

## Microeconomia

### CAP 1 SCELTE ECONOMICHE

#### Costi-benefici

In microeconomia gli individui devono compiere delle scelte in condizioni di scarsità. L'allocazione delle risorse implica dei trade off → situazioni nelle quali si sceglie tra più alternative, e si effettuano delle rinunce

Gli agenti economici sono consumatori e imprese

Quando si pone il quesito tra una scelta X e un'altra Y entra in gioco l'approccio costi-benefici.

**Il beneficio (b) deve essere > del costo (c)**

$B(x)$  è il prezzo massimo che siamo disposti a pagare per il bene X

$C(x)$  è il valore di tutte le risorse a cui dobbiamo rinunciare per X

Prezzo di riserva: prezzo per il quale una persona è indifferente svolgere o meno l'attività x

#### Esempio

Sei seduto su una poltrona ad ascoltare un CD, i prossimi due brani non ti piacciono, cosa fai? Ti alzi per farli saltare o li ascolti comunque?

Se alzarsi= 0.01 eur NO perché  $B < C$

Se alzarsi=1000 eur SI perché  $B > C$

!!La differenza tra 0.01 e 1000 è il prezzo di riserva

#### ERRORI NELLE DECISIONI ECONOMICHE

##### 1. Ignorare i costi opportunità

I costi opportunità sono i costi non espliciti, ovvero il valore che noi attribuiamo, ad esempio alle attività x e y in una scelta tra loro, quindi non bisogna tenere conto solo del valore reale, ma anche del valore che noi gli attribuiamo.

##### 2. NON ignorare i costi non recuperabili

Sono quei costi che in ogni caso andranno o sono già stati sostenuti, e quindi non vanno presi in considerazione. (es: costo di un viaggio in auto, il costo dell'assicurazione è un costo non recuperabile, perché in ogni caso va pagata quella cifra annualmente al di là del viaggio, etc.)

##### 3. Misurare i costi e benefici in termini percentuali e non in termini assoluti

Nel processo decisionale è importante tenere conto del contesto e ragionare in termini assoluti del valore monetario. Il confronto tra percentuali non si rivela un modo efficace di valutare il processo decisionale.

#### 4. Non comprendere la distinzione medio-marginale

**Costo marginale:** aumento dei costi totali derivanti dall'effettuazione di un'unità addizionale di attività

**Costo medio:** rapporto tra il costo totale di un'attività e il numero  $n$  di sue unità effettuate

**Beneficio marginale:** aumento dei benefici totali derivanti dall'effettuazione di un'unità addizionale di attività

**Beneficio medio:** rapporto tra il beneficio totale di un'attività e il numero  $n$  di sue unità effettuate

Spesso la scelta da fare è anche, fino a che punto svolgere l'attività  $x$ ? E quindi bisogna prendere in considerazione i costi e benefici derivanti da un'unità addizionale.

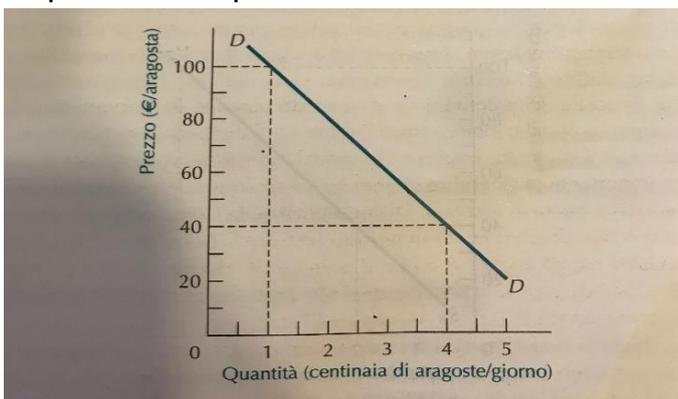
### La mano invisibile

La teoria della mano invisibile è l'analisi economica secondo cui perseguendo un obiettivo personale si tende a conseguire anche obiettivi sociali, ma questo spesso non avviene in modo completo a causa di esternalità negative o positive.

## CAP 2 DOMANDA E OFFERTA

Mercato: l'insieme di compratori e venditori di un determinato B&S

La curva di domanda è una relazione matematica che ci indica quanto  $b$  sono disposte ad acquistare i consumatori ai diversi livelli di  $p$ .



Si prende in considerazione il prezzo reale  $\rightarrow$  il prezzo di un bene in funzione di tutti gli altri beni e servizi.

La curva di domanda ha una pendenza negativa, la caratteristica fondamentale è che all'aumentare del  $P$  diminuisce la  $Q$  domandata ( $\uparrow P \Rightarrow \downarrow Q$ ). Invece, al diminuire di  $P$

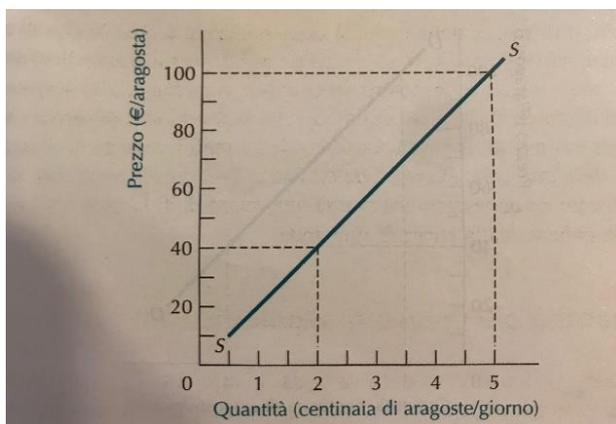
la Q domandata aumenta. La curva di domanda può avere un'interpretazione verticale o orizzontale.

Interpretazione verticale: si parte dalla Q sull'asse orizzontale e si legge il p di riserva dell'acquirente marginale sull'asse verticale.

Interpretazione orizzontale: si parte dal P sull'asse verticale e si legge la corrispondente Q sull'asse orizzontale.

La curva di offerta rappresenta la Q di un determinato bene X che i produttori sono disposti a vendere in base al P di mercato.

Quando il prezzo sale la quantità offerta aumenta  $\rightarrow P \uparrow Q_s \uparrow$



Perché il produttore sia disposto a vendere un determinato prodotto il prezzo di vendita deve essere maggiore del costo di produzione.

La curva di offerta può essere interpretata in orizzontale e verticale.

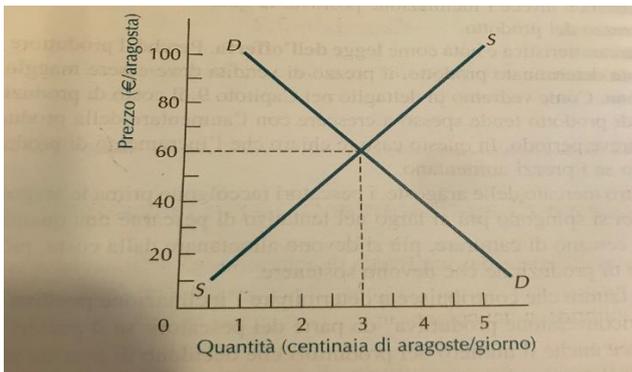
Interpretazione verticale: si parte dalla Q e ci si sposta lungo la curva di offerta per leggere il costo marginale sull'asse verticale.

Interpretazione orizzontale: si parte dal P e poi si va lungo la curva dalla Q che i produttori sono disposti a vendere a quel prezzo.

La curva di offerta ha un'inclinazione positiva, ciò riflette il fatto che i costi di produzione unitari tendano a crescere quando i produttori incrementano la produzione.

### La quantità e il prezzo di equilibrio

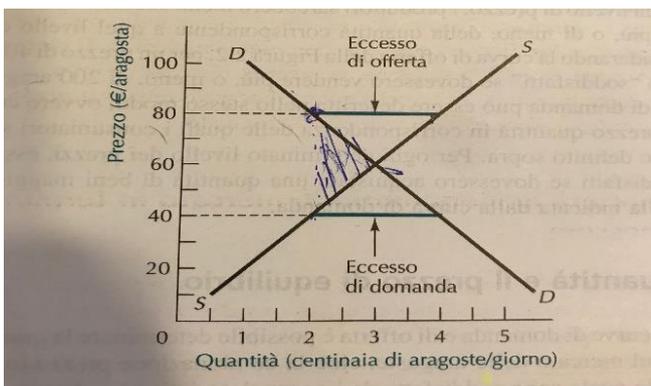
Unendo le curve di domanda e di offerta si può determinare la quantità e il prezzo di equilibrio, cioè la combinazione di prezzo-quantità in corrispondenza della quale sono soddisfatti sia consumatori che produttori. Quindi il punto in cui si incontrano le due curve è il punto in cui tutti i soggetti economici risultano soddisfatti.



In qualunque altro punto consumatori o produttori risultano insoddisfatti. Infatti, questi squilibri sono definiti eccesso di domanda e offerta.

**Eccesso di domanda (carezza):** la quantità domandata supera quella offerta e il prezzo sul mercato è inferiore a quello di equilibrio

**Eccesso di offerta (surplus):** la quantità offerta supera quella domandata e il prezzo sul mercato è superiore a quello di equilibrio



Per aiutare a mantenere l'equilibrio di mercato possono essere imposti dei tetti di prezzo e dei prezzi minimi.

**Tetto di prezzo** → livello di prezzo oltre il quale per legge il prezzo di un bene non può salire, si impongono per ottenere degli eccessi di domanda.

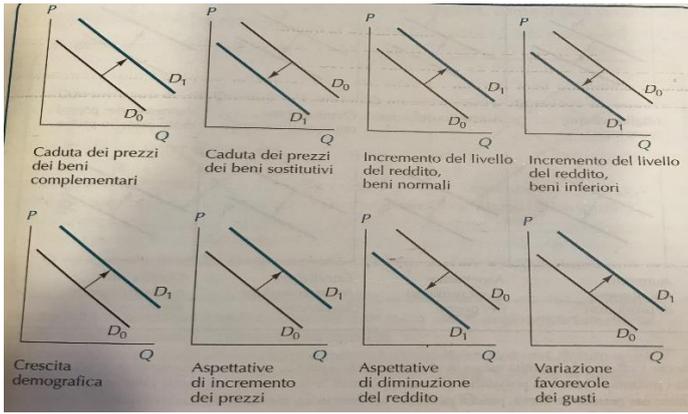
**Prezzo minimo** → livello di prezzo sotto il quale il prezzo di un bene non può scendere e si ottiene un eccesso di offerta.

I prezzi svolgono una funzione allocativa dei beni e delle risorse.

**Funzione allocativa dei prezzi rispetto ai beni:** i prezzi di equilibrio limitano le pretese eccessive e distribuiscono i beni scarsi ai consumatori che gli attribuiscono maggior valore.

**Funzione allocativa dei prezzi rispetto alle risorse:** consiste nel distribuire le risorse produttive nei diversi comparti economici, dove c'è un eccesso di domanda i produttori riescono a praticare prezzi superiori a quelli necessari per coprire i costi.

## DETERMINANTI DELLA DOMANDA



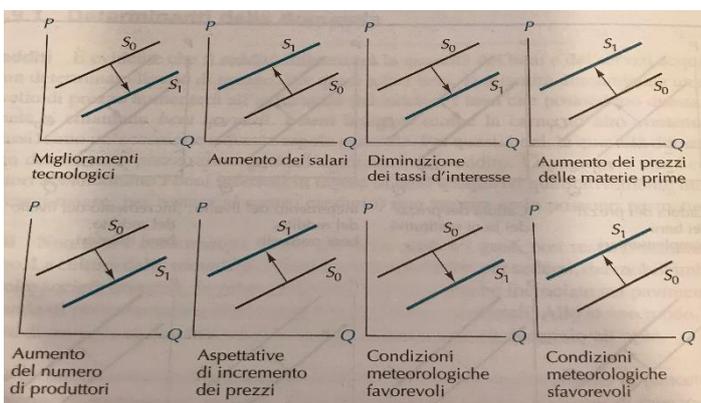
**Redditi** → il reddito influenza la quantità di beni e servizi acquistati, per i beni normali la Qd aumenta all'aumentare del reddito, mentre per i beni inferiori all'aumentare del reddito diminuirà la Qd. Ciò accade perché all'aumentare del reddito i consumatori che si possono permettere i beni normali abbandonano quelli inferiori.

**Gusti** → i gusti variano da persona a persona, per cui la domanda di alcuni beni è determinata dai gusti che sono soggettivi.

**Prezzi di beni sostitutivi e complementari** → i beni complementari sono quei beni che vanno consumati insieme (es: in UK uova e pancetta), se il p di un bene complementare aumenta diminuisce la domanda dell'altro bene complementare oppure aumenta la Qd del bene sostitutivo.

**Fattori demografici** → es: case, in una determinata area se aumentano gli abitanti aumenta la Qd di abitazioni

## DETERMINANTI DELL'OFFERTA



**Tecnologia** → la quantità di beni che un produttore è disposto ad offrire dipende soprattutto dai costi di produzione, e questi costi sono legati alla tecnologia.

Prezzi dei fattori produttivi → se aumenta il p dei fattori produttivi ne consegue l'aumento dei beni (es: aumenta il costo delle barche per la pesca, aumenta anche il costo del pesce)

Numero dei produttori → maggiori imprese sono presenti sul mercato nella produzione di un certo prodotto, maggiore sarà la Q offerta

Aspettative e condizioni meteorologiche

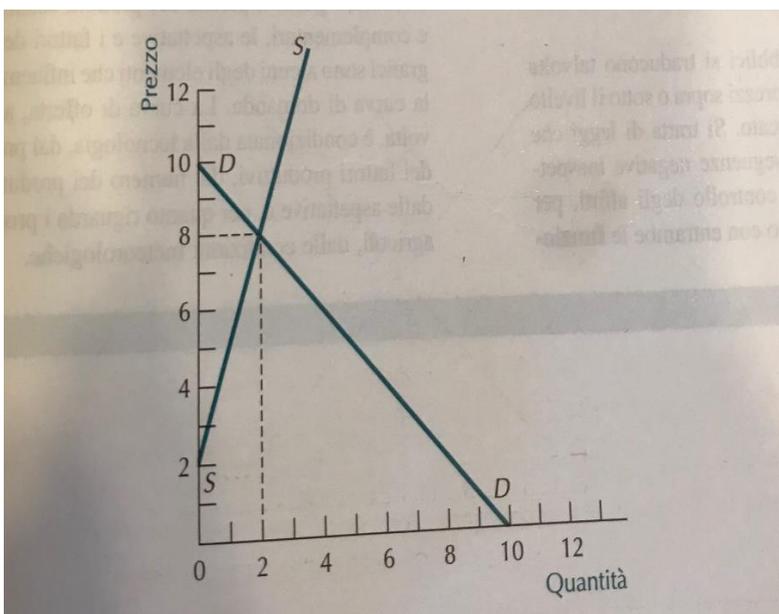
### Formule curva di domanda e offerta

Supponiamo che:

- Curva di domanda  $P=2+3Q_s$
- Curva di offerta  $P=10-Q_d$

In condizione di equilibrio sappiamo che  $Q_s=Q_d$ , quindi  $Q^*$

$$2+3Q^*=10-Q^*$$

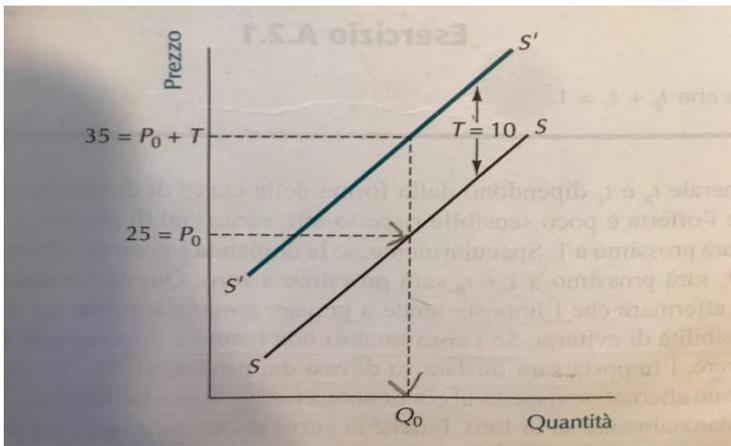


**Figura 2.12**  
Rappresentazione grafica delle Equazioni 2.1 e 2.2. L'approccio algebrico e quello geometrico portano esattamente agli stessi prezzi e alle stesse quantità di equilibrio. Il vantaggio dell'approccio algebrico sta nella maggior facilità di ottenere le soluzioni numeriche esatte. L'approccio geometrico è utile perché offre una descrizione intuitivamente più chiara delle curve di domanda e di offerta.

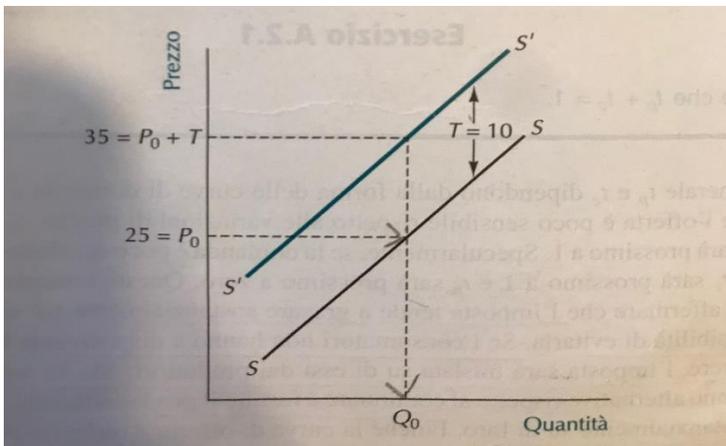
### Imposizione fiscale ed effetto sulla curva di domanda e offerta

Ipotizziamo l'introduzione di un imposta costante per ogni unità di prodotto,  $T=10$

Nel primo caso l'imposta può essere pagata interamente dal produttore, che aumenterà il prezzo di mercato del bene del valore totale dell'imposta. In condizioni normali il P era 25, con l'introduzione dell'imposta è salito a 35



Oppure l'imposta viene pagata ripartendola tra produttore e consumatore, aumenta il prezzo ma diminuisce la quantità offerta. Il ricavo incassato dal produttore è inferiore all'ammontare minore di  $T$ .



### CAP 3 LA SCELTA DEL CONSUMATORE

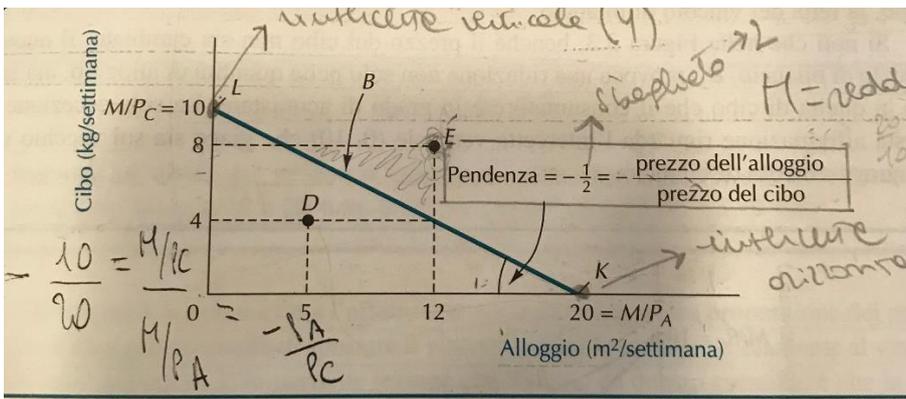
I consumatori hanno preferenze ben definite, si preoccupano di allocare i loro redditi in modo da soddisfare le loro preferenze, si descrivono delle combinazioni di beni (panieri) e si sceglie tra tutte le opzioni quella che il consumatore preferisce acquistare (vincolo di bilancio)

**Paniere:** particolare combinazione di due o più beni

**Vincolo di bilancio:** insieme di tutti i panieri che esauriscono esattamente il reddito del consumatore a determinati prezzi

**Le opportunità o vincolo di bilancio**

Ipotizzando di avere una combinazione di due beni, tenendo conto della dimensione temporale e del reddito a disposizione, si può determinare quale sia il vincolo di bilancio, ovvero la soglia massimo entro il quale si esaurisce esattamente il reddito a disposizione.



Il consumatore è in grado di acquistare qualunque altro paniere che si trova lungo la retta che unisce i punti K e L e al di sotto della retta B. La pendenza è negativa, ed è data dall'intercetta verticale divisa per l'intercetta orizzontale:  $-10 \text{ kg/sett} \div 20 \text{ m}^2/\text{sett} = -\frac{1}{2} \text{ kg/m}^2$

$M =$  reddito settimanale

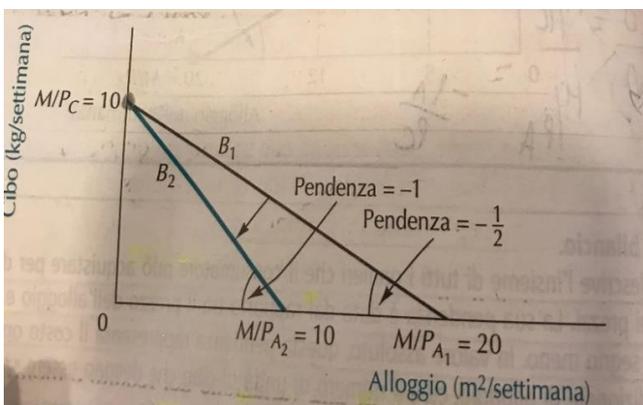
Il meno indica che appunto la pendenza è negativa, decresce man mano che ci si sposta verso destra. La pendenza del vdb è data da  $-(M/P_c)/(M/P_a) = -P_a/P_c$

I panieri che si trovano al di fuori del vdb, come E sono inaccessibili.

Il vincolo di bilancio deve soddisfare la seguente equazione  $P_a A + P_c C = M$ , che indica che la spesa settimanale per alloggio e cibo è uguale all'ammontare del reddito.

Cosa succede se ci sono variazioni di prezzi o reddito?

Il vincolo di bilancio è determinato dal reddito e dai prezzi dei beni, un qualunque cambiamento di uno di questi fattori ne consegue un nuovo vincolo di bilancio. Ipotizziamo l'aumento del costo di un'abitazione da  $P_{a1}=5$  a  $P_{a2}=10$ , il reddito e il costo del cibo sono rimasti uguali, il vincolo di bilancio rimane lo stesso, ma provoca una riduzione della Q di alloggio acquistabile e anche del cibo.

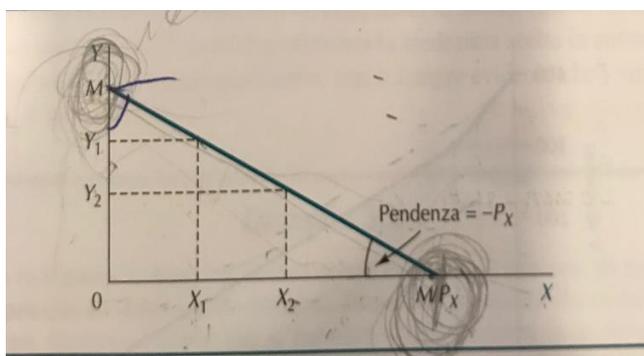


## Vincolo di bilancio relativi a più di due beni

Quando i consumatori devono fare la scelta tra più di due beni si crea un piano multidimensionale. Per esempio, con l'insieme dei beni con il nome di bene composito: ovvero la spesa del consumatore per tutti i beni diversi da X

Teniamo conto che il consumatore possa spendere il suo reddito per il 100%, che ammonta a un certo valore/sett e il prezzo di X sia pari a  $P_x$

Sull'asse verticale è indicato l'ammontare del reddito e di tutti i beni acquistabili diversi da X, sull'asse orizzontale il totale di  $P_x$  e tutte le combinazioni tra x e altri beni. Se il consumatore decide di acquistare x non potrà acquistare altri beni, mentre se decidesse di non acquistare x potrà acquistare altre unità di  $M(y)$



## Le preferenze del consumatore

Esiste uno schema immaginario per ordinare le preferenze del consumatore → l'ordinamento delle preferenze. Ogni ordinamento si differenzia da persona a persona, ma in quasi tutti ci sono dei punti comuni a tutti. Tale ordinamento si basa su alcune proprietà:

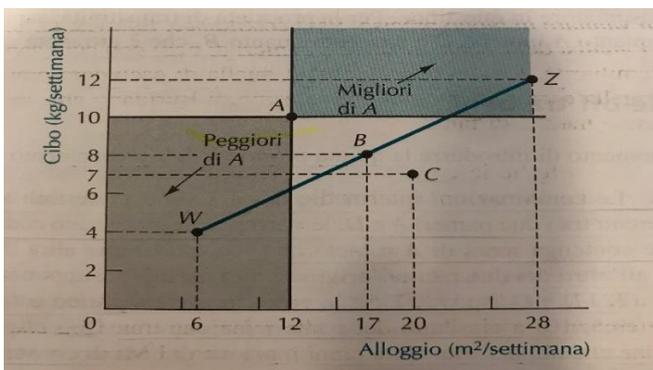
1. Completezza= non si possono conoscere tutti i beni per poterli valutare in modo preciso, però si conoscono bene quelli con cui il consumatore ha familiarità. Il consumatore sa sempre se preferisce  $A_pB$ ,  $B_pA$  o  $A_iB$
2. Transitività= tenendo conto di tre panieri A B C, se il consumatore  $A_pB$ ,  $B_pC = A_pC$ . Stessa cosa vale per indifferenza, se un consumatore  $A_iB$ ,  $B_iC=A_iC$
3. Non sazietà= dati due panieri, A che contiene un maggiore quantitativo dei beni presi in causa, e B che ne contiene un quantitativo minore, il consumatore preferirà  $A_pB$
4. Continuità= il consumatore non viene influenzato da piccoli cambiamenti tra un paniere e l'altro, es: A alloggio=12, B alloggio=11.99. Per cui  $A_iB$  e a qualunque altro paniere che si avvicini ad A.
5. Convessità= tra due panieri A(3,17) e B (16,3), il consumatore preferirà il paniere C (9.5, 10) perché è una combinazione di A e B, perché la

desiderabilità di un bene aumenta se ne ho un basso quantitativo e diminuisce se invece ne ho una quantità abbondante.

### Curve di indifferenza

La curva di indifferenza può essere decrescente quando ho una quantità minore di un bene, per mantenere costante la soddisfazione devo avere una quantità maggiore dell'altro bene; convessa quando lungo una curva di indifferenza minore è il quantitativo di bene a disposizione del consumatore, maggiore è la quantità aggiuntiva dell'altro bene che occorre offrirgli perché sia disposto a rinunciarvi.

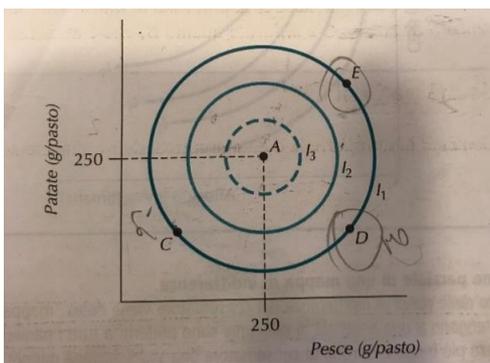
Tenendo conto delle proprietà di completezza e transitività si ha il seguente grafico



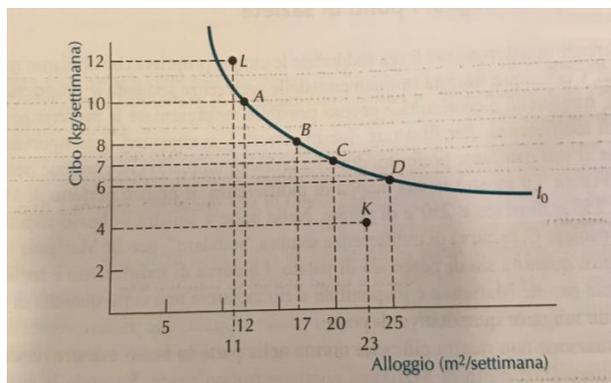
Il paniere A contiene 12 m<sup>2</sup>/sett e 10 kg/sett. Il paniere Z è preferito ad A perché ne contiene un quantitativo maggiore, per la stessa ragione ApW. Sulla retta di indifferenza che unisce W a Z c'è un paniere B che dà lo stesso livello di soddisfazione di A, e possiamo trovare un paniere C che BiC, e così via.

### Proprietà di non sazietà, meno è meglio

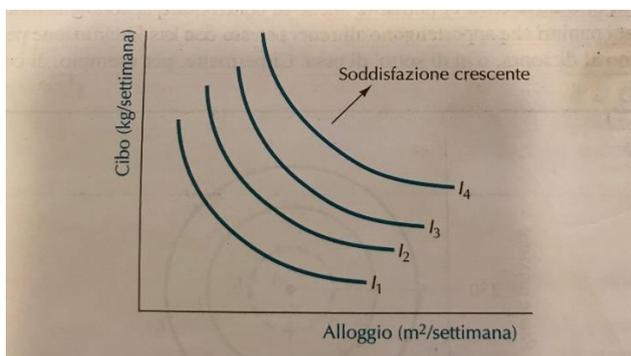
Esempio: Marianna va al ristorante, il suo pasto ideale comprende 250 gr di pesce e 250 di patate (A), il paniere C che si trova al di sotto della curva di indifferenza comprende un minor quantitativo di pesce e patate, mentre il paniere D e E comprendono rispettivamente troppo pesce e poche patate e troppe patate e poco pesce. Per Marianna quindi il paniere ideale è C, preferisce rinunciare a un po' di pesce e patate rispetto ad avere troppo di uno e troppo poco dell'altro.



Qui abbiamo una serie di panieri, L è il paniere preferito a tutti, si trova sopra la curva di indifferenza stessa, man mano scendendo lungo la curva di indifferenza ogni paniere è preferito al paniere sottostante lungo la curva stessa, allo stesso modo tutti i panieri lungo la curva sono preferiti a qualunque paniere al di sotto di essa.



Mappe di indifferenza= è uno schema dell'insieme di tutte le curve di indifferenza del consumatore. Le curve di indifferenza possono essere infinite e non si incrociano MAI (p.di transitività). Al di sotto di ogni curva corrisponde un paniere (p. di completezza), ogni curva ha una pendenza negativa, se fosse positiva non seguire il p. di non sazietà, perché un paniere con un quantitativo maggiore sarebbe equivalente a uno con un quantitativo minore. L'inclinazione delle curve di indifferenza si riduce man mano che ci si sposta verso destra, deriva dal p. di convessità.



### Il saggio marginale di sostituzione

Il saggio marginale di sostituzione o MRS è la quantità di bene a cui si è disposti a rinunciare per ottenere una unità aggiuntiva di un altro bene mantenendo costante l'utilità e la soddisfazione. Il punto W rappresenta la combinazione di A e C in cui il consumatore rinuncia a qualcosa per avere qualcosa in più dell'altro ma rimane comunque soddisfatto. La pendenza del vdb è il costo marginale dell'alloggio in termini di cibo, mentre mrs è il beneficio marginale dell'alloggio in termini di cibo.