ECONOMIA SPERIMENTALE

A partire dalla fine degli anni Ottanta del Novecento l’economia sperimentale ha progressivamente acquisito una posizione di rilievo all’interno della ricerca, fino alla piena legittimazione a seguito del premio Nobel per l’economia assegnato nel 2002 a Daniel Kahneman e Vernon L. Smith. Altri esponenti di tale branca dell’economia sono Charles Plott, Charles Holt, J. Kagel, Alvin Roth.

I settori nei quali l’economia sperimentale è stata più applicata sono la teoria delle scelte, il funzionamento dei mercati e le interazioni strategiche (la microeconomia rappresenta il campo di applicazione privilegiato).

L’economia sperimentale fondamentalmente è un *metodo*. Gli esperimenti economici sono costituiti dalla creazione di ambienti controllati al fine di riprodurre artificialmente una situazione che rispetti le condizioni ipotizzate dalla teoria. Si simula il contesto “asettico” del laboratorio. È nel controllo la specificità del metodo sperimentale rispetto ad altri metodi di analisi empirica usati in economia; il controllo dell’ambiente assicura che lo studio possa essere replicato, condizione fondamentale di ogni indagine scientifica[[1]](#footnote-1).

I partecipanti vengono isolati gli uni dagli altri e interagiscono esclusivamente attraverso la rete informatica. Le postazioni di computer in genere variano tra 15 a 30. Maggiore è il numero dei soggetti, più significativi sono i risultati (ma l’esperimento diventa più costoso).

Solitamente lo stesso gioco viene ripetuto più volte, in modo tale che i partecipanti possano modificare le loro scelte in base alle esperienze fatte.

Tendenzialmente si garantisce l’anonimato (a meno che lo scopo non sia testare gli effetti della reputazione).

Al termine il partecipante riceve il pagamento corrispondente a quanto eventualmente guadagnato nel corso dell’esperimento (oppure si estraggono a sorte alcuni soggetti *ex post*): altrimenti il comportamento sarebbe falsato dalla consapevolezza che non sia in gioco un guadagno[[2]](#footnote-2) reale, cioè mancherebbero gli incentivi.

Alla fine si raccolgono i dati, che lo sperimentatore analizza attraverso strumenti statistici ed econometrici standard.

Tale metodo *si aggiunge* agli altri metodi utilizzati dall’economia, come l’analisi statistica dei dati, i sondaggi e gli studi sul campo, che hanno il problema di osservare i fatti in un ambiente non controllato: l’osservazione dei fatti nel loro ambiente naturale, concreto, non permette di isolare con precisione i molteplici fattori che li hanno causati; inoltre alcune situazioni sono difficili da osservare nella realtà, ad esempio perché sono rare o perché necessitano di una combinazione di fattori *ad hoc*.

Gli obiettivi dell’economia sperimentale sono sostanzialmente tre: testare le predizioni formulate dalle teorie esistenti; individuare nuove teorie quando in alcuni settori sono assenti o incomplete; consentire al decisore pubblico di testare l’efficacia di differenti politiche e al decisore privato di simulare strategie di mercato o organizzative.

Nel primo caso, ad esempio, si può testare l’ipotesi del *free riding* nella teoria dei beni pubblici. L’esperimento promosso da John Ledyard ha evidenziato come la predizione teorica di contribuzione pari a zero sia erronea: i soggetti depositano nel fondo comune tra il 40% e il 60% della loro dotazione iniziale[[3]](#footnote-3).

Circa il secondo obiettivo, l’eventuale nuova teoria è individuata attraverso il procedimento *induttivo* utilizzato in psicologia (si formulano ipotesi a partire dalle osservazioni sperimentali) e non il procedimento ipotetico-deduttivo classico. Nell’esempio del gioco del bene pubblico, la sperimentazione permette di studiare variabili ignorate dalla teoria classica, come le caratteristiche sociodemografiche o le variabili culturali, o variabili che, sempre secondo quella teoria, non dovrebbero produrre effetti (la comunicazione, la numerosità dei gruppi) e che invece incidono.

Per quanto riguarda il terzo obiettivo, la procedura di vendita all’asta delle frequenze radio negli Stati Uniti è stata implementata con l’aiuto dell’economia sperimentale; e i centri di ricerca dell’IBM o della Hewlitt-Packard l’hanno utilizzata per studiare la formazione dei prezzi, l’apprendimento strategico, le procedure di negoziazione e le dinamiche dell’informazione all’interno dei mercati.

I soggetti

Gli agenti reali spesso sono molto più complessi rispetto agli individui che partecipano agli esperimenti: ad esempio, alcune scelte sono compiute da organizzazioni, imprese, associazioni, non da singoli individui.

Contestualizzazione o decontestualizzazione

Il contesto incide. Ad esempio, nel gioco del bene pubblico, esplicitare per quale bene è creato il fondo comune (es. progetto ambientale) significa contestualizzare. Invece mantenere neutro il fondo è una tecnica di decontestualizzazione. Gli economisti, al contrario degli psicologi, tendono a decontestualizzare il più possibile.

Il problema forse più dibattuto è la validità esterna dei risultati, cioè se i comportamenti osservati in laboratorio riflettono significativamente i comportamenti reali (*parallelismo*).

Applicazioni

Effetto di dotazione

Esperimenti svolti da Kahneman, Knetsch e Thaler[[4]](#footnote-4) (1990) dimostrano che le persone valutano di più un oggetto se è in loro possesso e devono cederlo rispetto alla valutazione dello stesso oggetto nel caso in cui debbano acquistarlo; in altri termini, per cedere un oggetto, vogliono più denaro di quanto non siano disposte a pagare per acquistarlo; cioè la perdita di utilità derivante dalla separazione di un bene posseduto è superiore al guadagno di utilità percepito quando si riceve il bene. Ciò confuterebbe la teoria dell’utilità classica, che afferma che l’utilità tratta da un dato oggetto deve essere la medesima per un singolo individuo, indipendentemente dalla sua posizione di acquirente o venditore.

Scelte in presenza di rischio o incertezza

Rischio e incertezza sono concetti diversi: nelle situazioni di rischio le probabilità sono note agli agenti (es. il lancio della moneta, con relativa probabilità del 50%), nelle situazioni di incertezza no.

La teoria dominante è la *teoria dell’utilità attesa* di Von Neumann e Morgenstern (1944), applicata in molti ambiti: assicurazione, finanza, investimento. Tuttavia gli studi sperimentali hanno evidenziato anomalie relative alle predizioni di questa teoria, in particolare circa gli assiomi di indipendenza e di transitività.

Kahneman e Tversky (1992) hanno proposto una teoria alternativa, la *prospect theory*, diventata quella di maggior successo come alternativa alla teoria dell’utilità neoclassica. Questa teoria cambia il rapporto fra percezione del valore rispetto ai guadagni e alle perdite. Il rapporto non è una linea retta, ma una curva convessa e molto ripida per le perdite e concava e meno ripida per i guadagni. Cioè la percezione psicologica aumenta nella situazione di perdita e diminuisce in quella di guadagno. Se perdo 100 euro, per compensare il peso psicologico di questa perdita ho bisogno di ricevere il doppio. Inoltre la teoria del prospetto dice che il valore economico non è assoluto, ma è sempre relativo a punti di riferimento. Se mi aspetto un bonus di 6 mila euro e ne ricevo 3 mila, lo considero una perdita. Se invece la mia aspettativa era di duemila, lo considero un guadagno. Infine confuta la linearità del valore delle probabilità: quelle molto basse sono sopravvalutate; quelle medie sono sottovalutate; quelle molto alte sono sopravvalutate. Cioè 0,1% lo trattiamo come se fosse 1%; 40% come se fosse 30%; e 99% come se fosse 100%.

Tuttavia, quando i soggetti sono considerati all’interno delle interazioni, e non presi singolarmente, sono meno soggetti a irrazionalità. Dunque probabilmente il mercato o altri contesti collettivi (imprese) contribuiscono a effettuare correzioni dei *bias*; per cui la teoria della massimizzazione dell’utilità continua a rappresentare una buona approssimazione dei comportamenti.

*Bias* valutativi

A livello macroeconomico un esempio è l’illusione monetaria, la confusione tra valori nominali e valori reali. La teoria della neutralità della moneta è basata sull’assenza di illusione monetaria, ma l’economia sperimentale evidenzia che è presente (Fehr e Tyran, 2001).

Funzionamento dei mercati

Concorrenza perfetta

Tale modello è stato più volte oggetto di analisi sperimentali. Nel modello *ad asta bilaterale*, in caso di squilibri dovuti a shock dal lato della domanda o dell’offerta (trasposizioni), la convergenza verso l’equilibrio avviene abbastanza rapidamente; e i soggetti attraverso gli scambi realizzano surplus (dell’acquirente e del venditore) di rilievo; come predetto dal modello di concorrenza perfetta. Invece nel modello *a prezzi esposti* (all’inizio i venditori fissano simultaneamente e indipendentemente l’uno dall’altro i prezzi e li espongono pubblicamente) la convergenza è più lenta perché i venditori possono modificare il prezzo solo nel periodo seguente; e durante l’aggiustamento prevalgono prezzi superiori a quello di equilibrio (dunque il surplus dei venditori è superiore a quello predetto dalla teoria concorrenziale perfetta).

Monopolio

Secondo la *teoria dei mercati contendibili* (W. Baumol, J. Panzar, R. Willig, 1982), il monopolista non è mai completamente sicuro di conservare la propria posizione, in quanto subisce la concorrenza potenziale di un nuovo venditore che ha costi di produzione uguali e può insidiare il suo potere di mercato; di conseguenza il monopolista praticherà un prezzo tale per cui la sua posizione non venga messa in discussione, il che significa che il prezzo sarà vicino a quello di concorrenza, senza svantaggi per gli acquirenti. Gli esperimenti condotti sui mercati contendibili confermano la teoria.

Le aste

Per la vendita delle frequenze radiofoniche negli Stati Uniti ci si è serviti dell’economia sperimentale.

Oligopoli

Le antitrust hanno commissionato studi sperimentali per scoprire se si determinano comportamenti anticoncorrenziali illeciti.

Interazioni sociali

1. Cooperazione

Dilemma del prigioniero

I risultati sperimentali dimostrano che la non cooperazione non è il comportamento dominante, il tasso di cooperazione dipende da svariati fattori: matrice dei payoffs, sesso, età, cultura, personalità ecc.

Beni pubblici

Come si è già visto sopra, si può testare l’ipotesi del *free riding* nella teoria dei beni pubblici. L’esperimento promosso da John Ledyard ha evidenziato come la predizione teorica di contribuzione pari a zero sia erronea: i soggetti depositano nel fondo comune tra il 40% e il 60% della loro dotazione iniziale[[5]](#footnote-5).

Inoltre si è evidenziato che un meccanismo sanzionatorio non monetario (informale), basato sulla pressione sociale, conduce a un aumento notevole dei livelli contributivi, dunque della cooperazione[[6]](#footnote-6).

Commons

È la situazione speculare rispetto al gioco del bene pubblico. Esiste già un fondo comune e si tratta di prelevare o meno; l’ottimo sociale si ottiene quando nessuno preleva niente.

2. Coordinamento

È la capacità di coordinarsi nelle scelte strategiche. In base alle evidenze sperimentali, gli individui sono in grado di coordinarsi in misura maggiore di quanto non predica la teoria dei giochi.

3. Fiducia e reciprocità

L’economia sperimentale ha portato alla luce una serie di contesti nei quali un rapporto di fiducia e lealtà si può instaurare laddove la teoria economica classica predice il contrario.

1. «Tuttavia, il livello di controllo sperimentale per l'economista non è assolutamente comparabile a quello del fisico o del chimico. In fisica ed in chimica, il metodo sperimentale permette un controllo quasi perfetto dell’ambiente, in quanto è possibile eliminare tutti i fattori che influenzano il comportamento dell’oggetto di studio diversi da quelli controllati dallo sperimentatore. Ciò è possibile poiché gli oggetti di studio, ad esempio le particelle elementari o i composti chimici, sono del tutto intercambiabili e definiti da un modesto numero di caratteristiche facilmente misurabili (numero atomico, composizione chimica ecc.), In economia, al contrario, un simile grado di controllo è impossibile da raggiungere nella misura in cui *ogni soggetto arriva in laboratorio con una propria storia personale alle spalle* e costituisce di per sé un oggetto molto complesso». N. Eber, M. Willinger, *Economia in laboratorio* (2005), il Mulino, Bologna, 2009, p. 19. [↑](#footnote-ref-1)
2. Un limite del metodo è che non si possono configurare *perdite*, nel senso della richiesta di una somma di denaro alla fine del gioco (mentre *durante il gioco* la perdita di parte della somma vinta è possibile). La possibilità di perdite è importante perché misura l’avversione al rischio. Un altro problema riguarda l’entità della somma in gioco (il raggio di osservazione): se la somma fosse dieci o cento volte superiore, i comportamenti cambierebbero. [↑](#footnote-ref-2)
3. J. Ledyard, *Public Goods: A Survey of Experimental Research*, in J. Kagel, A. Roth, *Handbook of Experimental Economics*, Princeton University Press, Princeton, 1995, pp. 111-194. [↑](#footnote-ref-3)
4. L’economia sperimentale si intreccia all’economia comportamentale o comportamentista: l’economista e premio Nobel Richard H. Thaler e il giurista Cass R. Sunstein (con il contributo anche di Kahneman) hanno sostenuto un “paternalismo libertario” attraverso la teoria della “spinta gentile” (*nudge*). Gli individui, tutt’altro che perfettamente razionali, commettono errori cognitivi: se il legislatore o il governante, attraverso interventi leggeri e mirati, può correggere l’errore, l’individuo migliora il suo benessere. “Paternalismo” perché l’intervento è volto a evidenziare e suggerire la scelta migliore, “libertario” perché all’individuo resterebbe la libertà di scelta. Non si tratterebbe di un’interferenza aggressiva, di un’imposizione, bensì di una guida; non verrebbero modificati i fini degli individui, ma i mezzi per raggiungerli. Esempi di tale interventismo “mite” sono il silenzio-assenso nell’adesione ai fondi pensionistici delle aziende o nella donazione degli organi, le immagini scioccanti sui pacchetti di sigarette, la migliore esposizione sugli scaffali dei negozi degli alimenti più salubri. R.H. Thaler, C.R. Sunstein, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press, New Haven, CT, 2008; C.R. Sunstein, *Why Nudge? The Politics of Libertarian Paternalism*, Yale University Press, New Haven, CT, 2014. [↑](#footnote-ref-4)
5. J. Ledyard, *Public Goods: A Survey of Experimental Research*, in J. Kagel, A. Roth, *Handbook of Experimental Economics*, Princeton University Press, Princeton, 1995, pp. 111-194. [↑](#footnote-ref-5)
6. D. Masclet, C. Noussair, S. Tucker, M-C. Villeval, *Monetary and Nonmonetary Punishment in the Voluntary Contributions Mechanism*, in “American Economic Review”, vol. 93, 2003, pp. 366-390. [↑](#footnote-ref-6)