

Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem

The Journal of Political Economy, Vol. 98, No. 6 (Dec., 1990), pp. 1325-
1348

D. Kahneman, J. Knetsch, R. Thale

In sintesi

- Attraverso degli esperimenti gli autori mostrano evidenza empirica del cosiddetto «Endowment Effect»
 - Beni di consumo (es. Tazze) vengono distribuiti a metà dei partecipanti all'esperimento
 - La disponibilità ad accettare eccede in modo significativo la disponibilità a pagare.
- I dati empirici non confermano il teorema di Coase
 - Il numero di oggetti scambiati é significativamente inferiore a quanto predetto dal modello.

Esperimento 1

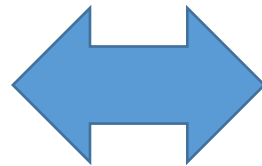
- 44 studenti partecipano all'esperimento alla Cornell University
- **Trattamento 1**
 - Vengono suddivisi in 2 gruppi: Sellers e Buyers
 - I sellers ricevono un gettone
 - Tasso di cambio alla fine del trattamento : 1 gettone=X\$
 - Il valore di X non è lo stesso per tutti gli studenti.
 - I Sellers (Buyers) devono indicare se sarebbero disposti a vendere (comprare) il gettone ad una serie di prezzi.
 - Esempio di questionario per i sellers:

At a price of \$8.75 I will sell _____ I will not sell _____

At a price of \$8.25 I will sell _____ I will not sell _____

Esperimento 1

- Viene determinato un prezzo di equilibrio del gettone (o estratto casualmente)
- Vengono verificate le risposte di buyers e sellers
- I buyers che hanno indicato disponibilità a pagare almeno pari al prezzo di equilibrio ricevono il gettone (e pagano il prezzo di equilibrio)
- I sellers che hanno indicato disponibilità ad accettare inferiore o pari al prezzo di equilibrio cedono il gettone (e ricevono il prezzo di equilibrio)
- Alla fine del trattamento il gettone viene scambiato da chi lo possiede al valore X\$ indicato all'inizio dell'esperimento.



Esperimento 1

- **Trattamento 2**

Metà degli studenti riceve una tazza e indica il prezzo al quale sarebbe disposto a venderla.



L'altra metà comunica il prezzo al quale comprerebbe la tazza.



Esperimento 1

Risultato

Il prezzo mediano di vendita è:

\$5.25



Il prezzo mediano di acquisto è:

\$2.25



- **Trattamento 3**

Lo stesso procedimento viene ripetuto utilizzando delle penne ed invertendo buyers e sellers.

Esperimento 1

RESULTS OF EXPERIMENT 1

INDUCED-VALUE MARKETS

Trial	Actual Trades	Expected Trades	Price	Expected Price
1	12	11	3.75	3.75
2	11	11	4.75	4.75
3	10	11	4.25	4.25

CONSUMPTION GOODS MARKETS

Trial	Trades	Price	Median Buyer Reservation Price	Median Seller Reservation Price
Mugs (Expected Trades = 11)				
4	4	4.25	2.75	5.25
5	1	4.75	2.25	5.25
6	2	4.50	2.25	5.25
7	2	4.25	2.25	5.25
Pens (Expected Trades = 11)				
8	4	1.25	.75	2.50
9	5	1.25	.75	1.75
10	4	1.25	.75	2.25
11	5	1.25	.75	1.75

Esperimento 2

- 77 studenti alla Simon Fraser University
- Agli studenti vengono assegnati 3 ruoli:
 - Sellers, ricevono una tazza
 - Devono indicare se sono disponibili a vendere la tazza ad una serie di prezzi che varia da \$ 0.25 a \$ 9.25
 - Buyers
 - Devono indicare se sono disponibili a comprare la tazza ad una serie di prezzi che varia da \$ 0.25 a \$ 9.25
 - Choosers
 - Devono indicare se desiderano ricevere la tazza o un ammontare di denaro che varia da \$ 0.25 a \$ 9.25
- Il chooser ed il seller sono sottoposti a scelte economicamente identiche

Esperimento 2

Risultati

- Prezzi di riserva mediani:
 - Sellers **\$ 7.12;**
 - Choosers **\$ 3.12;**
 - Buyers **\$ 2.87.**
- I bassi volumi di scambio e le differenze nella disponibilità a pagare e ad accettare sono principalmente dovuti alla riluttanza del seller a separarsi dal suo “endowment.”
- Infatti, il chooser valuta la tazza in maniera più simile al buyer che al seller nonostante la sua condizione sia la stessa del seller.

Esperimento 3

Classe 1

Agli studenti viene consegnata una tazza. Viene proposto loro di scambiarla con una barretta di cioccolato svizzero.



Classe 2

Agli studenti viene consegnata una barretta di cioccolato svizzero. Viene proposto loro di scambiarla con una tazza.



Classe 3

Agli studenti viene chiesto di scegliere tra una tazza ed una barretta di cioccolato svizzero.



Esperimento 3

Knetsch (1989)

Classe 1

89%

Sceglie la tazza



Classe 2

90%

Sceglie la cioccolata



Classe 3

59%

Sceglie la tazza



Conclusioni

- Gli esperimenti suggeriscono l'esistenza del cosiddetto : **“instant endowment effect”**:
 - il valore attribuito ad un oggetto aumenta sostanzialmente non appena l'individuo ne entra in possesso.
- Differenza tra disponibilità a pagare e ad accettare
 - La differenza tra i prezzi di vendita e di acquisto non si riduce a seguito di ripetuti scambi, i risultati non sono dovuti a strategie di mercato errate che possono essere corrette attraverso il learning.
- Volume di transazioni inferiore a quanto predetto dal teorema di Coase
 - L'efficienza nel mercato dei gettoni dimostra che tale risultato non è dovuto ai costi di transazione.

Conclusioni

- Esiste una differenza netta tra il mercato di gettoni e quello di beni.
 - Il valore dei gettoni è definito inequivocabilmente dall' ammontare di denaro al quale i gettoni possono essere scambiati alla fine dell'esperimento.
L'avversione alla perdita è irrilevante in questi casi.
 - Il bene ed il denaro non sono direttamente paragonabili. Tale ambiguità è necessaria, ma non sufficiente, a generare avversione alla perdita e differenze nella disponibilità a vendere ed acquistare.
- L'ordinamento delle preferenze non è indipendente dall' endowment.
- Endowment effect e loss aversion sono caratteristiche fondamentali delle preferenze.