

# MICROECONOMIA

## Il mercato (domanda, offerta, prezzi)

Le risorse sono scarse (limitate)

Risorse (denaro, ma anche conoscenze, tempo, salute ....) ?

La scarsità delle risorse implica che per ottenere qualcosa che vogliamo dobbiamo rinunciare a qualcos'altro (**trade-off**)

L'economia è la scienza che studia il problema della allocazione di risorse scarse (come gli individui scelgono in condizioni di scarsità), quindi:

1. Quanto produrre e/o consumare di ciascun bene e servizio? (**EFFICIENZA ALLOCATIVA**)
2. Come produrre i beni e i servizi scelti? (**EFFICIENZA PRODUTTIVA**)
3. Come distribuire il prodotto tra i consumatori? (**EQUITA'**)

-La Microeconomia studia le scelte individuali di produzione o consumo, le interazioni tra i soggetti economici e gli effetti sull'allocazione delle risorse a livello collettivo

-La Macroeconomia studia i fenomeni aggregati e le loro conseguenze per il sistema economico nel suo complesso

Essere razionali in Economia significa prendere decisioni in base al criterio costi-benefici, quindi quello di capire quale è il modo migliore di decidere (**ottimo**).

## ESEMPIO

«...sto ascoltando un CD comodamente in poltrona; mi accorgo che i prossimi due brani non mi piacciono; dovrei alzarmi per far proseguire il CD e saltare i due brani che non voglio ascoltare...»

**SCELTA:** mi alzo per fare avanzare il CD?

### **Confronto costo con beneficio**

Per poterli confrontare tra loro devo misurarli. Come? Posso farlo dando un valore monetario

-Quale è il beneficio?

-Quanto sono disposto a pagare perché qualcuno faccia avanzare il CD al mio posto?

-Quale è il costo?

-Quale somma dovrebbero darmi per farvi alzare?

In termini generali, **applicare il criterio Costi Benefici significa riconoscere il TRADE-OFF**

Qualunque attività/scelta x comporta:

**B= beneficio**--> Si misura con il valore che un individuo è disposto a pagare per fare/avere x

**C= costo**--> Si misura con il valore del beneficio a cui l'individuo deve rinunciare per fare/avere x

**Se  $B \geq C$  (maggiore uguale) C verrà effettuata l'attività/la scelta x**

Dal criterio costi-benefici discende il concetto di "**Costo opportunità**" = beneficio della migliore scelta alternativa cui si è rinunciato

## I «modelli» economici

Ci insegnano a identificare i costi e i benefici che contano veramente per spiegare le scelte e si usano per spiegare (e prevedere) le scelte economiche («come se»).

Servono anche per valutare le scelte analisi positiva vs analisi normativa: spesso il comportamento degli individui (agenti economici) differisce dalle previsioni dei modelli economici.

Avere a disposizione un modello economico è utile per avere un termine di confronto per valutare le scelte economiche.

Analisi POSITIVA

VS

analisi NORMATIVA

1. Quanto produrre?

1. Quanto “dovrei” produrre

2. Come produrre?

2. Come si “dovrebbe” produrre

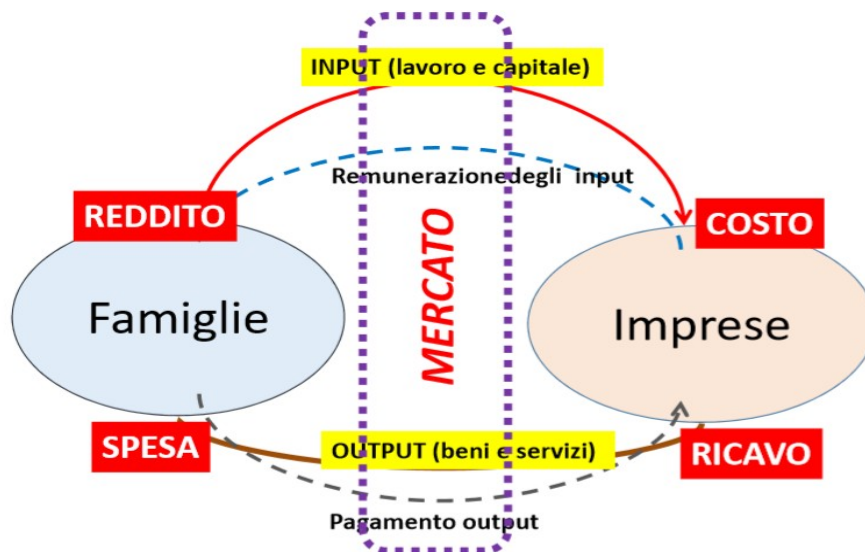
3. Per chi produrre?

3. Per chi si “dovrebbe” produrre

Le domande positive: ANALISI POSITIVA

Le domande normative: ANALISI NORMATIVA

## Il diagramma del flusso circolare



Il ruolo del mercato

- Il mercato dei beni (output)
- I compratori sono le famiglie - lato della DOMANDA
- I venditori sono le imprese - lato dell'OFFERTA
- Il mercato dei fattori produttivi (input): lavoro e capitale
- I compratori sono le imprese - lato della DOMANDA
- I venditori sono le famiglie - lato dell'OFFERTA

**Smith:** la mano invisibile – il liberismo

«Se il mercato funziona bene, ogni individuo fa la scelta migliore per sé e alla fine si arriva al meglio per tutti»

IL «FALLIMENTO DEL MERCATO»

Tuttavia, lo stesso Smith è consapevole del fatto che, spesso, questo meccanismo virtuoso non funziona come previsto ☹

Quando il mercato non riesce a garantire il meglio per tutti (efficienza allocativa) conviene che le scelte siano delegate alla collettività (scelte pubbliche o collettive)

### **SCELTE INDIVIDUALI (PRIVATE) VS SCELTE COLLETTIVE (PUBBLICHE)**

<b>Mercato "ideale" (concorrenza perfetta)</b>	<b> Mercati reali</b>
1. Libertà di entrata e di uscita	1. barriere all'entrata (monopolio)
2. Informazione simmetrica	2. Informazione asimmetrica
3. Omogeneità dei beni/servizi scambiati	3. Beni/servizi differenziati (concorrenza monopolistica)
4. Venditori e compratori sono PRICE-TAKERS (NON fanno il prezzo = NON hanno potere di mercato)	4. Compratori e venditori sono PRICEMAKERS = fanno il prezzo = hanno potere di mercato
5. Compratori e venditori NON assumono comportamento strategico	5. Compratori e venditori scelgono tenendo conto anche delle scelte degli altri individui (comportamento strategico) (oligopolio)

Perché studiamo il modello del mercato ideale se nella realtà non esiste?

Conoscere la soluzione del mercato ideale serve per "giudicare" i mercati reali (analisi normativa) e per individuare quali possano essere i correttivi per avvicinarsi a tale soluzione ideale (ottimo allocativo).

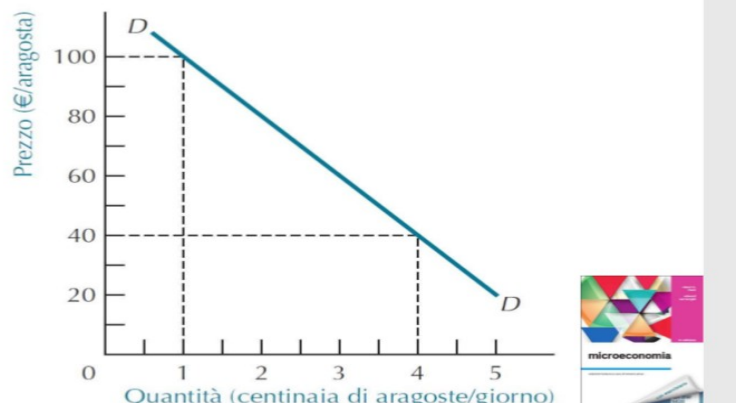
**Come riesce il mercato a coordinare le scelte ottime di compratori e venditori:**

### **MODELLO DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA**

La **legge della domanda** afferma che la quantità domandata di un bene è maggiore se il suo prezzo è più basso. Si rappresenta con una curva decrescente. La pendenza negativa della curva di domanda riflette la legge della domanda.

## ESEMPIO

Esempio: Figura 2.1: Curva di domanda per le aragoste pescate ad Alghero il 20 luglio 2016



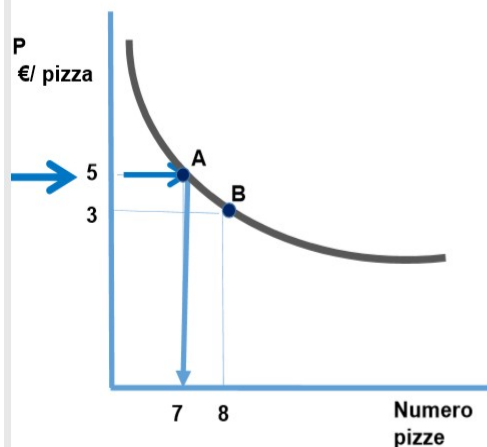
?

La curva di domanda del mercato di un determinato bene è la risultante dei vari calcoli costi-benefici dei consumatori a proposito di quel bene.?

Mi conviene acquistare questo bene? Se sì, in quale quantità?

La pendenza negativa dice che per prezzi più bassi (alti) il criterio costibenefici è soddisfatto per un numero maggiore (minore) di consumatori (interpretazione economica).

La curva di domanda di pizza (1)

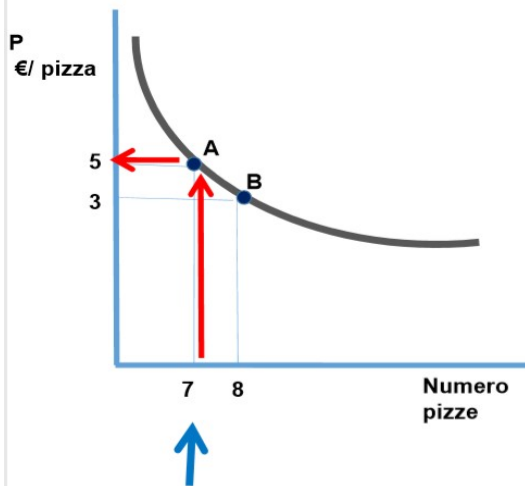


**Serve per avere 3 tipi di informazioni:**

### 1.LETTURA ORIZZONTALE

- se il prezzo = 5, allora i consumatori desiderano acquistare complessivamente 7 pizze
- se, invece (in alternativa) il prezzo fosse 3, allora .....
- Il prezzo è una grandezza **MEDIA**

## La curva di domanda di pizza (2)

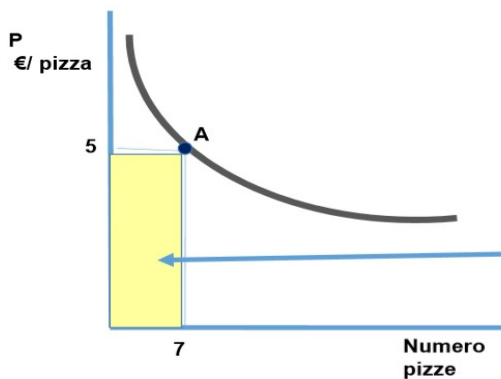


## 2.LETTURA VERTICALE:

- sul mercato c'è qualcuno che è disposto a pagare 5 euro per avere la settima pizza
- 5 è la disponibilità a pagare, cioè il *prezzo di riserva del compratore = somma massima per la settima pizza (= beneficio della settima pizza)*
- La disponibilità a pagare è una grandezza **MARGINALE**

8

## La curva di domanda di pizza (3)



## 3. AREA – la spesa totale dei consumatori

- *Spesa totale = prezzo x quantità*

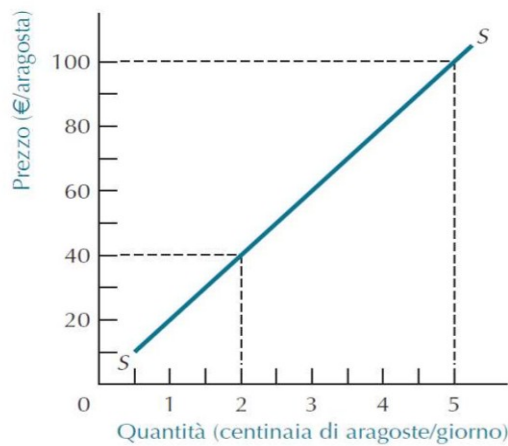
*Spesa totale =  $p \times q = € 35$*

La **legge dell'offerta** afferma che la quantità offerta di un bene è più alta se il prezzo di mercato è più alto.

**ESEMPIO**

Figura 2.2: Curva di offerta per le aragoste pescate ad Alghero il 20 luglio 2013

- La legge della offerta si rappresenta con una curva crescente
- La pendenza positiva della curva di offerta riflette la legge dell'offerta

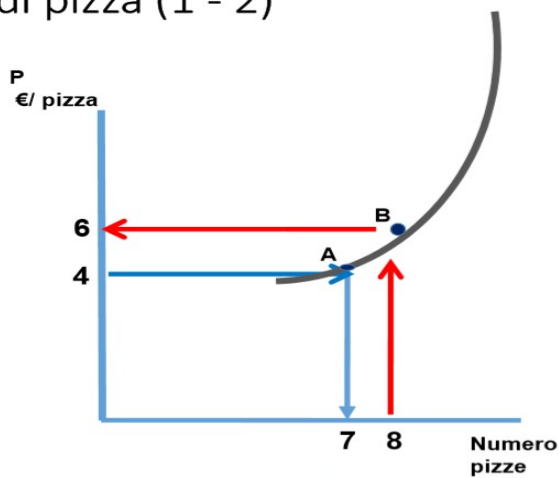


La curva di offerta del mercato di un determinato bene è la risultante dei vari calcoli costi-benefici dei venditori a proposito di quel bene ?

Mi conviene produrre e vendere questo bene? Se sì, in quale quantità?

La pendenza positiva dice che per prezzi più alti (bassi) il criterio costi-benefici è soddisfatto per un numero maggiore (minore) di venditori

### La curva di offerta di pizza (1 - 2)



### 3 informazioni

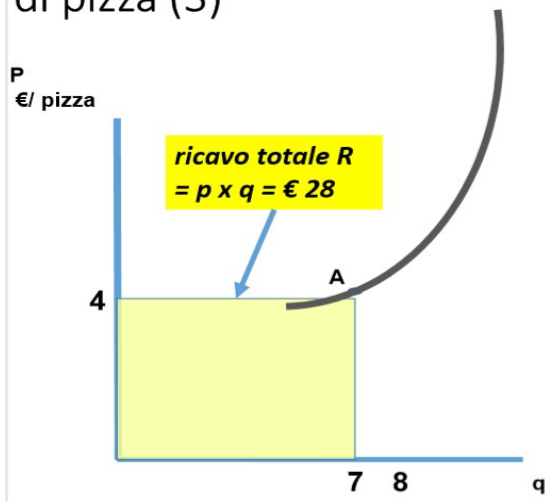
#### 1.LETTURA ORIZZONTALE

- se il prezzo = 4, allora i produttori mettono sul mercato 7 pizze

#### 2.LETTURA VERTICALE

- Sul mercato c'è un venditore che è disposto a offrire l'ottava pizza a patto che gli vengano pagati almeno 6 euro (prezzo di riserva del produttore)

## La curva di offerta di pizza (3)



### 3.AREA: RICAVO TOTALE DEI VENDITORI

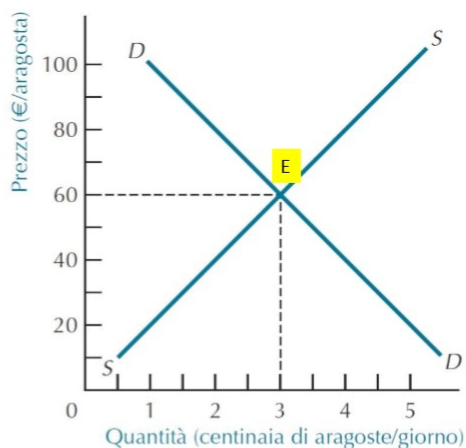
- è l'area
- Ricavo totale = prezzo x quantità
- Quale è il ricavo dei venditori se il prezzo di mercato è 4?

### Equilibrio di mercato

- Nessuna delle due curve da sola ci dice quale sarà effettivamente il prezzo di mercato, né la quantità prodotta.
- Insieme le due curve consentono di determinare il prezzo e la quantità di equilibrio ( $p^*$ ,  $q^*$ )
- Per quel prezzo e quella quantità le scelte ottime dei consumatori coincidono con le scelte ottime dei venditori

### ESEMPIO

Figura 2.3: Equilibrio nel mercato delle aragoste



$$P^* = 60$$

$$Q^* = 3$$

perché?



### Si arriva sempre a un equilibrio?

L'equilibrio è «stabile»? Si può dimostrare in due modi, utilizzando i due modi di leggere le curve di domanda e di offerta.

