

MICROECONOMIA

La parola economia significa amministrazione o legge della casa, cioè l'insieme delle norme utili per gestire, nel migliore dei modi, l'utilizzo di risorse scarse ed un sistema di interazioni, chiamato sistema economico, all'interno della comunità familiare.

E' una scienza che studia i comportamenti individuali e collettivi per sintetizzarli in modelli rappresentati da uno schema logico.

La migliore sintesi è determinata dal modello grafico, in cui, attraverso l'uso delle funzioni, si individuano una causa ed un effetto.

Il modello economico è basato su osservazioni soggettive, attuate dagli economisti, che valutano facendo riferimento ad una scala di valori, dunque, non è una scienza esatta.

CENNI STORICI

Prima del '700, l'economia non era come quella attuale, bensì, più semplice e meno frenetica; le uniche analisi utili erano svolte per valutare se il prezzo di una determinata merce fosse giusto o meno.

Quando il commercio internazionale inizia a svilupparsi, si hanno i primi cambiamenti: nel 1776, infatti, viene pubblicato il primo libro dedicato esclusivamente all'economia: *La ricchezza delle nazioni* di Adam Smith, che descrive un mondo in cui le nazioni si arricchiscono in un mercato, condotto da una mano invisibile.

Contemporaneamente si inizia a valutare il prezzo di un bene in funzione del lavoro impiegato ad ottenerlo.

Dopo la Rivoluzione Industriale (1760), nasce un vero e proprio mercato, in quanto, il prezzo dei beni viene determinato liberamente dal venditore (libertà individuale).

L'individuo, che possiede libertà di scelta, è al centro dell'analisi e si costruiscono modelli per sviluppare un'analisi economica dell'individuo.

Dalla seconda metà dell'800 si abbandona l'economia classica per arrivare a quella neoclassica; invece, la microeconomia neoclassica nasce nel 1936 con la *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta* di John Maynard Keynes.

LA MICROECONOMIA

L'economia politica è la scienza che studia l'allocazione di risorse scarse in usi alternativi.

La microeconomia studia tale problema partendo dalle scelte dell'individuo, dunque, dal piccolo: un soggetto razionale sceglie l'uso alternativo per una risorsa e da tale uso ne trae un determinato beneficio, di conseguenza, l'individuo deve scegliere l'uso che gli conferisce il beneficio maggiore, sicuramente maggiore rispetto al costo, ovvero lo svantaggio, che si misura con il valore dei benefici a cui si deve rinunciare.

IL SISTEMA ECONOMICO

Un sistema economico è formato da relazioni di produzione e di scambio svolte tra gli individui, appartenenti a tale sistema, in modo tale da ottenere un prodotto o soddisfare un bisogno, utilizzando una o più risorse.

Molti individui attuano attività di produzione e di scambio: ognuno, infatti, si presenta nel sistema economico come consumatore di un bene o di un servizio; mentre, altri individui, sono anche produttori, in quanto, impiegano lavoro e risorse per la produzione di beni e servizi.

UN MERCATO IDEALE

Immaginiamo un sistema economico chiuso, nel quale sono presenti due categorie:

- le famiglie: hanno bisogni soddisfatti da beni e servizi prodotti dalle imprese, acquistati pagando tali imprese: si genera un flusso finanziario.
- le imprese: per produrre ottengono le risorse produttive (es. il lavoro dipendente) dalle famiglie che, lavorando per loro, ottengono un reddito derivante dallo stipendio.

Questo appena descritto è un mercato ideale, cioè, un modello che nella realtà non esiste. Esso possiede:

- libertà di entrata e di uscita;
- informazione simmetrica: venditore e consumatore hanno le stesse informazioni;
- omogeneità dei beni e dei servizi scambiati;
- venditori e compratori non decidono il prezzo ma rispettano quello di mercato;
- non assumono comportamento strategico;

Gli input sono i fattori produttivi, tra cui:

- terra: risorsa limitata utile per avviare l'attività;
- capitale: risorsa finanziaria indispensabile per l'attività;
- lavoro: permette di ottenere un reddito.

La produzione è un'attività di trasformazione (materiale o immateriale):

- merceologica: produzione vera e propria dal punto di vista fisico;
- nella qualità: il produttore offre una prestazione;
- nel tempo: custodia o conservazione nel tempo;
- nello spazio: trasferimento dei beni nello spazio (es. la distribuzione).

Gli ultimi tre tipi sono trasformazioni immateriali ed attività di servizi.

IL CONSUMATORE

Il consumatore ha le seguenti caratteristiche:

- razionale: deve scegliere l'uso alternativo di una risorsa che gli permetta di trarre un beneficio maggiore rispetto al costo;
- normale, norma o moda (la modalità più frequente nella popolazione): deve essere rappresentativo della collettività e possedere le caratteristiche appartenenti agli individui che compongono tale collettività;
- egoista: deve seguire la scelta dalla quale può trarre il beneficio maggiore, senza preoccuparsi di altri individui.

Il consumatore ha infiniti bisogni che possono essere soddisfatti comprando beni e servizi: deve avere, dunque, un reddito (risorse scarse).

Lo scopo del consumatore è quello di ottenere la massima soddisfazione, definita, in matematica, massimo condizionato, in quanto, condizionata dal reddito.

Ipotizziamo che il consumatore abbia un bisogno che può essere soddisfatto da due beni: per raggiungere la massima soddisfazione si può considerare una quantità di x (primo bene) e una di y (secondo bene); y è definito bene composito, vale a dire quel bene che contiene tutti gli altri beni diversi da x .

Ponendo in un grafico sull'asse delle ascisse x e sull'asse delle ordinate y , la quantità che il consumatore acquista di x , va a condizionare quella del bene y acquistabile.

La combinazione tra le due quantità è definita paniere.

ANALISI DI STATICA COMPARATA

Gli individui hanno preferenze e gusti diversi fra loro, influenzati da elementi soggettivi, dal passato e dal futuro.

L'analisi che affronteremo non tiene conto del passato e del futuro, ma solo del presente, in quanto, è statica, quindi, non esiste alcuna forma di risparmio.

Tale analisi è definita analisi di statica comparata ed ha le seguenti caratteristiche:

- statica: non esistono il passato e il futuro;
- preferenze e gusti dati;
- il reddito deve essere interamente speso, poiché non esiste il risparmio;
- massima soddisfazione per il consumatore, che non può essere misurata, poiché soggettiva e non può essere confrontata, dato che si dovrebbe comunque misurare.

ORDINAMENTO DELLE PREFERENZE E CURVE DI INDIFFERENZA

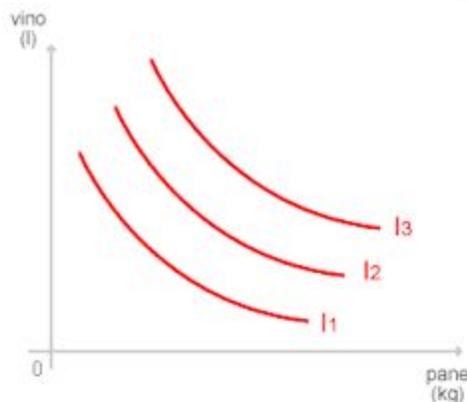
Esiste un ordinamento delle preferenze di un consumatore, basato sulle relazioni di preferenza ed indifferenza.

Sono tre principali le proprietà che valgono all'interno di questo ordinamento:

- transitiva:
 - se A è preferito a B e B è preferito a C, allora A è preferito a C;
 - se A è preferito a B e B è indifferente a C, allora A è preferito a C;
- della completezza: davanti a tutte le possibili scelte, si riesce sempre a capire quale sia quella preferita dal consumatore;
- il postulato della non sazietà: la quantità maggiore è sempre preferita.

In un grafico, un paniere è indifferente ad un altro, se entrambi si trovano su una curva decrescente, chiamata curva di indifferenza, lungo la quale sono collocati tutti i panieri indifferenti tra loro (sono illimitate e non parallele).

Una curva di indifferenza molto distante dall'origine individua panieri migliori, preferiti e decresce con un tasso decrescente in modulo assoluto ($|\frac{-\Delta y}{\Delta x}|$) ed è, quindi, convessa.



Per ogni punto del grafico passa una e una sola curva di indifferenza.

Due curve di indifferenza non si incontrano mai perché, se si incontrassero, non sarebbe rispettata la proprietà transitiva.

Lungo una curva di indifferenza, al diminuire della curva, y decresce sempre meno

velocemente, poiché, all'aumentare di x, la sua utilità decresce (utilità marginale decrescente), in questo modo, i panieri sono comunque indifferenti.

Il saggio marginale di sostituzione è la quantità di un bene a cui il consumatore è disposto a rinunciare per avere un'unità addizionale di un altro bene.

Il tasso di decrescenza di una curva di indifferenza viene calcolato con il saggio marginale di sostituzione, che risulta essere negativo e decrescente in modulo:

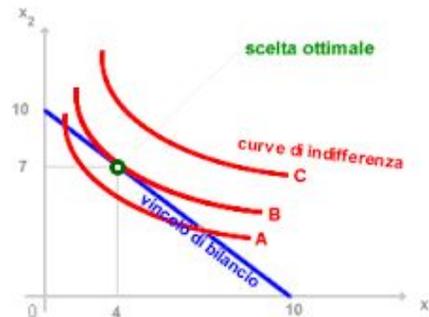
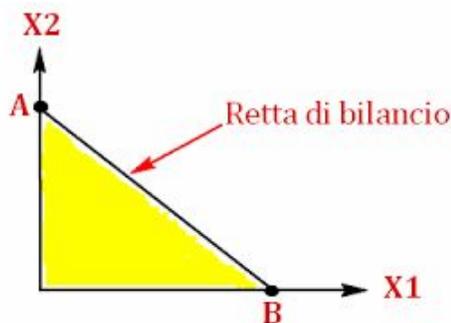
$$\frac{-\Delta y}{\Delta x} \text{ per } \Delta x \text{ tendente a } 0: \frac{-\Delta y}{\Delta x} < 0$$

$$\left| \frac{-\Delta y}{\Delta x} \right| : \text{decrescente}$$

VINCOLO DI BILANCIO

- gusti e preferenze dati: curve di indifferenza;
- prezzo di x e di y dati: P_x e P_y ;
- reddito disponibile dato (va totalmente speso comprando x e y):
reddito: $Y = P_x \cdot x + P_y \cdot y$
vincolo di bilancio: $y = \frac{Y(\text{reddito})}{P_y} - \frac{P_x}{P_y} \cdot x$, è una retta: $y = a - bx$
intercetta sull'asse y: $\frac{Y(\text{reddito})}{P_y}$
intercetta sull'asse x: $\frac{Y(\text{reddito})}{P_x}$
pendenza vincolo di bilancio: $-\frac{P_x}{P_y}$

L'obiettivo è quello di ottenere la massima soddisfazione solamente con il vincolo del reddito Y



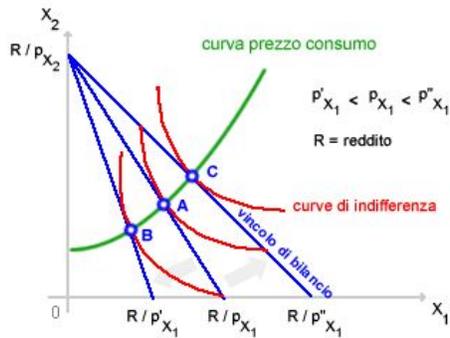
Nel punto in verde E, il consumatore raggiunge la massima soddisfazione; coincide con il punto di tangenza tra il vincolo di bilancio e una delle infinite curve di indifferenza.

In questo punto, il saggio marginale di sostituzione è uguale alla pendenza del vincolo di bilancio: $-\frac{P_x}{P_y} = \frac{-\Delta y}{\Delta x}$

CURVA PREZZO-CONSUMO

Come P_x influenza l'equilibrio del consumatore:

- preferenze e gusti dati;
- Y (reddito) e P_y dati;
- $P_{x_0} < P_{x_1} < P_{x_2}$;



All'aumentare di P_x , E diminuisce ed il vincolo di bilancio si sposta verso sinistra. Unendo tutti gli E si trova la curva, crescente, del prezzo-consumo.

LA CURVA DI DOMANDA

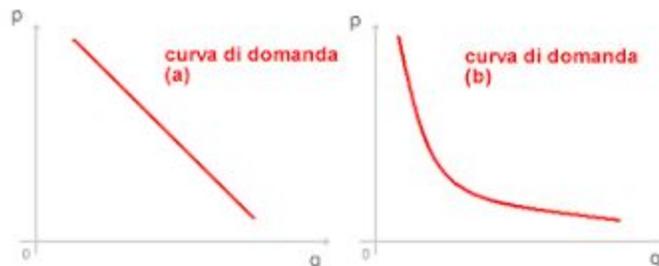
Dalla curva prezzo-consumo si nota che all'aumentare di P_x , i valori di equilibrio di x diminuiscono.

Si utilizza la seguente tabella, dedotta da tale curva, per tracciare una funzione:

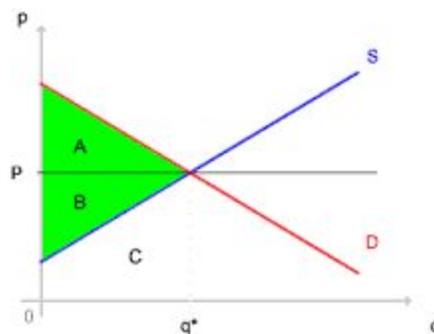
P_x aumenta X_E diminuisce

P_{x_0}	X_{E0}
P_{x_1}	X_{E1}
P_{x_2}	X_{E2}

Si ottiene la funzione di domanda del bene x , che è decrescente.



IL MERCATO



A = surplus consumatore e B = surplus venditore: surplus totale = $A + B$

In E si ha il punto di equilibrio del mercato, in cui il consumatore ed il venditore hanno la massima soddisfazione; tale punto è raggiunto spontaneamente.