

## 7. Informazioni e beni di merito

di Antonio Bariletti

### 1. Introduzione

Alla base del lavoro sta l'idea che gli argomenti informativi siano utili per evidenziare e saggiare di che sostanza analitica siano fatti (se esistono) i beni di merito. Questi sono intesi come quei beni la cui allocazione è definita attraverso il processo politico per motivi che, per quanto distinti, avrebbero comunque a che fare con riferimenti o criteri diversi da quello della sovranità del consumatore. Il ricorso agli argomenti informativi è inteso nel lavoro sia nel senso di esaminare struttura e contenuto delle informazioni (essenzialmente: di impostazione strettamente utilitaristica o non strettamente utilitaristica) rilevanti rispetto alle forme dell'intervento pubblico per questioni di meritorietà; sia nel senso di esaminare completezza e correttezza delle informazioni di cui gli individui, in questo ambito di teoria, si suppone possano tipicamente disporre.

Ho parlato di teoria dei beni di merito; ma sarebbe forse più espressivo del dibattito, nutrito e controverso, che nell'arco di trent'anni dall'originaria esposizione di Musgrave [1959] ne è venuto costituendo lo sviluppo, parlare di teorie, o frammenti di teorie, dei beni di merito. Il senso di una forte eterogeneità di supposizioni interpretative e di attribuzioni di significato al termine, come tratto generale del dibattito, potrebbe essere anticipato prefigurando i beni di merito come un genere, cui afferiscono diverse specie, nell'ambito della famiglia costituita dalle molteplici motivazioni ed opportunità di intervento pubblico. Così, di recente, sotto la voce «beni di merito» redatta per il *Palgrave's*, Musgrave [1987] considera cinque gruppi di situazioni in rapporto al concetto, cui sono associate accezioni diverse. Il tratto che, almeno in prima evidenza, accomuna la maggior parte delle situazioni considerate è che esse si riferiscono generalmente a condizioni allocative in cui «la valutazione di un bene (il suo merito o demerito) non deriva semplicemente dalla norma della sovranità del consumatore ma implica una norma alternativa» [Musgrave, 1987]. È

*Per utili commenti e suggerimenti sul lavoro, ringrazio Vincenzo Patrizii, Alessandro Petretto, Franco Romani e Stefano Zamagni.*

appunto questo carattere che può servire, almeno in prima approssimazione, a tenere distinti beni di merito e beni pubblici (o sociali). Nel caso dei beni pubblici – ed analogamente a quanto si postula avvenga nel caso dei beni privati – la norma allocativa di riferimento poggia saldamente sulla sovranità del consumatore e saranno eventuali aspetti di non-rivalità e non-esclusione nel consumo che – a differenza di quanto avviene per i beni privati – potranno giustificare l'opportunità di interventi di aggiustamento efficiente. La nozione, l'idea, di bene di merito pone invece questioni che, per così dire, attraversano la distinzione ortodossa tra beni pubblici e beni privati, perché ne contesta la premessa comune. Nel suo ambito si sollevano così problemi di intervento pubblico per motivi di correzione e interferenza con le scelte individuali che, in generale, stentano a collocarsi agevolmente in un quadro analitico altrimenti dominato dal criterio che il singolo è il miglior giudice dei propri interessi e delle proprie azioni<sup>1</sup>.

Da questo punto di vista e rispetto ai concetti di bene privato e di bene pubblico, per i quali è possibile definire collocazioni ed accezioni analitiche relativamente semplici e «pure», il concetto di bene di merito appare dunque un concetto «sporco» (per usare in via analogica un termine mutuato da Goodin [1986], cui farò spesso riferimento in seguito). Lo scopo del presente lavoro è, se si vuole, quello di «lavare» il concetto, usando, per questo, di argomenti informazionali; lo schema dell'operazione è il seguente. Dopo aver esposto (par. 2) le diverse situazioni ed interpretazioni menzionate da Musgrave [1987], queste vengono sviluppate e discusse (parr. 3-6) mettendo in evidenza, tra gli altri, gli argomenti informazionali che possano servire a distinguere il profilo delle diverse tipologie di beni di merito. Questi argomenti sono anche comparati ed integrati con quelli desunti da una rassegna dei contributi al dibattito sui beni di merito che ha fatto seguito alla formulazione originaria di Musgrave [1959] ed alla estensione classica datane da Head [1966]; fino ad arrivare a considerare contributi più recenti, contigui od interni, alla tematica propria dell'economia dell'informazione [Petretto 1990]. Sono infine esposte le

<sup>1</sup> Si può osservare che la posizione ora ricordata sembra esplicitamente dar ragione alla critica radicale mossa a suo tempo da McLure [1966] alla esposizione originaria di Musgrave [1959] e, soprattutto, alla estensione datane da Head [1966], ritenuta *locus classicus* sull'argomento. La critica riguardava non tanto la rilevanza normativa dei problemi associati alla tematica dei beni di merito, quanto la scarsa legittimità del concetto stesso ad essere collocato «come contributo centrale» [Head 1966, 1] in una teoria normativa del settore pubblico fondata sul criterio della sovranità del consumatore. Ricordo che, a suo tempo, la critica di McLure indusse modificazioni nella esposizione originaria di Musgrave, per quanto intermedie [Musgrave 1969] rispetto a quella ora ricordata nel testo [Musgrave 1987], che resta la presa di posizione più articolata ed esplicita dell'autore su questo tema.

conclusioni (par. 7), in cui la peculiare consistenza analitica delle diverse nozioni di beni di merito è chiarificata e sistematizzata rispetto a fattispecie distinte e ormai consolidate di inefficienze del mercato.

## 2. Nozioni di beni di merito

Nell'avviarsi ad esporre le cinque categorie interpretative che esauriscono la voce «beni di merito» redatta per il Palgrave's, Musgrave [1987] pone una prima distinzione tra situazioni che implicano allontanamento o deviazione dalla norma della sovranità del consumatore e situazioni che implicano rifiuto e sostituzione della norma medesima. Nella prima categoria interpretativa, da lui definita dei c.d. *casi patologici*, ricadono quelle situazioni in cui la dominanza delle preferenze individuali è fuori discussione ma che, allo stesso tempo, sollevano difficoltà e problemi di implementazione (completamento ed attuazione) di quelle stesse preferenze. Un primo caso, specifico, riguarderebbe i malati mentali e i bambini (o casi analoghi: alcuni tipi di situazioni terminali), in cui sarebbe indispensabile qualche forma di intervento tutorio o surrogatorio. Un secondo caso, più diffuso e generale, si avrebbe in quelle situazioni in cui «l'informazione è imperfetta o fuorviante» [Musgrave 1987] ed impedirebbe, in assenza di correttivi, una decisione razionale. Musgrave fa l'esempio dei programmi educativi e di istruzione, in cui le scelte di qualità come valutate *ex-post* dalle preferenze stesse dei beneficiari sono migliorate dalla delega *ex-ante* ad altri individui, la cui informazione è inizialmente superiore. Un terzo caso riguarderebbe quelle situazioni nelle quali i singoli, per quanto virtualmente informati e competenti, incontrino ostacoli nell'espressione di scelte razionali per miopia o fraintendimenti nel giudizio. Nel complesso, i c.d. *casi patologici* riguarderebbero situazioni di scelte sui consumi in cui l'intervento correttivo avrebbe a che fare con difetti nel perfezionamento e nella attuazione della sovranità del consumatore, piuttosto che con il suo rifiuto come norma di riferimento fondamentale. In quanto tali, si deve notare, Musgrave non li ritiene «parte del problema essenziale dei beni di merito» [Musgrave 1987].

Un secondo gruppo di situazioni che Musgrave [1987] riporta come talvolta associate – peraltro nel suo giudizio impropriamente – alla nozione di beni di merito è quello riferito al c.d. *dettato delle consuetudini e delle mode (rule of fashion)*. L'idea si lega all'approccio secondo cui le preferenze dei singoli non sono fisse ed indipendenti, né i bisogni individuali sono astratti, dall'influenza di ciò che la società o, più semplicemente, gli altri, reputano conveniente o desiderabile. L'esempio limite di questa posizione, citato da Musgrave [1987],

risale a Galbraith [1958]<sup>2</sup>, secondo il quale effetti emulativi (di consumo) e di dipendenza (dalla produzione e dalla pubblicità) rendono le preferenze individuali scarsamente autonome e poco affidabili come guida per l'allocazione efficiente delle risorse<sup>3</sup>. Ora, il riferimento agli effetti di dipendenza ed emulativi alla Galbraith è stato, in realtà, introdotto da Head [1966]<sup>4</sup> nella sua estensione del contributo di Musgrave [1959], in una breve menzione del punto connesso all'imperfetta informazione e alle preferenze distorte. Musgrave [1987] da ultimo pur richiamandolo lo rifiuta:

[...] anche se le preferenze degli individui sono condizionate dal loro ambiente sociale, le preferenze proprie dei singoli entrano nella modulazione delle reazioni individuali, in aggiunta a ciò. Sembra, quindi, inappropriato equiparare il concetto di beni di merito a quello delle mode [Musgrave 1987]<sup>5</sup>.

La terza tipologia citata da Musgrave [1987] riguarda nella sua esplicita opinione un primo «ambito in cui il concetto di bene di merito o demerito è più chiaramente appropriato e dove la sovranità del consumatore è sostituita da una norma alternativa» [Musgrave 1987]. Si tratterebbe di casi in cui i singoli, come membri di una collettività, accettano certi valori o preferenze comuni, le c.d. *preferenze di comunità* (*community preferences*) anche quando le loro personali preferenze potrebbero differire.

La tutela dei luoghi storici, il rispetto delle festività ufficiali, l'attenzione per l'ambiente, l'istruzione e la tutela delle arti, sono tutti casi di attività di comunità rispetto alle quali le preferenze proprie dei singoli potrebbero rivolgersi diversamente, ma che vengono ciò nonostante uniformemente accettate, anche al costo della limitazione dei consumi individuali o del sostegno al finanziamento pubblico. In modo simmetrico, la restrizione dell'uso di sostanze stupefacenti o della prostituzione in quanto offese alla dignità umana (ed indipendentemente dal fatto che a tali attività siano associabili esternalità potenzialmente costose) risulterebbero accettate come casi di beni di demerito. Musgrave insiste nel sottolineare che questi casi non devono

<sup>2</sup> Si veda Galbraith [1958, 117 e ss.].

<sup>3</sup> Nello stesso senso il punto è commentato da Scitovsky [1964, 194 e ss.].

<sup>4</sup> Cfr. Head [1966, 4].

<sup>5</sup> Con questo sembra si possa escludere che questioni attinenti al *dettato delle mode* pongano problemi di meritorietà in senso proprio, come attinenti a valutazioni sostitutive o correttive di quelle individuali autonome. Per questo motivo l'argomento non verrà qui ulteriormente analizzato. Ma esso è comunque inquadrabile in tematiche che, pur esterne alle valutazioni di meritorietà, rilevino sui rapporti tra qualità dell'informazione dei consumatori e qualità dei prodotti, nel senso recentemente illustrato, ad esempio, da Tirole [1989, 106-129].

essere confusi con i precedenti riferimenti alle consuetudini, né che essi debbono essere interpretati come associati a qualche nozione di «comunità organica». Il riferimento è invece a quei valori largamente condivisi che – nel senso indicato, in particolare, da Colm [1965] – riflettano l'esito dei processi storici di interazione tra i singoli, tali da generare preferenze comuni che si trasmettono nel tempo.

Allargando la sua prospettiva ad un contesto in cui assumono rilevanza le questioni distributive, Musgrave [1987] individua una quarta tipologia di situazioni associabili a nozioni di beni di merito, nei casi di redistribuzione volontaria tra singoli alla Hochman-Rodgers [1969]. Nella posizione di Musgrave, la redistribuzione volontaria tra trasferenti (*T.*) e riceventi (*R.*), la c.d. redistribuzione Pareto-ottimale, riflette interferenza delle decisioni dei primi sui secondi perché è motivata dall'utilità che i *T.* ricevono dalle loro donazioni unilaterali agli *R.*; assume i connotati di una «imposizione» delle preferenze dei *T.* sugli *R.* quando riguarda, in particolare, la redistribuzione di genere anziché di moneta. In quest'ultimo caso infatti gli *R.* riceverebbero, a parità di effetto allocativo, maggiore utilità da un trasferimento di moneta anziché di beni e servizi. Riguardando, in sostanza, casi di beni che sono sussidiati perché considerati di merito dal punto di vista dei *T.*, la redistribuzione di genere esprimerebbe una sovrapposizione delle preferenze dei *T.* su quelle degli *R.*. È verosimilmente questo il motivo per cui Musgrave usa per titolare questa categoria la locuzione *paternalismo nella distribuzione*. Oltre al caso di ben distinti e limitati trasferimenti volontari, Musgrave per analogia concettuale ne estende l'ambito di applicazione fino ad includere quelle problematiche secondo cui la tendenza alla redistribuzione di genere si generalizza nella collettività esprimendosi ed attuandosi attraverso il processo politico governato dalla regola di maggioranza. Il caso di svariati programmi di intervento sulla previdenza sociale (casa, servizi sociali e sanitari, assistenza sociale) definiti dallo stesso OECD [1985] come «beni di merito», riguarderebbe, ancora una volta, casi di imposizione delle preferenze dei *T.* sugli *R.*, attuati mediante l'approvazione dei programmi con voto a maggioranza e la partecipazione al finanziamento pubblico. Infine, Musgrave ritiene che, all'interno della categoria, il concetto di bene di merito valga ancora per quei beni che vengono «tenuti distinti per la distribuzione non-di-mercato» [Musgrave 1987] in modelli distributivi che rilevano sulla ripartizione di quote eque di beni primari: giustizia distributiva alla Rawls [Rawls 1971]; od anche sulla equità *tout court*, quando essa venga definita in termini di particolari beni e servizi: egualitarismo specifico alla Tobin [Tobin 1970].

Fin qui si è visto come il tratto analitico centrale delle diverse

tipologie di beni di merito, per quanto variamente inteso, facesse generalmente capo a qualche sorta di deviazione, o di riferimento alternativo, rispetto al criterio della sovranità del consumatore.

L'ultima tipologia considerata da Musgrave [1987] si colloca invece in posizione eccentrica rispetto a questo argomento, perché si configura in ambiti dominati da nozioni di preferenze duali o multiple, riferite ad un medesimo soggetto. Musgrave [1987] cita al riguardo la distinzione tra preferenze etiche e preferenze soggettive proposta a suo tempo da Harsanyi [1955]; ed i casi più recenti associati al concetto di scelta disinteressata in Rawls [1971] e a quello di impegno (*commitment*) in Sen [1982]. Conclude menzionando la formulazione che in questa quinta ed ultima categoria (titolata appunto: *preferenze multiple o valori più alti*) danno del concetto di bene di merito in ambito politico Brennan e Lomasky [1983]. È da notare che Musgrave ritiene questa categoria – si ricorderà, insieme alla terza (*preferenze di comunità*) e alla quarta (*paternalismo nella distribuzione*) – idonea a definire nozioni di beni di merito intese in senso proprio; mentre la seconda (*dettato delle mode*) e la prima (*casi patologici*) esprimerebbero, nella sua opinione, beni di merito di configurazione concettuale, totalmente o parzialmente, spuria.

### 3. Beni di merito e meta-preferenze

Partirò dall'ultima tipologia di bene di merito menzionata, per commentare, a ritroso, il contributo di Musgrave [1987] evidenziandone i principali aspetti ed implicazioni di rilievo informazionale. Le citazioni, da parte di Musgrave, di Harsanyi e Sen, introduttive al riferimento a Brennan e Lomasky, inducono a concentrare l'attenzione sull'idea che se si accetta che le preferenze dei singoli possono originarsi da premesse (almeno) duali, allora è possibile ammettere la coerenza di comportamenti individuali altrimenti definibili come incongruenti oppure incompatibili. Il punto è del massimo rilievo per una configurazione dei beni di merito come casi nei quali particolari valutazioni individuali di mercato possano essere considerate come «errate» o «distorte» (e quindi, suscettibili di intervento correttivo) in un qualche modo che, non facendo riferimento ad un giudizio (o giudice) esterno al singolo, mantenga unità di significato rispetto al criterio della sovranità del consumatore. In questo senso l'approccio ad elaborare una teoria dei beni di merito – in quanto beni forniti al di fuori del mercato – come casi nei quali le preferenze individuali rilevanti non esibiscono incoerenze o fallimenti, comporta alcune qualificazioni. Da un lato esso richiede l'ampliamento, rispetto alla teoria economica dell'utilità di impostazione tradizionale, della struttura informazionale che può servire a rappresentare con proprietà i compor-

tamenti individuali; dall'altro, esso induce all'analisi dei rapporti proponibili tra tipi di informazioni e preferenze individuali rilevanti al caso e tipi di strutture allocative idonee ad esprimere ed attivare queste preferenze. Su questo secondo punto, più specifico, si considererà ampiamente il contributo di Brennan e Lomasky [1983]. Sulla prima questione, che ha carattere più generale ed introduttivo, sono penetranti le argomentazioni di Sen [1982, 84-106]. Nella sua critica alla teoria economica dell'utilità, Sen ne rileva, tra l'altro, la pochezza informativa e strutturale: la teoria si basa sull'attribuzione di *un* ordinamento di preferenze ai singoli, buono per ogni evenienza e basato sull'utilità (come misura psicologica della soddisfazione). Di volta in volta l'ordinamento dovrà rispecchiare gli interessi dell'individuo, rappresentarne il benessere, riassumerne i convincimenti morali e normativi, descriverne le scelte reali ed i comportamenti effettivi. Con funzioni motivazionali e comportamentali tanto complesse assegnate ad un unico ordinamento di preferenze ancorate all'utilità, l'individuo non potrà distinguere ed articolarsi; e se vorrà evitare incoerenze, finirà per commettere qualche sciocchezza, razionale [Sen 1982, 99]. Ad esiti del genere si può ovviare riferendosi innanzitutto a strutture duali di preferenze. Sen cita al riguardo la distinzione proposta da Harsanyi [1955] tra preferenze etiche e preferenze soggettive (menzionata, si ricorderà, anche da Musgrave [1987]): le prime si riferiscono a ciò che l'individuo reputa buono dal punto di vista sociale e le seconde a ciò che egli ritiene buono dal punto di vista dei suoi interessi personali. Ciò che è di rilievo nella posizione di Harsanyi dal punto di vista di Sen è l'idoneità che il riferimento alle preferenze etiche possiede di rappresentare come gli individui possano non seguire esclusivamente il criterio di massimizzazione del proprio benessere personale bensì possano, talvolta, agire in forza «di un imparziale interessamento per tutti» [Sen 1982, 100]. Ma anche la struttura duale di preferenze alla Harsanyi mostrerebbe dei limiti rispetto alla ricchezza delle motivazioni comportamentali ritenute rilevanti da Sen. Le preferenze etiche di Harsanyi infatti sono, per così dire, circoscritte: esse esprimono ciò che un individuo preferisce sulla base di considerazioni sociali impersonali, ovvero «solo in quei forse rari momenti in cui egli impone uno speciale atteggiamento imparziale ed impersonale su di sé»<sup>6</sup>. Sen discutendo del concetto di impegno [Sen 1982,

<sup>6</sup> Harsanyi [1955, 54]. Le preferenze di un singolo soddisfano il requisito di impersonalità se indicano quale situazione sociale egli sceglierebbe se non conoscesse quale sarebbe la sua posizione personale nella nuova posizione scelta (e in qualsiasi delle sue alternative) ma avesse una eguale *chance* di ottenere una qualsiasi delle posizioni sociali esistenti in quella situazione; ovvero di finire al posto di un qualsiasi individuo membro della società, con riguardo non solo alle sue condizioni sociali ed economiche ma anche ai suoi gusti ed attitudini soggettive [Harsanyi 1955].

97-104] rileva che ove esistano impegni, obbligazioni, di natura meno generale e sporadica dell'imparziale interessamento per tutti e tali, comunque, da comportare la scelta di azioni che implicano per il soggetto un livello di benessere personale inferiore a quello generato da una possibile alternativa, allora questi impegni, queste obbligazioni (nei confronti del vicino, della classe sociale di appartenenza, dei gruppi professionali o della compagine politica di riferimento, della comunità elettorale locale o nazionale, ecc.) difficilmente potranno essere espresse da una struttura semplicemente duale di preferenze: ancora una volta il riferimento informativo-strutturale risulterebbe insufficiente. Il meta-ordinamento di preferenze (ordinamento di ordinamenti di preferenze; ovvero meta-ordinamento di azioni) è quella struttura ragionata di preferenze che secondo Sen permetterebbe una migliore rappresentazione e comprensione delle preferenze, delle azioni e del comportamento degli individui.

L'articolazione delle preferenze e del comportamento dei singoli con riferimento agli ordinamenti di ordinamenti è di rilievo non solo nel caso degli impegni, in cui può essere spesso esplicitamente evidente la base morale del meta-ordinamento, ma, più in generale, nei casi in cui la caratteristica peculiare del fatto comportamentale in esame sia che alcune preferenze individuali spaziano, comunque, su altre preferenze. «Vorrei non gradire di fumare così tanto», «Dati i miei gusti attuali mi sento meglio con l'eroina, ma l'eroina mi porta all'assuefazione, e io avrei preferito non avere questi gusti» [Sen 1982, 101], sono esempi di situazioni valutative a valenza morale intesa in senso ampio, difficilmente trattabili in termini di teoria del comportamento razionale come rivelato da un unico ordinamento di preferenze ancorate all'utilità e suscettibili invece di espressione articolata mediante strutture ragionate di preferenze.

Puntualizzando, sono tre i motivi che spiegano l'attenzione dedicata alla posizione di Sen. Il primo è che il ragionamento di Sen sui meta-ordinamenti serve ad introdurre (e a comparare) la posizione di Brennan e Lomasky [1983], menzionata anche da Musgrave [1987], secondo cui le valutazioni sui beni di merito come beni da fornire attraverso il processo politico (piuttosto che attraverso il mercato) riflettono particolari casi di meta-preferenze; il secondo è che il riferimento alla questione degli impegni, delle obbligazioni, suscita associazioni – da approfondire – con i riferimenti di Musgrave alle preferenze di comunità, cui si era accennato in precedenza; il terzo, più generale, è che se si allarga il riferimento alle informazioni non-strettamente utilitaristiche, abbandonando, nella direzione suggerita da Sen (ma non solo da lui, come si vedrà) l'impostazione utilitaristica tradizionale – in cui le scelte equivalgono alle preferenze, l'ordinamento è unico e la razionalità individuale è centrata esclusivamente sull'interesse

egoistico espresso in termini di utilità (come misura di reazione psicologica) – altre configurazioni di beni di merito guadagnano in rilievo. Alcuni dei «casi patologici» cui Musgrave fa riferimento come casi connessi a lacune o difetti di informazione *ex-ante* dei singoli potrebbero essere analizzati come situazioni in cui le preferenze dei singoli potrebbero (dovrebbero) essere protette dalle loro scelte; mentre alcuni argomenti di meritorietà che attengono alla distribuzione primaria potrebbero essere esaminati in termini di diritti e di capacità fondamentali. Considererò adesso il primo di questi punti, per tornare sugli altri più avanti nel lavoro.

Il punto centrale del ragionamento di Brennan e Lomasky [1983] è che nel processo politico che si sostanzia nel voto e che serve a definire l'allocazione dei beni di merito si attivano preferenze individuali diverse da quelle che si attivano nelle scelte di mercato. Una prima differenza cruciale si può rilevare constatando che in generale l'espressione delle preferenze nel mercato è decisiva rispetto al risultato che si può ottenere: la scelta tra due opzioni nel mercato implica l'intero, diretto, ottenimento dell'una al costo-opportunità dell'intera, diretta, rinuncia all'altra. Nel processo politico che si esprime col voto questo risultato in generale non si verifica. A parte il caso delle *tied elections* (con punteggio di voto in parità) il risultato elettorale non dipende direttamente e tanto da come voterà il nostro individuo quanto piuttosto da come voteranno tutti gli altri votanti. Generalmente, l'influenza di un singolo votante su due opzioni poste in alternativa è praticamente nulla; e, soprattutto, la scelta del votante riguarda non tanto l'opzione come risultato quanto il voto sulla opzione. Dunque, il costo-opportunità di votare per una opzione non è, come nel caso del mercato, la rinuncia alla (intera) opzione alternativa ma la rinuncia al voto sull'opzione alternativa. Ne seguirebbe innanzitutto che per quanto gli individui votino effettivamente come essi preferiscono, le preferenze che si rivelano in questo modo non possono ritenersi riguardare i risultati politici (in modo consonante con quanto avviene per le preferenze sui risultati, rivelate nel mercato) bensì quelle considerazioni intrinseche che motivano al voto per certi candidati o programmi.

Si tratterebbe dei ricavi puramente espressivi associati all'esternazione di particolari valori piuttosto che di interessi particolari<sup>7</sup>. E del resto, il basso costo-opportunità del voto (basso in termini relativi, rispetto ad una virtuale scelta nel mercato: si rinuncia al voto sull'alternativa, non all'intera alternativa) farebbe pesare relativamente di

<sup>7</sup> Cfr. Walsh [1987, 118]. Sul punto che le preferenze dei singoli espresse nel voto riguardano valori, si confrontino anche Sen [1982, 97] e Goodin [1986, 89].

più gli elementi intrinseci di giudizio (i valori) rispetto agli interessi personali di tipo egoistico, nell'espressione delle preferenze individuali. Dunque secondo Brennan e Lomasky [1983] le preferenze sui risultati, le c.d. preferenze di mercato o *preferenze-m*, in linea di principio non coincidono con le preferenze che motivano un voto, le c.d. *preferenze-p* (e viceversa). E sarebbe quindi fallace ritenere che esista una sola configurazione di sovranità del consumatore – «buona per ogni evenienza», si direbbe, ricordando Sen – espressa da un solo ordinamento di preferenze. Le *preferenze-m* e le *preferenze-p* in generale tenderanno a divergere ed è nella prospettiva di questa divergenza tra preferenze multiple che fanno capo ad uno stesso individuo che si può sviluppare l'analisi dei beni di merito. La divergenza tra *preferenze-m* e *preferenze-p* implica infatti che scelte definite da procedure decisionali, che servono ad esprimere le prime, generino risultati virtualmente «sbagliati», «distorti», se considerati dal punto di vista delle seconde (e viceversa). Notoriamente, la specificità dei beni di merito è proprio quella di comportare una qualche valutazione sulla «erroneità» delle preferenze individuali di mercato (se così non fosse si considererebbero solo beni privati e beni pubblici).

Ammettere la divergenza tra *preferenze-p* e *preferenze-m* per uno stesso individuo significa quindi riportare l'argomento della «erroneità» delle preferenze individuali nell'ambito della sovranità di quello stesso individuo, senza ricorrere a giudizi esterni. Per quanto Brennan e Lomasky non collochino la loro analisi al di fuori dell'ambito dominato dal criterio della massimizzazione dell'utilità individuale, pure la struttura informazionale cui fanno riferimento non è quella tipica dell'approccio tradizionale alla teoria dell'utilità: in particolare l'ordinamento di preferenze non è unico e la massimizzazione dell'utilità, che pure resta l'ipotesi generale di riferimento, non riguarda solo l'interesse egoistico del singolo come fondamento della sua moralità. Sotto quest'ultimo profilo gli autori sviluppano, a proposito della natura delle *preferenze-p* (e delle *preferenze-m*), argomenti a prima vista accostabili a quelli ricordati in precedenza con riferimento a Sen e ad Harsanyi: le *preferenze-p* sono sostanzialmente della meta-preferenze, preferenze sulle preferenze in quanto preferenze riflessive generate all'interno di un ragionamento, di uno scrutinio morale, che l'individuo esercita dissociandosi, in atteggiamento imparziale, dalle preferenze di mercato [Brennan e Lomasky 1983, 195-196].

Esiste però una distinta peculiarità nella posizione di Brennan e Lomasky: la specificazione che la divergenza tra *preferenze-m* e *preferenze-p* è connessa non solo alla loro diversa natura ma anche, e in modo decisivo, ai diversi costi relativi associati all'espressione dei due tipi di preferenze. In particolare le preferenze riflessive risulterebbero poco costose rispetto a quelle di mercato:

Una caratteristica distintiva delle preferenze riflessive è che la loro espressione non è costosa nel modo in cui lo è l'espressione delle *preferenze-m*. Dato che le preferenze riflessive non motivano l'individuo ad attuare un certo risultato e, così facendo, a rinunciare agli altri, il costo-opportunità di un risultato preferito in senso riflessivo è neglegibile [Brennan e Lomasky 1983, 196].

Dunque rispetto ad una ipotetica alternativa potenzialmente viabile sia nel mercato che nell'urna, non solo le preferenze individuali divergono in *preferenze-p* e *preferenze-m*, ma opera anche una sorta di effetto-prezzo che stimola le deliberazioni informate alle preferenze riflessive, morali, ad emergere attraverso il voto. In questo caso il minor costo dell'azione riflessiva, ove questa sia *p-preferita* a livello di maggioranza, la farà scegliere nell'urna indipendentemente da quelle che sono, su quello stesso argomento, le *m-preferenze* dei votanti. I beni di merito (Brennan e Lomasky fanno gli esempi della redistribuzione, della legislazione restrittiva sull'alcool, sul tabacco e sul materiale pornografico) sono dunque beni oggetto di valutazioni individuali riflessive a forte contenuto morale, etico, che non vengono definiti ed allocati nel mercato in misura appropriata perché in questo contesto il relativo costo-opportunità per i singoli sarebbe troppo alto [Brennan e Lomasky 1983, 199]. A parte ogni considerazione aggiuntiva sugli aspetti eventuali di bene pubblico (o comunque di esternalità generalizzate) che casi del genere possono richiamare, la *ratio* della loro fornitura attraverso il processo politico sarebbe che essi esprimono l'esercizio, decisamente economico in questo contesto istituzionale, di particolari preferenze individuali sulle preferenze. Questa conclusione me ne suggerisce un'altra, forse di un certo rilievo in tema di economia dell'informazione e dell'organizzazione. Nella prospettiva della recente economia dell'organizzazione [Brosio 1988; Bariletti 1989] l'esistenza delle istituzioni sociali, delle organizzazioni, si spiegherebbe come risposta adattiva degli agenti economici all'esigenza di abbattere o ridurre i costi di transazione; ovvero i costi (spesso informazionali) associati al compimento, alla intera realizzazione, di certi obiettivi allocativi (in senso lato).

All'interno di un approccio del genere si può prospettare una ipotesi di funzionalità del processo politico di voto come forma organizzativa che rende meno incidenti per i singoli i costi di gestione (definizione e deliberazione) di particolari azioni informate in senso morale, riflessivo, rispetto a quanto avverrebbe altrimenti, in assenza della forma-voto, attraverso il mercato atomizzato. In termini sintetici: se si disponesse solo del mercato, l'espressione delle deliberazioni informate a preferenze sui valori, a preferenze etiche, risulterebbe per i singoli molto costoso, forse (talvolta) proibitivo. In una prospettiva neoinstituzionalista il ricorso alla forma-voto, come creazione di istituzioni

dirette precipuamente all'espressione delle preferenze riflessive, potrebbe essere considerata soppiantare il mercato non tanto perché, come nel caso dei beni pubblici, permette di rilevare *preferenze* inespresse o sottaciute nel mercato per questioni di non-rivalità e non-esclusione, ma perché permetterebbe ai singoli di economizzare nell'esercizio delle meta-preferenze motivate da valutazioni di ordine morale. Il senso di queste considerazioni credo possa essere, in un certo qual modo, avvalorato facendo riferimento al concetto espresso da Goodin [1986] di «lavaggio delle preferenze» (*preference laundering*), in ambito politico. Del resto e più in generale, il contributo di Goodin è interessante perché permette di delineare un tratto di interconnessione tra la posizione non-utilitaristica di Sen e quella a riferimento utilitario di Brennan e Lomasky, in tema di struttura informazionale delle preferenze individuali di rilievo nel caso dei beni di merito.

L'opinione di Goodin è che la posizione di Sen sulla questione delle insufficienze della struttura informazionale utilitaristica orientata in senso etico – la struttura tradizionale risulterebbe pressoché priva di riferimenti rilevanti in senso morale ampio, perché centrata sull'utilità (come misura dei piaceri e delle pene) oltreché su un ordinamento unico di preferenze – sia eccessivamente restrittiva<sup>8</sup>. Se si scruta attentamente, «nell'ombra dell'utilitarismo»<sup>9</sup> si possono distinguere argomenti (informativi) che renderebbero il ricorso all'informazione non-utilitaria superfluo. L'idea di Goodin è che

[...] l'informazione utilitaria può e deve essere vista includere informazioni sul *perché* gli individui vogliono ciò che vogliono, sulle *altre cose* che essi desiderano, sulle *interconnessioni tra* e le *implicazioni dei* diversi loro desideri [...]. L'informazione in questione è ancora, e molto, informazione sulle utilità individuali [...]. L'obiettivo finale di arricchire la nostra informazione utilitaria in questo modo, è quello di usarla per lavare le preferenze individuali [1986, 76-77]<sup>10</sup>.

Il lavaggio delle preferenze individuali permetterebbe di depurarle da quegli argomenti che altrimenti impedirebbero l'emergere, chiaro e trasparente, di preferenze a base morale. Secondo Goodin [1986, 81-

<sup>8</sup> Si veda Goodin [1986, 75 e ss.]. Sulla posizione di Sen si confronti meglio oltre, alla nota 10.

<sup>9</sup> Goodin [1986, 76]. Si può incidentalmente rilevare che, a sua volta, Sen [1982, 90] parla di «penombra della teoria dell'utilità», ma in senso antagonista a quello suggerito da Goodin.

<sup>10</sup> I corsivi sono dell'autore.

96] sono diverse le situazioni in cui è possibile individuare, allo scopo di lavare le preferenze individuali, ragioni *interne* alle preferenze stesse; e diverse di esse rilevano, a mio avviso, sulla tematica dei beni di merito. Una prima è connessa all'opportunità di proteggere le preferenze di un individuo dalle sue scelte, soprattutto nel caso di difetti di informazione, ignoranza dei suoi futuri desideri o nell'assenza di piena coscienza di tutte le alternative; una seconda riguarda l'argomento dell'esistenza di preferenze esplicite per le preferenze (ovvero dei «valori più alti», connessi alle metapreferenze viste in precedenza); una terza, l'esistenza di preferenze implicite per le preferenze, in quei casi in cui sia possibile individuare «certe relazioni logiche nell'ambito di quelle preferenze che gli individui riconoscono, tali da implicare certe altre preferenze che gli individui possono mancare di riconoscere» [Goodin 1986, 83]<sup>11</sup>; una quarta, quella che attiene a quelle particolari preferenze che sono evocate nell'ambito dei processi decisionali collettivi, nella misura nella quale in tali ambiti politici gli individui laveranno spontaneamente le proprie preferenze. Ciò che, peculiarmente, distingue la quarta dalle tre categorie di lavaggio delle preferenze è proprio questo carattere relativamente autonomo dell'operazione stessa del lavaggio<sup>12</sup>.

Mentre nei casi precedenti le argomentazioni di Goodin (su alcune delle quali tornerò in seguito) individuano argomenti a favore di interventi esterni attraverso i quali si possono servire gli interessi profondi di un individuo filtrando certe sue preferenze espresse, la struttura istituzionale del processo politico di voto appare precisamente funzionale a che gli stessi diretti interessati mettano in atto simili filtri, separando le preferenze etiche, morali, orientate ai valori, da quelle orientate all'interesse egoistico.

In questo senso la nozione di informazione utilitaria secondo Goodin non risulterebbe ristretta ad un semplice ordinamento di preferenze; né implicherebbe quella visuale angusta, povera di riferimenti alle persone come individui che connoterebbe invece l'utilitarismo nella percezione di Sen. Tra i possibili riferimenti si veda Sen e Williams [1982, 4]: «Essenzialmente, l'utilitarismo considera le persone [...] come i luoghi in cui si svolgono attività quali avere desideri, piacere e dolore. Una volta che si sia preso nota dell'utilità di una persona, l'utilitarismo non ha altro interesse diretto per alcuna informazione che la riguardi [...] In questo, le persone non contano come individui nulla di più di quanto i singoli serbatoi di benzina contano nell'analisi del consumo nazionale di benzina».

<sup>11</sup> Si pensi al caso del guidatore che pur non allacciando la cintura di sicurezza ha stipulato per sé e la sua famiglia un piano di previdenza integrativa, è iscritto ad un corso serale di perfezionamento e ha contratto un mutuo per una nuova abitazione, visto che la famiglia potrà crescere ancora. Sul punto Goodin [1986, 84] rinvia, per analogia di argomento, anche a Dworkin, R. [1981] e alla sua distinzione tra diritti espliciti garantiti dalla Costituzione e diritti impliciti (procedenti da quelli espliciti).

<sup>12</sup> Sui limiti di questa autonomia si tornerà, comunque, più avanti, a proposito delle preferenze di comunità.

#### 4. Beni di merito e preferenze di comunità

Considero adesso l'argomento delle preferenze di comunità, come seconda configurazione dei beni di merito tra quelle elencate da Musgrave [1987]. Ricordo che nella opinione di Musgrave questo sarebbe il caso in cui:

[...] gli individui come membri della comunità accettano certi valori o preferenze della comunità anche quando le loro personali preferenze potrebbero differire [...].

L'interessamento per il mantenimento dei luoghi storici, il rispetto per le festività nazionali, l'attenzione per l'ambiente o per la cultura e le arti sono casi appropriati. Questo consenso ad accettare può, in successione, avere effetti per un singolo sulle sue scelte dei beni privati o condurre al sostegno finanziario dei beni pubblici, anche se le preferenze proprie del soggetto parlerebbero altrimenti. In modo conseguente i valori di comunità possono dare origine a beni di merito e demerito [Musgrave 1987].

I valori di comunità, si ricorderà, sono «valori che riflettono il risultato del processo storico di interazione tra i singoli, il quale conduce alla formazione di valori o preferenze comuni che vengono trasmessi in accordo» – e il riferimento centrale è a Colm [1955]. È di tutto rilievo che Musgrave concluda la sua esposizione affermando che «questo è il contesto in cui il concetto di bene di merito o demerito è più chiaramente appropriato e dove la sovranità del consumatore è rimpiazzata da una norma alternativa» [Musgrave 1987].

Chi abbia seguito i ragionamenti svolti nelle sezioni precedenti sulla questione delle preferenze multiple e della struttura informativa extra-utilitaria alla Sen o riferita all'utilità alla Goodin e alla Brennan e Lomasky – in quanto impostazioni utili a configurare nozioni di beni di merito compatibili con il criterio della sovranità del consumatore – potrà provare qualche perplessità nel riflettere sull'ultima osservazione di Musgrave.

Si è visto che il dissidio tra preferenze personali e preferenze del tipo «comunitario» potrebbe essere ricondotto ad unità adottando ipotesi di preferenze duali o multiple (peraltro esplicitamente menzionate, sebbene altrove, da Musgrave). In particolare il richiamo all'onerosità delle azioni conseguenti all'accettazione da parte dei singoli delle preferenze comunitarie evoca associazioni con la configurazione dell'impegno (*commitment*) di Sen: «[...] quel senso di obbligazione che motiva una persona ad optare per un atto che comporterà, a suo giudizio, un livello di benessere personale inferiore rispetto a quello di una possibile alternativa» [Sen 1982, 92]. C'è del resto un senso in cui il riferimento di Musgrave al processo di interazione tra singoli che porta alla formazione di valori comuni suonerebbe singolarmente vicino ai riferimenti di Sen allo sviluppo del senso di solidarietà ed

alle relazioni sociali di classe e di comunità, come basi dell'obbligazione nei confronti degli altri componenti della comunità. E c'è quindi un senso in cui si può essere indotti a riflettere sulla presenza di elementi distintivi, specifici, nelle argomentazioni che conducono Musgrave ad affermare che il caso delle preferenze di comunità risulterebbe il caso esemplare di sostituzione delle preferenze dei singoli con norme allocative alternative.

In breve: così come Musgrave le descrive, le preferenze di comunità non risultano sufficientemente caratterizzate da escluderne una assimilazione a situazioni inquadrabili nella fattispecie più generale delle preferenze multiple. Mentre si cercherebbe invano nella esposizione di Musgrave qualche fondamento di quella caratterizzazione, si può tentare di rivalutarne la consistenza, esaminando la sostanza delle argomentazioni di Colm [1955] cui Musgrave fa chiaro rinvio sulla questione. Ora l'analisi di Colm riguarda in modo tangenziale il tema dei beni di merito (ricordo che il lavoro di Colm [1955] precede, del resto, l'esposizione originaria di Musgrave [1959] del concetto di beni di merito): direttamente, essa riguarda piuttosto una critica di impostazione macro-sistemica alla teoria della finanza pubblica basata sul principio del beneficio individuale.

Senza entrare nei dettagli, basterà, forse, mettere in evidenza che per Colm la posizione secondo cui è possibile ottenere dai singoli una scala unificata di preferenze sui beni privati e quelli forniti dallo Stato ed anche di combinare le preferenze individuali così ottenute in forme di «realtà sociale», è accettabile solo in senso molto dubitativo [Colm 1955, 210-213]. L'alternativa suggerita da Colm consisterebbe nel rifarsi ad una struttura informazionale che attenga alla società come sistema di attori plurimi ed interagenti. In questa prospettiva Colm sostiene che i programmi pubblici non sono «determinati» dagli individui, bensì sviluppati in un processo interattivo in cui gli uomini di Stato e di influenza, i gruppi di pressione, l'opinione pubblica, i burocrati, gli elettori, hanno tutti un ruolo [Colm 1955, 212]. Questo processo dinamico di interazione può essere colto ed interpretato nella sua struttura informazionale in quanto ciò serva a configurare degli obiettivi nazionali cui informare l'allocatione delle risorse. In particolare il segmento di interazione da focalizzare riguarderebbe le relazioni tra sistema di mercato e sistema politico, nell'intento di evidenziare quei valori che possono, di volta in volta, essere percepiti come obiettivi cui ambire (*aspiration goals*) [Colm 1955, 218-219] da parte dei politici o di élites composte da coloro che si trovano in posizioni-chiave e di comando. Ciò che permetterebbe, in momenti successivi, l'emergere del consenso popolare come sostegno retrospettivo generale (visto quindi come un elemento dinamico, che richiede tempo per essere comprovato) è che questi obiettivi (citati sono i casi della sani-

tà, dell'istruzione, dello sviluppo di comunità, ecc.) anche in società fortemente pluralistiche, hanno spesso un «terreno comune» entro cui pre-esistono per lo più «come nozioni inarticolate», determinate dalla tradizione, dai sentimenti, talvolta dalla saggezza e l'intuizione [Colm 1955, 220]. Colm conclude sostenendo l'opportunità di ricostruire la struttura motivazionale ed informazionale, a livello di politici e delle *élites* di influenza e di comando, che ha portato nel tempo ad adottare, accettare ed attuare obiettivi storicamente importanti e largamente condivisi, così da derivarne norme allocative funzionali in senso sistematico.

È difficile, credo, arrivare, sulla questione della natura sostanziale delle preferenze di comunità, a conclusioni che non restino in qualche misura frammentarie ed interlocutorie. Rileggendo Musgrave attraverso Colm, si intende come la caratterizzazione che permetterebbe di definire le preferenze di comunità quali casi tipici di sostituzione della sovranità del consumatore (dei cittadini membri di una collettività) con norme alternative (dei *policy-makers*) dipende dalla intensità del ruolo che si attribuisce alla percezione, invenzione e anticipazione rispetto alle «nozioni inarticolate a base comune» che si troverebbero, quasi inerti, nella società, da parte delle *élites* di comando e di influenza. Sarebbe dunque la preminente sovrapposizione a livello decisionale della struttura informazionale dei *policy-makers* (politici e di *élites*) rispetto a quelle dei cittadini-votanti, a caratterizzare la posizione di Musgrave. Ma come si intende, si sollevano qui problemi di pratica politica di carattere sostanzialmente contingente, perché riguardano il grado di «gioco» (*slack*) che il sistema politico-sociale che si consideri accorda ai propri rapporti istituzionali di interazione cittadini-politici: così allentato, ad esempio, da permettere anticipazione, ma non tanto allentato da permettere sovraimposizione, delle preferenze dei secondi sui primi (ma si potrebbe pensare ad altri casi). Ora, se questo carattere sembra escludere in generale una assimilazione della posizione di Musgrave-Colm sulle preferenze di comunità alla nozione di impegno alla Sen (il concetto di impegno ha, del resto, nell'interazione tra i singoli una valenza «orizzontale» mentre nel caso di Musgrave-Colm l'interazione risulterebbe di tipo «verticale»), non altrettanto facilmente ne comporta, sempre e necessariamente, una omologazione a situazioni di stretta e pura interferenza con le preferenze individuali. In linea di principio, l'intera questione delle interrelazioni informazionali tra società, *élites* di potere e votanti potrebbe, senza particolari difficoltà logiche, essere ancora ricondotta all'interno di uno schema alla Goodin, di lavaggio delle preferenze in ambito politico. In questo ambito essa potrebbe essere considerata come una forma dinamica di «filtraggio», a valenza tutorio-paternalistica [Goodin 1986, 91-92] realizzata nei confronti di preferenze individuali

«grezze» e «inarticolate». In questo schema, in particolare, i *policy-makers* potrebbero essere considerati operare per servire il pubblico interesse, considerato come ciò che il pubblico (i votanti) potrà, se del caso, riconoscere e concludere di approvare retrospettivamente<sup>13</sup>.

## 5. Beni di merito e preferenze distorte

La valenza tutorio-paternalistica menzionata con riferimento ad alcuni casi di preferenze comunitarie può essere utilmente richiamata per introdurre ad altre situazioni di bene di merito: tipicamente, quelle in cui assumono un ruolo centrale argomenti di correzione delle preferenze individuali per questioni di informazione incompleta o difettosa. Si ricorderà che nella prima tipologia di bene di merito elencata da Musgrave [1987] l'autore menziona alcuni casi di scelte che definisce «patologiche». In questi casi la sovranità del singolo non sarebbe in discussione come criterio di riferimento allocativo: eppure, qualche forma di intervento risulterebbe appropriata per «implementare» (completare ed esternare) le preferenze individuali altrimenti impedita da informazioni imperfette o fuorvianti o da «miopia», assenza di deliberazione ponderata ed altre virtuali irrazionalità<sup>14</sup>. Al riguardo Musgrave cita l'esempio dei programmi di istruzione,

[...] in cui la qualità della scelta come valutata alla fine, dalle preferenze proprie del beneficiario del servizio è migliorata dalla delega iniziale della scelta ad altri, la cui informazione è superiore [Musgrave 1987].

In generale (e con dovizia di riferimenti esemplificativi) questo argomento, secondo il quale esisterebbe dissidio tra scelte *ex-ante* ed *ex-post* di uno stesso individuo per motivi di preferenze «distorte», è stato da più parti in letteratura individuato come centrale alla tematica dei beni di merito. Facendo seguito al primo contributo di Musgrave [1959], Head [1966, 1969], soprattutto, ne ha discusso diversi aspetti; poi ripresi o comunque sviluppati con varietà di impostazione, da McLure [1968], Basu [1975] e più recentemente Charles e Westway [1981], Sandmo [1983], Walsh [1987] e Besley [1988].

Dell'argomento delle preferenze distorte non è semplice fornire

<sup>13</sup> Si scorge la possibilità di sviluppare l'argomento in termini di asimmetria informativa tra agente e principale o in una catena di rapporti di agenzia: cittadini-élites-politici-votanti. Dallo sviluppo di questo argomento qui si prescinde; per un avviamento alla discussione si veda Brosio [1988]; Bariletti [1989].

<sup>14</sup> Sul punto in generale delle divergenze tra preferenze profonde e scelte, per un medesimo individuo, in presenza di cattiva informazione ed assenza di deliberazione ponderata, sono ampie e illuminanti le osservazioni di Broome [1978], per certi aspetti riprese da Hammond [1982]. Ma si ricordi anche Goodin [1986].

una versione unificata, per la varietà di modi e sfumature con cui esso può essere inteso. Con Walsh [1987, 110-112] se ne possono ricordare i seguenti come caratteri tipici, talvolta compresenti o comunque non mutualmente esclusivi: forti elementi soggettivi nei benefici associati a certi tipi di consumi, tali che il consumo effettivo del bene è presumibilmente l'unica base adeguata sulla quale strutturare le vere preferenze dei soggetti<sup>15</sup>; alto grado di complessità tecnica del prodotto, o la natura dei costi e dei benefici del prodotto, tali da prestarsi difficilmente ad essere valutati attraverso l'esperienza diretta o ad essere comunemente ed adeguatamente conosciuti attraverso l'accesso preventivo a valutazioni indipendenti<sup>16</sup>; elementi di costo e di beneficio fortemente diluiti nel tempo; infrequenza o rarità delle scelte, con alti costi e scarsa comprimibilità delle scelte medesime, elementi di sostanziale irreversibilità nelle decisioni; circostanze che, anche per questi ultimi motivi, tendono talvolta ad accompagnarsi a comportamenti di assuefazione o dipendenza, debolezza della volontà e analoghe espressioni di irrazionalità. In situazioni che si ritengano connotate dalla presenza di simili caratteristiche come ostacoli informativi nella valutazione di particolari atti di consumo individuale, il cuore dell'argomento di meritorietà sta nell'evidenziare i limiti ed i modi nei quali l'intervento diretto alla correzione delle preferenze abbia, o meno, fondamenti che restino compatibili con la sovranità del consumatore<sup>17</sup>. Il punto è delicato e le opinioni in letteratura appaiono difformi o, talvolta, ambivalenti<sup>18</sup>. Una posizione di netto rifiuto della

<sup>15</sup> Casi assimilabili, cioè, a quelli degli *experience goods* di Nelson [1970] quali beni che non possono essere valutati prima del consumo, a differenza dei *search goods*, la cui qualità (tipi di costi e benefici) può essere valutata prima o al momento dell'acquisizione. Sull'argomento si può vedere meglio Tirole [1989, 106].

<sup>16</sup> Il concetto qui è assimilabile a quello dei *credence goods* di Darby e Kain [1973] come beni il cui consumo non implica necessariamente piena valutazione (dei tipi di costi e benefici interni ai beni), neanche *ex-post* e per i quali l'informazione aggiuntiva è particolarmente costosa. Si confronti anche qui Tirole [1989].

<sup>17</sup> Trascuro per semplicità espositiva, le connessioni tra queste situazioni ed i problemi di imperfetta informazione, incertezza ed assicurabilità dei rischi. Quest'ultimo insieme di argomenti può fornire fondamento per forme di intervento dirette a regolare quei problemi di *moral hazard* (rischio morale) e *adverse selection* (selezione avversa) che, di per sé, riducono l'efficienza dei mercati assicurativi. Sull'argomento si può vedere, da ultimo, Petretto [1990].

<sup>18</sup> Sarebbe il caso di Musgrave [1987] che se da un lato giudica le preferenze di comunità incompatibili con il criterio, dall'altro ritiene (si ricordi il caso dei programmi educativi e di istruzione) alcuni casi «patologici» perfettamente compatibili con forme di correzione delle scelte autonome individuali: eppure in entrambi i casi il problema riguarderebbe, da ultimo, la sovrapposizione di preferenze informate ed esterne a quelle disinformate e interne dei singoli. Se si mette la questione in termini di valenza tutorio-paternalistica si avrebbero due interpretazioni e valutazioni diverse del paternalismo e dei suoi rapporti con il principio che il singolo è il miglior giudice dei suoi interessi e delle sue azioni e, parallelamente, due accezioni di meritorietà.

possibilità di giustificare l'intervento pubblico che assuma la forma di correzioni delle preferenze individuali di tipo diverso dalla sola fornitura ai singoli di informazione supplementare, è sostenuta da McLure [1968]. In una critica, per molti versi penetrante, alla elaborazione del concetto di bene di merito fornita da Head [1966]<sup>19</sup>, sulla questione della forma correttiva dell'intervento pubblico McLure sostiene che

[...] non c'è assolutamente ragione per ritenere che il governo, anche se disponesse dell'informazione che manca al singolo, potrebbe soddisfare i «veri» bisogni dell'individuo meglio di quanto egli stesso potrebbe fare [...] Semplicemente, non v'è alcuna guida per la politica pubblica in cose del genere. Soprattutto, argomentare che il governo sa cosa è meglio per il cittadino non informato o male informato è invitare al paternalismo o all'autoritarismo [McLure 1968, 481].

Nella sua risposta alle critiche di McLure [1968], Head [1969] ammette che il concetto di preferenze distorte resti in un qualche grado di natura elitaria o paternalistica [Head 1969, 251] ma afferma anche che esso è generalmente compatibile con una struttura concettuale del criterio della sovranità del consumatore «intesa in senso ampio» [Head 1969, 249-250]. Al riguardo si è già visto in precedenza come il ricorso a nozioni di preferenze multiple e a strutture di informazione extra-utilitaria (o a riferimento utilitaristico ampio, alla Goodin), permetta di disporre di un quadro analitico di riferimento in cui la fornitura pubblica dei beni di merito resta compatibile con il criterio della sovranità del consumatore. Ma per quanto la tematica delle preferenze distorte sia di confine con quella delle preferenze multiple e delle informazioni non strettamente utilitarie<sup>20</sup>, pure qui la questione dell'intervento pubblico è vista in una prospettiva in cui si tende, generalmente, a prescindere da espliciti richiami agli ultimi due argomenti. Il richiamo più frequente e diretto, sia nel lavoro di Head [1969] che in quelli degli autori che si possono considerare, grosso modo, avviati nella stessa direzione di ragionamento [Basu 1975/76; Charles e Westway 1981; Sandmo 1983; Besley 1988], è piuttosto ad un ambito di informazione incompleta nel quale un'autorità pubblica di governo o di pianificazione svolga un ruolo tutorio operando per salvaguardare le preferenze degli individui dalle loro scelte, altrimenti difettose o distorte. Ancora, la prospettiva analitica qui trascura di esaminare quella parte dell'articolazione allocativa che riguarda la struttura e il funzionamento del processo politico-decisionale di cui

<sup>19</sup> Si ricordi la nota 1.

<sup>20</sup> Si ricordino, ad esempio, i casi discussi in riferimento a Goodin [1986] di lavaggio delle preferenze per ragioni interne alle preferenze stesse dei singoli.

possono essere oggetto i beni di merito (secondo un approccio alla Brennan e Lomasky, per intenderci). L'attenzione è concentrata invece sull'analisi dei guadagni di benessere derivanti ai singoli (e alla collettività) dall'intervento di aggiustamento correttivo da parte dell'autorità di pianificazione. È quest'ultimo elemento in particolare che potrebbe valere a far considerare certe forme di intervento pubblico sulla fornitura diretta dei beni di merito, per quanto tutorie, come slegate, in tutto o in parte, da argomentazioni paternalistiche.

Un primo esempio di questo modo di avvicinare la questione è fornito dal contributo di Basu [1975/76].

L'approccio di questo autore al problema dei beni di merito può essere considerato porre un problema di fallimento del mercato dovuto ad imperfetta informazione. In particolare, nello schema di Basu, l'imperfetta informazione può, per un singolo, determinare divergenza tra la sua scelta attuale e la sua scelta retrospettiva, intesa quest'ultima come quella scelta che il singolo compirebbe con maggiore esperienza rispetto allo stesso argomento, dopo un certo numero di anni<sup>21</sup>. Se il governo è in grado di conoscere *ex-ante* la scelta retrospettiva del consumatore e di sapere anche che questa fornirebbe al singolo maggiore utilità di quella attuale, allora una azione di intervento a modificazione della scelta attuale è giustificata allo scopo di aumentare l'utilità del soggetto. In casi nei quali l'incremento di benessere sia associato a maggiori consumi generati dalle scelte informate in senso retrospettivo (Basu fa l'esempio della scolarizzazione) la questione dei beni di merito (come beni il cui consumo andrebbe incentivato con sussidi o fornitura diretta) non sarebbe, secondo l'autore, sorretto da argomentazioni paternalistiche; e la protezione delle preferenze degli individui dalle loro scelte potrebbe essere motivata da argomentazioni di massimizzazione del benessere e del consumo aggregato [Basu 1975/76, 220]<sup>22</sup>.

Anche nel contributo di Sandmo [1983] l'approccio che serve a configurare i casi di beni di merito è ritenuto esente da motivazioni paternalistiche e risulterebbe fondato su un'ipotesi di fallimento del mercato causato da deficienze informazionali.

<sup>21</sup> Indipendentemente dall'imperfetta informazione circa gli effetti (costi e benefici) della scelta, la divergenza tra decisioni attuali e retrospettive può essere connessa all'applicazione da parte dell'individuo di un diverso tasso di sconto al flusso dei due insiemi di valori procedenti dalle due scelte; oppure al variare dei suoi gusti nel tempo. Prescindo da questi argomenti, sui quali si può vedere meglio Basu [1975/76, 221-222].

<sup>22</sup> Questo tipo di conclusione andrebbe riconsiderato nei casi nei quali l'incremento di benessere generato dalla scelta retrospettiva implicasse la diminuzione di certi consumi di de-merito.

Una cattiva percezione dell'informazione (*misperception*) farebbe divergere per un singolo preferenze e scelte, nel senso che l'informazione distorta potrebbe impedire alle domande individuali di riflettere compiutamente gusti e preferenze [Sandmo 1983, 20-22]. In casi del genere l'intervento pubblico si giustificerebbe per salvaguardare gli individui dalle conseguenze delle loro *misperceptions* [Sandmo 1983, 20]. La compatibilità dell'intervento dell'autorità di programmazione con il criterio della sovranità del consumatore varrebbe, in particolare, nell'ambito di un approccio c.d. *ex-post* al benessere in condizioni di incertezza<sup>23</sup>. È stato osservato che in simili condizioni il criterio non dovrebbe essere indiscriminatamente esteso ad ogni preferenza rivelata (attuale o retrospettiva) perché, in buona sostanza, «tutto il problema dell'incertezza consiste proprio nel fatto che si prendano decisioni che più tardi possono essere rimpianti» [Hammond 1983, 238].

In questa ottica, nel modello di Sandmo si postula che in condizioni di incertezza l'utilità del singolo rifletta non solo i suoi gusti ma anche la sua percezione dell'informazione relativa a certi eventi che l'individuo non controlla ma che influenzano il consumo in questione.

L'informazione percepita è rappresentata dalle probabilità soggettive che l'individuo attribuisce al verificarsi di certi eventi o stati del mercato. Se si assume come riferimento per le valutazioni di benessere il livello di utilità individuale realizzato *ex-post* piuttosto che quello realizzato *ex-ante*, allora l'autorità di governo massimizzerebbe il benessere atteso usando le probabilità che riflettono la sua percezione della migliore informazione disponibile. Se tra queste probabilità c.d. sociali e quelle adottate dai singoli c'è divergenza (per *misperception*, per fraintendimento, da parte dei singoli) allora la massimizzazione da parte dell'autorità di programmazione della funzione di benessere individualistica – i cui argomenti sono le funzioni di utilità attesa dei singoli – implica un intervento correttivo per evitare un equilibrio *ex-ante* inefficiente. In particolare il programmatore interverrà tassando gli acquisti del bene in questione quando il consumatore fosse ritenuto sovrastimare la probabilità soggettiva rispetto a quella sociale (demeritorietà), oppure sussidiando gli acquisti in caso di sottostima (meritorietà). Il risultato complessivo sarebbe quello di delineare un sistema di «prezzi personalizzati» [Sandmo 1983, 25] per i beni di merito e di demerito i cui tassi dipendono dalle deviazioni delle probabilità stimate dagli individui da quella sociale adottata dall'autorità di governo. Nella sostanza il modello Sandmo serve a fornire argomentazioni particolarmente fondate in senso formale a sostegno di un

<sup>23</sup> Sulla struttura generale dell'approccio *ex-post* si veda anche Hammond [1982, 1983].

indirizzo generale di intervento di decentralizzazione ottimale attraverso il sistema dei prezzi, nel caso dei beni di merito. In analogia con quanto è stato prospettato in letteratura nel caso delle esternalità, l'approccio qui fornisce una serie di regole di tassazione efficiente in presenza di distorsioni informazionali ritenute peculiari in casi quali, ad esempio, il consumo di istruzione o di servizi sanitari.

C'è da osservare comunque che nello schema di Sandmo l'intervento attraverso il sistema di sussidi/imposte non è visto come alternativo ma come complementare all'intervento attraverso la fornitura di corretta informazione aggiuntiva (che qui riguarderebbe, in particolare, i valori delle probabilità sociali). Il ricorso all'una o all'altra delle due forme di intervento o a combinazioni delle due, dovrebbe essere valutato in termini della loro efficienza relativa rispetto allo scopo di abbattere le divergenze tra probabilità soggettive e sociali, tenendo conto cioè dei costi complessivi di transazione associati ai due diversi tipi di interventi correttivi. L'ipotesi che condiziona l'intervento di decentralizzazione mediante i prezzi è dunque che l'informazione aggiuntiva sia stata già fornita fino al punto in cui i suoi costi e benefici sociali si eguagliano [Sandmo 1983, 20]<sup>24</sup>.

Questo aspetto dello schema di Sandmo, che riguarda la opportunità di intervenire con un sistema di imposte e sussidi solo dopo che sia stato esperito l'intervento puramente informativo a minor costo e, comunque, ove si sia stabilito che il beneficio sociale della pura informazione aggiuntiva risulti, ormai, tendenzialmente minore dei suoi costi sociali, ne confermerebbe nella lettura di Besley [1988] una debolezza non trascurabile di impostazione. Nel suo approccio Besley intenderebbe mantenersi strettamente aderente all'interpretazione della nozione originaria di bene di merito [Musgrave 1959] secondo cui il concetto implica, per definizione, interferenza con il criterio della sovranità del consumatore. In questo senso l'autore argomenta che la peculiarità dei beni di merito, dal punto di vista analitico, consiste nel porre un problema di intervento pubblico oltre i casi classificabili, in senso più o meno ampio, come ascrivibili alle consuete categorie di inefficienza per esternalità, per altre divergenze tra costi e benefici sociali o per questioni distributive. In questa ottica il suggerimento di Sandmo di intervenire con un sistema ottimale di sussidi/imposte in presenza di preferenze distorte risulterebbe mal orientato rispetto alla questione dei beni di merito proprio perché riguarderebbe un problema di inefficienza del mercato causata da imperfetta informazione. A questo problema potrebbe essere data adeguata risposta con la forn-

<sup>24</sup> Analisi che hanno per oggetto la fornitura efficiente di pura informazione aggiuntiva nel caso dei beni di merito, si trovano in: Auld e Bing [1971], Pulpisher [1971], Ballantine [1972].

tura di pura informazione aggiuntiva; mentre il ricorso alla tassazione efficiente resterebbe un argomento derivabile da un problema di secondo ottimo, basato sui costi relativi delle politiche alternative [Besley 1988, 372-373]. Gli argomenti di Besley varrebbero invece a definire, in una prospettiva esplicitamente paternalistica [Besley 1988, 382], interventi diretti sul mercato mediante prezzi ottimali, anche nei casi in cui gli individui si assumessero essere informati. L'accorgimento di Besley è quello di ricorrere al concetto di preferenze difettose (*faulty*) [Besley 1988, 374-375]. Il fraintendimento (*misperception*) del consumatore dovuto alle preferenze difettose qui si intende come espresso da una cattiva valutazione del coefficiente di conversione delle unità di consumo del bene (di merito o demerito) in «unità di efficienza» del consumo stesso. La cattiva percezione da parte del consumatore del coefficiente corretto di conversione, noto all'autorità di pianificazione, implica che il consumatore in caso di sotto o sovrastima del coefficiente sia ritenuto dall'autorità non stare tanto bene quanto egli stesso realizza: nel senso che nel caso dei beni di merito la quantità che il singolo ritiene di consumare risulterebbe inferiore alla quantità effettiva (espressa correttamente in unità di efficienza) mentre nel caso di beni di demerito, la quantità effettiva (stimata correttamente) risulterebbe minore di quella percepita dal consumatore<sup>25</sup>. In presenza di simili preferenze difettose la massimizzazione del benessere da parte dell'autorità pubblica implicherebbe direttamente un intervento di decentralizzazione allocativa del bene in questione mediante un sistema di imposte e sussidi. Il tasso specifico di imposta/sussidio dipenderebbe dalla deviazione del coefficiente di conversione del soggetto da quello, corretto, del pianificatore, cosicché il bene che risultasse di merito dovrebbe essere sussidiato, mentre quello di demerito dovrebbe essere tassato. Per quanto la struttura di decentralizzazione ottimale dell'allocazione dei beni di merito (o demerito) proposta da Besley non differisca in modo sensibile da quella proposta da Sandmo [1983], pure la logica dei due modelli resterebbe virtualmente distinta, come si è detto in precedenza, per l'assenza esplicita di riferimenti all'incompleta informazione nel caso di Besley, a differenza di quanto è invece direttamente richiamato nel caso di Sandmo. In particolare nel caso di Besley, a differenza di Sandmo, si prevede esplicitamente e peculiarmente che al soggetto in questione possa essere noto il coefficiente di conversione correttamente stimato

<sup>25</sup> Un esempio può giovare. Nel caso delle sigarette il governo può trattare, col suo sistema di valori, dieci sigarette equivalenti a ciò che il fumatore considererebbe pari a venti: il coefficiente converte 20 in 10 (0,5). Nel caso dell'istruzione, il governo può trattare trenta ore settimanali di adempimento scolastico equivalenti a ciò che il consumatore ritiene pari a sei: il coefficiente converte 6 in 30 (5). In generale il coefficiente di conversione risulterà  $> 1$  per i beni di merito e  $< 1$  per i beni di demerito.

dall'autorità pubblica, ma anche che egli possa non accettarlo o, comunque, ignorarlo [Besley 1988, 373-382]; il che motiverebbe l'intervento diretto sul mercato, a prescindere dalla fornitura di informazione aggiuntiva. Ma la conclusione di Besley non è completamente convincente. Da un lato, non è affatto chiaro in che senso l'autore postuli che un individuo pienamente informato possa compiere una scelta difettosa: ammettere l'informazione completa equivale, per solito, ad ammettere che tutti gli individui (compreso il pianificatore) abbiano le stesse informazioni e che, avendo le stesse esperienze, le usino – tendenzialmente – nello stesso modo. Ma, dall'altro lato, anche ammesso che ciò non avvenga, ipotizzare – come sembra fare Besley – che un individuo cui pure sia stata comunicata l'informazione corretta non modifichi il suo comportamento è del tutto compatibile con l'argomento che anche in quel caso, per quanto particolare, «[...] l'informazione diretta sia già stata fornita fino al punto in cui il suo beneficio marginale sociale eguaglia il suo costo» [Sandmo 1983, 27]. Se si accetta questa impostazione, le analisi di Sandmo e Besley non risulterebbero di logica sostanzialmente dissimile. L'unica ipotesi che potrebbe distinguerle radicalmente richiederebbe, nello schema di Besley, che l'autorità non consideri affatto la fornitura di informazione diretta come una misura di intervento rilevante nel caso di scelte difettose, indipendentemente da ogni considerazione di costi relativi; naturalmente in questo caso le critiche di ordine logico di Besley a Sandmo perderebbero fondamento. C'è infine da aggiungere, ed è un punto non trascurabile, che sia Sandmo che Besley non specificano se il tipo di bene cui applicano le loro analisi sia da individuarsi come prossimo agli *experience goods* o ai *credence goods*<sup>26</sup>. Nel primo caso si avrebbe a che fare con beni le cui qualità possono essere valutate dal singolo solo dopo l'uso personale; e rispetto ai quali il ricorso alla fornitura di pura informazione non appare efficace. Se l'informazione pura è, per definizione, inefficace nel caso di *experience goods* si deve presumere che, in generale, i costi sociali della fornitura di pura informazione aggiuntiva siano, in questo caso, tendenzialmente superiori ai benefici sociali; mentre le politiche di intervento diretto sul mercato appaiono, in prima evidenza, efficaci e virtualmente efficienti.

Nel caso dei *credence goods*, si ha a che fare con beni con caratteristiche di complessità tecnica tali da far escludere la piena valutazione del bene da parte del soggetto, anche dopo il consumo personale. In questi casi il potenziale di valutazione individuale risulterebbe migliorato dall'informazione aggiuntiva che è, però, tipicamente molto costosa, mentre le politiche di decentralizzazione ottimale non migliorerebbero il livello di valutazione da parte dei soggetti interessati per

<sup>26</sup> Cfr. anche note 5 e 16.

l'impossibilità di imparare direttamente e solo dall'esperienza. È più probabile che qui si prospettino problemi di intervento sulla regolamentazione della qualità dei beni forniti dal mercato<sup>27</sup> o che acquistino maggior rilievo che in altri casi le esternalità, di natura anche distributiva, associabili ai consumi decisi dai singoli in condizioni di ignoranza.

## 6. Beni di merito e distribuzione

Questo argomento delle esternalità è inquadrabile nella tipologia che Musgrave [1987] definisce della *redistribuzione paternalistica*. Per quanto, come si è accennato, le connessioni funzionali tra questo argomento e quelli informativi siano fortemente plausibili, pure l'argomento mantiene, all'interno del dibattito sui beni di merito, una sua definita autonomia analitica. Da questo punto di vista gli aspetti distributivi sono stati originariamente individuati da Head [1966] come centrali, insieme all'argomento delle preferenze distorte, nella problematica dei beni di merito. In termini di effetti esterni di consumo essi sono stati, successivamente, oggetto di numerosi contributi, soprattutto nella seconda metà degli anni '70 e in verosimile sintonia con l'evoluzione della tematica, parallela o confluyente, associata alla c.d. redistribuzione Pareto-ottimale [Johnston 1975]. Con maggior precisione, McLure [1968] è stato il primo ad argomentare che casi di beni di merito possono essere ricondotti a problemi di effetti esterni; mentre Culyer [1971a] ha sostenuto con vigore che apparenti questioni di meritorietà per incertezza, ignoranza o disinformazione nelle scelte individuali, possono celare, o accompagnare, questioni di esternalità, spesso a valenza redistributiva. Pazner [1972], Roskamp [1975], Hillman [1980], hanno poi fornito versioni analitiche diverse del concetto di bene di merito basato su esternalità. Al riguardo va precisato che per quanto queste analisi si concentrino (come sembra ritenere anche Musgrave [1987]) in prevalenza sul profilo redistributivo dei casi di beni di merito basati su esternalità, pure alcuni casi di esternalità trattati sono associabili al concetto di bene di merito indipendentemente da considerazioni distributive. In linea di principio, cioè, si può distinguere, tra casi di benefici (o costi) esterni tipo «consumo», ritraibili da particolari usi individuali altrui indipendentemente dalla collocazione reddituale del soggetto, e quelli nei quali è quest'ultimo aspetto a qualificare la motivazione centrale per l'interdipendenza di utilità. In linea di fatto i due tipi di considerazioni tendono

<sup>27</sup> Sul punto, che riguarda tematiche sollevabili nell'ambito del *dettato delle consuetudini e delle mode*, si veda, recentemente, Tirole [1989].

a sovrapporsi spesso; e soprattutto in quei casi di beni o servizi che sono solitamente ritenuti esemplari della categoria: casa, scuola, sanità. Negli ultimi due casi poi, gli aspetti distributivi tendono ad essere associati, in prevalenza, a condizioni di incertezza o di ignoranza nelle posizioni di scelta individuale, così che spesso, nelle trattazioni più generali, non è distinto (né distinguibile) il confine che separa le valutazioni di meritorietà per informazione distorta, difettosa o mancante da quelle per motivazioni puramente redistributive [Culyer 1971b]. Sono comunque rinvenibili in letteratura analisi specifiche su particolari casi di redistribuzione di genere Pareto-ottimale, in cui la nozione di meritorietà è sviluppata entro schemi che generalizzano nella collettività la presenza di effetti esterni di tipo essenzialmente redistributivo<sup>28</sup>. Sono appunto queste analisi quelle alle quali sembra riferirsi Musgrave [1987] quando parla di *paternalismo nella distribuzione*. Secondo Musgrave i casi di beni di merito posti in termini di redistribuzione di genere, rivelerebbero interferenza dei trasferenti (*T.*) sulle preferenze individuali dei riceventi (*R.*) proprio perché riguarderebbero forme di intervento sulla fornitura di beni e servizi specifici, anziché di moneta; e si porrebbero perciò al di fuori del contesto regolato dal criterio della sovranità del consumatore. Ora, questo tipo di conclusione non mi sembra del tutto pacifica; anche se – come cercherò di mostrare – per quanto discutibile, ad essa si può riconoscere, nella prospettiva di Musgrave, un comprensibile fondamento di coerenza analitica. Dunque la posizione di Musgrave [1987] consiste – in sintesi – nell'argomentare che se l'obiettivo del provvedimento è di indurre un certo incremento di consumo di un certo bene (di merito) da parte di un generico ricevente, un trasferimento di moneta risulta tanto efficace quanto un trasferimento di genere (un sussidio al prezzo di acquisto del bene; un buono redimibile in servizi, non rivendibile). Ma a parità di effetto allocativo (e se il bene è normale) il trasferimento di moneta risulterebbe superiore in termini di soddisfazione (benessere) per il ricevente. In quanto la redistribuzione di genere implichi un beneficio complessivo per il ricevente minore di quanto implicherebbe un trasferimento di moneta<sup>29</sup> essa rivelerebbe interferenza paternalistica (imposizione) delle preferenze dei trasferenti sulle preferenze dei riceventi. In prima evidenza però non si comprende bene perché Musgrave arrivi ad una conclusione del genere. Se il consumo del bene di merito da parte del ricevente implica per il trasferente una interdipendenza di utilità rilevante al margine nel senso

<sup>28</sup> Per una rassegna di studi di questo genere, con applicazioni al caso della sanità, si veda Bariletti [1979].

<sup>29</sup> Sono comunque escluse possibili perdite di benessere per il ricevente, che – in linea di principio – può sempre astenersi dal consumare, in tutto o in parte, il trasferimento di genere.

di Pareto, ciò che si evidenzia è un problema di effetti esterni: il perseguimento della efficienza allocativa richiede allora il ripristino delle condizioni di equilibrio (eguaglianza tra i tassi marginali complessivi di sostituzione e trasformazione) attraverso l'adozione della soluzione a minor costo. Ove si ammetta che il bene è normale e che esistono costi di transazione che impediscono l'applicazione del teorema di Coase, allora è del tutto aderente al criterio generale di efficienza che il trasferente adotti un trasferimento di genere anziché di moneta, perché è la prima soluzione quella a minor costo. Mentre il secondo metodo opera con un effetto-reddito, il primo opera con un effetto-reddito-sostituzione e dunque, a parità di effetto allocativo, risulta sempre più economico<sup>30</sup>. La conclusione di Musgrave è discutibile perché, in un certo senso, appare l'esito di un ragionamento svolto dimenticandone la premessa: che ciò che origina il trasferimento è una questione di effetti esterni e che, in quanto tale, essa pone un problema di efficienza e richiede una soluzione al costo minimo di tipo assolutamente generale. Né d'altra parte si comprende perché gli interessi dei riceventi dovrebbero, in linea di principio, essere ritenuti pesare di più degli interessi dei trasferenti<sup>31</sup>. Ma, a ben vedere, è for-

<sup>30</sup> Non è secondario osservare che la differenza fra i due metodi in termini di economicità tende a diminuire quanto più bassa risulti l'elasticità della domanda rispetto al prezzo del bene in questione.

Nei casi di consumi di prima necessità, nei casi di bisogno assoluto, ciò implica che sia il trasferimento di moneta sia quello di genere avrebbero lo stesso costo per il trasferente, a parità di effetto allocativo, e produrrebbero lo stesso effetto di benessere sul ricevente. In simili casi il carattere paternalistico (nel senso di Musgrave) dell'intervento risulterebbe indistinguibile.

<sup>31</sup> Anche se si prescinde dall'argomento di efficienza, la conclusione di Musgrave risulterebbe discutibile in via logica, perché pregiudicata a favore della soluzione che privilegierebbe le preferenze dei riceventi (R.) rispetto a quelle dei trasferenti (T.). Prendendo spunto da Broome [1978, 327-329], si può osservare che una valutazione da prospettiva equilibrata del potenziale conflitto di interessi tra i T. e gli R. rivelerebbe un doppio conteggio degli interessi degli R., nella posizione di Musgrave. Per comprendere il punto si segua questo ragionamento. La posizione di Musgrave definisce i T. come paternalisti perché attuando la redistribuzione di genere essi imporrebbero i propri interessi su quelli degli R. Se si postulasse che i T. attuano invece dei trasferimenti di moneta, chi osservasse la soluzione nell'ottica di Musgrave potrebbe concludere che non vi sarebbe paternalismo perché gli interessi dei T. e degli R. giacerebbero, per così dire, dallo stesso lato. Ma questa conclusione è fallace perché trascura di considerare che i T. mantengono - per ipotesi - un interesse forte ed opposto a quello degli R.: se così non fosse, saremmo fuori del caso in discussione perché non vi sarebbe da scegliere tra redistribuzione di genere e di moneta. Detto in altro modo, la conclusione è fallace perché fraintende la situazione ed il contrasto di interessi che ne è alla base. Esaminata correttamente, la soluzione definibile nell'ottica di Musgrave come esente da paternalismo, mostrerebbe che gli interessi dei T. e degli R. non giacciono tutti sullo stesso lato. Si assuma che, per i motivi esposti prima, l'interesse proprio dei T. sia di operare con un trasferimento di genere e che quello degli R. sia di ricevere un trasferimento di moneta. Supponiamo poi che i T. assumano su di sé, oltre ai propri,

se proprio il riferimento all'efficienza che può aiutare a comprendere la posizione di Musgrave; ammettere che un problema redistributivo venga formulato in termini di esternalità di consumo<sup>32</sup> significa, in sostanza, ammettere che alcune questioni distributive possano essere ricondotte e risolte all'interno della sfera allocativa. Con ciò diminuirebbe di coerenza il principio, sostenuto da Musgrave [1959], di mantenere distinte e separate la branca allocativa da quella distributiva [Johnston 1975, 211].

Sotto il titolo *paternalismo nella distribuzione* Musgrave [1987] richiama, come si era accennato in precedenza, anche quelle nozioni di beni di merito che hanno relazione con questioni di distribuzione primaria.

Per quanto in sé la titolazione sia inappropriata, il nesso del richiamo di Musgrave è inteso riguardare quei casi di intervento sulla distribuzione che, come nel caso degli interventi di redistribuzione di genere, abbiano per oggetto particolari beni e servizi, che vengono così tenuti separati per la distribuzione non-di mercato. Il riferimento esplicito di Musgrave è a Rawls e alla sua nozione di «beni primari» [Rawls 1970; 1982]; ma può essere utilmente esteso anche al concetto di «capacità» formulato da Sen [1984]. È del resto lo stesso Sen che in diverse occasioni<sup>33</sup> considera il concetto di capacità come una sorta di espansione critica del concetto di beni primari. Nella struttura della teoria morale di Rawls, il concetto di beni primari è centrale perché è nei termini del controllo che gli individui hanno su particolari quote di questi beni che si ritiene possano essere valutate l'efficienza e l'equità. Tali beni primari<sup>34</sup> servono a costituire le condizio-

anche gli interessi degli *R.* e decidano di operare con un trasferimento di moneta anziché di genere (come farebbero invece se prendessero su di sé solo i propri interessi). Allora se si contano i meriti relativi dell'alternativa scelta (redistribuzione di moneta) dal punto di vista delle parti, si ottiene: che si conterebbe una volta il merito del trasferimento di moneta dal punto di vista degli *R.*, ed anche che questo merito lo si conterebbe una seconda volta quando l'alternativa fosse valutata rispetto ai *T.*, per il fatto che essi agiscono, in parte, assumendo su di sé l'interesse degli *R.* L'interesse proprio dei *T.* sarebbe eventualmente contato, invece, una sola volta. La soluzione che evitasse di incorrere, nell'ottica di Musgrave, nella qualifica di paternalista comporterebbe dunque uno squilibrio a favore degli interessi degli *R.*

<sup>32</sup> È sintomatico che Musgrave [1987] trattando dell'argomento si riferisca alla redistribuzione Pareto-ottimale e alle sue estensioni, ma che non adoperi mai il termine «effetti esterni», preferendo parlare di «utilità derivante dal consumo altrui».

<sup>33</sup> Si confronti, oltre Sen [1984], anche Sen e Williams [1982, 19 e ss.] e Sen [1982, 364-369].

<sup>34</sup> I beni primari sono «cose che ogni uomo razionale si ritiene desideri avere»: a) libertà fondamentali; b) libertà di movimento e occupazione; c) poteri e prerogative di posizione e responsabilità; d) reddito e ricchezza; e) basi sociali della dignità personale [Rawls 1982, 162].

ni sociali di fondo ed i mezzi generalmente necessari per definire e perseguire concezioni individuali, ammissibili e determinate, di ciò che è – in senso morale – bene.

Per quanto, dunque, gli individui possano non condividere esattamente la stessa concezione razionale di ciò che è bene, pure si ritiene bastevole per il perseguimento della giustizia politica e sociale che le loro concezioni del bene richiedano, grosso modo, gli stessi beni primari e che essi, operando insieme, si considerino mossi dai c.d. due principi di giustizia [Rawls 1982, 160 e ss.]. I due principi di giustizia<sup>35</sup> definiscono il bisogno di uguaglianza in termini di beni primari. Tra i due principi si assume che il primo – il principio di libertà – abbia priorità sul secondo; quest'ultimo integra il primo, richiedendo efficienza accanto all'eguaglianza [Sen 1982, 365], e serve per giudicare il vantaggio individuale in termini di un indice dei beni primari. Mediante tale indice opera il c.d. principio di differenza<sup>36</sup> in base al quale le disuguaglianze devono risultare per il maggior beneficio dei meno avvantaggiati, essendo date le istituzioni di fondo che assicurano l'eguaglianza nelle libertà fondamentali e che stabiliscono la giusta eguaglianza di opportunità<sup>37</sup>. Il riferimento di Musgrave [1987] secondo cui il concetto di beni di merito, in quanto associabile a quello di quote eque di specifici beni distribuiti al di fuori del mercato, comporta relazioni con la nozione di beni primari, riconferma il ruolo che la particolare struttura informazionale di riferimento riveste anche rispetto a questa accezione dei beni di merito. Anche nel caso del contributo di Rawls infatti la prospettiva analitica risulterebbe tale da oltrepassare i limiti di una impostazione informazionale strettamente utilitaristica. Sen afferma al riguardo che l'interesse di Rawls alla formulazione dei due principi e del loro rapporto (priorità del principio di libertà) rivela un sostanziale rifiuto della tradizione utilitaristica «[. . .] secondo cui le libertà sono da valutarsi in base alle collaterali utilità che sono associate all'uso di quelle libertà» [Sen e Williams 1982, 20].

<sup>35</sup> I due principi di giustizia sono: 1) Ogni individuo ha un eguale diritto al più esteso schema di eguali libertà fondamentali, compatibilmente con un simile schema di libertà per tutti; 2) le disuguaglianze sociali ed economiche devono soddisfare due condizioni: esse devono essere a) per il maggior beneficio dei meno avvantaggiati della società, e b) connesse ad uffici e posizioni aperti a tutti sotto condizioni di giusta eguaglianza di opportunità.

<sup>36</sup> Il principio di differenza è la parte (a) del secondo principio di giustizia: esso richiede specificazioni delle nozioni di vantaggi e benefici, per esplicitare la nozione di beneficio del meno avvantaggiato. Le specificazioni nella loro forma generale assegnano dei pesi ai beni primari, e le quote eque di questi beni sono specificate da un indice che adotta questi pesi [Rawls 1982, 162].

<sup>37</sup> L'intero periodo ora riportato enuncia i due principi di giustizia «nella loro forma più semplice» [Rawls 1982].

Inoltre, e forse ancora più nettamente, l'attenzione di Rawls per la configurazione dell'indice dei beni primari mostrerebbe come il suo approccio risulti svincolato «[...] dall'egemonia di quel sistema metrico dei desideri e dei piaceri» [Sen 1984, 319] che esprime un tratto essenziale dell'approccio utilitaristico<sup>38</sup>. L'interpretazione che Sen [1984, 307-324; 1982, 353-369; Sen e Williams, 1982] fornisce del ruolo dell'indice dei beni primari nella struttura della teoria di Rawls tende ad evidenziare questo distacco, ed anche a costituire le basi logiche per una sua ulteriore accentuazione mediante la formulazione del concetto di «capacità». Il senso dell'interpretazione di Sen è che nell'elaborare il principio di differenza Rawls sostanzialmente ne motivi la centralità, discutendo ciò che i beni primari permettono agli individui di fare. Che poi Rawls «[...] pur essendo, in realtà, alla ricerca di qualcosa di simile alle capacità» [Sen 1984, 320] finisca – al livello formale – per focalizzare la sua analisi sui beni anziché su ciò che i beni rendono capaci gli individui di fare, è dovuto – secondo Sen – all'adozione dell'assunto (spesso non esplicito in Rawls) che esista una sola relazione funzionale (*mapping*) applicabile a tutti gli individui, che associa beni e possibilità di fare [Sen 1984]. Ma l'assunto di unicità della relazione funzionale tra beni ed azioni finisce per risultare altamente restrittiva perché gli individui non sono veramente simili [Sen 1982, 366]. La sua adozione generalizzata implicherebbe un drastico impoverimento, al limite dell'inaccettabilità, del potenziale di analisi morale dell'approccio. Non riconoscere che gli individui sono diversi – per le loro storie personali e di comunità – nel senso che le funzioni di conversione dei beni in capacità variano da individuo a individuo e che, dunque, i bisogni degli individui si distinguono per una serie di differenti condizioni (di salute, di longevità, di ambiente e climatiche, di localizzazione, di lavoro, di temperamento, fisiologiche, ecc.) che sono assolutamente pervasive, condurrebbe a ritenere tipico di pochi, drammatici casi ciò che invece attiene a diversità molto diffuse e sostanziali, col risultato finale di adibire il principio di differenza ad una sorta di «moralità parzialmente cieca»<sup>39</sup>.

Se, in conclusione, si ritiene condivisibile il riferimento di Musgrave all'accezione secondo cui la nozione di bene di merito è associabile a quella di beni primari e se si ritiene che ciò vada inteso in una

<sup>38</sup> Qui si intende il riferimento all'aspetto puramente quantitativo delle reazioni mentali e psicologiche sulle quali l'impostazione strettamente utilitaristica concentrerebbe l'unica lettura dei rapporti tra persone e beni [Sen 1982, 29-31]. Ma si ricordi la nota 10.

<sup>39</sup> Si veda Sen [1982, 365-369]. Per le cautele con le quali Sen circonda la sua critica al «feticismo» di Rawls e alle sue implicazioni si veda Sen [1982, 365, nota 28] ed anche Sen [1984, 320, nota 22]. Per esemplificazioni accostabili agli effetti cui condurrebbe la «moralità parzialmente cieca» cfr. Sen [1984, 309].

prospettiva di avvertita difesa morale delle libertà positive, allora il riferimento potrebbe estendersi al concetto di capacità secondo Sen. E del resto si potrà osservare che il concetto di capacità, secondo il quale i beni come cose fisiche, come merci con particolari caratteristiche, rilevano in quanto siano trasformabili in funzioni che permettono agli individui di compiere certe azioni fondamentali [Sen 1982, 367 e ss.] rimanda, per assonanza concettuale, alla versione originaria dell'approccio di Musgrave [1959] in cui al centro dell'analisi figuravano i «bisogni» di merito (*merit wants*) cui si faceva fronte con i «beni» di merito<sup>40</sup>. Se si ammette che la questione dei bisogni di merito sia trattabile in termini di capacità fondamentali, ancora una volta l'attenzione dovrebbe concentrarsi sul ruolo che le strutture informazionali di riferimento avrebbero per lo sviluppo dell'argomento. Al riguardo, varrebbero le avvertenze di Sen [1985] sulla necessità (e le difficoltà) di definire e distinguere tra informazioni utilitarie ed extra-utilitarie quelle ammissibili per la costruzione degli indici individuali di funzione e di capacità.

## 7. Osservazioni conclusive

Proponendo in via di sintesi, una sistematizzazione dei punti sollevati fin qui, reinquadrerei l'argomento osservando che in generale si pongono questioni di beni di merito (in quanto distinti dai beni privati e pubblici, o sociali) sotto quattro profili o connotati qualificativi talvolta, ma non necessariamente, compresenti, contigui o confluenti: in quanto certe scelte individuali di mercato possono essere definite come inaffidabili o distorte; in quanto si considerino condizioni allocative in cui la valutazione di un bene non poggia sul criterio della sovranità del consumatore, bensì implica allontanamento (deviazione) o abbandono (sostituzione) del criterio; in quanto tali valutazioni siano associate alla decisione di fornire, ed eventualmente alla fornitura di, questi beni attraverso il processo politico; in quanto ciò che precede sia associato alla qualificazione delle misure di intervento adottate dall'autorità, come misure paternalistiche. Rispetto a concetti quali quelli di bene privato o di bene pubblico per i quali questi dilemmi valutativi non si pongono ed è possibile definire collocazioni ed accezioni analitiche relativamente semplici e «pure», il concetto di bene di merito appare, in prima evidenza, un concetto «sporco» (per usare, in via analogica, un termine mutuato da Goodin, cui ho spesso fatto riferimento in precedenza).

<sup>40</sup> Ancora una volta è a Head [1966] che si può ascrivere il consolidamento del passaggio da una teoria dei bisogni di merito ad una teoria dei beni di merito.

In questo lavoro ho cercato di «lavare» il concetto, facendo riferimento ad argomenti informativi. In questo modo, sia riferendomi a strutture informative (essenzialmente: strettamente utilitaristiche o non strettamente utilitaristiche) che possono servire a rappresentare con proprietà comportamenti, scelte e preferenze rilevanti degli individui, sia ad argomenti che attengono alla completezza o alla correttezza delle informazioni di cui gli individui dispongono, ho esaminato la trama analitica di diverse accezioni usate in letteratura per dare significato al termine. Alcune di queste trame sono risultate più consistenti, altre meno, rispetto ai connotati qualificativi menzionati in precedenza.

Di una certa consistenza, oltrech  di implicazioni di un qualche rilievo, mi sembra sia il concetto di bene di merito basato su meta-preferenze (nel senso di Brennan-Lomasky). Questo   il concetto di bene di merito per il quale non si porrebbe alcun problema di sostituzione del criterio della sovranit  del consumatore con qualche riferimento alternativo: le meta-preferenze sono preferenze multiple (non strettamente utilitaristiche) che fanno capo ad un medesimo individuo.

Il secondo connotato qualificativo mancherebbe, pur restando presente il primo, che rileva sulla «erroneit » delle meta-preferenze espresse nel mercato. L'elemento di maggior consistenza riguarderebbe infatti la particolarit , in questi casi, di poter spiegare l'esistenza dei beni di merito come beni che vengono definiti ed allocati nell'ambito del processo politico di voto perch    questo l'ambito istituzionale in cui le meta-preferenze degli individui – come preferenze riflessive, a base morale – possono essere gestite (definite e deliberate) pi  economicamente di quanto avverrebbe nel mercato. L'implicazione di rilievo, a mio avviso, sta nel suggerire che con ci  si pu  postulare una teoria delle istituzioni politiche di voto come istituzioni che nascono precipuamente per economizzare, rispetto al mercato, sui costi di transazione associati all'espressione e alla deliberazione di azioni informate in senso morale. In una prospettiva neo-istituzionalista, il ricorso alla forma-voto come creazione di istituzioni dirette all'espressione delle preferenze riflessive potrebbe essere considerato soppiantare il mercato non tanto perch  – come nel caso dei beni pubblici permetterebbe – di rilevare preferenze altrimenti inesprimibili o sottaciute nel mercato, ma perch  – indipendentemente da ci  – permetterebbe ai singoli di economizzare nell'esercizio di particolari meta-preferenze motivate da valutazioni di ordine riflessivo, morale. Un passo ulteriore – che non ho compiuto in questo lavoro e che, se si vuole, ne indica per ci  una limitazione di ambito – sarebbe quello di saggiare in quale misura e sotto quali condizioni questo argomento sia sviluppabile in una teoria dello Stato come istituzione che, tra le altre,

soppianta in prevalenza il mercato perché abbatta i costi di transazione associati all'esercizio delle preferenze riflessive a base morale ed, eventualmente, alla loro attuazione<sup>41</sup>.

Una volta che, sulla traccia di quanto fatto per le meta-preferenze, si resti nell'ottica di adottare, per rappresentare i comportamenti, le scelte e le preferenze degli individui, strutture informazionali non strettamente utilitaristiche, altre nozioni di bene di merito guadagnano in rilievo. Questo mi sembra il caso delle nozioni di bene di merito riferite alle c.d. preferenze di comunità e alle c.d. scelte patologiche o preferenze distorte. Il primo caso pone comunque, a mio avviso, problemi di interpretazione di una certa delicatezza, dai quali dipende in ultima analisi, il giudizio sul grado di consistenza del concetto rispetto ai connotati qualificativi menzionati in precedenza. Nella posizione che ho definito di Musgrave-Colm il caso delle preferenze di comunità rappresenterebbe il caso per eccellenza di sostituzione del criterio della sovranità del consumatore con norme di riferimento allocativo alternative. Se la mia interpretazione della posizione Musgrave-Colm è corretta, questa fattispecie esprimerebbe situazioni di sovrapposizione (o al limite di sovrainposizione) delle preferenze dei *policy-makers* a quelle dei singoli, e da questo punto di vista mostrebbe larga aderenza, in linea di massima, con i connotati qualificativi di cui si è detto. Porrebbe altresì problemi di specificazione del grado di tutorietà, paternalismo e autoritarismo e, per complemento, di democraticità, rilevanti nel rapporto *policy-makers*-votanti, argomenti questi che non ho sviluppato, se non nel senso di cercare di mostrare come non esistano ostacoli logici a trattare questo stesso caso di preferenze di comunità sullo sfondo di uno schema di riferimento che faccia capo a fattispecie di preferenze multiple o di impegno (alla Sen) o, soprattutto, ad una struttura di lavaggio delle preferenze alla Goodin, in ambito politico. Se si adotta quest'ultimo tipo di impostazione il grado di consistenza del concetto diminuisce notevolmente: svanirebbe il connotato del riferimento a norme allocative dissociate dalle preferenze degli individui ma resterebbe valido il connotato paternalistico-tutorio dell'azione pubblica. Ricordo che nel caso delle meta-preferenze v'era invece assenza di questo carattere in quanto si assumeva che gli individui tipicamente, lavassero le proprie preferen-

<sup>41</sup> Un passo del genere richiederebbe, tra l'altro, che fossero approfonditi almeno i seguenti punti: grado di moralità delle meta-preferenze; rapporti tra meta-preferenze ed atteggiamenti individuali tendenti alla riduzione delle dissonanze cognitive nel senso di Tullock [1971]; rapporti tra meta-preferenze espresse nel processo di voto e illusione finanziaria; rapporti tra meta-preferenze espresse nel processo di voto e problemi di *free-riders*; rapporti tra Stato e altre istituzioni che riguardino l'espressione delle meta-preferenze e che si attuino nella forma-voto: associazioni; club; organizzazioni non profitto; ecc.

ze autonomamente facendo emergere i propri valori «più alti» in ambito politico.

Egualemente poco consistente appare, a mio avviso, il caso dei beni di merito associati alle c.d. scelte patologiche o preferenze distorte. Qui la scarsa consistenza è associata alla constatazione che i casi patologici sono casi in cui, ancora una volta, è possibile spiegare l'intervento pubblico diretto a modificare le scelte autonome dei singoli con ragioni interne alle preferenze stesse degli individui: come avverrebbe nel caso del dissidio tra preferenze *ex-ante* ed *ex-post* in condizioni di incertezza ed in assenza di completa informazione, alla Sandmo; oppure in presenza di informazione completa ma difettosa, alla Besley. In questi casi sarebbe presente, si è detto, il connotato dell'intervento correttivo dell'autorità pubblica, che opererebbe direttamente sul mercato attraverso sistemi di decentralizzazione allocativa ottimale, ma mancherebbe il connotato della interferenza dall'esterno con le preferenze individuali ed altresì quello del paternalismo (le ragioni dell'intervento sarebbero, ripeto, ritenute interne alle preferenze degli individui). Sarebbe forse più appropriato parlare qui di intervento tutorio: a difesa del legame di integrità tra preferenze individuali e scelte effettive.

Meno consistente ancora risulterebbe, a mio avviso, il caso dei beni di merito connesso alla redistribuzione di genere Pareto-ottimale, in cui la supposizione che coloro i quali operano dei trasferimenti di genere (sussidi ai prezzi d'acquisto di beni e servizi; buoni redimibili in servizi, non rivendibili) tendono a sovrapporre le loro preferenze a quelle dei destinatari del trasferimento – esprimendo così vocazioni tipicamente paternalistiche – mi sembra insufficientemente argomentata. Da un lato, quella supposizione mostrerebbe qualche debolezza in via puramente logica; dall'altro, la scelta della redistribuzione di genere, rispetto a quella di moneta, da parte dei trasferenti appare, sotto certe condizioni, aderente al criterio generale di efficienza che impone il perseguimento della soluzione a minor costo (appunto: redistribuzione di genere) in un caso che resta, nella sostanza, un caso di inefficienza per esternalità diffuse.

Naturalmente, l'assunto della presenza di un problema generale di effetti esterni con *free-riders* come causa dell'intervento correttivo tende a svuotare di significato peculiare, distintivo, questo caso di beni di merito; come del resto, in buona misura, avverrebbe anche nel caso considerato in precedenza delle c.d. scelte patologiche o preferenze distorte, in quanto si ammetta che sia l'informazione incompleta o difettosa a causare inefficienze nel funzionamento del mercato cui sopperirebbe l'intervento dell'autorità di governo.

Da ultimo, di un certo rilievo e di una certa consistenza, mi sembra sia il caso dei beni di merito associato a nozioni di beni primari,

alla Rawls, che ritengo si possa estendere alla nozione di capacità fondamentali, alla Sen. A parte la possibile suggestione che deriva dall'assonanza terminologica e concettuale, credo che il problema originario dei *bisogni* di merito, poi traslato successivamente in questioni di *beni* di merito, possa essere utilmente espanso in un ambito che, ancora una volta, rilevi su strutture informazionali non strettamente utilitaristiche.

Concluderei osservando che il riferimento ad argomenti informazionali è sicuramente utile per arricchire l'analisi sulla teoria dei beni di merito, così da evidenziare e provare di che sostanza siano fatti (se esistono) i beni di merito. Così si è potuto osservare che in larga maggioranza le condizioni e le valutazioni allocative ritenute peculiari dei casi di beni di merito sono, in vario modo, riconducibili, oltreché a distinte inefficienze del mercato, ad un quadro di compatibilità con il criterio della sovranità del consumatore *inteso in senso ampio*. Se, in buona sostanza, questa constatazione tende a far evaporare, a mio avviso, il problema dell'esistenza dei beni di merito come entità analitiche autonome, dall'altro fa emergere una questione che riguarda il nucleo dei problemi concettuali pur sempre associabili alle fattispecie dei c.d. beni di merito (dove il concetto sia inteso, ormai, in senso nominale). Quella relativa all'opportunità di una riflessione sistematica sui rapporti individuabili tra nozioni di sovranità del consumatore intesa in senso ampio (e dunque connesse a nozioni e strutture differenti di preferenze e scelte e ai loro diversi rapporti) da un lato, e dall'altro, a nozioni e tipi diversi di intervento tutorio, paternalistico o autoritario (debole; forte; in positivo; in negativo ecc.)<sup>42</sup>. Questo punto, come dicevo, è stato considerato solo sporadicamente in queste pagine; ad un suo sviluppo potrà essere dedicato, in seguito, un supplemento di lavoro.

## Riferimenti bibliografici

- Auld, D. A. e Bing, P. (1971), *Merit Wants: a Further Analysis*, in «Finanzarchiv», vol. 30, n. 2, pp. 257-265.
- Ballantine, J. G. (1972), *The Properties and Relevancy of Merit Goods*, in «Finanzarchiv», vol. 30, n. 2, pp. 266-286.
- Bariletti, A. (1979), *Equalitarismo specifico ed efficienza nella redistribuzione di genere*, in «Rivista di Diritto Finanziario e Scienza delle Finanze», vol. 38, n. 3, pp. 369-421.
- (1988), *Economia dell'organizzazione e produzioni pubbliche: argomenti introduttivi*, in «Economia Pubblica», n. 12.

<sup>42</sup> Spunti sulla trattazione dell'argomento in termini di filosofia pubblica si possono trovare in Dworkin, G. [1979; 1981].

- Basu, K. (1975/76), *Retrospective Choice and Merit Goods*, in «Finanzarchiv», vol. 34, n. 2, pp. 220-225.
- Besley, T. (1988), *A Simple Model for Merit Goods Argument*, in «Journal of Public Economics», vol. 35, pp. 371-383.
- Brennan, J. e Lomasky, L. (1983), *Institutional Aspects of Merit Goods Analysis*, in «Finanzarchiv», vol. 41, n. 2, pp. 183-206.
- Broome, J. (1978), *Choice and Value in Economics*, in «Oxford Economic Papers», vol. 30, n. 3, pp. 313-333.
- Brosio, G. (1988), *Perché esistono le burocrazie pubbliche*, in «Economia Pubblica», n. 4-5, pp. 175-183.
- Charles, S. e Westway, T. (1981), *Ignorance and Merit Wants*, in «Finanzarchiv», vol. 39, n. 1, pp. 74-78.
- Colm, G. (1955), *National Goals Analysis and Marginal Utility Economics*, in «Finanzarchiv», vol. 24, n. 2, pp. 209-224.
- Culyer, A. J. (1971a), *Merit Goods and the Welfare Economics of Coercion*, in «Public Finance», vol. 26, n. 4, pp. 546-571.
- (1971b), *The Nature of Commodity Health Care and its Efficient Allocation*, in «Oxford Economic Papers», vol. 23, n. 2, pp. 189-211.
- Darby, M. e Kain, E. (1973), *Free Competition and the Optimal Amount of Fraud*, in «Journal of Law and Economics», vol. 16, n. 1, pp. 67-88.
- Dworkin, G. (1979), *Paternalism*, in *Philosophy, Politics and Society*, a cura di Laslett, P. e Fishkin, J., Oxford, Blackwell.
- (1981), *Paternalism and Welfare Policy*, in *Income Support*, a cura di Brown, P., Johnson, C. e Vernier, P., Totowa, Rowman and Littlefield.
- Dworkin, R. M. (1981), *What is Equality? Part 1: Equality of Welfare*, in «Philosophy and Public Affairs», vol. 10, pp. 185-246.
- Galbraith, J. K. (1958), *The Affluent Society*, London, H. Hamilton.
- Goodin, R. (1986), *Laundering Preferences*, in *Foundations of Social Choice*, a cura di Elskr, J. e Hylland, A., Cambridge, Cambridge Un. Press., pp. 75-101.
- Hammond, P. J. (1981), *Ex-ante and Ex-post Welfare Optimality under Uncertainty*, in «Economica», vol. 48, pp. 235-250.
- (1982), *Utilitarianism, Uncertainty and Information*, in *Utilitarianism and Beyond*, a cura di Sen, A. K. e Williams, B., Cambridge, Cambridge Un. Press.
- Harsanyi, J. (1955), *Cardinal Welfare, Individualistic Ethics and Interpersonal Comparisons of Utility*, in «Journal of Political Economy», vol. 63, ristampato in *Readings in Welfare Economics*, a cura di Arrow, K. J. e Scitovsky, T., 1969, pp. 46-60, Irwin, Homewood, III.
- Head, J. C. (1966), *On Merit Goods*, in «Finanzarchiv», vol. 25, n. 1, pp. 214-225.
- (1969), *Merit Goods Revisited*, in «Finanzarchiv», vol. 28, n. 2, pp. 214-225, ristampato in Head J. C., *Public Goods and Public Welfare*, Duke Un. Press, pp. 248-261.
- Hillman, A. L. (1980), *Notions of Merit Wants*, in «Public Finance», vol. 35, n. 2, pp. 213-225.
- Hochman, H. e Rodgers, J. (1969), *Pareto-optimal Redistribution*, in «American Economic Review», vol. 59, n. 4, pp. 542-547.
- Johnston, J. F. (1975), *Utility Interdependence and Redistribution: Methodolo-*

- gical Implications for Welfare Economics and the Theory of Public Household*, in «Public Finance Quarterly», vol. 3, n. 3, pp. 195-228.
- McLure, C. E. (1968), *Merit Wants: A Normatively Empty Box*, in «Finanzarchiv», vol. 27, n. 3, pp. 474-483.
- Musgrave, R. A. (1959), *The Theory of Public Finance*, New York, McGraw-Hill.
- (1969), *Provision for Social Goods*, in *Public Economics*, a cura di Margolis, J. e Guitton, H., London, MacMillan.
- (1987), *Merit Goods*, in *The New Palgrave's Dictionary of Economics*, s.p.
- Nelson, P. (1970), *Information and Consumer Behaviour*, in «Journal of Political Economy», vol. 78, n. 2, pp. 311-329.
- OECD (1985), *The Role of the Public Sector*, Paris, OECD.
- Pazner, E. A. (1972), *Merit Wants and the Theory of Taxation*, in «Public Finance», vol. 27, n. 4, pp. 460-472.
- Petretto, A. (1990), *Economia dell'informazione e teoria dell'intervento pubblico*, relazione, S.I.E., 2-3 novembre 1990.
- Pulpisher, A. G. (1971), *The Properties and Relevancy of Merit Goods*, in «Finanzarchiv», vol. 30, n. 2, pp. 266-286.
- Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*, Cambridge, Harvard Un. Press.
- (1982), *Social Unity and Primary Goods*, in *Utilitarianism and Beyond*, a cura di Sen, A. e Williams, B., Cambridge, Cambridge Un. Press.
- Roskamp, K. W. (1975), *Public Goods, Merit Goods, Private Goods, Pareto Optimum, and Social Optimum*, in «Public Finance», vol. 30, n. 1, pp. 61-69.
- Sandmo, A. (1983), *Ex-post Welfare Economics and the Theory of Merit Goods*, in «Economica», vol. 50, pp. 19-33.
- Scitovsky, T. (1964), *Papers on Welfare and Growth*, London, Allen.
- Sen, A. K. (1982), *Choice, Welfare and Measurement*, Oxford, Blackwell.
- (1984), *Resources, Values and Development*, Oxford, Blackwell.
- (1985), *Commodities and Capabilities*, Amsterdam, North Holland.
- Sen, A. K. e Williams, B. (1982), *Introduction*, in *Utilitarianism and Beyond*, a cura di Sen, A. K. e Williams, B., Cambridge, Cambridge Un. Press.
- Tirole, J. (1989), *The Economics of Industrial Organization*, Cambridge, Mass., The Mit Press.
- Tobin, J. (1970), *On Limiting the Domain of Inequality*, in «Journal of Law and Economics», vol. 13, n. 2, pp. 263-277.
- Tullock, G. (1971), *The Charity of the Uncharitable*, in «Western Economic Journal», vol. 9, n. 3, pp. 327-392.
- Walsh, C. (1987), *Individual Irrationality and Public Policies*, in «Journal of Public Policy», vol. 7, n. 2, pp. 103-134.