

Tratto da: Franzoni-Marchesi: *Economia e Politica Economica del Diritto*, Il Mulino, 2006

## 2. Teorie economiche della proprietà

In questo capitolo affrontiamo alcuni delle tematiche relative al concetto di proprietà privata. A tal fine adotteremo una nozione di proprietà stilizzata, che non rende giustizia alle complessità giuridiche sottese da questo istituto millenario. Non ci soffermeremo, in particolare, sul fascio di obblighi che la proprietà mette in capo al titolare, limitandoci invece ad intendere la proprietà come diritto che conferisce la facoltà di godere del bene (*usus fructus*) e di deciderne la destinazione nell'arco di un insieme di possibilità sufficientemente ampio (*abusus*). Riprendendo il codice civile, individueremo nella proprietà la facoltà di "godere e disporre delle cose in modo pieno ed esclusivo". Assumeremo infine che queste facoltà siano alienabili.

I problemi che intendiamo affrontare sono i seguenti:

- i) perché è opportuno definire dei diritti di proprietà;
- ii) a chi assegnarli;
- iii) come proteggerli e quali limiti assegnarvi;
- iv) quando è opportuno porre dei limiti alla loro alienabilità.

### **La proprietà privata**

Il diritto di proprietà offre al suo titolare il diritto esclusivo di utilizzare e di godere del bene. Gli altri individui sono quindi privati dell'accesso al bene, se non con il consenso del titolare. Il primo problema che intendiamo affrontare è quello di una valutazione dei vantaggi e dei costi di un sistema di proprietà privata in alternativa ad un sistema senza proprietà, ovvero ad un sistema di proprietà collettiva in cui tutti possono usufruire senza limitazioni dei frutti del bene. L'acqua del mare, la luce del sole, l'atmosfera, sono esempi di beni su cui non sono garantite pretese di accesso esclusivo - *res communes omni* -; le riserve ittiche marine, invece, sono risorse collettive da cui tutti possono attingere, appropriandosi di beni (i pesci) senza proprietari (*res nullius*).

Per inquadrare l'approccio economico al diritto di proprietà è opportuno riprendere il concetto (economico) di "bene pubblico". Si ricorderà che i beni pubblici sono non rivali e non esclusivi. Di un bene non rivale possono godere diverse persone allo stesso tempo, senza che l'utilizzo dell'uno pregiudichi quello dell'altro. Per un simile tipo di bene, la proprietà privata - intesa come diritto all'uso esclusivo da parte di un titolare - non avrebbe motivo di darsi. Sarebbe inefficiente restringere il godimento del bene ad un solo individuo, così come lo sarebbe quello di fissare un prezzo positivo per il godimento (cosa che presumibilmente farebbe il titolare di un diritto esclusivo). La non rivalità ci spinge quindi verso una soluzione di assenza di proprietà, ovvero di libero accesso alla risorsa da parte di tutti. Una sorgente abbondante, ad esempio, non dovrebbe essere fatta oggetto di diritti di proprietà privata.

Per molti beni, tuttavia, la non rivalità è imperfetta: l'utilizzo da parte di qualcuno riduce la possibilità di utilizzo da parte di altri. L'esempio classico su cui vogliamo portare

l'attenzione è quello dei *common*, i pascoli su cui tutti potevano portare il proprio bestiame nell'Inghilterra pre-industriale. Questi appezzamenti non avevano proprietario - se non, ma in senso puramente formale, il sovrano di Inghilterra. La specificità dei *common* è che l'utilizzo da parte dei singoli riduce l'utilizzo da parte di altri, dal momento che uno sfruttamento intenso del pascolo riduce la disponibilità di foraggio nei periodi seguenti da parte degli altri. Le scelte dei singoli diventano così interdipendenti: i benefici che trae A da una certa attività dipendono da cosa fa B. In particolare, nei *common*, il beneficio individuale derivante dal far pascolare una mucca in più va al singolo, mentre il costo (riduzione nella disponibilità di foraggio) è condiviso con il resto della collettività. Questo fa sì che un sistema di libero accesso produca un risultato inefficiente: eccesso di utilizzo e progressivo depauperamento del terreno. L'eccesso di sfruttamento, nota il biologo Garrett Hardin nel noto articolo del 1968: "The tragedy of commons"- sarebbe l'infausta caratteristica di tutte le risorse a libero accesso, non soggette a diritti di proprietà, tra le quali vanno elencate, oltre ai pascoli comuni: i giacimenti ittici, i parchi naturali, e l'atmosfera terrestre.

Nell'articolo che nel 1967 ha dato il via all'analisi economica dei diritti di proprietà, Arnold Demsetz illustra l'emergere dei diritti di proprietà presso gli Indiani d'America. L'autore nota come prima che si sviluppasse il commercio delle pellicce, la caccia venisse praticata liberamente dalle popolazioni indigene, vista l'abbondanza relativa della selvaggina. All'inizio del diciottesimo secolo, con la diffusione del commercio, tuttavia, il valore delle pellicce aumentò notevolmente, così come l'intensità delle attività venatorie. Nei territori del Nord Ovest, dove gli animali hanno abitudini stanziali, appaiono allora le prime forme di "proprietà": la foresta viene suddivisa in appezzamenti in cui ogni gruppo esercita un diritto esclusivo di caccia, in grado di impedire l'eccesso di sfruttamento della risorsa. Nel corso del tempo questi diritti si sedimentano, acquisendo infine il carattere dell'ereditarietà. I diritti di proprietà, quindi, nascerebbero come una soluzione al problema dei *common*: mettendo in capo alla stessa parte costi e benefici dell'uso dei beni ne favoriscono uno sfruttamento efficiente.

Un secondo fattore di inefficienza del regime di risorse comuni è legato agli investimenti individuali per il loro miglioramento. Chi può avere interesse ad investire nel miglioramento di una risorsa comune quando il costo dell'investimento è privato ed il beneficio è condiviso da tutti? L'assenza di diritti esclusivi al godimento del bene creerebbe, in questo caso, un problema di *imperfetta appropriabilità* dei frutti degli investimenti privati, i quali verrebbero scoraggiati (o incoraggiati in maniera insufficiente). L'esempio che si può portare è quello della proprietà intellettuale: chi investirebbe nella produzione di una innovazione tecnologica se poi non potesse escludere i concorrenti dal suo utilizzo?

Il problema della appropriazione dei frutti riprende in chiave economica uno dei temi della teoria classica della proprietà. Mentre l'economia enfatizza il problema dei mancati incentivi all'investimento, la teoria giusnaturalistica afferma il "diritto naturale" del lavoratore ai frutti del proprio lavoro. Rimane celebre l'espressione di Locke: "Poiché il lavoro è proprietà incontestabile del lavoratore, nessun altro può avere diritto a ciò che è stato aggiunto [ossia prodotto] mediante esso, almeno fino a quando siano lasciate in comune per gli altri cose sufficienti e altrettanto buone". La qualificazione finale riconosce nelle esigenze degli altri membri della collettività un limite alle prerogative dei titolari.

I due fattori menzionati- eccesso di sfruttamento e difetto di investimento - giocano a sfavore del libero accesso alla risorsa. L'alternativa potrebbe essere quella di definire dei diritti di proprietà sul bene, che consentano ad un unico titolare di decidere a chi permettere o meno di beneficiarne, e che gli consentano di appropriarsi interamente dei frutti dei propri investimenti (o di remunerare che ha investito). La proprietà potrà essere privata oppure pubblica.

In presenza di un diritto all'uso esclusivo del bene, il titolare potrà fissare dei limiti all'uso altrui ed organizzare in modo efficiente lo sfruttamento del bene. Occorre tuttavia tenere presente come la proprietà comporti anche dei costi, che, seguendo Richard Posner, possiamo racchiudere nelle seguenti categorie.

- a) *Costi di protezione.* Una volta riconosciuti i diritti di proprietà, questi vanno protetti. Ciò comporterà sia dei costi privati (per eventuali recinzioni, sorveglianza, ecc.) che pubblici (relativi a forze dell'ordine, sistema giudiziario, ecc.). In alcuni casi la protezione della proprietà privata potrebbe essere così costosa da renderla impossibile (come nel caso dei beni "non esclusivi").
- b) *Costi di transazione.* In presenza di diritti di proprietà, l'uso del bene da parte di terzi è regolato da negozi giuridici, quali affitti, licenze, cessioni. La stipulazione di questi negozi, così come la garanzia del loro adempimento, comporta dei costi, genericamente indicati come "costi di transazione". Là dove non si dà proprietà, ovviamente, questi costi non sono presenti.
- c) *Potere di monopolio.* Un volta che l'individuo diventa titolare della proprietà del bene, ne farà l'uso più congruo con i propri interessi, ossia, in termini economici, l'uso che massimizza la propria "rendita". E' chiaro che questo uso può differire dall'uso socialmente ottimale del bene. Ne è un caso esemplare il comportamento del monopolista, che preferisce limitare la fornitura di servizi per tenere alto il prezzo degli stessi, causando la nota "perdita netta" di surplus. Questo problema sorge allorché il bene oggetto di proprietà può fornire "servizi" (o benefici) a più persone e le potenzialità di utilizzazione del bene sono ampie. Ad esempio, la perdita netta non avrà luogo se il bene può fornire un beneficio al suo solo proprietario; la perdita netta sarà invece presente laddove il bene può fornire "utilità" a più persone (come nel caso dei beni non rivali - un'opera d'arte - o nel caso dei beni capaci di generare frutti in quantità - un giacimento).  
L'ammontare della perdita netta dipenderà anche dal grado di sostituibilità del bene: tanto più il bene è insostituibile e tanto maggiore è il potere di mercato esercitato dal monopolista.
- d) *Rent seeking e rent dissipation.* Una altra possibile fonte di inefficienza è legata alla ricerca della rendita. Nel momento in cui è possibile ottenere una rendita, come quella di monopolio, gli individui saranno disposti a spendere delle risorse per appropriarsene. Spesso si tratta di spese in attività improduttive, come per le attività di pressione e di lobbying (*rent seeking*). In certi casi, è la modalità stessa di assegnazione della rendita che incentiva un eccesso di investimenti da parte di coloro che concorrono per ottenerla (*rent dissipation*). Un esempio legato agli appalti: nella gara per l'assegnazione degli appalti di progettazione architettonica, i concorrenti devono spesso produrre delle bozze di progetto specifiche per opera. Tutte le bozze ad esclusione di quella del vincitore non

hanno alcun utilizzo, e pertanto rappresentano uno spreco di risorse. La dissipazione della rendita riproduce, ad un diverso livello, il problema del common: la libertà di accesso non attiene al bene in sé, ma alla possibilità di impadronirsene. Nelle gare tutti possono partecipare investendo a piacere: in questo modo si arriva ad un eccesso di sfruttamento delle opportunità poste dalla gara. Questo aspetto si rivelerà particolarmente importante nella proprietà intellettuale.

L'elenco precedente ci conferma che la proprietà privata non è esente da costi. Come consueto, nel valutare un assetto giuridico occorre valutare costi e benefici delle soluzioni alternative. Si noti come la proprietà pubblica, con accesso al bene regolamentato, possa costituire una soluzione alternativa al problema del common. Nel nostro ordinamento, alla proprietà pubblica sono riservati i beni demaniali (come fiumi, laghi, spiagge, strade, immobili di valore storico, ecc.) ed i beni patrimoniali indisponibili (come foreste, miniere, immobili destinati agli uffici pubblici, la fauna selvatica, ecc.). A ben vedere, si tratta in gran parte di beni con forti aspetti di non rivalità, per i quali è possibile un uso comune, comunque disciplinato dallo stato o dall'ente pubblico (ad es. con una stagione di caccia limitata), oppure di beni utilizzati dall'amministrazione pubblica nelle sue funzioni. Si noti infine come nella realtà, a differenza di quello che riteneva Hardin, i "beni comuni" non fossero sempre caratterizzati da libero accesso: il godimento del bene da parte dei cosiddetti "comunisti" era spesso soggetto ad una regolamentazione molto rigorosa da parte della comunità locale.

*Anticommon.* Un caso di inefficienza simmetrico a quello dei common, è quello dei c.d. anticommon. Mentre il common è caratterizzato da uso congiunto e assenza di diritti di esclusiva, l'anticommon è caratterizzato da uso singolo e presenza di diritti multipli di esclusiva. L'esercizio congiunto dei diritti di esclusiva genera una inefficienza simile a quella delle risorse comuni, avendo i titolari un incentivo a sfruttare in modo eccessivo la risorsa, ad es. imponendo licenze molto costose. L'inefficienza è ancora una volta legata ad una esternalità: nel caso del common, l'uso del singolo riduce le possibilità (future) di uso da parte di altri; nell'anticommon, l'esazione del singolo riduce le possibilità di esazione degli altri. Un esempio analitico è riportato in appendice.

Michael Heller illustra il problema degli anticommon nell'esperienza Moscovita. L'autore nota come in questa città i negozi siano in gran parte sfitti, mentre il commercio si svolge nei chioschi. La ragione di questa inefficienza è legata alla particolare struttura del sistema giuridico russo, che distribuisce i "diritti di proprietà" (diritto a stabilire l'uso, ad occupare, a locare, ecc.) sui negozi tra un varietà di titolari. Per poter utilizzare un negozio è necessaria una miriade di licenze: per non esporsi al potere interdittivo di troppe parti, la maggior parte dei commercianti opta per il chiosco.

Un potenziale problema di anti-common è presente nel caso della tecnologie protette da una pluralità di brevetti sulle diverse componenti. In questo caso la concorrenza tra i vari titolari di brevetto, in quali fissano in modo indipendente l'uno dall'altro le royalty per l'utilizzo delle componenti di propria competenza, può rendere estremamente oneroso l'impiego da parte di terzi della tecnologia nella sua interezza. Questo problema potrebbe alla lunga comportare un rallentamento del progresso scientifico, il quale, procedendo in maniera "cumulativa", richiede l'accessibilità del sapere (Heller e Eisenberg).

### L'assegnazione

Una volta riconosciuta l'opportunità di assegnare dei diritti di proprietà, occorre chiedersi chi debba esserne fatto titolare. Si tratta, per la gran parte, di un problema distributivo. Ciò che ci dice il Primo Teorema Fondamentale, tuttavia, è che se i titoli di proprietà sono negoziabili su un mercato concorrenziale, indipendentemente da come verranno assegnati, si raggiungerà un risultato efficiente: il mercato li porterà nelle mani di chi li valuta di più (o li fa fruttare di più).

Un problema simile può porsi per la proprietà pubblica: a chi può essere concesso di goderne e a chi no? La soluzione efficiente, in questo caso, è quella che "emula" il mercato (potendo delegare le istanze distributive al sistema fiscale): l'assegnazione della facoltà di godere del bene dovrebbe basarsi sulle disponibilità a pagare. Così ad esempio per l'assegnazione delle frequenze pubbliche: stabilita la ripartizione ottimale dell'etere, le licenze andranno assegnate tramite asta al maggior offerente.

### I limiti della proprietà

Per quanto ben definiti, i diritti di proprietà non "isolano" gli agenti economici uno dall'altro: il godimento o l'utilizzo del bene da parte di uno interferisce con il godimento e l'uso da parte di altri. Questo tipo di interferenze sono spesso regolamentate dal sistema giuridico, cosicché le facoltà di godimento di ciascuno trovano un limite nella possibilità di godimento degli altri. Questo argomento pone due tipi di problemi: i) come definire i limiti reciproci nel perseguimento di finalità tra di loro incompatibili dei diversi proprietari, ii) come proteggere i diritti nel momento in cui vengono lesi.

Questi temi, di per sé assai complessi, possono essere utilmente inquadrati nell'ambito della discussione del problema delle esternalità e della loro soluzione.

Consideriamo il caso delle immissioni - diciamo fumo o sostanze inquinanti - prodotte dal titolare di una fabbrica a danno dei vicini. Assumiamo per il momento che l'imprenditore non debba farsi carico dei danni arrecati: abbiamo quindi una tipica esternalità negativa, in cui l'attività dell'uno arreca detrimento ad altri senza che a questa corrisponda un "prezzo". E' un caso, questo, in cui i costi sociali della attività superano i costi privati della stessa, dal momento che non includono i danni causati ad altri. Abbiamo visto come la presenza di esternalità di questo tipo porti a soluzioni inefficienti: l'imprenditore che basa le proprie decisioni sul costo privato - invece che su quello sociale - deciderà di esercitare la propria attività ad un livello superiore a quello ottimale. Il mercato non riesce ad orientare gli individui verso le decisioni efficienti.

Consideriamo un esempio. Un imprenditore deve decidere quale livello di produzione adottare:  $q_1$  (basso) o  $q_2$  (alto). Se la produzione è  $q_1$ , i ricavi ammontano a 40 e ed i costi a 20, se la produzione è  $q_2$ , i ricavi ammontano a 60 ed i costi a 30. Il problema è posto dalle emissioni: ad ogni livello di produzione si accompagna un livello di inquinamento ambientale per i vicini paria 10 in caso di produzione ridotta, e pari a 25 in caso di produzione elevata. Essendo il danno ambientale è un costo sociale non contabilizzato dall'imprenditore, ciò che rileva ai fini delle sue decisioni sono solamente i profitti. Questi ammontano a  $\Pi(q_1)=40-20=20$  se produce poco, e  $\Pi(q_2)=60-30=30$  se produce molto. Pertanto, è nell'interesse dell'imprenditore produrre molto:  $q^*=q_2$ . Si tratta della scelta efficiente? Consideriamo costi e benefici complessivi delle due alternative. Abbiamo "profitti" - "costi ambientali" uguale a  $20-10=10$  se la produzione è bassa, oppure  $30-25=5$

se la produzione è elevata. Pertanto, pur essendo entrambi i livelli di attività "desiderabili" dal punto di vista sociale, il livello ottimale è il primo, con minore produzione di inquinamento. Lo scarto tra l'ottimo individuale e quello sociale è frutto dell'esternalità.

Alla luce di questo risultato, l'economia del benessere tradizionale - espressa in modo compiuto nell'opera di Arthur Pigou del 1920 - proponeva le seguenti soluzioni:

- i) *tassazione correttiva*: tasse sulle attività che producono esternalità negative e sussidi alle attività che producono esternalità positive al fine di riportarle ai livelli efficienti;
- ii) *risarcimento pieno dei danni*: obbligo per il responsabile (indipendentemente dalla colpa) di farsi carico dei danni casati;
- iii) *regolamentazione*: fissazione per decreto dei livelli di attività massimi o minimi;

Le prime due misure allineano i costi privati con i costi sociali: i costi complessivi sostenuti dall'imprenditore per ogni livello di attività vengono a coincidere con quelli sociali (costi di produzione + tassa o risarcimenti). La terza soluzione obbliga l'imprenditore a limitare la produzione ai livelli socialmente ottimali.

Torniamo al nostro esempio.

La soluzione i) prevede l'imposizione di una tassa sulla produzione pari al costo (marginale) dell'inquinamento. Passando da  $q_1$  a  $q_2$ , l'inquinamento aumenta di 15 euro: ergo, la tassa dovrà imporre un costo aggiuntivo pari a 15 nel caso si volesse produrre  $q_2$ . Ad esempio, si potrà dire Tassa = 0 se  $q = q_1$  e Tassa = 15 se  $q = q_2$ . Come reagisce l'imprenditore?

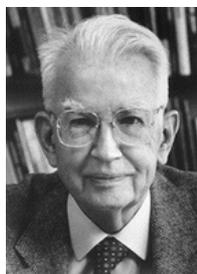
I profitti d'impresa sono ora al netto dell'imposta:  $\Pi(q_1)=40-20-0=20$ ;  $\Pi(q_2)=60-30-15=15$ . Pertanto, all'imprenditore converrà adottare la soluzione efficiente:  $q^*=q_1$ .

La soluzione ii) impone un risarcimento pieno dei danni, in questo caso quantificabili in 10 se la produzione è ridotta e 25 se la produzione è elevata. I profitti al netto dei risarcimenti saranno quindi:  $\Pi(q_1)=40-20-10=10$ ;  $\Pi(q_2)=60-30-25=5$ . All'imprenditore converrà quindi adottare:  $q^*=q_1$ .

Infine, la soluzione iii) è più diretta: la legge impone all'imprenditore di produrre poco:  $q \leq q_1$ .

Secondo Pigou la soluzione al problema delle esternalità è da rinvenirsi in una qualche forma di intervento pubblico, tassazione e regolamentazione, oppure in una forma particolare di responsabilità civile (la responsabilità oggettiva), laddove il nesso causale tra azione e danno sia chiaramente definito. Nel caso in cui i danni siano difficilmente ascrivibili ad un unico attore (come nei casi dell'inquinamento ambientale), tassazione e regolamentazione rimangono quali uniche alternative.

Quali sono le implicazioni "politiche" dell'impostazione pigouviana? Dal momento che le esternalità sono praticamente ubiqua, lo stato deve svolgere una azione regolatrice capillare, correggendo il più possibile le scelte di mercato. Ed è proprio questa la conclusione che Coase cercherà di rovesciare.



**Ronald Coase.** Padre nobile dell'analisi economica del diritto, Ronald Coase ha dato contributi in diversi campi della teoria economica. Nel 1937 scrive un articolo fondamentale sulla teoria dell'impresa (*The nature of the firm*), in cui l'impresa viene definita, in contrasto con il mercato, come luogo

dell'autorità. Nel 1960, dopo aver abbandonato il credo socialista ed aver maturato simpatie liberiste, pubblica il noto articolo *The problem of social cost*, in cui ribalta la prospettiva Pigouviana sulle esternalità. Minore successo hanno i suoi tentativi di neutralizzare le altre cause di fallimento dei mercati, come i beni pubblici (*The lighthouse in economics*) ed il monopolio (*Durability and monopoly*). Premio Nobel nel 1991.

L'idea da cui parte Coase è molto semplice. A suo avviso, le esternalità non sono un problema "del mercato", ma sono un problema di "assenza di mercato". In altri termini, il problema del costo sociale va affrontato non tramite "regolazione dall'alto", ma attraverso una migliore specificazione dei diritti di proprietà (in senso lato). Le esternalità nascono nel momento in cui gli attori non tengono conto degli effetti delle proprie azioni sugli altri: si tratta di una falla del sistema giuridico nella definizione delle sfere proprietarie che va colmata in un senso o nell'altro, ad esempio assegnando il diritto a produrre senza restrizioni all'imprenditore oppure assegnando ai vicini il diritto a non essere inquinati. Una volta che questi diritti siano chiaramente definiti, le parti potranno disporre nel modo per loro conveniente, accordandosi tra loro per giungere alla soluzione più efficiente.

Torniamo al nostro esempio. Coase ci dice che il problema nasce dalla cattiva definizione dei diritti degli attori. Supponiamo che all'impresa sia riconosciuto il diritto di inquinare e che questo diritto sia "negoziabile". I vicini, che subiscono una perdita aggiuntiva pari a 15 nel caso l'impresa decida di produrre in quantità elevata, saranno disposti ad offrire una compensazione pari a 15 all'impresa nel caso si accontenti di produrre poco. I profitti dell'impresa, inclusa la compensazione, sarebbero quindi pari a  $\Pi(q_1)=20+15=35$  e  $\Pi(q_2)=30$ . All'impresa conviene quindi accettare la compensazione e produrre  $q=q_1$ , raggiungendo la soluzione efficiente. Una produzione elevata comporterebbe sì maggiori profitti, ma comporterebbe anche il "costo opportunità" legato alla rinuncia ai 15 di compensazione.

In modo simmetrico, si consideri il caso in cui ai vicini sia riconosciuto il diritto a non subire inquinamento. Per poter produrre, a qualunque livello, l'impresa dovrà ottenere una "licenza" dai vicini. Costoro chiederanno almeno 10 in caso di produzione bassa, e 25 in caso di produzione elevata. I profitti per l'impresa, al netto dei costi della licenza, saranno rispettivamente  $\Pi(q_1)=20-10=10$  e  $\Pi(q_2)=30-25=5$ , e all'impresa converrà produrre poco.

Si consideri infine un sistema di risarcimento danni puramente arbitrario, diciamo con un livello di risarcimento pari a  $R=50$  per ogni livello di inquinamento. A queste condizioni, all'impresa non conviene certo produrre. Tuttavia, se il diritto al risarcimento fosse negoziabile, si arriverebbe comunque alla soluzione efficiente. I vicini sono disposti a cedere il diritto al risarcimento per un prezzo pari almeno a 10 nel caso di produzione limitata, e pari a 25 nel caso di produzione elevata. All'impresa converrebbe acquistare la licenza a produrre senza responsabilità per 10 e si tornerebbe alla soluzione efficiente.

Come si vede, una volta assegnati i diritti di proprietà, il sistema delle contrattazioni (di mercato o bilaterali) porta alla soluzione efficiente: non c'è motivo per cui le opportunità di generare surplus non vengano colte. L'unico ostacolo alla realizzazione della soluzione efficiente è da rinvenire nei costi di transazione, ossia nei costi legati alla stipula dei contratti.

E' questo il contenuto della prima parte del c.d. Teorema di Coase.

*Teorema di Coase - Parte A: Se i "diritti di proprietà" sono ben definiti e trasferibili ed i costi di transazione trascurabili, il sistema delle contrattazioni porta alla soluzione efficiente.*

A ben vedere, la Parte A del teorema offre una estensione ed una qualificazione del risultato di efficienza del libero mercato: in questo caso non si fa riferimento al sistema dei mercati concorrenziali, ma ad un generico sistema di contrattazioni, che potrà includere tanto il mercato quanto accordi tra singoli. La qualificazione attiene ai costi di transazione: Coase è consapevole del fatto che questi costi siano spesso non trascurabili e che ciò sia causa di inefficienza.

Prima di passare alla soluzione del problema dei costi di transazione offerta da Coase, riprendiamo un aspetto più tecnico del suo contributo.

*Teorema di Coase - Parte B: Indipendentemente dal modo in cui sono assegnati i diritti di proprietà si arriva alla stessa soluzione efficiente.*

La parte B del teorema ci dice che l'assegnazione dei diritti (ad es. il diritto di inquinare per il produttore o il diritto a non essere inquinato per i vicini) non incide sulle scelte degli agenti ("quanto produrre"), ma solamente sulla ripartizione delle risorse: la parte cui viene assegnato il diritto trarrà chiaramente un vantaggio patrimoniale. Nell'esempio, i profitti dell'impresa sono pari a  $\Pi^*=35$  se l'impresa gode del diritto di inquinare e  $\Pi^*=10$  se sono i vicini a godere del diritto a non subire l'inquinamento.

Coase riconosce in questo caso la natura "reciproca" dell'esternalità: produrre  $q_2$  causa sì un danno ai vicini, ma non produrre  $q_2$  causa una perdita di profitto per l'impresa. Da cui l'idea per cui l'esternalità crea un legame "bidirezionale" tra le parti, una possibilità di ottenere un surplus congiunto più alto o più basso (da dividersi poi tra le parti). In questo senso, sono ugualmente legittime la rappresentazione in cui in cui è l'impresa che producendo causa un danno ai vicini e la rappresentazione in cui i vicini, impedendo all'impresa di produrre, causano un danno all'impresa.

A differenza della parte A, la parte B del teorema non ha valenza generale: vale solamente sotto la condizione che la soluzione efficiente sia unica ed indipendente dalla allocazione delle risorse. Tecnicamente, le disponibilità a pagare e a ricevere devono essere indipendenti dai livelli di reddito. Nel nostro esempio, le valutazioni dei vicini (i costi dell'inquinamento) così come quelli dell'impresa devono essere fisse e non possono variare a seconda della assegnazione dei diritti di proprietà (ad es. non è ammesso il caso in cui i vicini valutano il danno 25 se sono ricchi e 20 se sono poveri).

L'analisi di Coase ha un aspetto apparentemente paradossale: il primo contributo fondamentale all'analisi economica del diritto sembra condurre alla conclusione che il modo in cui i "diritti" sono strutturati è irrilevante ai fini dell'efficienza. Potremmo avere dei diritti di inquinare, dei diritti all'aria pulita, un sistema di responsabilità civile (oggettiva, per colpa, con concorso di colpa, ecc.): tutto va bene. Ciò che conta è solamente la trasferibilità dei titoli (*entitlements*). Se ne deduce che, nell'analisi economica del diritto, quest'ultimo è di fatto irrilevante. Il mercato fagocita il diritto.

In realtà la conclusione non è corretta, ed i costi di transazione ne rappresentano il motivo. I costi di transazioni sono spesso non trascurabili, per cui la soluzione efficiente potrebbe non essere raggiunta. Su questo punto si innesta la teoria "normativa" di Coase, ripresa in seguito da altri esponenti della scuola di Chicago (tra cui Posner).

*Tesi di Chicago: Compito del diritto è quello di promuovere l'efficienza facilitando i negozi giuridici.*

I negozi giuridici - alias il mercato - portano i titoli nelle mani di chi li valuta di più (ossia nelle mani di chi li sa far fruttare meglio). Questa è la soluzione efficiente e questo è l'obiettivo che il legislatore deve perseguire nell'assegnare i titoli di proprietà. Se i titoli venissero assegnati alla parte sbagliata, dice Coase, questi finirebbero comunque nella mani di coloro che li valutano di più, ma la società si dovrebbe fare carico di un costo aggiuntivo, il costo di transazione. Come dire, il risultato di mercato è inevitabile: meglio quindi ottenerlo al minor costo possibile. Come abbiamo già visto (cap.1), quella di Coase e della sua scuola è una tesi molto forte, non sempre condivisibile.

Si noti infine un'ultima implicazione della logica di Coase: lo "strumento" principe per ottenere la soluzione efficiente non è il diritto amministrativo (la regolamentazione), bensì il diritto privato. Ciò che conta sono i diritti di proprietà e la loro trasferibilità. In questo senso, Coase sposa l'idea per cui sia il *common law*, piuttosto che lo *statute law*, il sistema giuridico da privilegiare, in quanto latore di soluzioni efficienti.

*Common law e statute law.* Nei paesi di tradizione anglosassone, il common law, il "diritto dei giudici" spesso convive con lo statute law, il "diritto del legislatore". Si tratta, a ben vedere, di due modelli di creazione giuridica assai diversa: nel common law il diritto nasce "dal basso" ed è il frutto dell'interazione tra attori, convenuti, giurie e giudici; nello statute law il diritto nasce "dall'alto", è frutto della scelta politica di organi legislativi rappresentativi, ed è applicato dalla amministrazione pubblica (le regulatory agency). Secondo diversi autori della scuola di Chicago, il common law tenderebbe all'efficienza, vuoi tramite processo evolutivo involontario (Rubin, Priest) vuoi tramite scelta consapevole dei giudici (Posner). Lo statute law sarebbe invece inefficiente, essendo il frutto di scelte opportunistiche da parte dei policy maker, spesso soggetti a pressioni da lobby di settore. La disputa sull'efficienza relativa dei due sistemi nomopoietici può essere letta nei termini della traumatica frattura tra potere politico e potere giudiziario nell'America degli anni 30, allorché la Corte Suprema tentò inutilmente di preservare la "private property" dalle spinte regolatrici del New Deal.

### **Property rules e liability rules**

Una volta assegnato il diritto esclusivo all'utilizzo del bene, occorre chiedersi come questo diritto debba essere protetto. Guido Calabresi e Douglas Melamed, in un importante articolo del 1972, propongono una distinzione fondamentale tra due tipi di protezione:

1. La *protezione assoluta* ("property rule") tende a tutelare il titolare del diritto da interferenze sgradite da parte di terzi, ove queste non avvengano con il consenso preventivo del titolare. Si parla in questo senso di tutela inibitoria, dal momento che permette al titolare di far inibire le attività potenzialmente lesive del suo diritto. L'interferenza di terzi può quindi verificarsi dietro pagamento di un compenso fissato dal titolare.

2. La *protezione relativa* ("liability rule") definisce invece una tutela risarcitoria: parti terze possono di fatto interferire con il godimento del diritto senza il consenso preventivo del proprietario, ma sono tenuti a offrire una reintegrazione patrimoniale. Quest'ultima non è fissata dal titolare, ma dall'autorità giudiziaria.

Per quanto i due tipi di tutela spesso si sovrappongono, è importante capire quale delle due sia preferibile. Se i costi di transazione fossero nulli, secondo il teorema di Coase, i due tipi di tutela sarebbero ugualmente efficienti. Il problema diventa interessante nel momento in cui i costi di transazione sono non trascurabili. Le property rule danno luogo a dei costi di transazione, dal momento che il compenso per l'utilizzo del bene da parte di terzi è fissato in via contrattuale. Le liability rules danno invece luogo a costi amministrativi, dal momento che il compenso viene definito da un organo statale (tipicamente il sistema giurisdizionale). Per capire quale dei due sistemi di tutela sia preferibile, occorrerà quindi confrontare gli eventuali costi di transazione con i costi amministrativi.

Costi di transazione < Costi amministrativi	⇒	Property rule
Costi di transazione > Costi amministrativi	⇒	Liability rule

Laddove, ad esempio, il numero delle parti coinvolte è molto alto, i costi transattivi saranno elevati, e la tutela risarcitoria risulterà preferibile. Si consideri ad esempio il caso degli incidenti stradali. Nel caso venisse utilizzato un sistema di property rule, in cui ad esempio viene assegnato ai pedoni il diritto a non venire danneggiati, la circolazione delle auto potrebbe avere luogo solo nel momento in cui gli automobilisti raggiungessero un accordo con tutti i pedoni (che godono del potere di inibire l'attività dannosa). I costi di transazione sarebbero elevatissimi. Meglio in questo caso adottare una tutela di tipo risarcitorio, in cui agli automobilisti è concesso di fare danni, ma a condizione di indennizzare le parti lese. L'ammontare del risarcimento non sarà fissato dalle parti, ma dall'autorità giudiziaria. La stessa argomentazione potrà ripetersi per tutti le tipologie di "esternalità" in cui i danni o le responsabilità sono diffuse.



**Guido Calabresi.** Giurista ed economista di origine italiana, ma cresciuto negli Stati Uniti, Calabresi ha a lungo rappresentato l'ala progressista del movimento di *law and economics* (scuola di Yale). Convinto dell'importanza dell'approccio economico al diritto, ha sostenuto che all'efficienza debba accompagnarsi l'equità nella valutazione delle norme. I suoi primi lavori sulla responsabilità d'impresa del 1961, in cui sostiene che i costi degli incidenti dovrebbero gravare sulle parti in grado di farli "internalizzare" dal sistema dei prezzi, danno il via, assieme al contributo di Coase, all'analisi economica del diritto. Calabresi si è occupato, tra l'altro, di responsabilità civile, di scelte pubbliche e di politica del diritto. È giudice federale d'appello dal 1995.

### Inalienabilità

I costi di transazione possono rendere i negozi individuali troppo costosi e spingere quindi a favorire delle liability rule. Ma ci possono essere dei motivi per vietare le transazioni

individuali? Calabresi e Melamed, assieme alla protezione relativa considerano un ulteriore indebolimento delle facoltà associate alla proprietà: l'indisponibilità. Ci sono infatti delle tipologie di diritti di proprietà che danno al titolare la possibilità di godere del bene, ma non gli permettono di cederlo ad altri. Si parla in questo caso di inalienabilità del titolo. Esempi tipici di beni inalienabili sono le parti del corpo umano, come sangue ed organi. Non possono essere oggetto di contratto, inoltre, prestazioni contrarie al buon costume, come la prostituzione, la rinuncia a cariche politiche o l' "affitto" dei propri organi riproduttivi.

Questo tipo di restrizioni sono contrarie allo spirito di Coase, per il quale è la trasferibilità dei titoli la condizione primaria per il raggiungimento dell'efficienza. Si tratta spesso di restrizioni che traggono fondamento in valutazioni morali incompatibili con l'efficienza, così come abbiamo visto nel Capitolo 1. Ma è possibile sostenere l'inalienabilità dei titoli ai fine dell'efficienza?

Si consideri il caso della vendita del sangue, attualmente vietata nella maggior parte dei paesi e permessa negli Stati Uniti. L'inalienabilità degli organi può in qualche misura essere difesa in termini di efficienza economica? In un articolo dei primi anni 70, Titmuss sostenne come il divieto alla vendita del sangue rappresentasse un metodo efficiente per selezionare donatori "sani" (ossia non portatori di epatite). La qualità del sangue è difficilmente osservabile - argomentava Titmuss - per cui è opportuno accettare il sangue solamente da persone motivate da sentimenti altruistici, ed escludere quelle motivate dalla possibilità di lucrare un profitto (pronte a tacere eventuali malattie a loro note). Questo tipo di argomentazione, seppur non esente da critiche (perché non permettere comunque la vendita, tenendo donazioni e vendite su canali separati?), si basa sul concetto ormai familiare di fallimento del mercato (in questo caso l'asimmetria informativa sulla qualità del sangue).

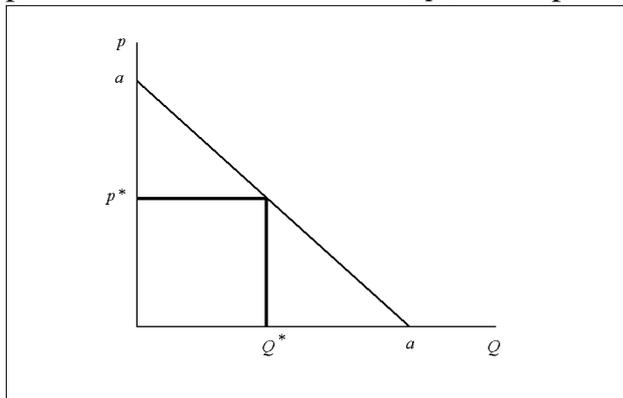
Gli insuccessi del mercato - nota Susan Rose Ackerman in un importante contributo del 1985 - possono essere utilizzati per giustificare in particolari circostanze vincoli di inalienabilità in varie forme, in una direzione diametralmente opposta all'impostazione di Coase. Si potrà così giungere a casi in cui, ai fine dell'efficienza, la donazione è permessa ma la vendita è vietata, come nel caso del sangue e degli organi, oppure a casi in cui la vendita è permessa ma la donazione è vietata - come nel caso di operazioni commerciali sotto costo o a costo zero da parte di imprese vicine al fallimento - o comunque limitata - ad esempio per le riserve degli eredi legittimi sul patrimonio del donatore.

Appendice

**Un esempio: il parcheggio**

Usiamo a titolo illustrativo il caso di un appezzamento utilizzabile come parcheggio, proposto da Buchanan e Yoon.

Il “beneficio” offerto dal bene agli utenti dipende da quante persone sono ammesse al suo utilizzo: più alto il numero di persone che accedono al parcheggio e tanto più sarà difficile trovarvi posto. Il prezzo che un potenziale utente è disposto a pagare per accedere al parcheggio dipenderà quindi negativamente dalla “quantità” di servizio offerta (intesa come numero di persone che vi possono accedere). Supponiamo che tutti gli individui siano identici (ossia che valutino il servizio nello stesso modo). Il “valore” complessivo del bene è pari al beneficio individuale,  $p$ , moltiplicato per il numero di individui che ne godono,  $Q$  (assunto continuo per comodità), dove  $p$  dipende da  $Q$  secondo la seguente relazione:



$$p = a - Q. \tag{1}$$

In altre parole, tanto maggiore il numero di persone che ha accesso al parcheggio e tanto minore il beneficio individuale legato all’accesso. Si veda la figura.

Consideriamo ora il caso di **assenza di diritti di proprietà**. In questo caso, il valore del bene viene completamente dissipato: il numero di utenti cresce sino al punto in cui il beneficio va a zero, ossia sino al punto in cui possibilità di trovare posto è esattamente pari a quella delle aree circostanti. Avremo quindi  $Q=a$  e  $p=0$ .

Vediamo invece il caso in cui il diritto di proprietà sul bene è ben definito (ed assegnato ad un unico titolare). In tal caso, il proprietario del parcheggio (o chi lo gestisce dietro locazione da parte del proprietario) avrà la facoltà di escludere delle persone dall’utilizzo. In altre parole potrà comportarsi da monopolista nella vendita degli “abbonamenti”.

Il proprietario cercherà di massimizzare la rendita derivante dall’appezzamento:

$$\max \Pi = p \times Q$$

Il prezzo che gli utenti sono disposti a pagare dipende dal numero complessivo di utenti, secondo la relazione (1). Il proprietario massimizzerà quindi  $\Pi=(a-Q)Q$ , e fisserà  $p = p^* = a/2$  con  $Q=Q^*=a/2$ . Il problema del proprietario è quello classico del monopolista, in cui esiste un trade-off tra prezzo e quantità. Come si vede dalla figura, nel punto di ottimo prezzo e quantità sono uguali. Ciò riflette i termini del trade-off cui si accennava: nel caso il proprietario ammettesse un utente in più, i profitti aumenterebbero del prezzo  $p^*$  (valore del servizio per l’utente marginale). Tuttavia, l’allargamento dell’utenza ridurrebbe il beneficio degli altri utenti (di un unità): i profitti scenderebbero di una unità per ogni utente pregresso, ossia di  $Q^*$ . Nel punto di ottimo i due effetti si compensano perfettamente (mentre negli altri punti uno dei due sarebbe dominante).

L’assegnazione di un diritto all’uso esclusivo del bene permette di trarre da questo il massimo beneficio complessivo, ed è pertanto efficiente. Valgono, comunque, le riserve illustrate nel corso del capitolo e associate a:

- a) costi di protezione, legati alla protezione e tutela del diritto di proprietà;

- b) costi di transazione, legati alla regolamentazione dei rapporti tra proprietario e utenti;
- c) rent seeking e rent dissipation, legati alle modalità di assegnazione dei diritti di proprietà.

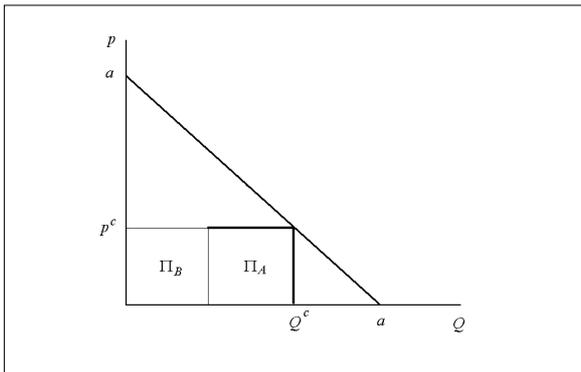
Si noti come nel nostro esempio non vi sia un costo sociale legato al potere di monopolio del proprietario del parcheggio. Ciò è dovuto all'assunzione per cui tutti gli utenti sono identici e valutano il servizio nello stesso modo: i consumatori non ottengono alcun surplus (tutti pagano un prezzo pari al proprio beneficio).

Consideriamo ora il problema della frammentazione dei diritti di proprietà.

**Il common.** Il problema del "common" si produce, oltre che nel caso di assenza di proprietà, anche nel caso in cui i diritti all'uso del bene sono condivisi da diverse parti. Supponiamo quindi che vi siano due "proprietari" del parcheggio, A e B, i quali vendono il servizio in modo indipendente uno dall'altro (è come se il parcheggio avesse due entrate indipendenti). Ogni proprietario potrà decidere quanti abbonamenti vendere, facendo delle ipotesi sul numero di abbonamenti venduto dall'altro (secondo un modello di duopolio alla Cournot). L'obiettivo del proprietario A è quindi:

$$\max \Pi_A = p \times Q_A,$$

laddove il prezzo di accesso  $p$  corrisponderà al prezzo massimo che gli utenti sono disposti a pagare dato il numero complessivo di utenti,



$Q_A + Q_B$ . Avremo quindi  $\Pi_A = (a - Q_A - Q_B) \times Q_A$ , e la quantità ottimale sarà pari a  $Q_A = (a - Q_B)/2$ . La stessa cosa varrà per il proprietario B, per quale la quantità ottimale di abbonamenti sarà pari a  $Q_B = (a - Q_A)/2$ . Mettendo a sistema queste due equazioni, troviamo  $Q^c_A = Q^c_B = a/3$ , con  $p^c = a/3$  e  $Q^c = 2a/3$ .

In presenza di diritti al godimento congiunto (e non esclusivo) si produce una situazione di *eccesso di sfruttamento*. Il motivo è

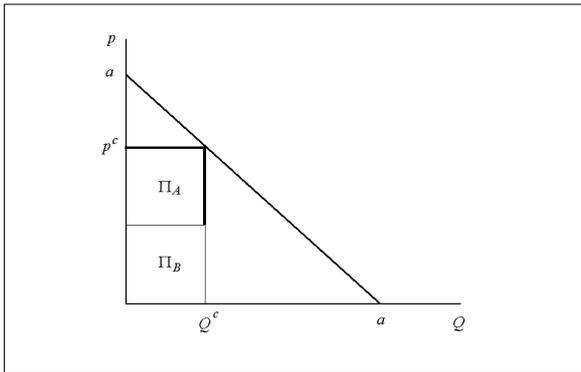
relativamente semplice: si consideri la figura. Al proprietario A non interessa massimizzare il valore complessivo del bene, ma solamente la propria parte dei profitti,  $\Pi_A$ . Di conseguenza, concederà tanti abbonamenti sino al punto in cui il suo vantaggio marginale (il prezzo dell'abbonamento aggiuntivo) è pari al costo marginale (minor prezzo ottenuto da utenti inframarginali). Il problema deriva dal fatto che il costo relativo alla riduzione del beneficio per gli utenti inframarginali si ripartisce sia su A che su B. Di fatto, B si accolla una parte dei costi relativi all'incremento degli abbonamenti di A (e viceversa). Questo scollamento tra vantaggi e costi della decisione di ammettere un utente in più genera l'inefficienza.

**L'anticommon.** Si consideri ora un caso alternativo di frammentazione del diritto di proprietà, in cui due parti godono del diritto di esclusiva sul bene. In altre parole, entrambe le parti possono interdire l'accesso al bene. Questo significa che per accedere al parcheggio, gli utenti dovranno ottenere l'abbonamento sia da A che da B.

Consideriamo ora la decisione del "proprietario" A in relazione al numero di abbonamenti da rilasciare. Il suo obiettivo sarà

$$\max \Pi^c_A = p^A \times Q,$$

laddove  $p^A$  indica il prezzo dell'abbonamento A, e  $Q$  la quantità complessiva di utenti. La quantità  $Q$  dipenderà dal prezzo complessivo richiesto agli utenti,  $p=p^A+p^B$ , ossia  $Q=a-p^A-p^B$ .



Avremo quindi  $\Pi^c_A=p^A \times (a-p^A-p^B)$ . Il prezzo ottimale per il proprietario A sarà quindi:  $p_A=(a-p_B)/2$ . La stessa cosa varrà per il proprietario B, per il quale il prezzo ottimale sarà  $p_B=(a-p_A)/2$ . Mettendo a sistema queste due equazioni, troviamo  $p^{ac}_A=p^{ac}_B=a/3$ , con  $Q^{ac}=a/3$ . Nel caso dell'anticommon, abbiamo un difetto di sfruttamento del bene. Anche in questo caso possiamo aiutarci con una figura.

Nel punto di equilibrio, il prezzo complessivo per l'utilizzo del parcheggio è  $p^{ac} = p^{ac}_A+p^{ac}_B=2a/3$ . Per ammettere un ulteriore utente nel parcheggio, A dovrebbe abbassare il proprio prezzo. Il beneficio marginale (il prezzo complessivo che il nuovo utente è disposto a pagare) verrebbe invece suddiviso tra i due proprietari (per entrare è necessario pagare anche  $p_B$ ). Il costo legato ad un nuovo entrante graverebbe quindi su A, mentre il beneficio sarebbe condiviso. Esattamente il contrario del common, dove il beneficio è privato ed il costo condiviso. Nell'anticommon abbiamo quindi un difetto di sfruttamento, nel common un eccesso di sfruttamento.