No se ponga en situaciones difíciles.
- ▶ Responsabilidad en la presentación.
- ▶ Practique el tiempo.

## Al principio,

- ▶ Responda las siguientes preguntas:
  - ▶ ¿Cuál es el problema a analizar?

## Al principio,

- ▶ Responda las siguientes preguntas:
  - ▶ ¿Cuál es el problema a analizar?
  - ▶ ¿Por qué nos interesa?

# Al principio,

- ▶ Responda las siguientes preguntas:
  - ▶ ¿Cuál es el problema a analizar?
  - ▶ ¿Por qué nos interesa?
  - ▶ ¿Qué aprendemos?

## Al principio,

- ▶ Responda las siguientes preguntas:
  - ▶ ¿Cuál es el problema a analizar?
  - ▶ ¿Por qué nos interesa?
  - ▶ ¿Qué aprendemos?
- ▶ Modelo, contribuciones y resultados.



## Al principio,

- ▶ Responda las siguientes preguntas:
  - ▶ ¿Cuál es el problema a analizar?
  - ▶ ¿Por qué nos interesa?
  - ▶ ¿Qué aprendemos?
- ▶ Modelo, contribuciones y resultados.
- ▶ Literatura existente y su trabajo.

# Results

What we knew

What we now know

---

1-to-1

$\tau$ :  $\varphi$ -exhaustive for  $w$   
(Roth & Vande Vate, 1991)

Many-to-1  
( $q_w \geq 1$ )

Many-to-many

# Results

What we knew

What we now know

---

1-to-1

$\tau$ :  $\varphi$ -exhaustive for  $w$   
(Roth & Vande Vate, 1991)

Many-to-1  
( $q_w \geq 1$ )

$\delta$ :  $\varphi$ -exhaustive for  $w$   
(Kojima & Pathak, 2009)

Many-to-many

# Results

What we knew

What we now know

1-to-1

$\tau$ :  $\varphi$ -exhaustive for  $w$   
(Roth & Vande Vate, 1991)

Many-to-1  
( $q_w \geq 1$ )

$\delta$ :  $\varphi$ -exhaustive for  $w$   
(Kojima & Pathak, 2009)

Many-to-many

$\tau$ :  $\varphi$ -exhaustive for  $w$   
with  $q_w = 1$ .

# Results

	What we knew	What we now know
1-to-1	$\tau$ : $\varphi$ -exhaustive for $w$ (Roth & Vande Vate, 1991)	
Many-to-1 ( $q_w \geq 1$ )	$\delta$ : $\varphi$ -exhaustive for $w$ (Kojima & Pathak, 2009)	
Many-to-many		$\tau$ : $\varphi$ -exhaustive for $w$ with $q_w = 1$ .  $\delta$ : $\varphi$ -exhaustive for $W'$ .

# Results

	What we knew	What we now know
1-to-1	$\tau$ : $\varphi$ -exhaustive for $w$ (Roth & Vande Vate, 1991)	
Many-to-1 ( $q_w \geq 1$ )	$\delta$ : $\varphi$ -exhaustive for $w$ (Kojima & Pathak, 2009)	
Many-to-many		$\tau$ : $\varphi$ -exhaustive for $w$ with $q_w = 1$ .  $\delta$ : $\varphi$ -exhaustive for $W'$ .

- ▶ In 1-to-1, can  $\tau$  be  $\varphi$ -exhaustive for  $W'$ ?
- ▶ In many-to-one, can  $\tau$  be  $\varphi$ -exhaustive for  $w$  if  $q_w > 1$ ?

# Results

	What we knew	What we now know
1-to-1	$\tau$ : $\varphi$ -exhaustive for $w$ (Roth & Vande Vate, 1991)	$\tau$ is not $\varphi$ -exhaustive for $W'$
Many-to-1 ( $q_w \geq 1$ )	$\delta$ : $\varphi$ -exhaustive for $w$ (Kojima & Pathak, 2009)	
Many-to-many		$\tau$ : $\varphi$ -exhaustive for $w$ with $q_w = 1$ .  $\delta$ : $\varphi$ -exhaustive for $W'$ .

- ▶ In 1-to-1, can  $\tau$  be  $\varphi$ -exhaustive for  $W'$ ?
- ▶ In many-to-one, can  $\tau$  be  $\varphi$ -exhaustive for  $w$  if  $q_w > 1$ ?

# Results

	What we knew	What we now know
1-to-1	$\tau$ : $\varphi$ -exhaustive for $w$ (Roth & Vande Vate, 1991)	$\tau$ is not $\varphi$ -exhaustive for $W'$
Many-to-1 ( $q_w \geq 1$ )	$\delta$ : $\varphi$ -exhaustive for $w$ (Kojima & Pathak, 2009)	$\tau$ is not $\varphi$ -exhaustive for $w$ if $q_w > 1$
Many-to-many		$\tau$ : $\varphi$ -exhaustive for $w$ with $q_w = 1$ .  $\delta$ : $\varphi$ -exhaustive for $W'$ .

- ▶ In 1-to-1, can  $\tau$  be  $\varphi$ -exhaustive for  $W'$ ?
- ▶ In many-to-one, can  $\tau$  be  $\varphi$ -exhaustive for  $w$  if  $q_w > 1$ ?



Durante,

- ▶ Presente todas las definiciones.

# Durante,

- ▶ Presente todas las definiciones.
- ▶ Modelo sencillo pero con toda la intuición.

# Durante,

- ▶ Presente todas las definiciones.
- ▶ Modelo sencillo pero con toda la intuición.
- ▶ Use ejemplos.

## Durante,

- ▶ Presente todas las definiciones.
- ▶ Modelo sencillo pero con toda la intuición.
- ▶ Use ejemplos.
- ▶ Pase la mayoría del tiempo en su contribución.

## Durante,

- ▶ Presente todas las definiciones.
- ▶ Modelo sencillo pero con toda la intuición.
- ▶ Use ejemplos.
- ▶ Pase la mayoría del tiempo en su contribución.
- ▶ Preguntese porque incluye cierta información.

## Durante,

- ▶ Presente todas las definiciones.
- ▶ Modelo sencillo pero con toda la intuición.
- ▶ Use ejemplos.
- ▶ Pase la mayoría del tiempo en su contribución.
- ▶ Preguntese porque incluye cierta información.
- ▶ Establezca credibilidad.

## Durante,

- ▶ Presente todas las definiciones.
- ▶ Modelo sencillo pero con toda la intuición.
- ▶ Use ejemplos.
- ▶ Pase la mayoría del tiempo en su contribución.
- ▶ Preguntese porque incluye cierta información.
- ▶ Establezca credibilidad.
- ▶ Entienda los supuestos críticos de su área.

## Durante,

- ▶ Presente todas las definiciones.
- ▶ Modelo sencillo pero con toda la intuición.
- ▶ Use ejemplos.
- ▶ Pase la mayoría del tiempo en su contribución.
- ▶ Preguntese porque incluye cierta información.
- ▶ Establezca credibilidad.
- ▶ Entienda los supuestos críticos de su área.
- ▶ Sea flexible.



## Durante,

- ▶ Presente todas las definiciones.
- ▶ Modelo sencillo pero con toda la intuición.
- ▶ Use ejemplos.
- ▶ Pase la mayoría del tiempo en su contribución.
- ▶ Preguntese porque incluye cierta información.
- ▶ Establezca credibilidad.
- ▶ Entienda los supuestos críticos de su área.
- ▶ Sea flexible.
- ▶ Buenos cambios de notación reconózcalos.

## Durante,

- ▶ Presente todas las definiciones.
- ▶ Modelo sencillo pero con toda la intuición.
- ▶ Use ejemplos.
- ▶ Pase la mayoría del tiempo en su contribución.
- ▶ Preguntese porque incluye cierta información.
- ▶ Establezca credibilidad.
- ▶ Entienda los supuestos críticos de su área.
- ▶ Sea flexible.
- ▶ Buenos cambios de notación reconózcalos.
- ▶ Maneje su audiencia.

# Respondiendo preguntas

- ▶ Clarificación.

# Respondiendo preguntas

- ▶ Clarificación.
- ▶ No entendió algo crucial.

# Respondiendo preguntas

- ▶ Clarificación.
- ▶ No entendió algo crucial.
- ▶ Irrelevantes y repetidas.

# Respondiendo preguntas

- ▶ Clarificación.
- ▶ No entendió algo crucial.
- ▶ Irrelevantes y repetidas.
- ▶ Retan su pregunta o metodología.

# Respondiendo preguntas

- ▶ Clarificación.
- ▶ No entendió algo crucial.
- ▶ Irrelevantes y repetidas.
- ▶ Retan su pregunta o metodología.
- ▶ Tome nota.

# Diapositivas

- ▶ Diapositiva: Ayuda, pero no reemplaza.



# Diapositivas

- ▶ Diapositiva: Ayuda, pero no reemplaza.
- ▶ Figuras y tablas explicadas y simples.

# Diapositivas

- ▶ Diapositiva: Ayuda, pero no reemplaza.
- ▶ Figuras y tablas explicadas y simples.
- ▶ Use el movimiento para ejemplos o ecuaciones.

# Diapositivas

- ▶ Diapositiva: Ayuda, pero no reemplaza.
- ▶ Figuras y tablas explicadas y simples.
- ▶ Use el movimiento para ejemplos o ecuaciones.
- ▶ No llena las diapositivas.

# Diapositivas

- ▶ Diapositiva: Ayuda, pero no reemplaza.
- ▶ Figuras y tablas explicadas y simples.
- ▶ Use el movimiento para ejemplos o ecuaciones.
- ▶ No llena las diapositivas.
- ▶ No párrafos.

# Diapositivas

- ▶ Diapositiva: Ayuda, pero no reemplaza.
- ▶ Figuras y tablas explicadas y simples.
- ▶ Use el movimiento para ejemplos o ecuaciones.
- ▶ No llena las diapositivas.
- ▶ No párrafos.
- ▶ No oraciones completas.

# Diapositivas

- ▶ Diapositiva: Ayuda, pero no reemplaza.
- ▶ Figuras y tablas explicadas y simples.
- ▶ Use el movimiento para ejemplos o ecuaciones.
- ▶ No llena las diapositivas.
- ▶ No párrafos.
- ▶ No oraciones completas.
- ▶ ¿Abreviaciones?

# Diapositivas

- ▶ Diapositiva: Ayuda, pero no reemplaza.
- ▶ Figuras y tablas explicadas y simples.
- ▶ Use el movimiento para ejemplos o ecuaciones.
- ▶ No llena las diapositivas.
- ▶ No párrafos.
- ▶ No oraciones completas.
- ▶ ¿Abreviaciones?

## Un párrafo

Even though there is evidence that clearinghouses employ stable mechanisms (Roth, 1991), no stable mechanism is immune to preference manipulation (Dubins and Freedman, 1981, and Roth, 1982). This fact immediately triggers a question: What types of strategies should a strategic agent consider? In the present paper, we focus on two types of “simple” preference manipulations that have been reported and studied in empirical and theoretical work. The first class of preference manipulations is that of truncation strategies (Roth and Vande Vate, 1991). The second class of preference manipulations consists of dropping strategies (Kojima and Pathak, 2009).



# Envy-freeness

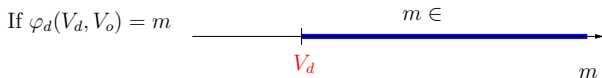
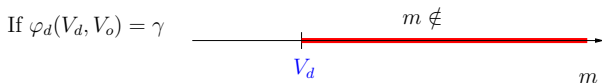
$\forall (V_d, V_o),$

$$u_d(\underbrace{\varphi_d(V_d, V_o)}_{\text{d's assignment}}) \geq u_d(\underbrace{\varphi_o(V_d, V_o)}_{\text{o's assignment}}).$$

# Envy-freeness

$\forall (V_d, V_o),$

$$u_d(\underbrace{\varphi_d(V_d, V_o)}_{\text{d's assignment}}) \geq u_d(\underbrace{\varphi_o(V_d, V_o)}_{\text{o's assignment}}).$$



# Envy-freeness

$\forall (V_d, V_o),$

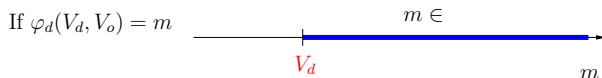
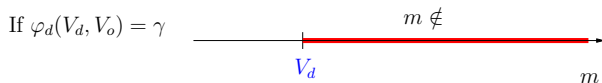
$$u_d(\underbrace{\varphi_d(V_d, V_o)}_{\text{d's assignment}}) \geq u_d(\underbrace{\varphi_o(V_d, V_o)}_{\text{o's assignment}}).$$

$$u_o(\underbrace{\varphi_o(V_d, V_o)}_{\text{o's assignment}}) \geq u_o(\underbrace{\varphi_d(V_d, V_o)}_{\text{d's assignment}}).$$

## Dispossessed envy-freeness

$\forall (V_d, V_o),$

$$u_d(\underbrace{\varphi_d(V_d, V_o)}_{\text{d's assignment}}) \geq u_d(\underbrace{\varphi_o(V_d, V_o)}_{\text{o's assignment}}).$$



# Strategy-proofness

$\forall (V_d, V_o),$

$\forall V'_d,$

$$u_d(\varphi_d(\underbrace{V_d}_{\text{truth}}, V_o)) \geq u_d(\varphi_d(\underbrace{V'_d}_{\text{lie}}, V_o)).$$

$\forall V'_o,$

$$u_o(\varphi_o(V_d, \underbrace{V_o}_{\text{truth}})) \geq u_o(\varphi_o(V_d, \underbrace{V'_o}_{\text{lie}})).$$

# Continuity

$$\forall (V_d, V_o),$$

$$\forall \{V_o^n\}_{n=1}^{\infty} \text{ such that } V_o^n \xrightarrow{n \rightarrow \infty} V_o,$$

$$\varphi_d(V_d, V_o^n) \quad \varphi_d(V_d, V_o)$$

# Continuity

$$\forall (V_d, V_o),$$

$$\forall \{V_o^n\}_{n=1}^{\infty} \text{ such that } V_o^n \xrightarrow{n \rightarrow \infty} V_o,$$

$$u_d(\varphi_d(V_d, V_o^n)) \xrightarrow{n \rightarrow \infty} u_d(\varphi_d(V_d, V_o)).$$

# Última diapositiva

- ▶ Recordar el mensaje y contribución.
- ▶ Limitaciones de los resultados.
- ▶ Nuevas preguntas de investigación.
- ▶ Implicaciones directas de política pública.



## ¿Mi última diapositiva?

- ▶ Use los seminarios para mostrar su trabajo y recibir retroalimentación.

## ¿Mi última diapositiva?

- ▶ Use los seminarios para mostrar su trabajo y recibir retroalimentación.
- ▶ Clara, sencilla y ordenada.

## ¿Mi última diapositiva?

- ▶ Use los seminarios para mostrar su trabajo y recibir retroalimentación.
- ▶ Clara, sencilla y ordenada.
- ▶ La presentación no debe reemplazar al presentador.

## ¿Mi última diapositiva?

- ▶ Use los seminarios para mostrar su trabajo y recibir retroalimentación.
- ▶ Clara, sencilla y ordenada.
- ▶ La presentación no debe reemplazar al presentador.
- ▶ Piense en **su** audiencia.

## ¿Mi última diapositiva?

- ▶ Use los seminarios para mostrar su trabajo y recibir retroalimentación.
- ▶ Clara, sencilla y ordenada.
- ▶ La presentación no debe reemplazar al presentador.
- ▶ Piense en **su** audiencia.
- ▶ Deje su mensaje.