

La disponibilità a pagare

Perché stimare la domanda di beni ambientali?

Il decisore pubblico deve scegliere quella allocazione di risorse che massimizzi il benessere sociale.

Un intervento pubblico in favore della conservazione dei beni ambientali si giustifica solo se il benessere sociale aumenta.

La stima del valore dei beni ambientali

- Se il bene ambientale è oggetto di scambio sul mercato, un eventuale incremento di domanda per questo tipo di beni verrà rilevato dal mercato e segnalato attraverso un incremento dei prezzi.
- Se il bene viceversa non è oggetto di scambio sul mercato, la stima della domanda diventa più complessa.

- Nell'ambito delle decisioni pubbliche, nella scelta tra progetti alternativi, ci si può avvalere della Analisi Costi Benefici, per valutare il progetto che produca i più alti benefici sociali netti.
- Ma come procedere materialmente alla determinazione dei benefici e dei costi sociali nel caso dei beni ambientali?

Una corretta valutazione dei danni e benefici derivanti dalle scelte adottate è chiaramente un elemento imprescindibile di una politica pubblica che voglia operare in modo da allocare le risorse su basi razionali (efficienti), e massimizzare l'impatto socio-economico degli interventi in un'ottica di **vincolo di bilancio con risorse scarse**.

Riassumendo:

- Non è il bene ambientale in sé che viene valutato, ma le preferenze individuali dei cittadini riguardo al bene stesso, alla sua esistenza, ai suoi usi possibili.

“La soluzione di mercato mette, dunque, al centro delle sue attenzioni le preferenze individuali”.

- Il problema diventa allora quello di conoscere e tradurre in termini monetari tali preferenze.
- Per i beni e i servizi che possono essere scambiati sul mercato, il **prezzo** offre una misura più o meno corretta di tali preferenze, ma dato che per i beni ambientali (pubblici) **non esiste un mercato**, non esiste neppure un prezzo o una tariffa cui fare riferimento.

- Il ricercatore ha quindi la necessità di estrapolare informazioni indirette da comportamenti reali, o ricreare una situazione sperimentale in cui le preferenze siano espresse nel modo più simile possibile alla realtà stessa.
- Gli economisti utilizzano il concetto di disponibilità a pagare (in inglese *Willingness to Pay*, WTP).

Approccio metodologico

- Ognuno di noi è abituato a prendere decisioni sulla base di un confronto tra guadagni e perdite, fra vantaggi e svantaggi.
- L'idea che sta alla base di tale valutazione è che siamo interessati solo a quelle azioni che ci procurano un guadagno netto massimo.

- Invece di parlare di guadagno, potremmo usare il termine benefici; così come invece di parlare di perdite potremmo usare il termine costi.
- Questa osservazione sta alla base dell'analisi costi-benefici.

Domanda: “come misurare i guadagni e le perdite di benessere?”

- Rispondiamo con l'osservare ciò che la collettività è disposta a pagare per un certo bene.
- Il grado di preferenza individuale per un prodotto disponibile sul mercato è rilevato dalla disponibilità a pagare (DAP) in cambio di quel prodotto;
- Ad esempio, in caso di un bene inquinante, vogliamo calcolare quanto gli individui sono disposti a pagare per evitare qualcosa che non gradiscono, o quanto sono disposti ad accettare (DAA) come compensa per tollerare qualcosa che non avrebbero altrimenti accettato.

- Si cerca di misurare le preferenze individuali attraverso una stima della:
 1. Disponibilità a pagare, DAP (o WTP, *willingness to pay*), per il beneficio derivante da un dato bene ambientale.
 2. Disponibilità ad accettare, DAA (o WTA, *willingness to accept*), una compensazione per rinunciare a tale beneficio.

- Possiamo interpretare la curva di domanda come una curva della disponibilità marginale a pagare.
- La disponibilità a pagare è data dal surplus del consumatore (Area ABC); si tratta cioè del beneficio effettivamente ricevuto al netto dell'ammontare pagato.

prezzo

B

A

O

DAP

C

D

quantità

