

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SÓCIO-ECONÔMICAS  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS

ELIZA GRAZIELA SILVEIRA

**INEXISTÊNCIA DE EFEITO DOTAÇÃO NO MERCADO DE USADOS  
DO FACEBOOK**

Florianópolis, 2015

ELIZA GRAZIELA SILVEIRA

**INEXSTÊNCIA DE EFEITO DOTAÇÃO NO MERCADO DE USADOS  
DO FACEBOOK**

Monografia submetida ao curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito obrigatório para a obtenção do grau de Bacharelado.

**Orientador:** Prof. Dr. Eraldo Sérgio Barbosa da Silva.

Florianópolis, 2015

ELIZA GRAZIELA SILVEIRA

**INEXSTÊNCIA DE EFEITO DOTAÇÃO NO MERCADO DE USADOS  
DO FACEBOOK**

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota seis a  
aluna Eliza Graziela Silveira na disciplina CNM 5420 – Monografia, pela  
apresentação deste trabalho.

Aprovado em 27 de novembro de 2015.

BANCA EXAMINADORA

---

Dr. Eraldo Sérgio da Silva

---

Dr. Newton Carneiro A. Júnior

---

Me. Elder Maurício Silva

## **AGRADECIMENTOS**

Profundamente grata ao Magnus Dagios por se fazer sempre presente através da atenção e dedicação, do apoio contínuo e sempre amoroso e, por isso, as minhas conquistas são suas também.

Agradeço de forma especial e em memória ao Jorge Silveira pelo carinho que manteve por mim em toda a sua vida. Momentos sentidos não morrem!

Agradeço ao Professor Sérgio da Silva que colaborou com meu crescimento intelectual, sua orientação acadêmica estendeu-se além deste trabalho, abrangendo outros temas de pesquisa, fazendo-me compreender a importância da abordagem multidisciplinar e empírica.

Agradeço a amizade de Patrick Pirolo, Tânia Nalborczyk, Elder Maurício da Silva, Cíntia Lopes, Ilze Zirbel, Angelita Silveira e Aline Noernberg bem como todos os colegas que de alguma forma contribuíram durante minha vida acadêmica.

## **RESUMO**

Abordamos neste trabalho o Efeito Dotação que consiste em o proprietário superestimar o valor de um bem que está em sua posse, estudando-o em mercados de segunda mão. Utilizamos um questionário com o propósito de analisar alguns aspectos do comportamento indicando que os negociadores estão sob o efeito em questão. Os resultados sugerem ausência de Efeito Dotação quando pessoas entram em mercados reais realizando transações mesmo não sendo negociadores experientes. Na literatura, está bem fundamentado que os proprietários de bens que os mantêm para uso apresentam Efeito Dotação e os que mantêm para troca estão livres do Efeito. Entretanto, concluímos que donos de bens de uso podem modificar seu comportamento quando negociam, vendendo seu produto por preços a baixo do mercado.

**Palavras-chave:** Endowment effect. Loss aversion. Neural antecedents. Behavioral economics.

## **ABSTRACT**

This work discusses the endowment effect, which refers to overestimation of the value of an asset for owning it. We study the effect in secondhand markets, in particular in online thrift shops. In a field experiment, we apply a questionnaire to analyze whether the participants that hold their goods for exchange present or not the endowment effect. The results suggest the absence of the effect in a real-world market. Then we conclude that owners that previously held their goods for use (possibly showing the endowment effect), do not show the effect thereafter when transacting their goods in secondhand markets.

**Keywords:** Endowment effect. Loss aversion. Neural antecedents. Behavioral economics.

## **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1: Respostas para a questão 1. Da amostra original, 6.6% são comerciantes. Estes foram retirados da amostra.

Figura 2: Resposta para a questão 2. A grande maioria pretendia vender seus itens por um preço mais baixo, não apresentando efeito dotação.

Figura 3: Resposta para a questão 3. Maior parte da amostra foi composta por negociantes inexperientes.

Figura 4: Resposta para a questão 4. Apenas 32.1% poderiam ser considerados pobres em termos de salários mínimos.

Figura 5. Resposta para a questão 5. Apenas uma minoria sentiu desagrado ao vender seus pertences.

## **LISTA DE TABELAS**

Tabela 1: Grupos de Brechós no Facebook abordados no estudo.

Tabela 2: Grupos do Facebook abordados no estudo.

Tabela 3: Distribuição de frequência percentual das ocorrências do efeito de dotação relacionadas com a renda.



## SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO .....	10
1.2	Objetivo .....	11
1.2.1	Objetivo Geral .....	11
1.2.2	Objetivo Específico .....	11
1.3	Justificativa .....	11
1.4	Metodologia .....	12
2	REFERENCIAL TEÓRICO .....	16
3	RESULTADOS .....	18
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	22

# 1 INTRODUÇÃO

Os processos do pensamento humano intrigam pesquisadores desde longo tempo. A cognição é a área da psicologia que descreve como adquirimos, armazenamos, transformamos e aplicamos o conhecimento [12].

“Neste exato momento, você está executando uma grande variedade de tarefas cognitivas. Para chegar a esta segunda oração do primeiro parágrafo, você empregou o reconhecimento do padrão para interpretar os diversos traçados que formam as letras e as palavras desta página. Consultou a memória para pesquisar significados de palavras e para articular as ideias neste parágrafo. Justamente agora, enquanto reflete sobre essas duas tarefas, você está empenhado em outra tarefa cognitiva denominada metacognição, ou a atividade de pensar sobre seus processos de pensamento. Você também empregou um outro processo cognitivo denominado tomada de decisão, ao tentar avaliar quanto tempo levaria para ler este primeiro capítulo” [12].

Porque um economista estudaria a cognição? Porque a abordagem cognitiva tem influência difundida em outras áreas. Constitui-se objeto de preocupação da economia o consumo, a renda, o investimento, a poupança, a força de trabalho, o desemprego, o lucro, políticas públicas... Mas os executores que realizam cada uma dessas ações e o qual também serão os sujeitos dos resultados, são antes de tudo, seres humanos! Entendê-los em seu comportamento como agente econômico é sinônimo de assertividade. Direcionamos o estudo para as escolhas. Na ciência econômica uma medida de satisfação relativa é a utilidade. Ao analisar a utilidade, busca-se compreender o comportamento em relação as opções tomadas em decisões de consumo referentes há vários bens e serviços construindo curvas de utilidade que indicam a quantidade de bens para determinado nível de satisfação. O agente não se importa em que ponto está na curva de indiferença. Entretanto, num mapa de indiferença o que está faltando é o ponto de referência ou o status quo. O incremento de um bem com a mesma equivalência da perda não é suficiente para compensar. A utilidade é afetada pelo seu histórico e a economia comportamental nos acrescenta isso [1].

Aversão à perda, a dor da perda é maior que o prazer do ganho, é a base para o Efeito Dotação: o bem mantido para uso tem seu valor aumentado, diferentemente do bem mantido para troca. Portanto, se os donos veem seus bens como portadores de valor para negociações futuras não ocorre efeito dotação. Especulamos, então, se o proprietário do objeto se comportará como um trader ao entrar no mercado de usados negociando seus

bens de uso. Utilizamos como campo de experimento grupos de negociações da rede social Facebook.

## **1.2 Objetivo**

### **1.2.1 Objetivo Geral**

Corroborar que proprietários de bens de uso comportam-se como negociadores experientes quando transacionam seus bens em mercados on line de usados em grupos de facebook. As regiões exploradas foram quase todos os estados brasileiros, sendo composta a amostra com 209 participantes durante o ano de 2015.

### **1.2.2 Objetivo Específico**

- Conforme literatura, comerciantes profissionais e negociadores experientes estão livres do efeito dotação, queremos identificar na amostra quem pertence a este grupo para deixar os negociadores sem experiência e não profissionais.
- Verificar se os preços negociados estão com seus valores aumentados.
- Sob o resultado de outras publicações, pessoas de baixa renda não estão expostas ao efeito dotação, devemos identifica-los em nossa amostra.
- Analisar o comportamento psicológico quando ocorre a venda de mercadorias. Sentimento de perda podem levar ao efeito dotação.

## **1.3 Justificativa**

O Efeito Dotação é comumente estudado em laboratório e sua previsão é que ocorra em negociações. Buscamos averiguar este comportamento psicológico com negociações reais, preenchendo a lacuna metodológica que estava em aberto. Para tanto, utilizamos o único nicho possível de mercado: o de usados, já que o Efeito Dotação aparece somente quando o objeto é mantido para uso, portanto, o mercado de Novos não seria o ideal ao experimento. Optamos pelo crescente mercado on line, mais especificamente grupos de facebook em que a informação disseminada em massa tem recentemente transformado objetos da casa e pessoais antes sem valor monetário em

mercadorias vendidas. Sendo assim, incorporamos na literatura resultados obtidos a partir de uma metodologia inovadora para estudar o Efeito Dotação.

#### **1.4 Metodologia**

O efeito da dotação é geralmente avaliado em laboratório, entretanto, buscamos verificar o mesmo efeito em transações reais de mercado. Qualquer mercado de produtos novos os agentes não poderão atribuir maior valor ao objeto de sua posse, já que não o possuem. O único nicho de mercado passível de avaliação é o mercado de compra e venda de bens usados. Contudo, não ocorre aversão a perda tanto por parte do comprador como do vendedor em uma troca comercial rotineira (KAHNEMAN, 2012. p 366). Parece-nos, então, que entrar no mercado de segunda mão exigiria uma mudança de atitude da parte do proprietário, ele avalia seu bem com valor de troca maior que o valor de uso, por isso deseja trocá-lo. O efeito dotação obtido em laboratório ocorreria também em negociações rotineiras no comércio de brechós? Esperamos que nos mercados de usados, os agentes econômicos estejam isentos do sentimento de aversão a perda e, portanto, indiferentes ao efeito dotação.

O experimentador (ES) postou um conjunto de cinco perguntas (descrito abaixo) na Internet usando brechós em grupos do Facebook e grupos de universidades brasileiras. Participantes de qualquer lugar do mundo poderia responder o questionário Google Docs, é claro, desde que eles entrassem nos grupos (e compreendessem Português). No entanto, os grupos foram especialmente projetados para atingir os moradores das cidades particulares nas tabelas 1 e 2. O experimentador abordou participantes em mais de 50 cidades brasileiras a partir de quase todos os estados do país. Potencialmente, mais de um milhão de pessoas poderiam responder ao questionário, porque este é o tamanho da adesão total de todas as salas de chat do Facebook em Tabelas 1 e 2. No entanto, no final, o experimentador recebeu feedback de apenas 209 participantes. Embora esta seja uma proporção minúscula dos participantes potenciais, é aceitável, devido à natureza das mensagens na Internet. O pesquisador fez uma postagem, somente os participantes online poderia responder ao questionário. Dado o fluxo de postagens em grandes grupos, após um tempo, o questionário logo é relegado para fora do campo de visão ficando em posição muito baixa na linha do tempo do site. Postagens constantes eram necessárias

para coletar os dados, e isto rendeu um trabalho árduo para o experimentador. No entanto, o lado positivo deste tedioso processo foi que a nossa amostra acabou provavelmente livre de viés, pois os dados coletados a partir de participantes reais de brechós vieram de um processo do tipo Poisson de amostragem. A maior parte da amostra foi composta por mulheres.

Tabela 1. Grupos de Brechós no Facebook abordados no estudo.

Thrift shop	Location	Membership size
Brechó Florianópolis	Florianópolis, SC	34,986
Não Uso Mais! Coisinhas para Venda/Troca	Florianópolis, SC	4,641
Florianópolis Compra e Vende	Florianópolis, SC	52,255
Brechó das Amigas	Toda, SC	37,734
Escambo São Miguel do Oeste	São Miguel do Oeste, SC	25,335
Desapego entre Amigos	São José dos Campos, SP	52,318
Escambo	São Paulo, SP	23,939
Brechó Itabirito	Itabirito, MG	4,504
Compra e Venda Virtual Anuncie Aqui	Porto Velho, RO	36,787
Brechó Corujas de Plantão	Countrywide	14,154
Total		286,653

O questionário foi publicado continuamente através de sites entre julho de 2014 e julho de 2015, e os participantes anonimamente foram convidados a responder a cinco perguntas da seguinte maneira:

1. você vende ítems que usou ou é um comerciante?

eu sou um comerciante.

eu não sou um comerciante, somente vendo ítems que usei.

Esta questão destina-se a filtrar na amostra os participantes que eram comerciantes profissionais e obviamente vão pensar como um comerciante. É trivial que comerciantes não exibirão o efeito dotação.

2. você negocia seus pertences, geralmente:

Por um preço maior ao preço que você pagou, para lucrar.

Por um preço igual ao preço que você pagou, para não sair perdendo.

Por um preço menor ao preço que você pagou, porque foi usado.

Tabela 2. Grupos no facebook abordados no estudo.

<i>University</i>	<i>Location</i>	<i>Membership size</i>
UFBA	Salvador, BA	27,175
UFRPE	Recife, PE; Garanhuns, PE; Serra Talhada, PE; Cabo de Santo Agostinho, PE	24,871
UFPE	Recife, PE	30,001
IFPE	Caruaru, PE	11,778
UNIVA	Vale do São Francisco, SP	20,721
UFLA	Lavras, MG	9,374
UFFS	Chapecó, SC	6,999
UFRGS	Porto Alegre, RS	22,203
IFBA	Salvador, BA	7,312
UnB	Brasília, DF	28,461
IFCE	Fortaleza, CE	16,994
IFMT	Cuiabá, MT	6,198
UFMG	Belo Horizonte, MG	13,257
IFPR	Palmas, PR	2,744
UFAL	Maceió, AL	8,324
IFPA	Belém, PA	1,735
UFSCar	São Carlos, SP	19,289
UFOP	Ouro Preto, MG	23,539
UEMG	Belo Horizonte, MG	4,038
UECE	Fortaleza, CE	19,485
UFG	Goiânia, GO	20,297
UFSJ	São João Del Rei, MG	18,760
UFV	Viçosa, MG	34,381
UNIFAL	Alfenas, MG	21,086
UFPI	Teresina, PI	10,326
UFPB	João Pessoa, PB	38,513
UFJF	Juiz de Fora, MG	2,024
UNIPAMPA	Bagé, RS	12,512
UFPE	Recife, PE	16,697
UFPeI	Pelotas, RS	13,244
UFPR	Curitiba, PR	6,242
UFVJM	Unaí, MG	17,849
UFV	Viçosa, MG	42
UFABC	Santo André, SP	14,266
FGV	São Paulo, SP	4,899
UFCG	Campina Grande, PB	21,686
USP	São Paulo, SP	44,716
UFAM	Manaus, AM	8,269
UTFPR	Toledo, PR	10,637
UNIFAP	Santana, AP	5,800
UEM	Maringá, PR	18,095
UFRN	Caicó, RN	28,337
IFPI	Teresina, PI	13,039
IFTO	Araguaína, TO	11,768
UNIRIO	Rio de Janeiro, RJ	7,037
Unicamp	Campinas, SP	25,077
PUC	São Paulo, SP	4,825
IFSC	Florianópolis, SC	2,721
	Total	776,156

Aqueles que escolheram a última opção não apresentava sinais de efeito da dotação.

3. Você participa ativamente por mais de três anos em grupos de brechó ou trabalha com negociação?

- Sim
- Não

Esta questão destina-se a filtrar ainda mais aqueles que mesmo não sendo negociantes profissionais, adquiriram experiência suficiente nos grupos de brechós comportando-se como comerciantes. Há evidências na literatura que a experiência de mercado amortece vieses comportamentais [9, 10], como o efeito de dotação.

4. qual é a sua renda familiar?

- Menos de 3 salários mínimos.
- Entre 3 e 5 salários mínimos.
- Entre 5 e 10 salários mínimos.
- Mais de 10 salários mínimos.

Esta questão destina-se a avaliar se a razão para aqueles que não mostram efeito de dotação é relacionada à pobreza. Não esperamos encontrar o efeito de dotação entre os pobres, porque eles se comportam como comerciantes [11]. Ao contrário dos comerciantes, os pobres não são indiferentes para as diferenças entre ganhos e perdas. No entanto, suas escolhas estão entre as perdas. Para eles, os custos são as perdas, porque o dinheiro que é gasto em um bem é a perda de outro bem que poderia ter sido comprado. (O salário mínimo brasileiro em 2014 foi 724 *reais* por mês e 788 *reais* em 2015.)

5. Quando você vai negociar seus pertences qual o seu sentimento?

- Desconfortável, pois estou perdendo algo meu.
- Me sinto bem, pois estou me desfazendo de algo que não é mais útil para mim.
- Me sinto bem, pois há outras coisas no brechó que quero adquirir.

Esta questão destina-se para elucidar a razão emocional para o comportamento do vendedor. Comportando-se como um comerciante deve ser acompanhado de um sentimento agradável. Aqueles que escolhem a primeira opção ainda mostram alguma relutância mesmo depois de estar dispostos a vender.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

O efeito de dotação refere-se ao fato de que possuir um bem aumenta seu valor. A descoberta do efeito dotação foi lançado pela economia comportamental no início dos anos 70 [1]. Evidências experimentais para a existência do efeito de dotação são esmagadoras e o volume de literatura é enorme. Em particular, Kahneman [1] apresenta uma revisão de literatura articulada das referências chaves [2-5]. Se alguém possui um bem, ele considera a dor de abandonar o bem. Se ele não o possuir, ele considera o prazer de dar o bem. Aversão à perda explica por que os valores são desiguais, ou seja, dar-se o bem é mais doloroso do que obter um bem igual é prazeroso [1]. Existem provas neurocientíficas para isto. Indivíduos sob o efeito de dotação ativam o lado direito da ínsula, que é uma região do cérebro associada com a previsão de perda [6]. O efeito tem mais a ver com medo de perder uma posse desejada do que querê-la. É bem conhecido que o efeito de dotação aparece para bens que são mantidos para uso, mas não para as mercadorias que são mantidas para troca. Isto não é tão surpreendente, porque a aversão à perda é incorporada as avaliações automáticas da mente humana (chamado "sistema 1"), e exige pensamento lento para a racionalidade tomar controle usando "sistema 2" [1]. Compreender as vantagens do comércio requer o uso do sistema 2, que é a mente evolutivamente mais recente. Decisões com base no sistema 1, embora seja irracional do ponto de vista individual, pode ter uma "racionalidade evolutiva," em oposição a uma "racionalidade individual" [7]. Assim, sob a perspectiva do sistema 1, é melhor segurar um pássaro na mão do que dois voando. O efeito da dotação pode então ser "racional" em termos evolucionários, mas certamente não em termos individuais. Além disso, como cooperação e comércio evoluem, evolução por seleção natural ainda pode favorecer os indivíduos cujas preferências demonstram efeito de dotação porque posição no comércio bilateral é melhorada. Aqueles que relutam nas negociações podem conseguir preços melhores. Então é evolutivamente benéfico ser psicologicamente predispostos esperar por um preço alto quando alguém manifesta interesse em a posse. Com efeito, ficou demonstrado por uma classe geral de processos evolutivos que efeitos estritamente positivo doação sobrevivem a longo prazo [8].

Pensar como um comerciante remove o efeito de dotação porque um bem torna-se objeto para troca [1]. Assim, mesmo que um bem seja para uso em primeiro lugar (e seu proprietário foi então propenso para o efeito de dotação), podemos especular que se



o proprietário considera agora poupando sua posse ele necessariamente se comportará como um comerciante. Procuramos responder a esta pergunta, considerando um mercado de Facebook para bens em segunda mão, como um campo experimental. Previmos que os proprietários dos bens em segunda mão não exibiria nenhum efeito de dotação em tal situação – uma previsão confirmada pelos dados. Ao vender em negociações bilaterais, as pessoas têm o incentivo para aumentar preço [8]. No entanto, podemos especular que os mercados de Internet fornecem incentivos extras para o contrário. Porque todo mundo pode observar os preços praticados pelos concorrentes, o comportamento dos vendedores é restrito pelo grupo. Como resultado, o mercado de segunda mão online carrega incentivos os preços baixarem porque não é nem um vendedor sozinho (como em comércio bilaterais), nem eles estão vendendo independentemente dos outros. Aqueles em segunda mão mercados on-line também estão interessados em fazer um acordo rápido, que ainda cria incentivos adicionais para reduzir os preços de oferta. Toda esta lógica especulativa pode ser confirmada por considerar o efeito de dotação em licitação mercados onde um vendedor de concorrente não pode ver os outros preços. Isso deixamos para futuras pesquisas.

A próxima seção apresenta os dados e os métodos utilizados; a partir daí mostra os resultados; e uma seção final conclui este relatório.

### 3 RESULTADOS

Da amostra, 12 participantes (6,6 por cento) eram comerciantes (Figura 1). Estes foram retiradas da amostra. As perguntas subsequentes foram então consideradas somente para os restantes 197 participantes (93,4 por cento). As respostas eram susceptíveis de ser atribuídos de forma aleatória ( $p$ -valor  $< 0.00001$ ).

Quanto à segunda questão, a maioria queria vender seus itens por um preço mais baixo, nesse caso, lá não era nenhum efeito de dotação (Figura 2). Isto foi estatisticamente significativo:  $p$ -valor  $< 0.00001$  e confirmou a nossa previsão.

Além disso, este resultado não veio de participantes que foram comerciantes profissionais (Figura 1), nem os comerciantes experientes (Figura 3). A Figura 3 mostra as respostas à pergunta 3. A grande maioria era composta de comerciantes inexperientes (estatisticamente significativa:  $p$ -valor  $< 0.00001$ ).

Ainda tínhamos que certificar-se que a ausência do efeito de dotação não foi relacionada com a pobreza. Figura 4 mostra as respostas à pergunta 4. Apenas 32,1% dos comerciantes inexperientes que não apresentou o efeito de dotação podem ser considerados pobres em termos de salário mínimo (teste de qui-quadrado de homogeneidade:  $p$ -valor  $< 0,05$ ). Com efeito, a tabela 3 mostra a distribuição de frequência percentual das ocorrências do efeito de dotação, considerando os níveis de rendimento em termos de salário mínimo. Realizamos o teste Qui-quadrado de Pearson com simulado  $p$ -valor baseado em 2.000 repetições e teste exato de Fisher para avaliar a independência entre o efeito de dotação e renda. Os  $p$ -valores foram 0,56 e 0.499, respectivamente, e, portanto, não poderia confirmar a ocorrência do efeito de dotação foi associada com a renda do participante. (Mesmo ao mesclar as classes de renda, não havia nenhuma correlação significativa. Isso não é mostrado, mas disponível mediante solicitação.)

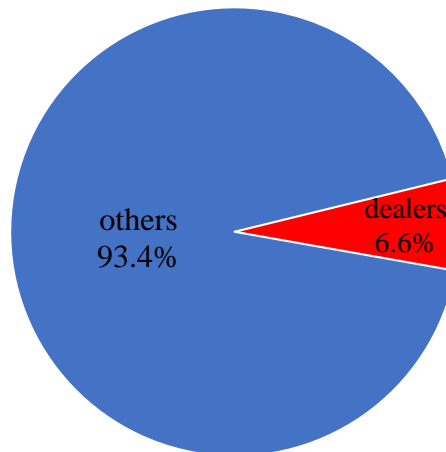


Figura 1. Respostas para a questão 1. Da amostra original, 6.6% são comerciantes. Estes foram retirados da amostra.

A Figura 5 mostra as respostas à pergunta 5. Somente uma minoria se sentiu desagradável quando venderam seus pertences (estatisticamente significativa:  $p$ -valor < 0.00001). Assim, os participantes que se sentiam bem vendendo seus pertences podem de certa forma ser considerados comerciantes totalmente convertidos.

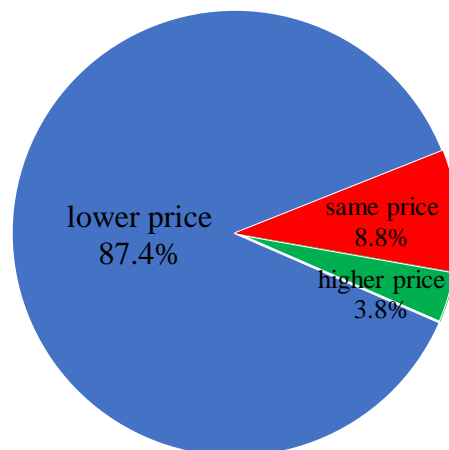


Figura 2. Resposta para a questão 2. A grande maioria pretendia vender seus itens por um preço mais baixo, não apresentando efeito dotação.

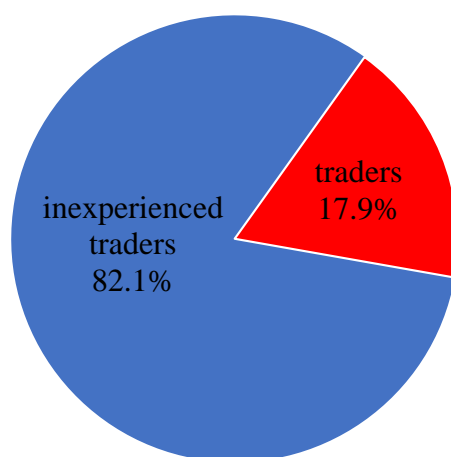


Figure 3. Resposta para a questão 3. Maior parte da amostra foi composta por negociantes inexperientes.

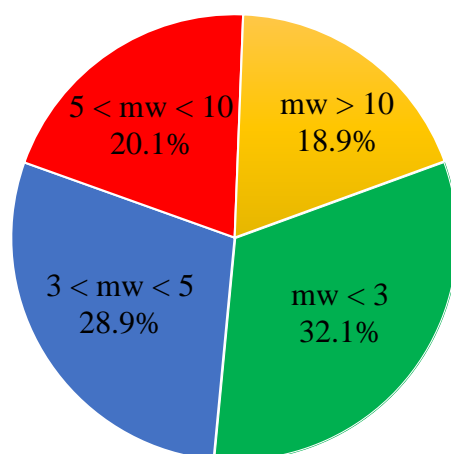


Figure 4. Resposta para a questão 4. Apenas 32.1% poderiam ser considerados pobres em termos de salários mínimos.

Tabela 3. Distribuição de frequência percentual das ocorrências do efeito de dotação relacionadas com a renda.

Endowment effect?	<i>Level of income in terms of the minimum wage (mw)</i>				Total
	mw < 3	3 < mw < 5	5 < mw < 10	mw > 10	
Yes	4.4	3.8	2.5	1.9	12.6
No	27.7	25.1	17.6	17.0	87.4
Total	32.1	28.9	20.1	18.9	100

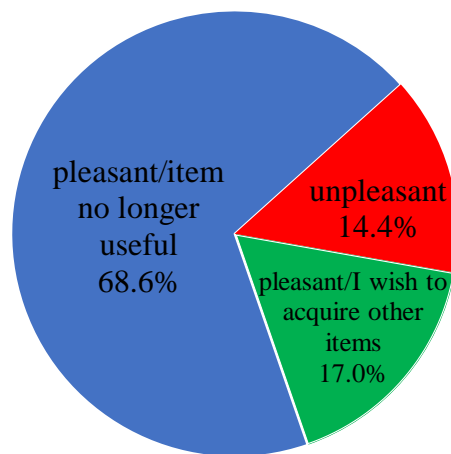


Figura 5. Respostas para a questão 5. Apenas uma minoria sentiu desagrado ao vender seus pertences.

## 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Está bem estabelecido que os proprietários de bens mantidos para uso é esperado mostrar o efeito de dotação, ao contrário de quem manteve as mercadorias para troca. O efeito de dotação é geralmente mostrado no laboratório. Aqui, montamos um experimento de campo usando brechós em grupos de Facebook e grupos de universidade para transacionar bens de segunda mão. Contribuímos com a literatura, demonstrando que os proprietários que já detinham seus bens para o uso podem mudar para um comportamento parecido com o comerciante quando participam das vendas em brechós. Como resultado, o efeito de dotação desaparece. Quase todos os participantes eram mulheres e a amostra é de boa qualidade, porque veio de um processo é do tipo Poisson.

Depois de retirar os comerciantes profissionais (dealers) da amostra, descobrimos que a grande maioria dos comerciantes inexperientes pretendiam vender seus itens por um preço mais baixo, nesse caso, sem efeito de dotação. Este resultado é robusto, porque ele não poderia estar relacionado com a baixa renda dos participantes. Também encontramos sinais de que a mudança de atitude para um comportamento parecido com o comerciante foi acompanhada por uma sensação de prazer demonstrando o bem já não era útil.

## REFERÊNCIAS

- [1] Kahneman, D (2011) *Thinking, Fast and Slow*, Farrar, Straus and Giroux, New York.
- [2] Knetsch JL (1989) The endowment effect and evidence of nonreversible indifference curves, *American Economic Review* 79 (5), 1277-1284.
- [3] Kahneman D, Knetsch JL, Thaler RH (1990) Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem, *Journal of Political Economy* 98 (6), 1325-1348.
- [4] Plott CR, Zeiler K (2005) The willingness to pay–willingness to accept gap, the “endowment effect,” subject misconceptions, and experimental procedures for eliciting valuations, *American Economic Review* 95 (3), 530-545.
- [5] Plott CR, Zeiler K (2007) Exchange asymmetries incorrectly interpreted as evidence of endowment effect theory and prospect theory? *American Economic Review* 97 (4), 1449-1446.
- [6] Knutson B, Wimmer GE, Rick S, Hollon NG, Prelec D, Loewenstein G (2008) Neural antecedents of the endowment effect, *Neuron* 58 (5), 814-822.
- [7] Stanovich KE, West RF (2000) Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate, *Behavioral and Brain Sciences* 23 (5), 645-665.

[8] Huck S, Kirchsteiger S, Oechssler J (2005) Learning to like what you have: Explaining the endowment effect, *Economic Journal* 115 (505), 689-702.

[9] List JA (2003) Does market experience eliminate market anomalies? *Quarterly Journal of Economics* 118 (1), 47-71.

[10] Da Costa Jr N, Goulart M, Cupertino C, Macedo Jr J, Da Silva S (2013) The disposition effect and investor experience, *Journal of Banking & Finance* 37 (5), 1669-1675.

[11] Bertrand M, Mullainathan S, Shafir E (2006) Behavioral economics and marketing in aid of decision making among the poor, *Journal of Public Policy & Marketing* 25 (1), 8-23.

[12] Matlin, Margaret M. *Psicologia Cognitiva*, Rio de Janeiro, LTC, 5ª Edição. 2004 pg 2.