

Efficienza ed equità

- Nella situazione ideale di assenza di fallimenti del mercato, il mercato condurrebbe a un risultato Pareto-efficiente.
- Tale risultato tuttavia in termini di distribuzione del reddito potrebbe non essere visto favorevolmente.
- Una delle principali attività dello Stato è modificare la distribuzione del reddito.
- Ogni intervento pubblico deve essere valutato in base alle sue conseguenze sull'efficienza economica e sulla distribuzione del reddito (equità).
- Quadro teorico fornito dall'Economia del benessere

Dibattito sul *trade-off* fra efficienza ed equità

- A quanta efficienza è concepibile rinunciare per ridurre la disuguaglianza?
- Chi deve rivestire un ruolo primario: l'eguaglianza o l'efficienza?

L'analisi delle scelte sociali

Nell'analisi delle scelte del consumatore, l'insieme delle opportunità é definito dal vincolo di bilancio del consumatore e le sue preferenze sono rappresentate dalle curve di indifferenza.

Il singolo consumatore sceglie il paniere di beni rappresentato dal punto di tangenza tra il vincolo di bilancio e la curva di indifferenza.

Se passiamo dalle scelte individuali alle scelte collettive e consideriamo due consumatori contemporaneamente, il “vincolo” é dato dalla curva delle possibilità di utilità, che descrive il più elevato livello di utilità conseguibile da un individuo dato il livello di utilità ottenuto dall'altro.

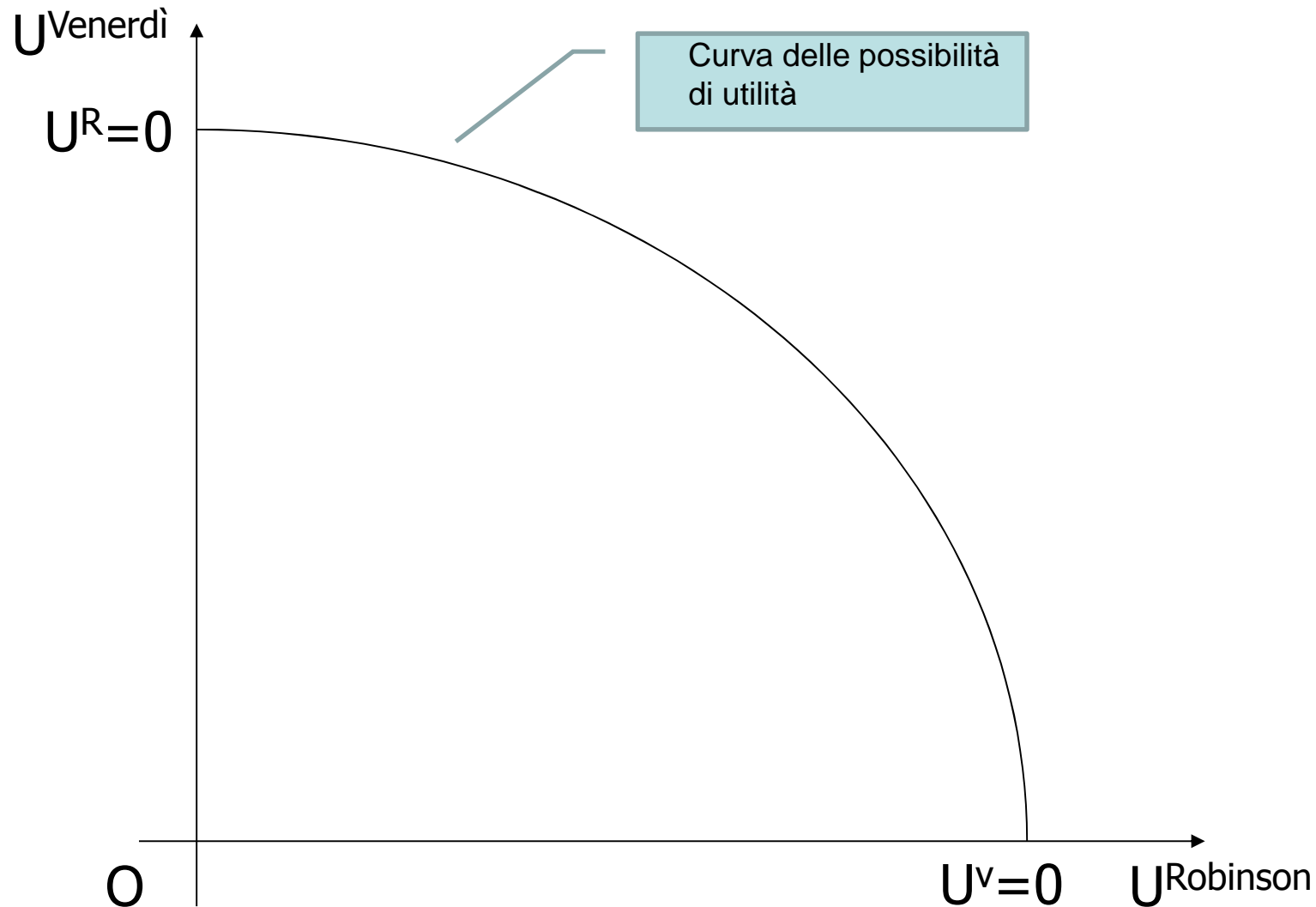
L'analisi delle scelte sociali

Un'economia è Pareto-efficiente se e solo se si colloca sulla curva delle possibilità di utilità.

1° Teorema Economia del Benessere: le economie di concorrenza perfetta si collocano sempre sulla curva delle possibilità di utilità.

2° Teorema Economia del Benessere: ogni punto della curva delle possibilità di utilità può essere raggiunto mediante un processo di mercato di concorrenza perfetta se lo stato ridistribuisce le dotazioni iniziali in modo appropriato

L'analisi delle scelte sociali



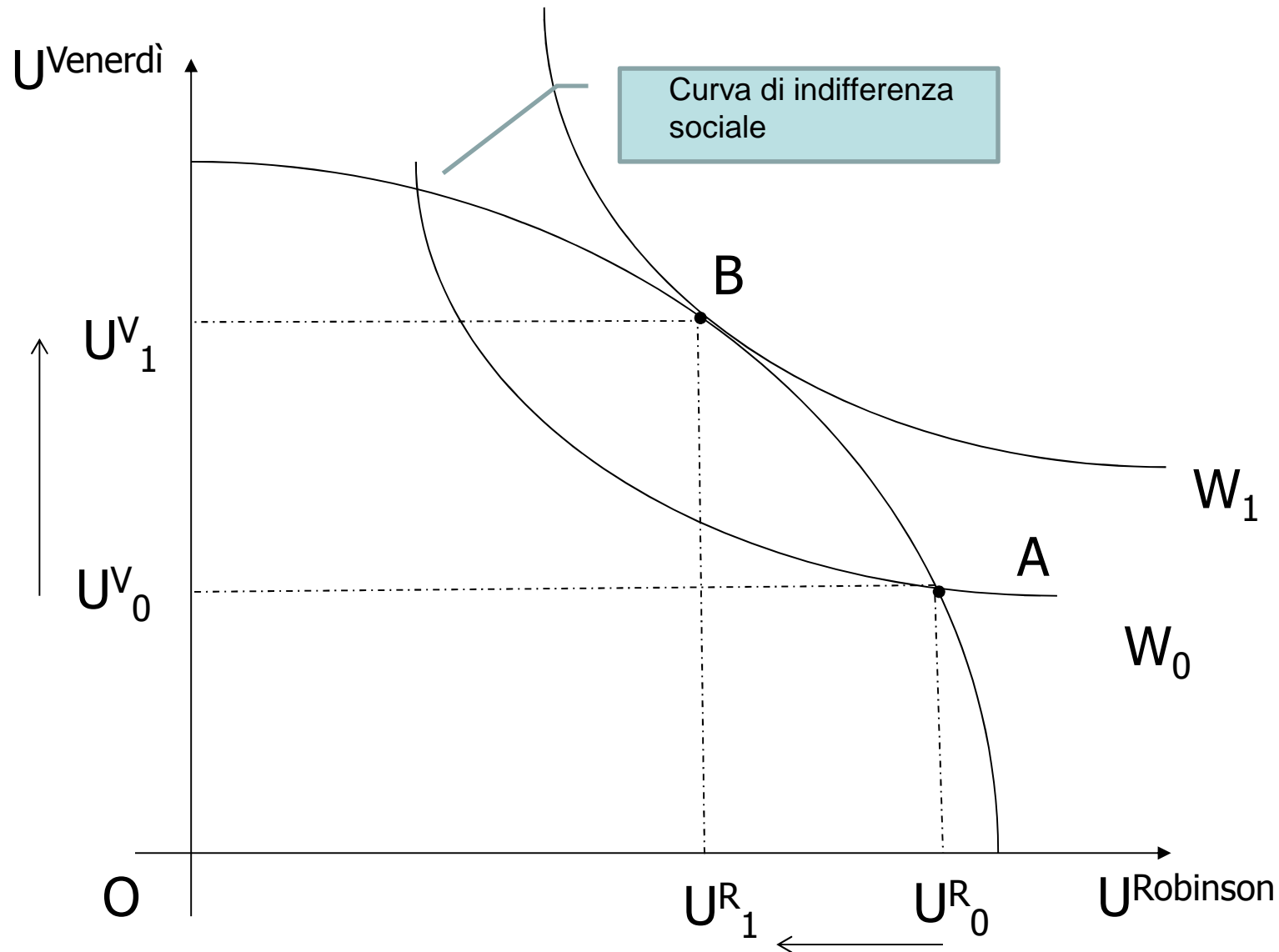
L'analisi delle scelte sociali

Per analizzare graficamente le scelte sociali, si usa come “vincolo” la curva delle possibilità di utilità. Al posto delle curve di indifferenza del singolo individuo, si usano le curve di indifferenza sociale.

La **curva di indifferenza sociale** indica le combinazioni dei livelli di utilità di due individui (Robinson e Venerdì, nel nostro esempio) che danno luogo allo stesso livello di utilità complessiva (utilità di Robinson + utilità di Venerdì).

Esiste una famiglia, potenzialmente infinita, di curve di indifferenza sociale, corrispondente ai vari livelli di utilità complessiva che può raggiungere il sistema economico. Più ci si allontana dall'origine, maggiore è l'utilità complessiva.

L'analisi delle scelte sociali



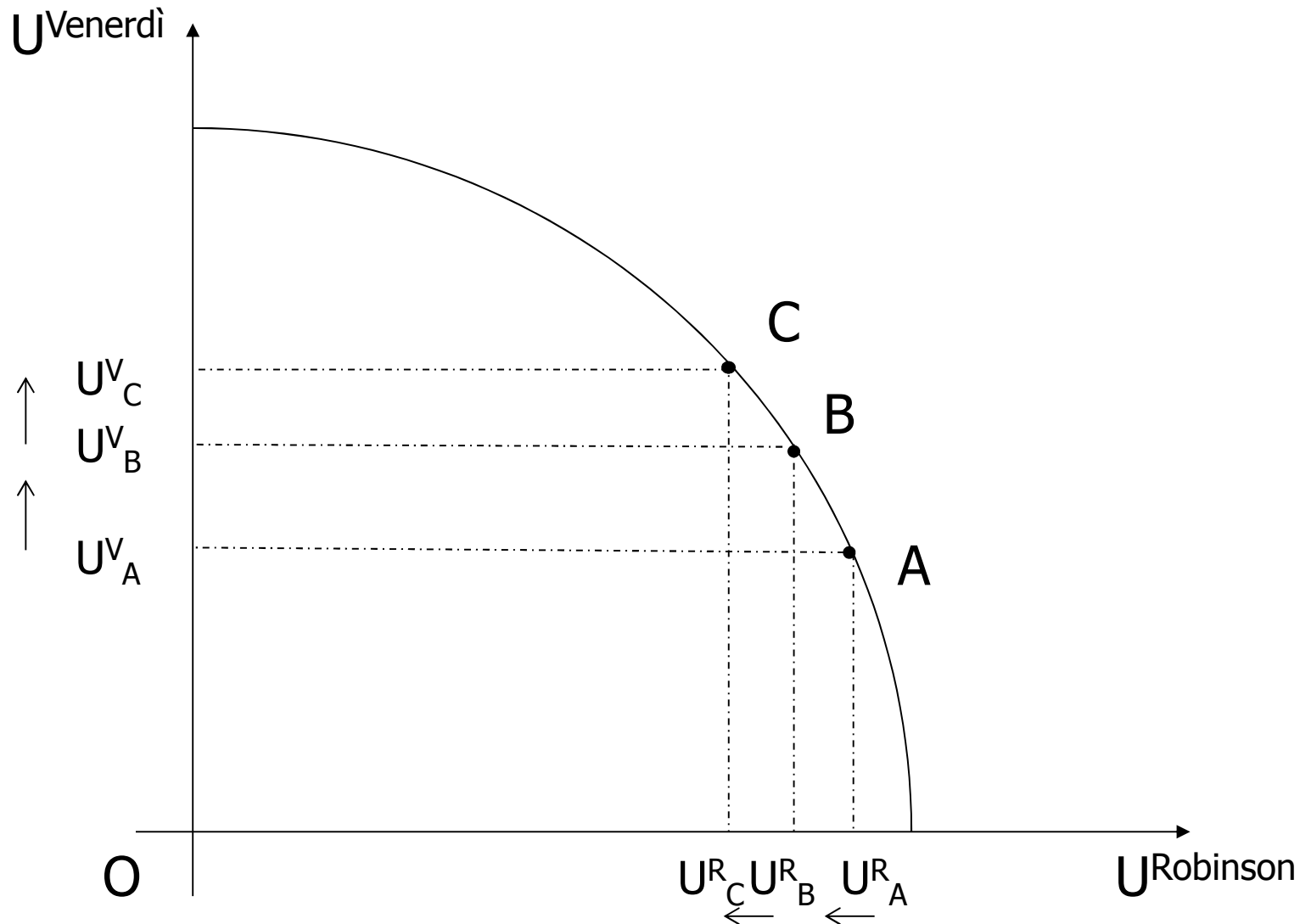
L'analisi delle scelte sociali

Assumiamo che l'equilibrio di concorrenza perfetta sia rappresentato dal punto A della curva delle possibilità di utilità. Supponiamo che la collettività decida di spostarsi lungo la curva, per esempio dal punto A al punto B, determinando un aumento dell'U di Venerdì e una diminuzione dell'U di Robinson.

Come valutiamo questi cambiamenti di utilità?

Di sicuro il punto B, trovandosi su una curva di utilità più alta, secondo l'economia del benessere deve essere preferito.

L'individuazione del trade-off



L'individuazione del trade-off

Trasferendo cocchi da Robinson a Venerdì c'è una diminuzione dell'utilità di Robinson ed un aumento dell'utilità di Venerdì.

- Da A a B: aumento U per Venerdì $>$ diminuzione U per Robinson (Venerdì in condizioni peggiori di Robinson). 1° trade-off
- Da B a C: aumento U per Venerdì $>$ diminuzione U per Robinson ma aumento per Venerdì inferiore. 2° trade-off

L'individuazione del trade-off

Il fenomeno dell'**utilità marginale decrescente** è una prima spiegazione della forma della curva delle possibilità di utilità.

Quando Venerdì ha un livello molto basso di reddito (in cocchi), con una piccola riduzione di utilità di Robinson, si può aumentare di molto la sua utilità.

Quando invece la situazione reddituale di Venerdì è migliorata si può aumentare solo di poco la sua utilità anche riducendo di molto quella di Robinson.

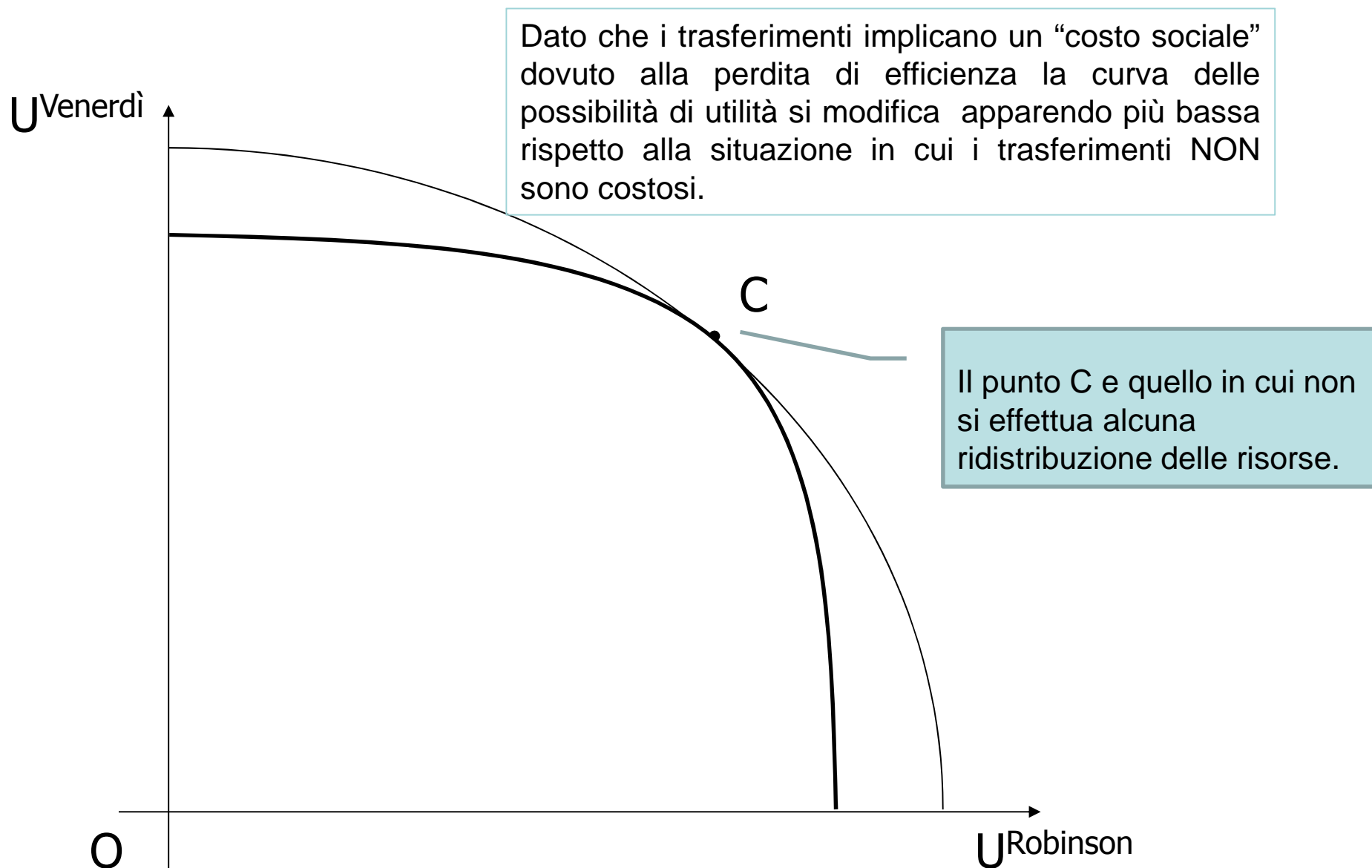
L'individuazione del trade-off

Altra spiegazione della forma della curva delle possibilità di utilità è **l'efficienza con cui è possibile trasferire risorse da un individuo all'altro.**

Il modo principale in cui si trasferiscono risorse da un gruppo (per es. i ricchi) a un altro (per es. i poveri) è tassando i ricchi e sussidiando i poveri. Ma questo interferisce con l'efficienza economica.

Per es. i ricchi, raccogliendo una minore ricompensa dal proprio lavoro, potrebbero decidere di lavorare di meno e produrre meno ricchezza. Anche i poveri potrebbero decidere di lavorare di meno, nel timore di perdere i sussidi.

L'individuazione del trade-off



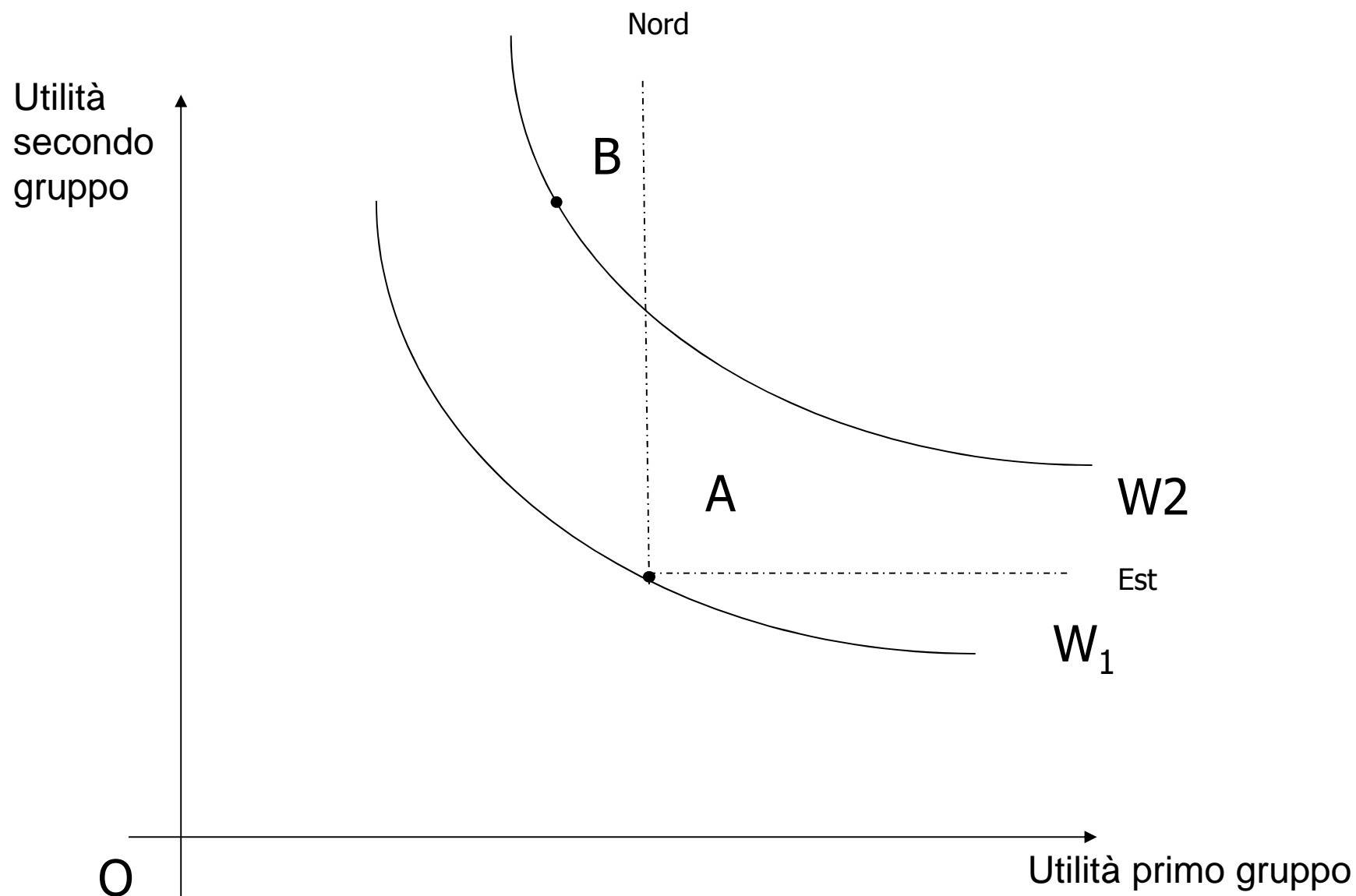
La valutazione del trade-off

La funzione del benessere sociale: la FBS è una funzione che indica il livello di benessere sociale (Y) corrispondente a ogni dato insieme di livelli di utilità (X) raggiunti dai membri della collettività.

La FBS cioè “misura” il benessere sociale come funzione dei livelli di utilità degli individui. Tale funzione può essere di tanti tipi diversi.

La FBS fornisce quindi un criterio per ordinare tutte le possibili allocazioni di risorse (e scegliere quella che, secondo tale criterio, è ritenuta migliore).

La valutazione del trade-off

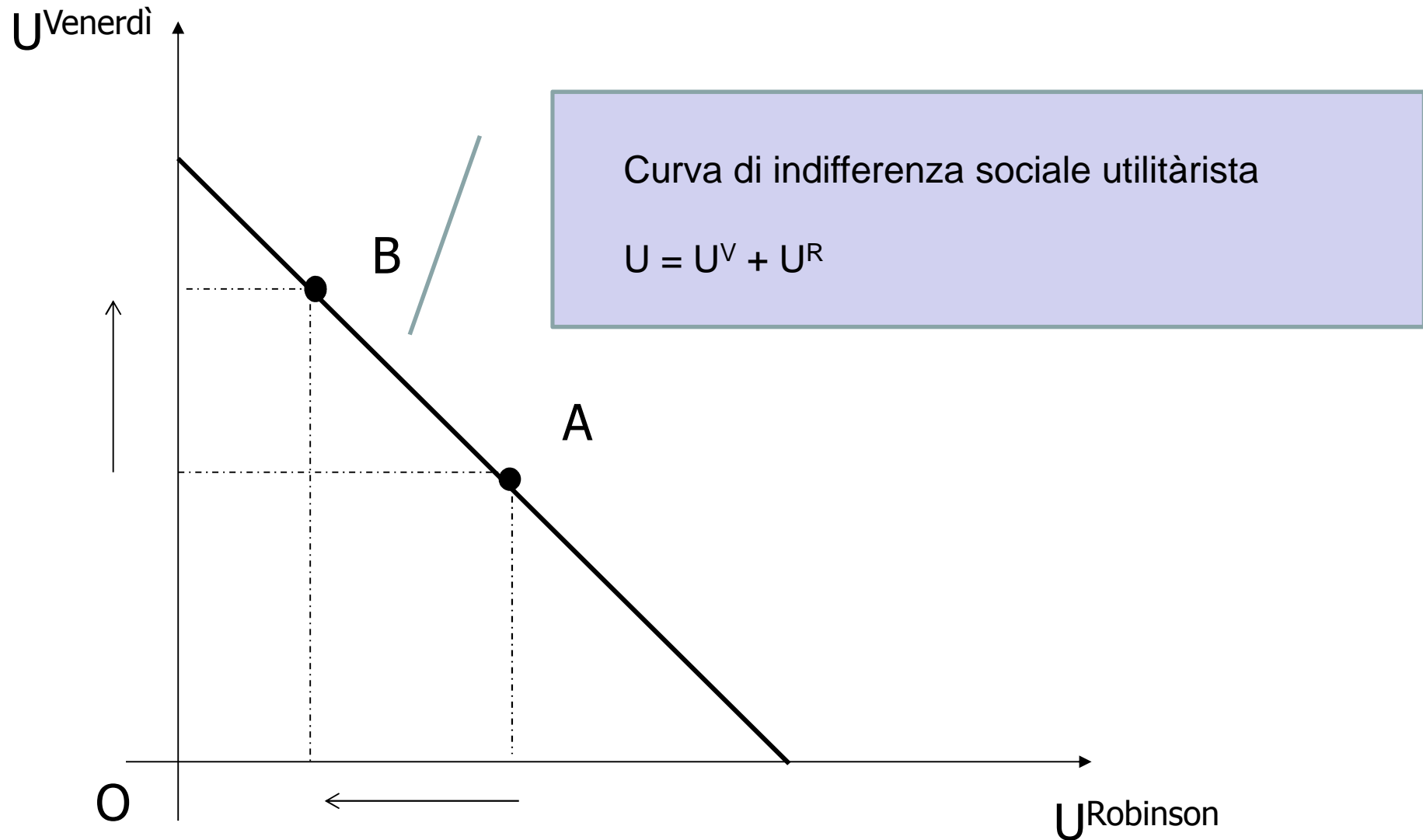


La valutazione del trade-off

Nella figura, le combinazioni che si trovano a nord-est del punto A migliorano, rispetto al punto A, la condizione di tutti, e quindi soddisfano il criterio paretiano.

E quelle in B? In questo caso il 2° gruppo sta meglio, ma il 1° gruppo sta peggio. Secondo la FBS che abbiamo definito, bisogna andare sul punto che massimizza il benessere collettivo. Dato che B si trova su una curva di indifferenza più alta (W_1), bisogna andare proprio in B.

La FBS utilitarista



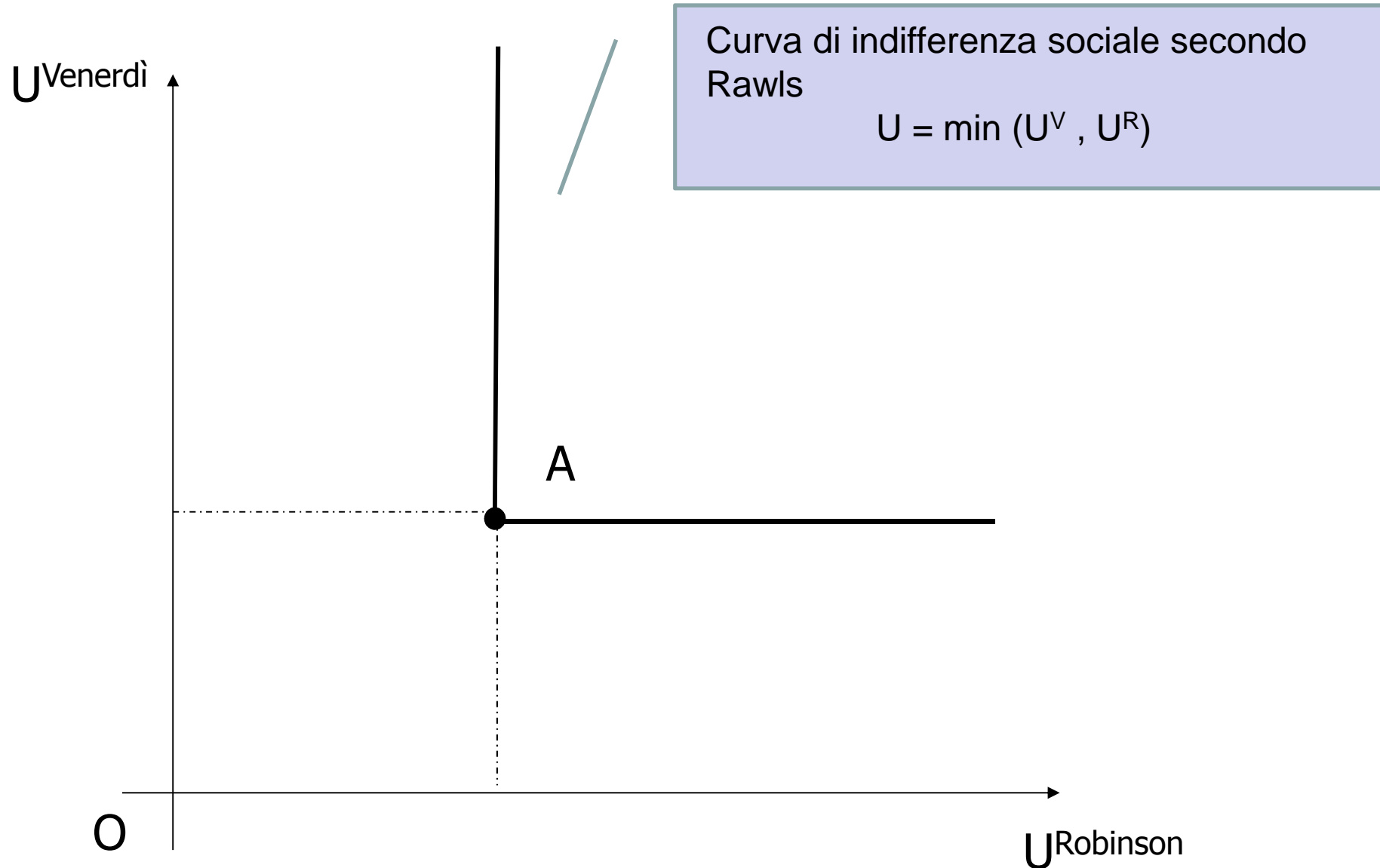
La FBS utilitarista

L'**utilitarismo** sostiene che la collettività debba massimizzare la somma delle utilità dei suoi membri. A prescindere da quali siano i livelli di utilità di R e V , la collettività è sempre disposta a scambiare 1 unità di utilità di V con 1 unità di utilità di R .

In altri termini 1 unità di utilità di un individuo molto povero deve avere, dal punto di vista sociale, lo stesso peso di 1 unità di utilità di un individuo molto ricco.

Chiaramente la situazione è diversa se vista a livello micro. Forma standard curve di indifferenza.

La FBS à la Rawls



La FBS à la Rawls

Secondo il filosofo di Harvard John Rawls, il benessere della società “dipende” dal benessere dell’individuo più povero.

Se viene aumentato il benessere del più povero, la società migliora la sua situazione. Se viene aumentato il benessere degli altri, non ci sono cambiamenti significativi.

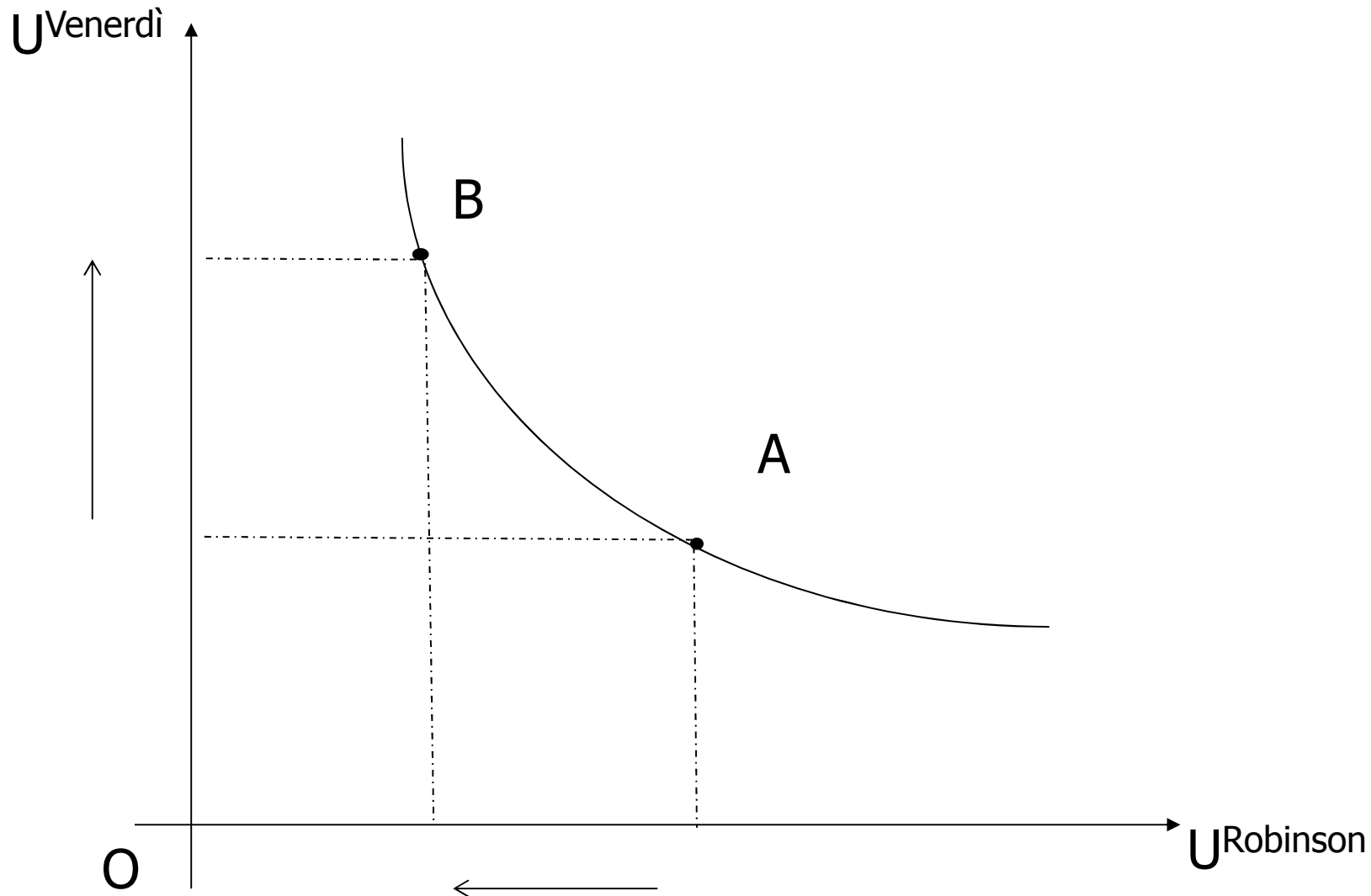
Non esiste alcun trade-off.

Nessun incremento, di qualsiasi ammontare, del benessere dell’individuo più ricco può compensare per la società la diminuzione di 1 unità di utilità dell’individuo più povero.

Questa posizione è rappresentata graficamente come una curva di indifferenza sociale a forma di L.

Funzione del benessere sociale che tiene conto delle variazioni di utilità degli individui

Nord



Funzione del benessere sociale che tiene conto delle variazioni di utilità degli individui

Le curve di indifferenza sociale corrispondono in questo caso a una FBS che tiene conto del modo in cui varia l'utilità degli individui secondo il punto della distribuzione in cui si trovano – rappresentato da un particolare punto sulla curva di indifferenza sociale.

In questo caso, di fronte a una riduzione di utilità del povero perché l'utilità complessiva rimanga invariata c'è bisogno di un aumento molto più ampio dell'utilità del ricco

Alcune critiche

I concetti di funzione del benessere sociale e di curva delle possibilità di utilità sono oggetto di due tipi di critiche, basate su:

1. Impossibilità di fare confronti interpersonali in modo significativo e con una base scientifica.
2. Natura delle funzioni del benessere sociale

Confronti interpersonali

Finora abbiamo detto che quando un individuo consuma di più, la sua utilità aumenta ma non siamo in grado di misurare il livello o le variazioni di utilità.

Le FBS assumono non solo che esista un modo di misurare l'utilità di un individuo, ma anche che sia possibile confrontare le utilità di individui diversi.

Per es. con la FBS utilitarista si sommano le utilità dei diversi membri della collettività. Ciò implica l'assunzione che sia possibile confrontare **numericamente** i livelli di utilità degli individui.

Lo stesso con la FBS rawlsiana, con cui si vuole massimizzare il benessere dell'individuo che sta peggio. Come si può giudicare chi davvero sta peggio senza confrontare l'utilità di individui diversi?

Confronti interpersonali

Molti economisti ritengono che non si possano fare confronti interpersonali.

Posso sostenere di essere più felice di Bill Gates anche se ho un reddito decisamente più basso di lui. Oppure potrei affermare di essere più brava a spendere il mio reddito, al punto che l'aumento di utilità derivante da 1 € dato a me sarebbe assai maggiore di quello che otterrebbe Gates se ricevesse 1 € in più. Sarebbe difficile provare la falsità di questa affermazione.

Non essendo presente una base scientifica per i confronti di benessere, molti economisti ritengano che il loro compito dovrebbe limitarsi a descrivere le conseguenze delle varie politiche in termini di miglioramenti paretiani ed evitando ulteriori analisi.

Natura delle funzioni del benessere sociale

La società è composta da tanti individui ma, di per se, non ha preferenze. Come si possono “aggregare” le preferenze di individui diversi?

Per quanto approssimativo sia lo schema teorico che abbiamo descritto, in mancanza di alternative l'analisi sistematica dei trade-off tra efficienza ed equità costituisce di fatto una parte importante del processo con cui vengono prese le decisioni sociali.

Le scelte sociali in pratica

Nella pratica i funzionari pubblici valutano i benefici netti e analizzano se una politica:

- comporta un miglioramento paretiano e quindi va realizzata
- non comporta un miglioramento paretiano, per cui alcuni guadagnano e altri perdono.
→ c'è bisogno di un giudizio

Le scelte sociali in pratica

Il giudizio viene formulato ricorrendo a indicatori di:

- efficienza, che si misura sommando i guadagni o le perdite di ciascun individuo.
- equità, che si misura usando qualche indicatore della disuguaglianza complessiva nella società.



Le scelte sociali in pratica

Se un progetto ha un effetto positivo in termini di efficienza e riduce la disuguaglianza, allora va realizzato.

- Altrimenti si presenta un trade-off, che potrà essere valutato mediante una FBS.

Quanta disuguaglianza in più la società è disposta a tollerare per avere un aumento di efficienza? Esempio: sistema tributario.

La misurazione dei benefici

Il modo standard per misurare l'aumento di utilità derivante dall'aumento nel consumo di un bene è la **disponibilità a pagare**.

Ci si chiede quanto un individuo sarebbe disposto a pagare per trovarsi in una situazione (mangiare un gelato al cioccolato) anziché in un'altra (mangiare un gelato alla vaniglia).

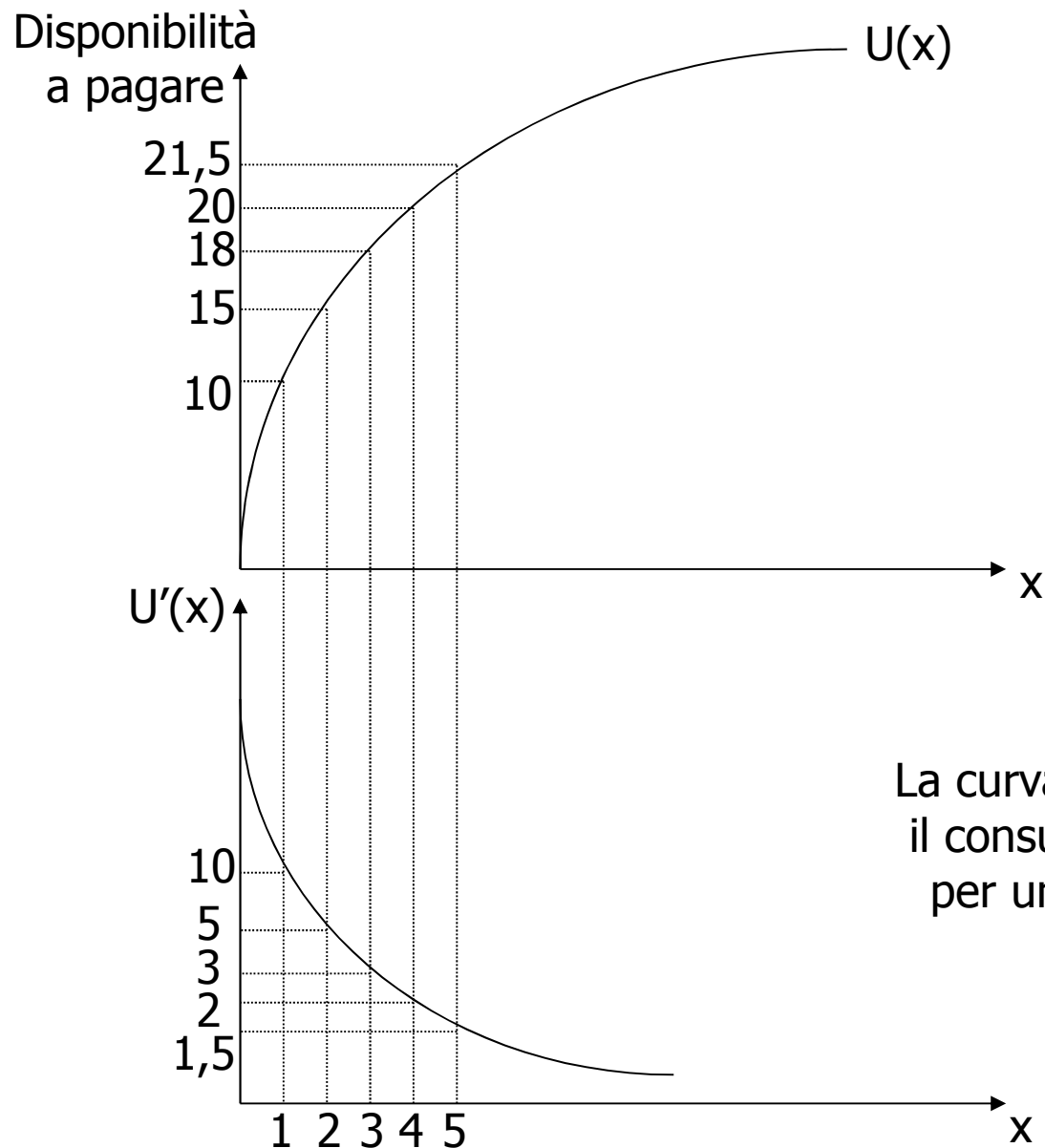
La disponibilità a pagare non è identica al prezzo da pagare (i gelati al cioccolato e alla vaniglia avranno sempre lo stesso prezzo, anche se il consumatore preferisce quelli al cioccolato e per mangiarli sarebbe disposto a pagare anche di più).

La misurazione dei benefici

La disponibilità a pagare può essere usata per costruire una nuova curva di domanda, detta **curva di domanda compensata**, costruita chiedendo al consumatore quale prezzo sarebbe disposto a pagare per ogni unità addizionale di un determinato bene.

E' diversa dalla **curva di domanda ordinaria**, costruita osservando quante unità del bene il consumatore comprerebbe per ogni determinato livello del prezzo.

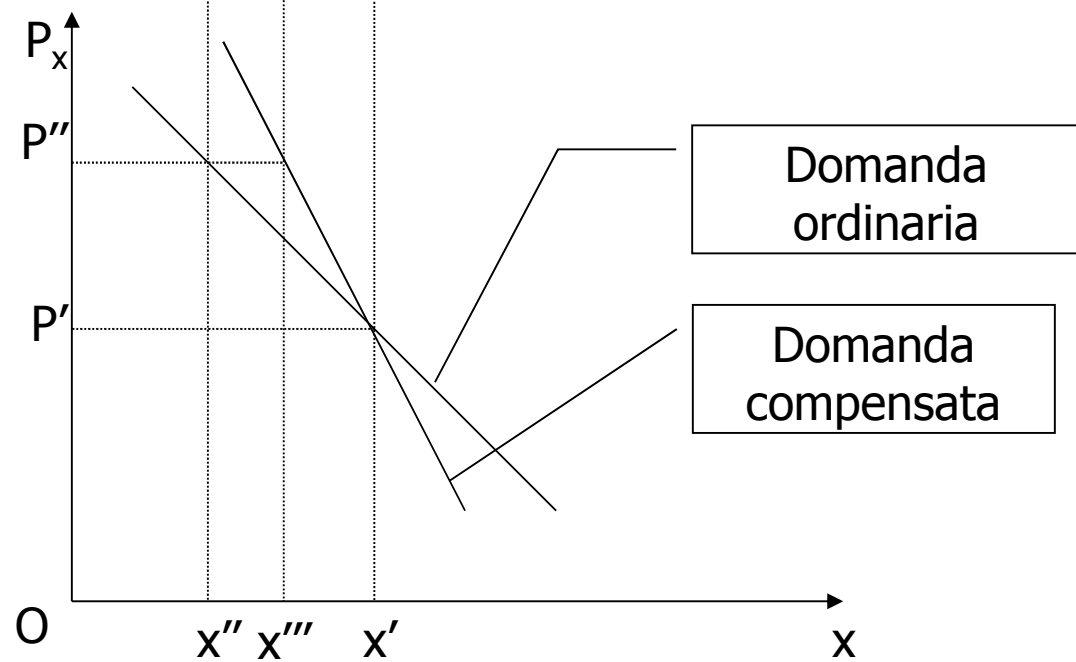
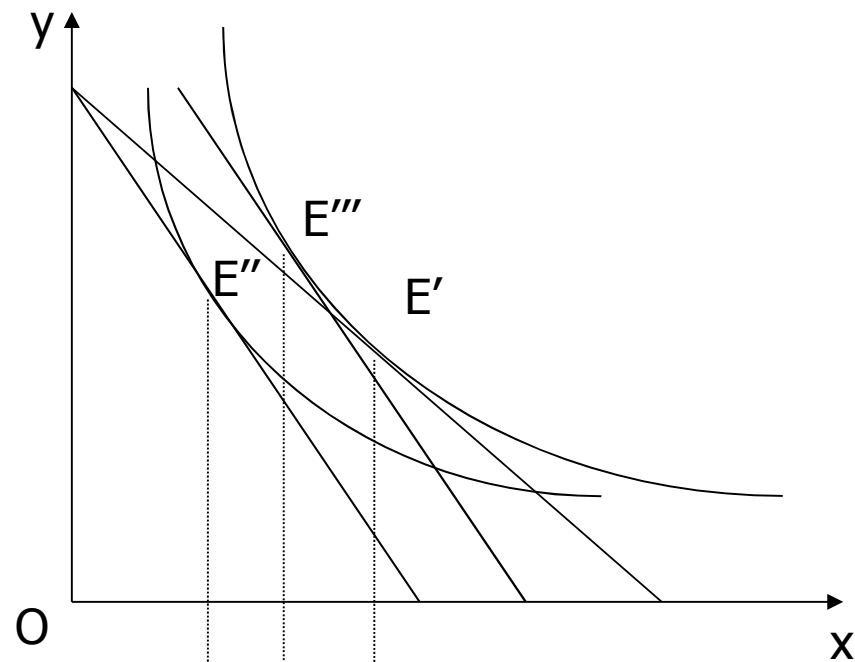
Disponibilità a pagare e curva di domanda



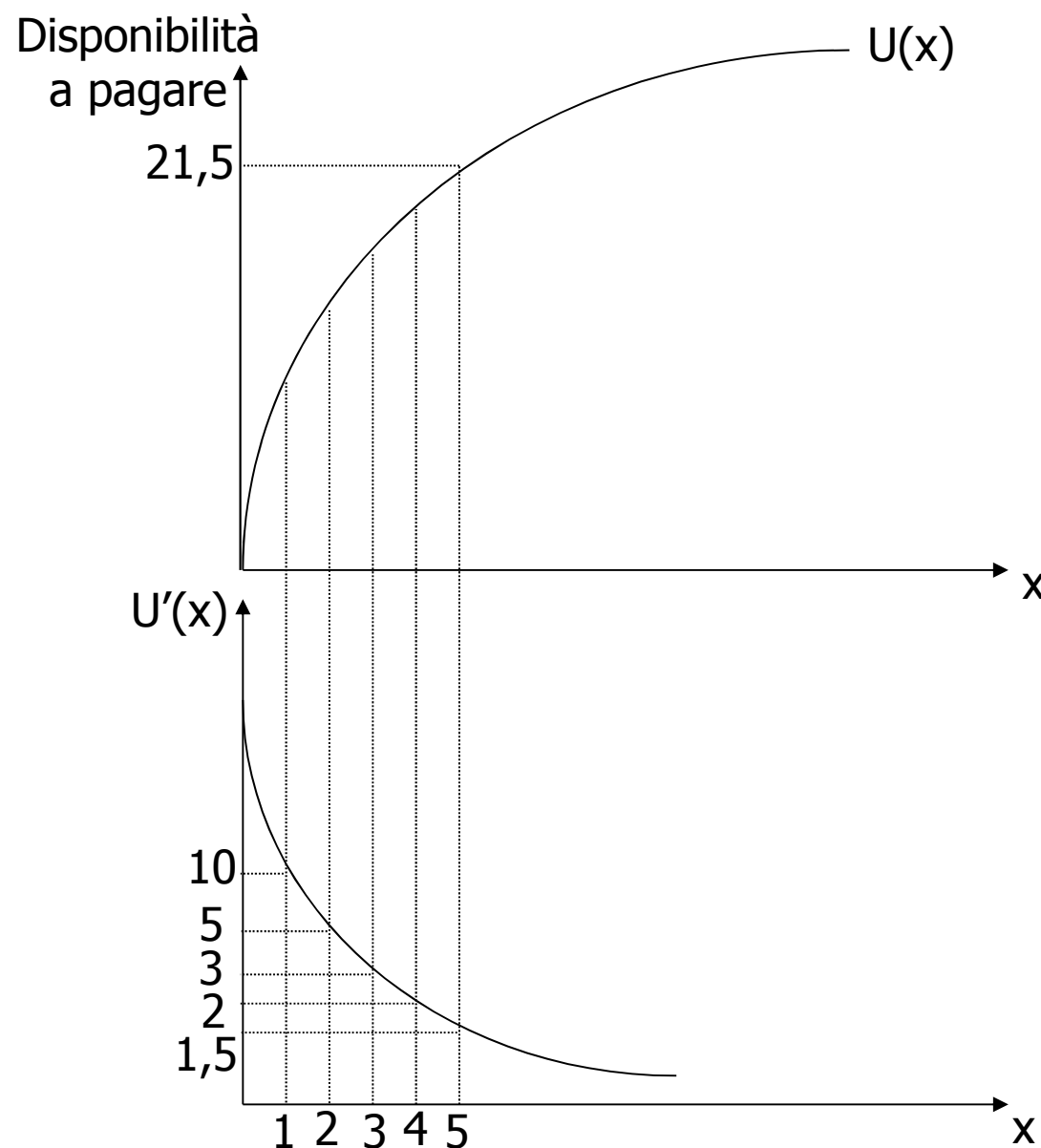
La curva di domanda mi dice quanto il consumatore è disposto a pagare per un'unità aggiuntiva di bene x

Curva di domanda compensata

- La curva di domanda derivata utilizzando il concetto di disponibilità a pagare non rappresenta la curva di domanda effettiva (marshalliana) ma la curva di domanda compensata (hicksiana).
- Lungo la curva di domanda ordinaria, al variare del prezzo i consumatori modificano la domanda a seguito di due effetti:
 1. l'effetto sostituzione, che dipende solo dalla variazione nei prezzi relativi e non modifica il livello di benessere del consumatore;
 2. l'effetto reddito, che dipende dalla variazione nella ricchezza causata dalla variazione dei prezzi e modifica il livello di benessere del consumatore.

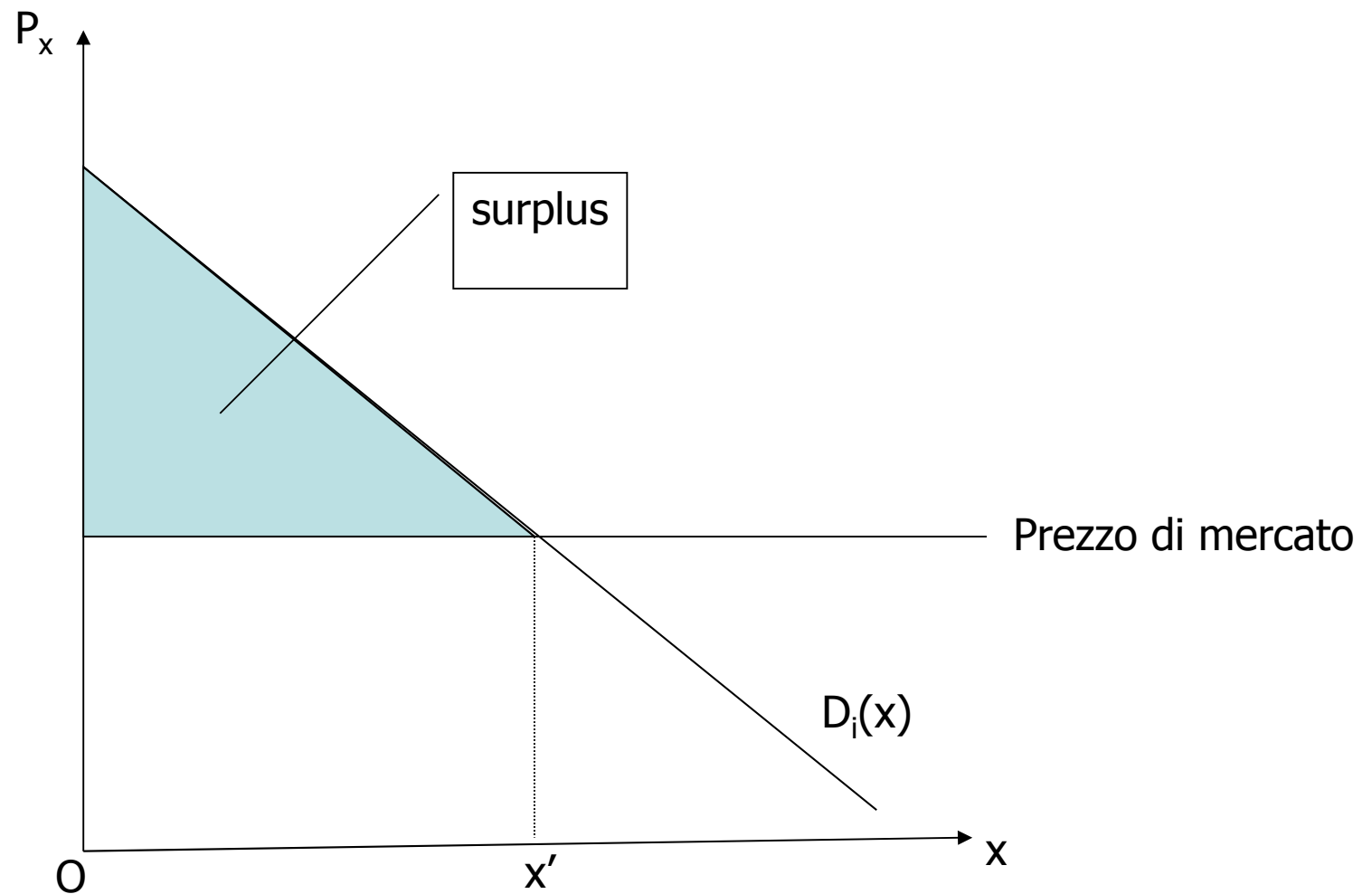


Dalla curva di domanda compensata possiamo risalire alla disponibilità a pagare calcolando l'area ad essa sottostante.



Il surplus del consumatore

- Per valutare gli effetti di una politica pubblica sul benessere di un consumatore si fa spesso riferimento al concetto di surplus.
- Esso rappresenta la differenza fra quanto un individuo è disposto a pagare e quanto effettivamente paga.
- Graficamente ...



- Il surplus del consumatore può essere utilizzato per misurare le variazioni di benessere conseguenti ad un intervento fiscale

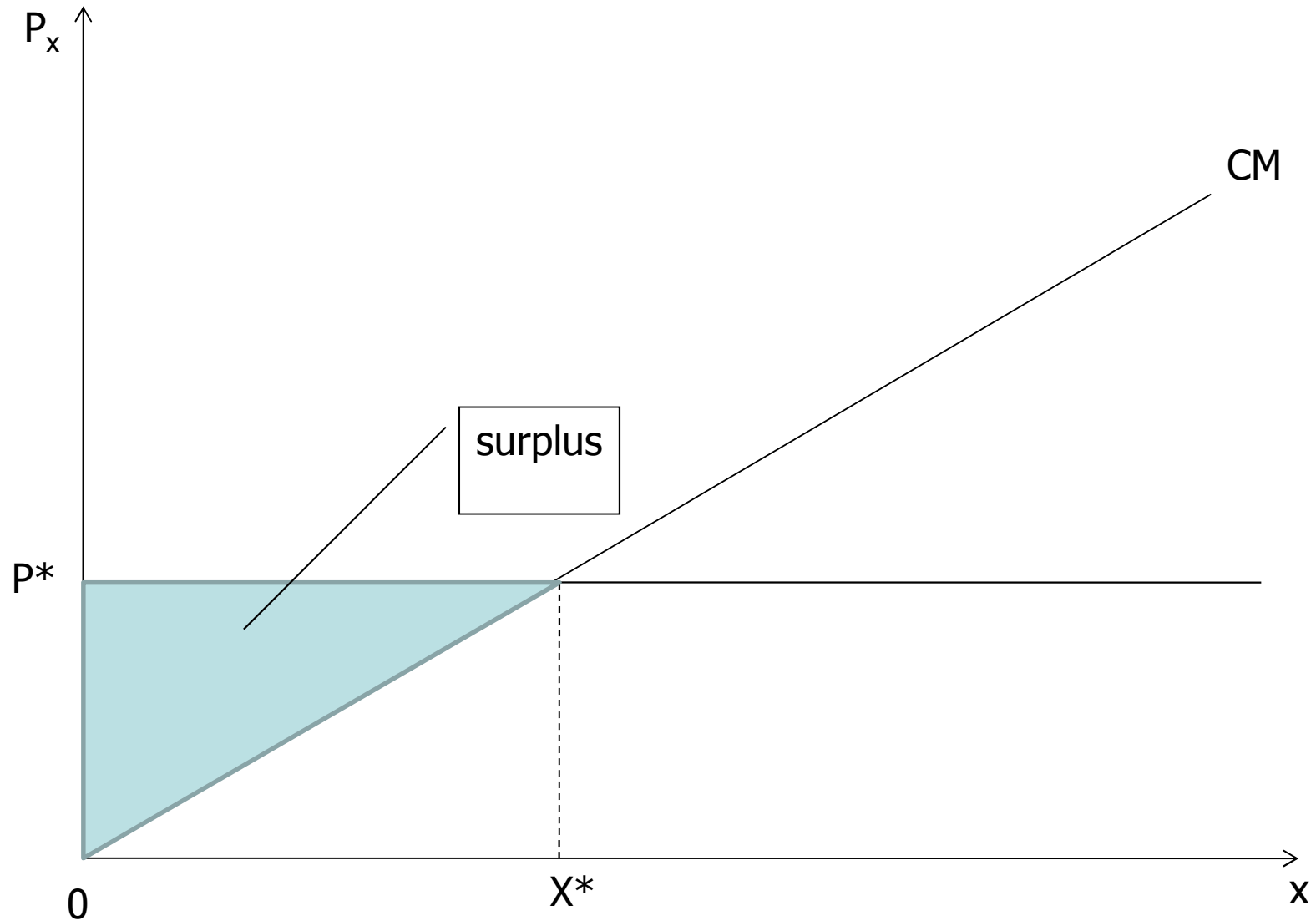
Curva di domanda e surplus

- La curva di domanda rilevante per la misura delle variazioni di benessere è la curva di domanda compensata
 - Solo utilizzando quest'ultima è possibile isolare l'effetto di sostituzione
 - Vi sono alcuni casi in cui l'errore legato all'uso della domanda ordinaria non è “grave”
 - Preferenze individuali quasi lineari
 - Bassa quota del reddito spesa nel bene in esame
- Spesso tuttavia si utilizza la curva di domanda ordinaria

Il surplus del produttore

- Per valutare gli effetti di una politica pubblica sul “benessere” di un produttore si fa riferimento al concetto di **surplus del produttore**.
- Esso rappresenta la differenza fra quanto il produttore stesso riceve per ciascuna unità di output ed il costo di produzione.
- Graficamente ...

Il surplus del produttore



La misurazione dei benefici sociali aggregati

I benefici sociali si misurano sommando i benefici ottenuti da tutti i membri della collettività.

La differenza tra la disponibilità a pagare complessiva e i costi totali di un progetto può essere considerata l'effetto netto di efficienza o il valore monetario dei benefici netti di un progetto.

Misurazione dell'inefficienza

Per misurare il valore monetario dell'inefficienza, si calcola il **surplus del consumatore associato all'eliminazione dell'inefficienza**.

Quanto sarebbe disposto a cedere un individuo del proprio surplus per eliminare l'inefficienza?

Misurazione dell'inefficienza

Esempio: inefficienza imposta **in somma fissa** sulle sigarette si chiede a ciascun individuo quanto sarebbe disposto a pagare perché l'imposta sia abolita.

La differenza tra il gettito dell'imposta sulle sigarette (per es. 80€) e l'imposta in somma fissa che l'individuo sarebbe disposto a pagare (ad esempio 100 €) è definita **perdita di benessere o eccesso di pressione dell'imposta.**

Misurazione dell'inefficienza

Le imposte, se non sono **in somma fissa** (cioé se non sono imposte che ogni individuo deve pagare, indipendentemente dal suo comportamento di consumo) generano una perdita di benessere, perché inducono gli individui a rinunciare al consumo di beni maggiormente preferiti in favore di beni meno preferiti, al fine esclusivo di evitare il pagamento dell'imposta.

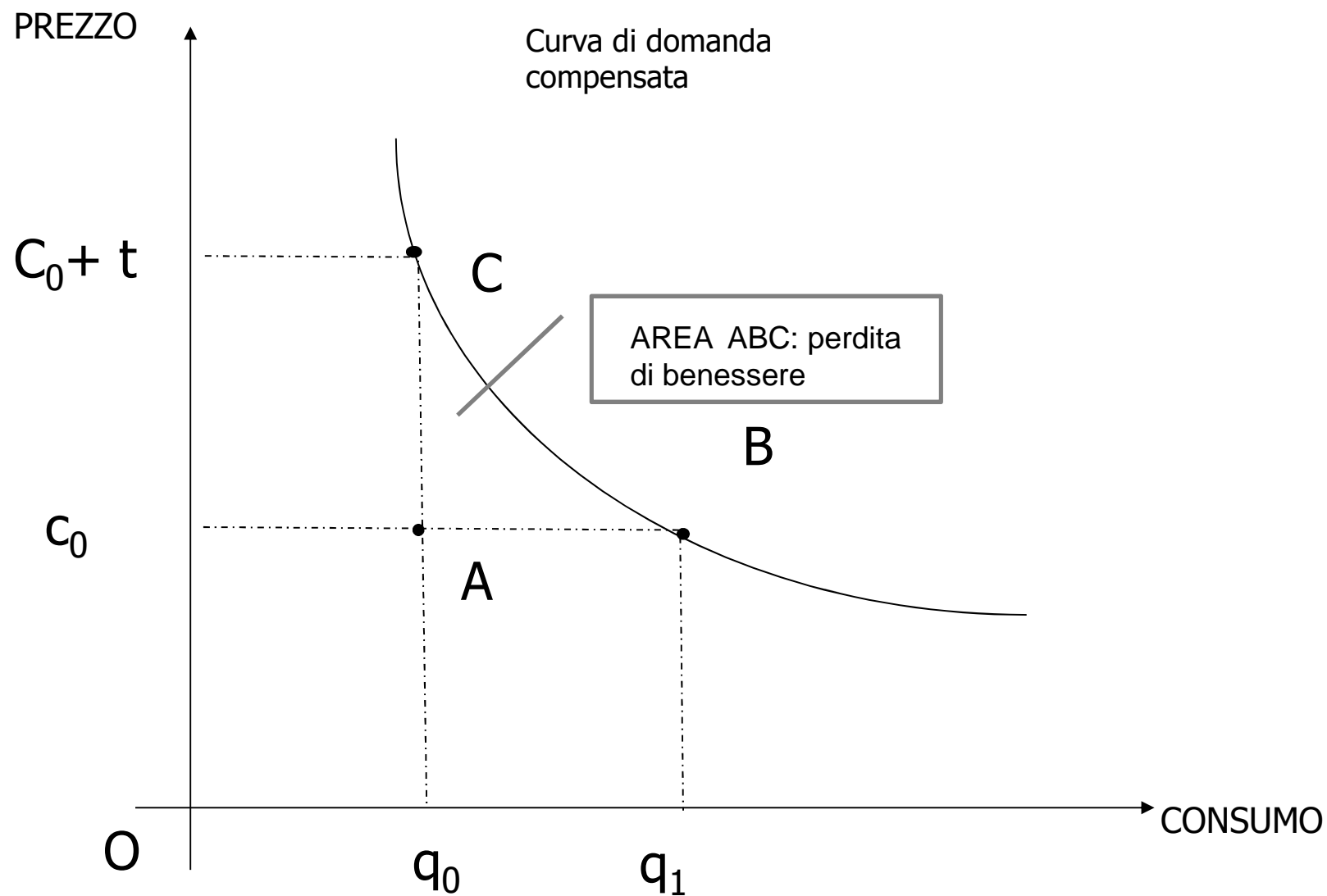
In tal senso, anche un'imposta che non produce gettito (perché gli individui rinunciano del tutto al bene tassato) può generare pressione.

Misurazione dell'inefficienza

Le imposte, se non sono **in somma fissa** (cioè se non sono imposte che ogni individuo deve pagare, indipendentemente dal suo comportamento di consumo) generano una perdita di benessere, perché inducono gli individui a rinunciare al consumo di beni maggiormente preferiti in favore di beni meno preferiti, al fine esclusivo di evitare il pagamento dell'imposta.

In tal senso, anche un'imposta che non produce gettito (perché gli individui rinunciano del tutto al bene tassato) può generare pressione.

La misurazione delle inefficienze



Misurazione dell'inefficienza

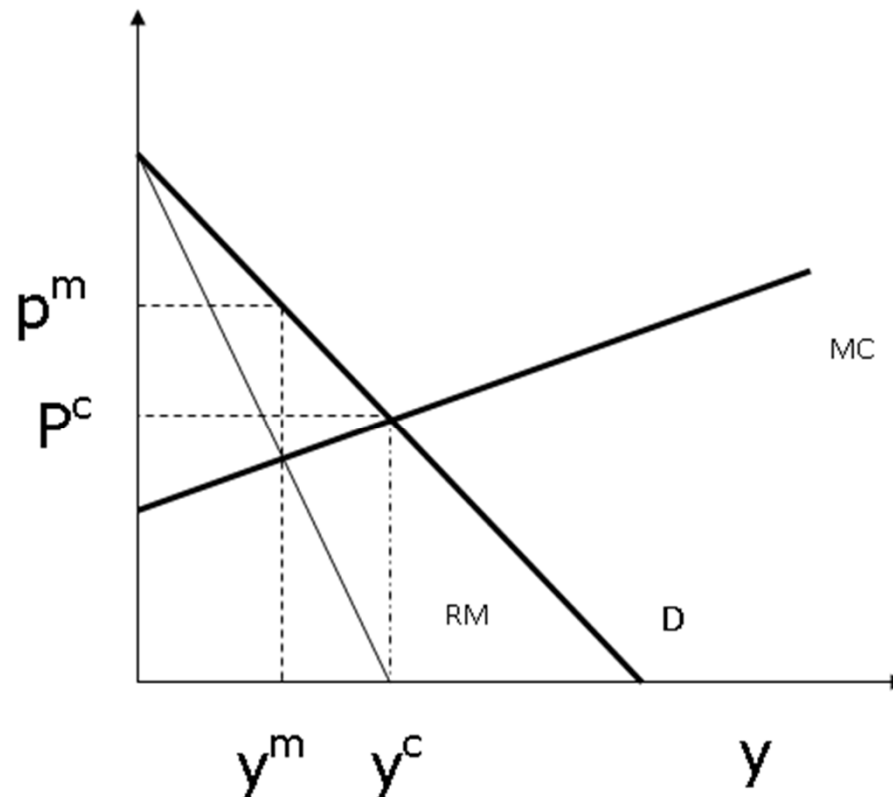
Assumiamo che il costo di produzione di un pacchetto di sigarette sia uguale a c_0 e l'imposta faccia aumentare il prezzo da c_0 a $c_0 + t$, dove t è l'imposta per un pacchetto di sigarette.

Supponiamo che l'individuo consumi q_0 pacchetti di sigarette quando vige l'imposta e q_1 pacchetti dopo che l'imposta è stata abolita e sostituita da un'imposta a somma fissa che lascia l'individuo allo stesso di utilità goduto quando l'imposta sulle sigarette era in vigore.

La perdita di benessere corrispondente all'imposta è misurata dall'area ABC sotto la curva di domanda compensata e sopra il prezzo c_0 . Triangolo ABC definito **Triangolo di Harberger**.

Perdita netta di monopolio

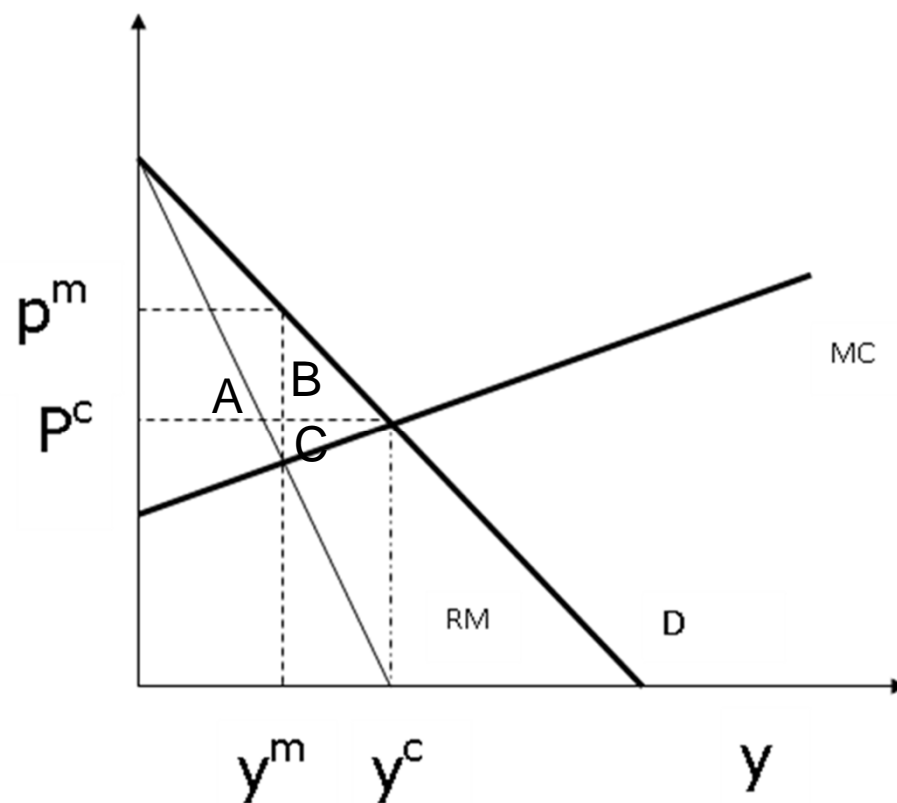
Utilizziamo lo strumento grafico per svolgere un'**analisi di welfare**.



Perdita netta di monopolio

Dalla figura e' possibile vedere perché p^m non e' Pareto-efficiente. Poiché $p(y) > MC$, per tutti gli y compresi tra y^m e y^c , i consumatori pagano una unità di output addizionale ad un prezzo superiore al costo di produzione.

Perdita netta di monopolio



Perdita netta di monopolio

Consideriamo la variazione di surplus del produttore e quella del surplus del consumatore che si verificano nel passare da un regime di monopolio alla concorrenza perfetta.

- Il PS si riduce dell'area A e aumenta dell'area C.
- Il CS aumenta dell'area A e dell'area B.

L'area $B + C$ e' l'aumento di surplus complessivo, ovvero la perdita netta di monopolio.

La quantificazione degli effetti distributivi

La valutazione degli effetti distributivi di un progetto o di un'imposta è più complessa di quella relativa agli effetti di efficienza. Un progetto pubblico può avere effetti diversi su gruppi sociali diversi.

In pratica, per valutare gli effetti distributivi di un progetto pubblico ci si concentra su alcune **misure della disuguaglianza e della povertà**.

La quantificazione degli effetti distributivi

Alcune misure della disuguaglianza e della povertà.

- Indice della povertà (*poverty index*)
- Intensità della povertà (*poverty gap*)
- Curva di Lorenz ed indice di Gini
- Indice di Dalton Atkinson

Approcci alle scelte sociali

Se un progetto non implica un miglioramento paretiano ci sono tre criteri per valutare se realizzarlo o meno:

- 1) Principio di compensazione**
- 2) Trade-off tra indicatori**
- 3) Benefici netti ponderati**

Principio di compensazione

Se la disponibilità a pagare aggregata è superiore al costo, il progetto deve essere intrapreso (perché chi se ne avvantaggia è in grado di più che compensare chi viene danneggiato).

Critiche: non considera gli aspetti distributivi, ed è da vedere se la compensazione effettivamente avviene.

Trade-off tra indicatori

Si costruiscono un indicatore di efficienza (per es. benefici netti) e uno di disuguaglianza, per valutare se l'incremento di efficienza vale l'incremento di disuguaglianza o meno.

Problema: gli indicatori sintetici non contengono le informazioni dettagliate che servirebbero invece per effettuare scelte pubbliche complesse.

Benefici netti ponderati

Se il beneficio netto aggregato (la somma della disponibilità a pagare meno i costi del progetto) è positivo e se il beneficio netto è positivo per i poveri (e negativo per i ricchi), allora il progetto fa aumentare sia efficienza sia equità e va realizzato.

Benefici netti ponderati

Problema: come valutare guadagni e perdite delle diverse categorie sociali? Attribuendo dei pesi ai guadagni netti dei diversi gruppi sociali è possibile sintetizzare l'impatto di un progetto in un unico numero.

Pesi attribuibili se valgono 3 ipotesi:

- Umg decrescente
- stessa relazione fra utilità e reddito per tutti
- FBS benthamiana