

Teoria economica dell'informazione

La c.d. economia dell'informazione nasce da due considerazioni fondamentali:

- 1) **L'informazione disponibile (e la sua distribuzione fra gli agenti) è** "economicamente" rilevante. Ad esempio, informazioni circa prezzi e quantità (futuri), qualità, utilità di riserva (in eq. parziale è rilevante), ecc.
- 2) **L'agente fa un uso efficiente** (ottimale/razionale/massimizzante) dell'informazione di cui dispone. Questo ha due importanti conseguenze:
 - 2.1 In mancanza dell'informazione contingente l'agente utilizza, come proxy, l'informazione statistica pubblicamente disponibile (solitamente "vera" in media);**
 - 2.2 Se l'informazione è costosa (ovvero è costoso procurarsela) l'agente massimizza il beneficio netto (ma questo è un aspetto che, ritenuto centrale negli anni '60 del secolo scorso, è andato via via perdendo importanza).**

Osservazioni:

- In termini di analisi della situazione tutto questo significa che:
 - i) la rappresentazione della situazione da parte degli agenti può essere diversa da quella “oggettiva” (o data dall’economista);
 - ii) la rappresentazione della situazione può essere diversa fra i vari agenti (tale diversità non è arbitraria, poiché non dipende dai soggetti e dalle loro diverse capacità, ma è “strutturale”, avendo a che fare con la distribuzione dell’informazione);
- L’informazione può essere disponibile in forma di distribuzione di probabilità: da qui l’importanza di una teoria dell’utilità attesa.
- La distribuzione non uniforme dell’informazione fa venir meno una delle condizioni fondamentali della concorrenza perfetta.

Se accettiamo queste premesse, il passo successivo diventa quello di individuare l’insieme delle informazioni rilevanti (dal punto di vista economico)

Ipotesi circa:

- la descrizione “oggettiva” della situazione
- **il grado di conoscenza della situazione da parte dell’agente**
- il tipo di comportamento adeguato (“razionale”) rispetto alla situazione

+

Explanans

Principio di razionalità: gli agenti agiscono sempre in modo razionale, cioè appropriato in base alla situazione come sopra descritta.

Predizioni della teoria

Explanandum

NB: Solo l’individuo può riconoscere quale comportamento risulta “adeguato alla situazione”, da cui la definizione di “individualismo metodologico”

Qual è, allora il criterio per individuare le informazioni economicamente rilevanti?

Innanzitutto che l'informazione (o "segnale") sia **credibile**. Ma cosa rende razionalmente "credibile" un'informazione?

Per rispondere a questa domanda è forse più semplice chiedersi quando l'informazione NON è credibile. La risposta è immediata: quando "mentire" (ovvero diffondere false informazioni) NON costa nulla a chi lo fa.

Se ne deduce, allora, che l'informazione è credibile quando vale il principio della **non convenienza a simulare**.

Generalmente, in presenza di “non convenienza a simulare” vale anche il **principio di completa rivelazione**, che comporta il fatto che vi sia un incentivo per tutti a “rivelare”, senza ovviamente simulare, la propria posizione lungo un dato intervallo.

Prendiamo ad esempio il caso della durata della garanzia sui beni di consumo durevoli. Supponiamo che il produttore del top di gamma offra una garanzia a 10 anni. A questo punto un secondo produttore in grado di offrire una garanzia a “soli” 7 anni avrà comunque un incentivo a rivelare tale segnale, affinché il proprio prodotto non venga accomunato ad altri di qualità inferiore. Ma, allora, anche un terzo produttore, in grado di offrire una garanzia a 5 anni sarà incentivato a farlo, e così via, fino a coprire l'intero intervallo 0 – 10 anni.

Asimmetria informativa

I problemi più interessanti nascono principalmente quando si è in presenza di una qualche “asimmetria” informativa. Quasi sempre l’asimmetria consiste nel fatto che una parte possiede/osserva l’informazione contingente, mentre l’altra parte dispone solo di quella “statistica”, pubblicamente disponibile o stimabile a priori.

La presenza di un’asimmetria informativa può generare diversi/e problemi/situazioni. Un modo, piuttosto interessante di caratterizzarli, è di esaminare la successione temporale delle decisioni e degli eventi connessi.

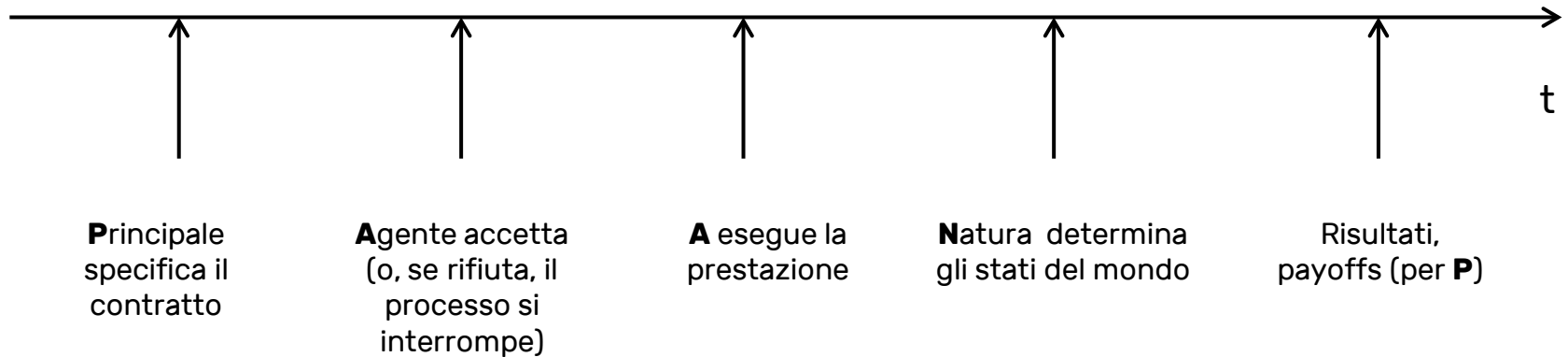
Definiamo: **P** $\equiv$ **principale** (in generale colui che “offre” un contratto e ne sopporta i costi);

A $\equiv$ **agente** (in generale colui che può, con la propria azione, influire sui guadagni di P dopo aver accettato il contratto da questi proposto);

N $\equiv$ **natura** (decide dello “stato del mondo”)

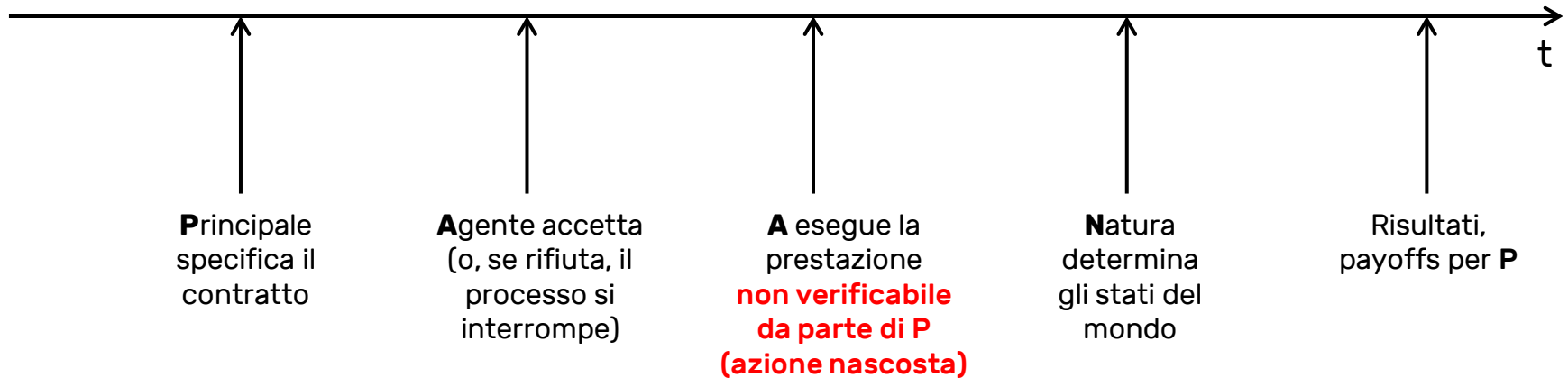
NB: nessuno fra gli agenti può influire sullo “stato del mondo”, ma la conoscenza di tale stato del mondo non necessariamente è uniformemente distribuita fra gli agenti.

In generale, quindi, la situazione può essere rappresentata come segue:



Utilizzando questo “schema base”, possiamo identificare tre tipi di problemi/situazioni

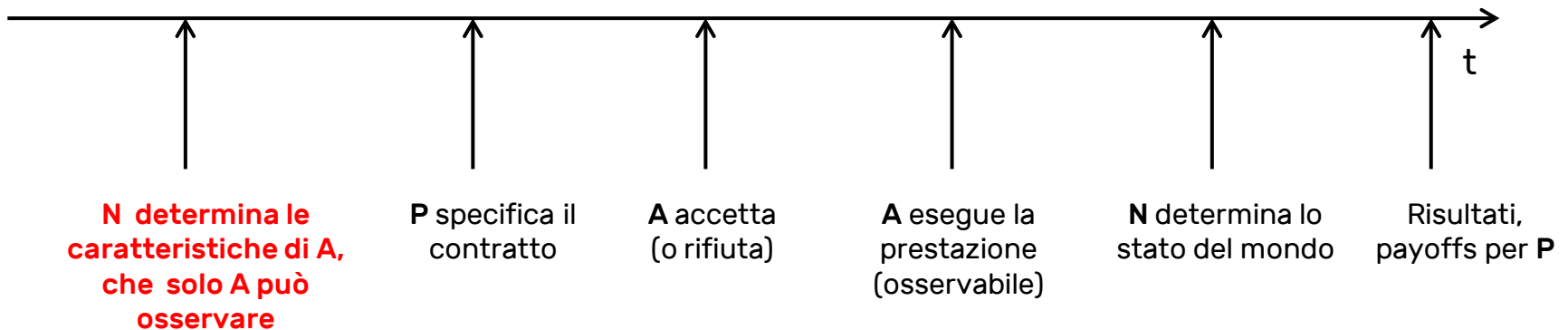
1] Moral hazard (presenza di un incentivo al comportamento sleale)



oppure

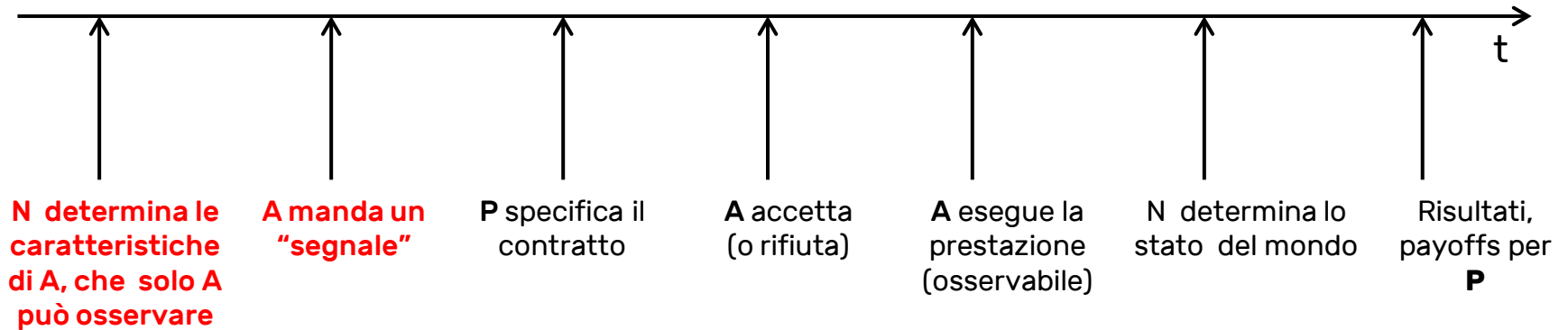


2] Selezione avversa (adverse selection)

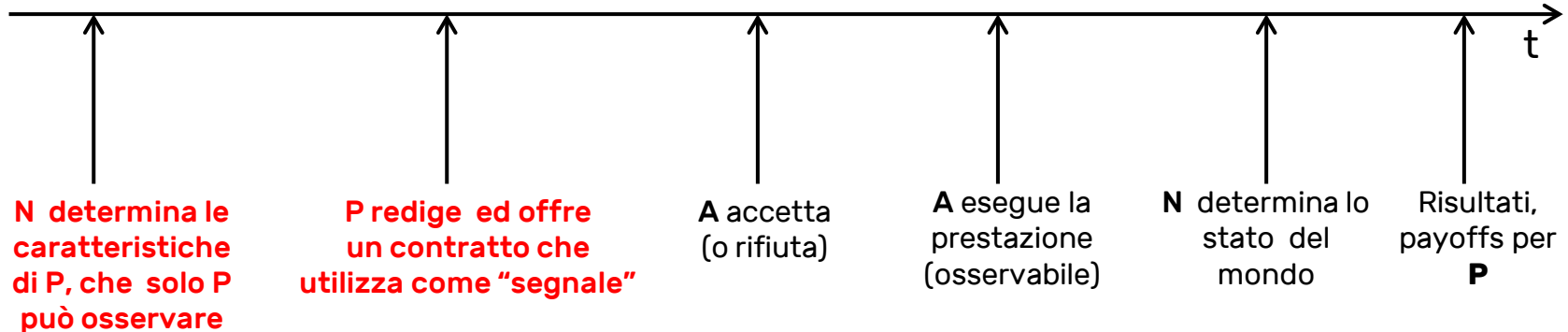


NB: **N** può determinare, invece che “le caratteristiche di A”, qualsiasi caratteristica dell’oggetto della prestazione (o del contratto)

3] Segnalazione (signalling)



oppure



In generale, qual è il messaggio che ci proviene dai modelli (che vedremo nelle prossime lezioni) costruiti sulla base dei precedenti schemi riguardanti la distribuzione dell'informazione?

- A) Se non si facesse nulla (ovvero se ci si comportasse come se il problema non esistesse) il risultato che si otterrebbe sarebbe sub-ottimale (inefficiente). Al limite, in certe condizioni, i contratti non potrebbero essere stipulati o il mercato potrebbe non funzionare del tutto.
- B) Anche quando è possibile individuare un qualche correttivo in grado di evitare i risultati peggiori possibili, ciò comporta comunque un costo (privato e/o sociale)

Nelle prossime lezioni vedremo i tre modelli originari delle tre situazioni sopradescritte:

- **Modello Principale-Agente (P-A) (moral hazard):**
- **Modello di Akerlof (asimmetrie informative);**
- **Modello di segnalazione di Spence.**