

Scarsità e Microeconomia

I

L'economia studia come allocare le risorse scarse della collettività nel modo più ottimale. Le risorse sono uno degli oggetti di studio essenziali nell'ambito economico.

In natura le risorse sono scarse. Tale scarsità indica la necessità di optare per una risorsa a discapito di un'altra (trade-off). Ne deriva che l'economia è costantemente influenzata da scelte economiche.

- 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)

I vincoli di scarsità impongono alla società di compiere tre scelte fondamentali (quesiti):

1. Quanto produrre e/o consumare di ciascun bene/servizio (efficienza allocativa)
2. Come produrre i beni/servizi scelti (efficienza produttiva)
3. Per chi produrre i beni/servizi. Come distribuire il prodotto tra i consumatori? (equità)

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

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

Le scelte economiche sono individuali e libere.

Come ragiona un economista "homo oeconomicus" :

- Un obiettivo essenziale del corso di microeconomia è quello di capire quale è il modo migliore di decidere (ottimo).
- Essere razionali in Economia significa prendere decisioni in base al criterio costi benefici.

Costi Benefici

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 delle risorse a cui l'individuo deve rinunciare per fare/avere **x**

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

Per effettuare delle scelte razionali (homo economicus), esse devono rispondere al criterio costi/benefici. Ciò significa riconoscere il trade off. Il beneficio va commisurato a un valore monetario, il costo va commisurato al valore delle risorse a cui l'individuo è disposto a ottenere il beneficio.

Se il beneficio è maggiore del costo la scelta è positiva.

Dal criterio costi-benefici discende il costo opportunità, ossia il beneficio perso. In tal caso la scelta opportuna è data dal miglior beneficio (non quantificato) a discapito dell'altro.

Le esternalità sono i benefici/costi imposti dal comportamento di un individuo ad altri individui.

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

Nel calcolo costi-benefici gli errori più comuni sono: ignorare i costi opportunità, tenere conto dei costi non recuperabili cioè i sunk costs (costi già sostenuti e quindi non incidenti) e non tenere conto dei costi (o benefici) esterni provocati dal comportamento dell'individuo.

Modelli Economici

- Si usano per spiegare (e prevedere) le scelte economiche
- Sono una fotografia della realtà mettendo a fuoco soltanto i comportamenti rilevanti
- Il modello è come un laboratorio

I modelli economici ci insegnano a identificare i costi e i benefici che contano veramente.

I Modelli economici 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

1. Quanto produrre?
2. Come produrre?
3. Per chi produrre?

ANALISI NORMATIVA

1. Quanto "dovrei" produrre
2. Come si "dovrebbe" produrre
3. Per chi si "dovrebbe" produrre

Le funzioni previsionali e valutative implicano un'analisi positiva o normativa a seconda dei casi.

Le analisi positive implicano domande positive, mentre le analisi normative implicano domande normative.

Le domande positive:
ANALISI POSITIVA

Le domande normative:
ANALISI NORMATIVA

Diagramma del Flusso Circolare

Descrive in modo semplificato il funzionamento di sistema economico e fornisce una mappa concettuale di riferimento per i modelli che studieremo in microeconomia

In questo corso useremo la versione più semplice di diagramma, dove supponiamo che ci siano soltanto due gruppi di individui che fanno scelte:

le FAMIGLIE e le IMPRESE

[Niente settore pubblico, niente settore estero, niente settore finanziario...]

La suddivisione semplificata del sistema economico (tipica della macroeconomia) comprende famiglie da un lato e imprese dall'altro.

Le famiglie hanno la funzione economica di consumare beni e servizi. Le imprese hanno la funzione economica di produrre beni e servizi. La persona fisica può essere sia famiglia, sia impresa.

Il ciclo economico è composto dal rapportarsi di questi due agenti economici, ovvero dal flusso di beni e servizi provenienti dalle imprese e destinati alle famiglie (output) e dal flusso di lavoro e capitale proprio delle famiglie che va alle imprese per svolgere le relative funzioni (input). Tali flussi vengono definiti REALI, ovvero sia l'input che l'output.

I flussi vanno e vengono costantemente dalle imprese alle famiglie. Nel caso dell'input (famiglie-imprese) vi è come passaggio la remunerazione (retribuzione) data dall'impresa in cambio di ore lavoro. Da questo ciclo economico derivano 4 concetti fondamentali: reddito, costo, ricavo e spesa.

Il reddito è l'entrata delle famiglie ottenuta in cambio delle ore lavoro fornite all'impresa, viceversa, il costo è l'uscita sostenuta dall'impresa per coprire il lavoro svolto dalle famiglie. Reddito e costo costituiscono lo stesso flusso.

La spesa è l'uscita delle famiglie effettuata al fine di ottenere i beni e servizi prodotti dall'impresa e quindi tale valore, essendo destinato alle imprese, diventa ricavo per l'impresa stessa. Spesa e ricavo costituiscono lo stesso flusso.

L'intermediario tra famiglie e imprese è il mercato.

Famiglie-imprese: mercato del lavoro e del capitale (es. mercato finanziario) Imprese-famiglie: mercati dei beni e servizi. I mercati sono il costante frutto dell'analisi costi-benefici.

Due tipi di «mercato»

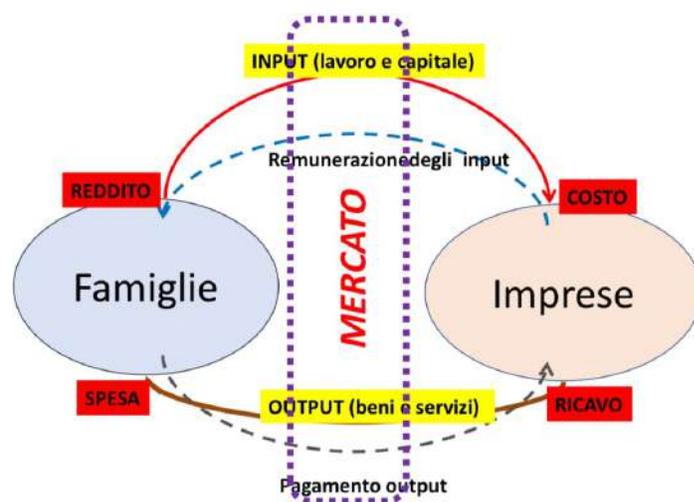
1) Il mercato dei beni (output)

- I compratori sono le famiglie – lato della DOMANDA
- I venditori sono le imprese – lato dell'OFFERTA

2) 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

- I venditori sono le famiglie – lato dell'OFFERTA



Il mercato rende compatibile le scelte degli agenti economici tramite il prezzo: se la domanda aumenta, aumenta anche il prezzo e viceversa.

P=prezzo del bene W=prezzo salario R=tasso di interesse

Il mercato, oltre a rendere compatibili le esigenze degli individui, ha anche un altro vantaggio: la mano invisibile.

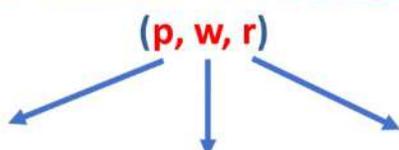
Quale è il ruolo del mercato?

Ogni individuo decide liberamente, per conto proprio, quale è la sua scelta migliore (cioè...?)

Il mercato rende tra loro compatibili le scelte di tutti gli individui che effettuano scambi sul mercato:

come?

Attraverso le variazioni del PREZZO di mercato



Adam Smith : La Mano invisibile

Adam Smith (1723 – 1790), filosofo ed economista scozzese, «fondatore» della scienza economica “Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni” (1776)

Le scelte migliori per ciascuno sono anche la scelta migliore per la collettività.

Teorico del Liberismo economico, la mano invisibile.

«Se il mercato funziona bene, ogni individuo fa la scelta migliore per sé e alla fine si arriva al meglio per tutti» in altri termini se il mercato funziona bene, ogni individuo fa la scelta migliore per sé e, così facendo, alla fine si arriva al meglio per tutti. Tale impostazione ideologica nota come “mano invisibile” sancì l’avvio del liberismo economico. L’espressione “mano invisibile” fa dunque riferimento alla guida indipendente degli individui nel perseguire i loro singoli interessi e conseguentemente anche quello collettivo. Di conseguenza è opportuno il non intervento nell’economia da parte dello Stato.

Tuttavia, lo stesso Smith è consapevole del fatto che, spesso, il mercato non dà buoni risultati → Si parla di «fallimento del mercato».

In questa situazione viene meno la “mano invisibile” perché persistono esternalità (costi/benefici che impattano su altri individui oltre il decisore) che generano disfunzioni nell’andamento del mercato stesso, di conseguenza l’intervento pubblico (NO STATO ma collettività) diventa necessario per superare le suddette imperfezioni.

Chi risponde ai tre quesiti economici fondamentali? DUE MODI

- Scelte individuali: ogni individuo decide liberamente per proprio conto interagendo con gli altri individui (MERCATO)
- Scelte «pubbliche» o collettive: se ci sono motivi di malfunzionamento del mercato gli individui invece di decidere per conto proprio DELEGANO la scelta alla collettività (per esempio allo stato, al comune..attraverso i loro rappresentanti....)

il Mercato

Mercato “ideale” (concorrenza perfetta)

1. Libertà di entrata e di uscita
2. Informazione simmetrica
3. Omogeneità dei beni/servizi scambiati
4. Venditori e compratori sono PRICE-TAKERS (NON fanno il prezzo = NON hanno potere di mercato)
5. Compratori e venditori NON assumono comportamento strategico

Mercati reali

1. *barriere all’entrata (monopolio)*
2. *Informazione asimmetrica*
3. *Beni/servizi differenziati (concorrenza monopolistica)*
4. *Compratori e venditori sono PRICE-MAKERS = fanno il prezzo = hanno potere di mercato*
5. *Compratori e venditori scelgono tenendo conto anche delle scelte degli altri individui) (comportamento strategico)*

Il mercato può essere ideale (concorrenza perfetta) o reale. Il primo è costituito da analisi positive (misura il potenziale), il secondo da analisi normative (misura l’effettivo).

Nel mercato ideale vi è libertà di entrata e uscita, informazione simmetrica (stessa informazione a disposizione del compratore e del venditore), omogeneità dei beni/servizi scambiati, venditori/ compratori sono PRICE-TAKERS (i prezzi vengono fuori dall’interrelazione) e compratori/venditori non assumono comportamento strategico.

Nel mercato reale vi sono barriere all'entrata (monopolio o monopsonio), informazione asimmetrica, beni/servizi differenziati (concorrenza monopolistica), compratori/venditori sono PRICE-MAKERS (siccome hanno potere di mercato fanno il prezzo) e compratori/venditori assumono comportamento strategico perché scelgono tenendo conto anche delle scelte degli altri individui (oligopolio).

Solo il mercato ideale garantisce il massimo benessere.

- Se mancano alcune delle condizioni, il mercato funziona lo stesso, ma non raggiunge efficienza allocativa (fallimento del mercato)
- 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)

Il ruolo del mercato

- L'economia studia come «allocare» le risorse scarse della collettività «al meglio»
- Ogni persona sceglie per proprio conto e liberamente sulla base del proprio criterio costi-benefici
- Il mercato consente di rendere tra loro compatibili le scelte dei singoli individui

Come riesce il mercato a coordinare le scelte ottime di compratori e venditori? Modello della domanda e dell'offerta

La domanda è effettuata dal compratore. L'offerta è effettuata dal venditore.

Le imprese domandano lavoro e capitale e le famiglie li offrono (mercato degli input o del lavoro). Le famiglie domandano beni/servizi e le imprese li offrono (mercato degli output o dei beni/servizi).

Legge della Domanda

La legge della domanda afferma che la quantità domandata di un bene è maggiore se il suo prezzo è più basso. Perché? Entrano sul mercato anche quelli che hanno una più bassa disponibilità a pagare. se il prezzo aumenta la domanda diminuisce, se il prezzo diminuisce la domanda aumenta.

La legge della domanda si rappresenta con una curva decrescente.

La pendenza negativa della curva di domanda riflette la legge della domanda.

LA DOMANDA È INVERSAMENTE PROPORZIONALE AL PREZZO

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. Quindi è il frutto della scelta razionale propria dell' homo economicus data, ad esempio, dalle risposte alle seguenti domande:

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

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

Da notare: non è detto che si tratti di una relazione lineare (retta con pendenza costante); è sufficiente che si tratti di una curva decrescente (con pendenza variabile)

PREZZO= EURO/QUANTITÀ Perché la legge della domanda?

La legge della domanda trova la sua spiegazione nell'approccio costi-benefici, poiché è la disponibilità a pagare (beneficio) a generare il prezzo; dal momento che il prezzo diminuisce, entra sul mercato anche chi aveva una disponibilità a pagare minore.

Se (il prezzo) allora (la quantità desiderata) → Logica giusta

La disponibilità a pagare (= beneficio) in € deriva dal consumatore (Teoria del consumatore)

Lor	10 €
Mat	8 €
Ste	7 €
Fra	7 €
Gio	6 €

se il prezzo = 10 beneficio = costo
 = 9 B > C
 = 8 B > C
 = 7 B > C
 = 6 B > C

quanti entrano? 1
 1
 2
 4
 5

Ogni consumatore se va sul mercato ha un beneficio o uguale al costo o maggiore del costo.

prezzo di mercato 7€ → se Lorenzo è disposto a pagare 10 per ottenere X, se p=10 il beneficio è zero. Se p=9, b=1. Se p=7, b=3. In quest'ultimo caso il vantaggio di Lorenzo (derivato dallo scambio) è di 3 euro.

Disponibilità a pagare una pizza (beneficio) → teoria del consumatore

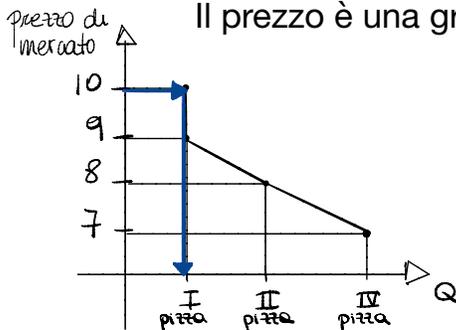
Il beneficio derivato dalla differenza tra disponibilità a pagare (prezzo di riserva del compratore) e costo effettivo è il vantaggio, detto surplus.

Curva di Domanda

La curva di domanda si può leggere sia dal prezzo sia dalla disponibilità a pagare

La curva di domanda ha pendenza negativa perchè vale la legge di domanda

LETTURA ORIZZONTALE

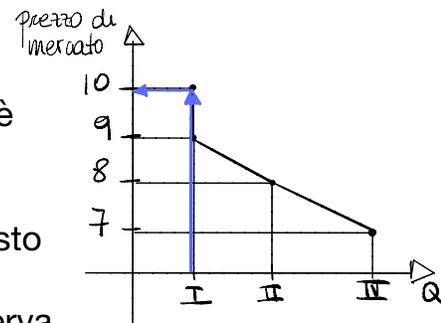


Il prezzo è una grandezza media perchè è €/quantità (es 5€ per una pizza)

Dalla prima alla seconda → c'è una quantità in più = **MARGINALE** → termine tecnico dell'economia, incrementale, addizionale, uno in più di qualsiasi cosa: una pizza, un'ora di lavoro....

LETTURA VERTICALE

Mi serve per interpretare la curva di domanda in termini di prezzo di riserva del compratore



Prezzo di riserva del compratore: è la somma massima che il compratore è disposto a pagare

La disponibilità a pagare è una grandezza **MARGINALE**

Il prezzo di riserva è la somma massima a cui un dato compratore è disposto a pagare un determinato bene o servizio, nel caso del venditore è invece il prezzo minimo a cui è disposto a vendere. Si conclude che il prezzo di riserva è la disponibilità a pagare.

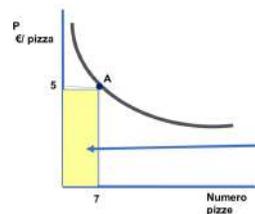
“Marginale” (termine tecnico): addizione incrementale, cioè una quantità in più.

AREA

È la spesa totale dei consumatori

Spesa totale: prezzo x quantità → ricavo totale della pizzeria

SPESA TOTALE (ricavo dei produttori)



Spesa totale $p \times q$

Curva dell'Offerta

La quantità offerta di un bene (che i produttori/imprese desiderano offrire) è più alta se il prezzo di mercato è più alto

S= supplie = offerta

La «legge» dell'offerta afferma che la quantità offerta di un bene è più alta se il prezzo di mercato è più alto. La legge dell'offerta: se il prezzo aumenta l'offerta aumenta, se il prezzo diminuisce l'offerta diminuisce.

L'OFFERTA È DIRETTAMENTE PROPORZIONALE AL PREZZO

La legge della offerta si rappresenta con una curva crescente

La pendenza positiva della curva di offerta riflette la legge dell'offerta

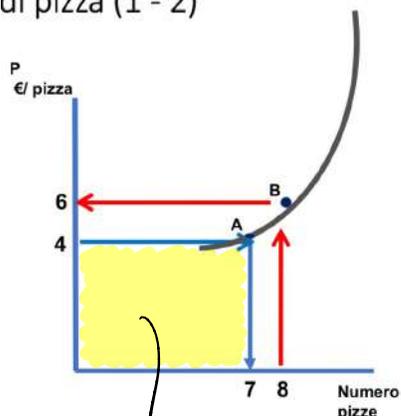
La curva di offerta del mercato di un determinato bene è la risultante dei vari calcoli costi-benefici dei venditori a proposito di quel bene

- Mi conviene produrre e vendere questo bene?

- Se sì, in quale quantità?

Perché la pendenza è positiva? 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)

Area: ricavo totale dei venditori → Ricavo totale = prezzo x quantità

La disponibilità a vendere (prezzo di riserva del produttore) dipende dal prezzo di mercato. Se un bene ha come prezzo X, il venditore, preso atto dei costi benefici, deve decidere se gli conviene entrare in mercato.

Ogni compratore che entra sul mercato ha il beneficio maggiore o uguale al costo.

Il prezzo di riserva è la disponibilità a pagare da parte del venditore (per successivamente ottenere un guadagno).

RICAVO TOTALE (spesa del consumatore) = PREZZO x QUANTITÀ

Equilibrio di Mercato

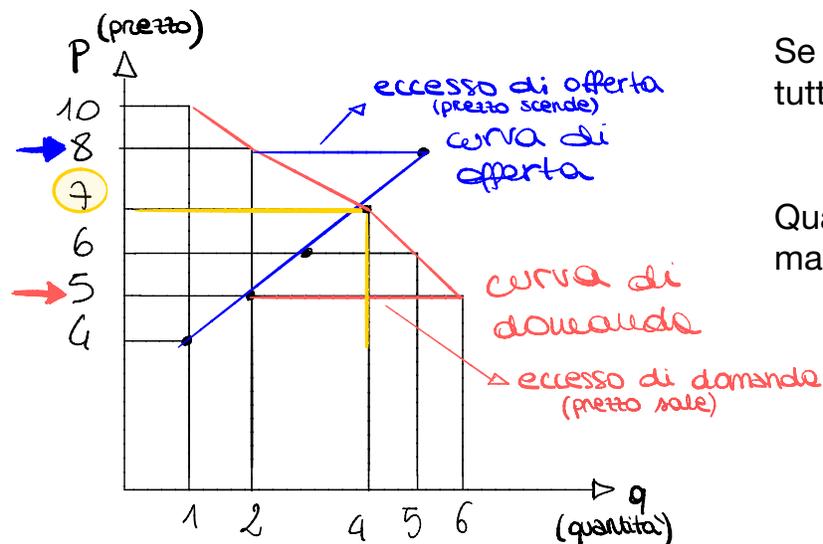
- Nessuna delle due curve da sola ci dice quale sarà effettivamente il prezzo di mercato, né la quantità prodotta.
 - Insieme le due curve consentono di determinare il prezzo e la quantità di equilibrio (p^* , q^*)
 - Il prezzo di riserva del compratore è il massimo che è disposto a pagare e il prezzo di riserva del venditore è il minimo a cui è disposto a vendere: per quel prezzo e quella quantità le scelte ottime dei consumatori diventano compatibili con le scelte ottime dei venditori.
- Pertanto il mercato viene definito libero (libero mercato): nessuna delle due componenti del mercato (domanda e offerta) determina autonomamente il prezzo.

ES	COMPRATORI	PREZZO DI RISERVA
	Lorenzo	10
	Matteo	8
	Stefano	7
	Piero	7
	Giovanni	6
	Mario	5

↓
curva di domanda

VENDITORI	PREZZO DI RISERVA
Michele	4
Edo	5
Henri	6
Giuseppe	7
Gabriele	8

↓
curva di offerta



Se il prezzo fosse 8 ci sarebbe un eccesso di offerta, tutti i venditori sarebbero disposti a vendere



Quando c'è eccesso di offerta i prezzi si abbassano ma i venditori rimangono insoddisfatti

Se il prezzo fosse 5 tutti i compratori entrerebbero sul mercato ma solo 2 venditori



quindi c'è un eccesso di domanda (3 persone rimangono senza pizza). Così il prezzo si alza e i compratori rimangono insoddisfatti.

Il prezzo di equilibrio è 7€ perché ha scelte compatibili tra compratori e venditori.

curva di domanda $P=10-Q$, curva di offerta $P=2+3Q$

$Q^*=2$ $P^*=8$

Prezzo di Equilibrio: beneficio = costo sia per compratori che per venditori.

↳ Definizione grafica (sconsigliata)

Il prezzo di equilibrio è il punto di intersezione tra curva di offerta e curva di domanda.

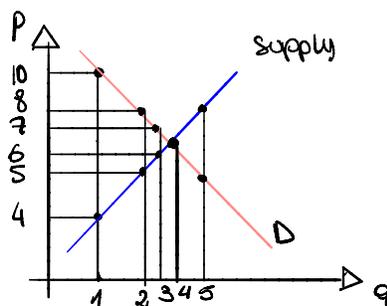
Definizione teorica: il prezzo di equilibrio è la compatibilità tra le scelte ottime dei compratori e le scelte ottime dei venditori, quindi è il punto dove domanda e offerta si equivalgono.

In regime di concorrenza perfetta a una variazione della domanda o dell'offerta corrisponde una variazione del prezzo di equilibrio

Se il prezzo di riserva del compratore è maggiore o uguale al prezzo di riserva del venditore, lo scambio può avvenire.

Se il prezzo di riserva del compratore è minore del prezzo di riserva del venditore, lo scambio non può avvenire.

Come si arriva all'equilibrio?
per ogni quantità addizionale
diversi prezzi di riserva



Riferimento all'esercizio: L'equilibrio è il migliore possibile?

Sì, perché assicura il massimo benessere della collettività (efficienza allocativa). Si raggiunge il massimo benessere della collettività quando diventa impossibile migliorare la situazione di qualcuno senza nuocere contemporaneamente quella altrui (ottimo paretiano).

Dimostrazione: Il benessere sul mercato si misura tramite la distanza tra il beneficio e il costo, detta surplus. Quest'ultimo può essere sia dei consumatori, sia dei venditori. Sommandoli tutti si ottiene la quantificazione del benessere della collettività.

Il mercato migliore è quello di concorrenza perfetta.

Come dimostrare che l'equilibrio è il migliore possibile?

benessere → surplus

benessere dello scambio: se il compratore è disposto a pagare 10 ma paga 4 ha lo stesso benessere per un costo minore avendo un beneficio di 6 (surplus).

Il surplus può essere del venditore o del consumatore.

Surplus:

La differenza tra prezzo di riserva e prezzo di mercato equivale al surplus. Fatto ciò, per ottenere il benessere, si procede alla somma dei surplus dei produttori e dei consumatori di mercato.

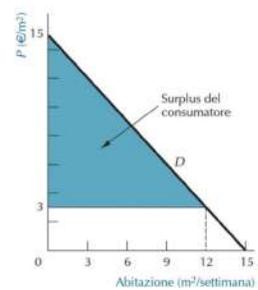
Differenza fra ciò che il consumatore è disposto a pagare e ciò che effettivamente paga → surplus

Differenza fra ciò che il venditore riceve e ciò che voleva incassare → surplus

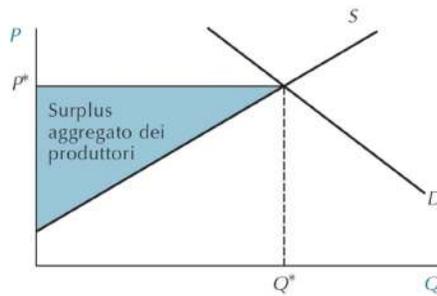
Area compresa tra il prezzo e la curva di offerta → surplus

il surplus totale è il benessere della collettività → misura il benessere dello scambio sul mercato ideale

perché si fanno tutti gli scambi vantaggiosi → quando il prezzo di riserva del compratore è maggiore del prezzo di riserva del venditore



l'area al di sotto della curva di domanda e al di sopra del prezzo di mercato misura il surplus del consumatore



l'area compresa tra il prezzo e la curva di offerta misura il surplus del produttore

Parallelamente alla curva di domanda si spostano anche il prezzo e la quantità di equilibrio perché l'eccesso di domanda si amplia facendo appunto aumentare il prezzo e, nella situazione finale, anche la quantità. Per lo stesso prezzo ci sono più compratori. Di tal modo aumenta la spesa e quindi il ricavo. In questo caso, oltre ad essere aumentata la spesa, il ricavo, la quantità e il prezzo, è aumentato anche il surplus e quindi il benessere.

A livello grafico il benessere (surplus del venditore + surplus del compratore) corrisponde all'area (espressa in euro) del triangolo venutosi a formare dalle curve di domanda e di offerta.

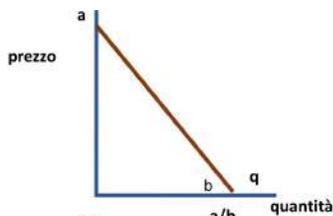
In questo caso vi è un'alterazione del prezzo di riserva del venditore quindi aumenta l'eccesso di domanda e quindi il prezzo e diminuisce la quantità.

Diminuisce il benessere perché diminuisce il surplus.

Lato corto del mercato: si "elimina" la parte del grafico in cui la linea di offerta perché non avvengono gli scambi, i quali avvengono solo nel lato corto (quello dove la curva di domanda è più alta di quella di offerta)

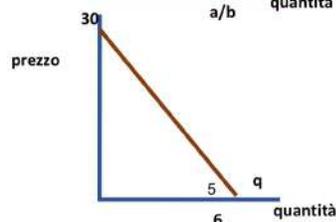
Determinazione Algebrica dell'Equilibrio

Invece di procedere con l'esempio dei compratori/venditori, oppure graficamente, gli economisti usano spesso delle funzioni per descrivere la legge della domanda e dell'offerta e quindi l'equilibrio del mercato.

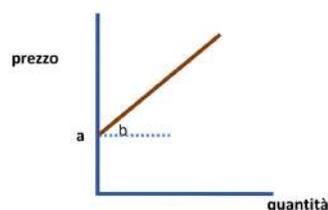


Curva di domanda rettilinea

$$p = a - bq$$

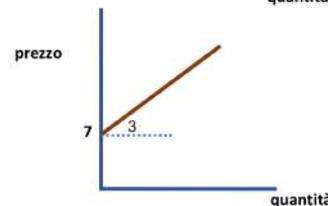


$$p = 30 - 5q$$



Curva di offerta rettilinea

$$p = a + bq$$



$$p = 7 + 3q$$