MASTER CLASS
Tel. 050 8312126
Cell. 388 9837745

Microeconomia

L'economia è una disciplina che studia i processi con cui le società cercano di rispondere a esigenze legate alla produzione, al consumo, alla distribuzione dei beni e dei servizi necessari per i bisogni degli individui.
I temi fondamentali dell'economia sono il lavoro, la produzione, il consumo, la distribuzione dei beni e servizi, la disoccupazione e l'inflazione.
È una disciplina che si occupa di fenomeni caratterizzati da problemi di scelta (come ad esempio determinare la quantità da produrre di un prodotto).
Anche un individuo singolo viene posto davanti a continue scelte, ma perché queste siano di rilevanza economica, devono soddisfare bisogni umani e devono essere oggetto di diritti, sia individuali che collettivi.
In ogni scelta del consumatore ci sono dei vincoli dettati da: preferenze, prezzi (P) e reddito (R/M, la propria condizione economica).
Anche per un'impresa però esistono dei vincoli: la tecnologia (che determina come lavoro N e capitale K debbano essere coordinati) ovvero un vincolo intertemporale ad esempio.
Un vincolo ulteriore per quanto riguarda una scelta è dettato dal fatto che le risorse sono scarse e limitate e, scegliendo, si deve rinunciare a qualcosa ogni volta.
Questo significa che ogni bene ha un costo, non solo monetario. In questi casi si parla di <u>costo opportunità</u>, ovvero ciò a cui dobbiamo rinunciare ogni volta che optiamo per una certa alternativa (come ad esempio rinuncio a uno stipendio per andare all'università).
Nella microeconomia si analizzano i singoli all'interno di un'economia di mercato, la macroeconomia si concentra sullo stato nel suo complesso.
Nell'ambito dell'economia si prendono in considerazione individui razionali (cioè coerenti con il criterio usato per arrivare a una scelta, ovvero il criterio di massimizzazione della soddisfazione). Questi individui decidono "al margine", confrontando i cambiamenti incrementali. L'analisi marginale

si basa sul principio di "additività", calcolando costo marginale e beneficio marginale, ottenuti dallo svolgimento di "un'unità in più" di un'attività. Ogni incremento del beneficio marginale o riduzione del costo marginale di una scelta si chiama incentivo e questo porta alla modifica di comportamenti. L'elemento caratteristico del mercato è il prezzo e il suo obiettivo è quello di raggiungere il benessere sociale.

Il mercato

Il mercato è il luogo fisico o figurato in cui vengono realizzati gli scambi commerciali, grazie all'incontro fra compratori e venditori. L'insieme dei compratori costituisce la domanda, quello dei venditori l'offerta.

Che sia fisico o meno, il mercato ha una funzione economica, ovvero determinare i prezzi in corrispondenza dei quali accade che la disponibilità a pagare dei compratori è uguale alla disponibilità a vendere dei venditori.

È un sistema di infrastrutture (mezzi di comunicazione, rete distributiva...) e strumenti istituzionali (mezzi di pagamento, contratti...) che consentono ad acquirenti e venditori di entrare in contatto.

Ci sono diverse forme di mercato:

- di concorrenza perfetta, le cui caratteristiche sono le seguenti: i prodotti sono uguali gli uni agli altri (e il prezzo è dato, poiché aumentandolo il consumatore opterebbe per altre imprese), esistono molti venditori e compratori; non esistono barriere all'ingresso o all'uscita del mercato, i consumatori hanno perfetta informazione sui prodotti (ad esempio, il mercato della farina è molto vicino alla concorrenza perfetta).
- monopolio, dove chi produce può decidere quanto produrre
- oligopolio (tra cui il duopolio).

La domanda

È costituita dall'insieme dei compratori.

Dato un certo prezzo (P) non negativo, la domanda è la quantità che i compratori desiderano acquistare a quel dato prezzo.

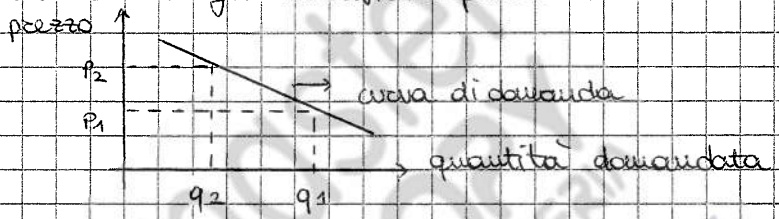
MASTER COPY
Tel. 080 5312126
Cell. 389 9337745

Quindi, a seconda del prezzo, la quantità che desiderano comprare muta. La quantità domandata è funzione del prezzo e questa funzione viene indicata con D (D: Q(P) o D(P)) e viene chiamata funzione dicette di domande.

La legge di domanda afferma che a parità di altre condizioni, la quantità domandata di un bene diminuisce all'aumentare del suo prezzo, e aumenta al diminuire del suo prezzo. L'unica eccezione a questa legge è data dai beni di Giffen, la cui domanda aumenta all'aumentare del prezzo.

La curva di domanda rappresenta graficamente la relazione tra prezzo e quantità domandata di un bene o di un servizio.

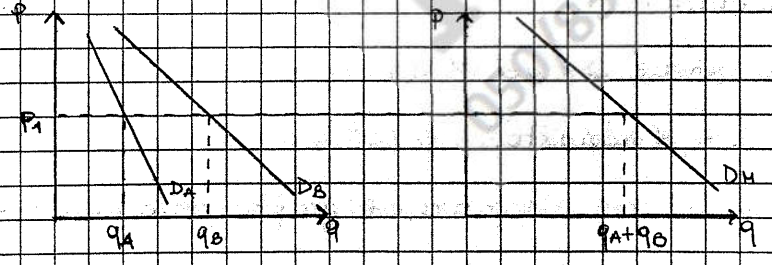
La domanda individuale di ogni individuo può essere diversa



MASTER COPY
Tel. 050 831215
Cell. 329 9837745

La domanda di mercato è data dalla somma delle domande individuali, il cui grafico è costituito dalla somma orizzontale di q_A e q_B allo stesso prezzo, per ogni prezzo. Questo grafico, così ricavato, si chiama $D_M(P)$.

Se cambia anche solo una domanda individuale, la domanda di mercato ne risente e il grafico risulta traslato; al contrario, se cambia il numero di individui, la domanda di mercato ne risente, ma non quelle dei singoli.



VARIAZIONE DELLA QTÀ DOMANDATA

$$\Delta q_D = D(p+\Delta p) - D(p)$$

$$\left(\text{dove } \frac{dq}{dp} < 0\right)$$

Il grafico della domanda varia anche in base a degli "oggetti" che in momenti diversi possono assumere valori diversi, che prendono il nome di "variabili".

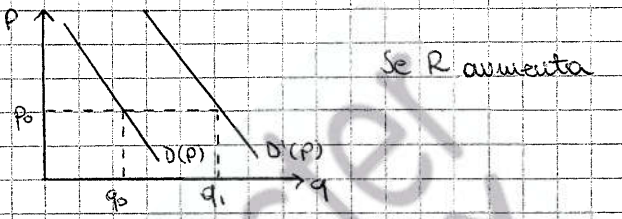
Il prezzo è una variabile endogena perché fa parte del modello e viene determinata dal modello stesso. Ci sono altre variabili, dette esogene poiché esterne al modello, che provocano effetti su D, provocando uno spostamento parallelo del grafico. Queste variabili sono: il reddito, il prezzo degli altri beni, le

preferenze e le aspettative.

1) Variazioni del reddito. Se il reddito R degli individui varia, questi, a parità di prezzo, domandano una quantità di beni diversa.

Se il reddito aumentasse, generalmente, a parità di prezzo si chiederebbe di più ($\Delta q = q_1 - q_0$).

Esistono due categorie di beni: quelli la cui domanda aumenta all'aumentare del reddito sono detti beni normali ($\uparrow R\ D\uparrow$, $\frac{\partial D}{\partial R} > 0$), quelli la cui domanda si riduce sono detti beni inferiori ($\uparrow R\ D\downarrow$, $\frac{\partial D}{\partial R} < 0$).



2) Variazione del prezzo degli altri beni. Considerando un bene generico X, se il prezzo dei beni che svolgono le stesse funzioni del bene X varia, allora anche la domanda del bene X, a parità di prezzo varia.

I beni sostituti sono quei beni la cui domanda aumenta all'aumentare del prezzo del bene X ($D_X\uparrow\ P_Y\uparrow$), i beni complementi sono quei beni la cui domanda diminuisce all'aumentare del prezzo del bene X ($D_X\uparrow\ P_Y\downarrow$).

3) Variazione delle preferenze. A parità di prezzo, se il gradimento di un bene varia, anche la quantità domandata varia.

4) Variazione delle aspettative. Se si ritiene che nel futuro le condizioni di acquisto muteranno, si può anticipare o rimandare l'acquisto.

Quindi, in pratica, le variabili esogene fanno traslare il grafico della domanda, quelle endogene fanno spostare lungo il grafico.

L'offerta

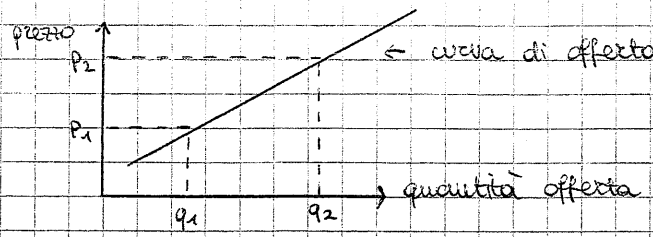
L'insieme dei venditori costituisce l'offerta.

La quantità offerta dipende dal prezzo in quanto è funzione di esso. Questa funzione si indica con S(P).

La legge dell'offerta afferma che a parità di altre condizioni, la quantità offerta di un bene aumenta all'aumentare del suo prezzo, e si riduce al

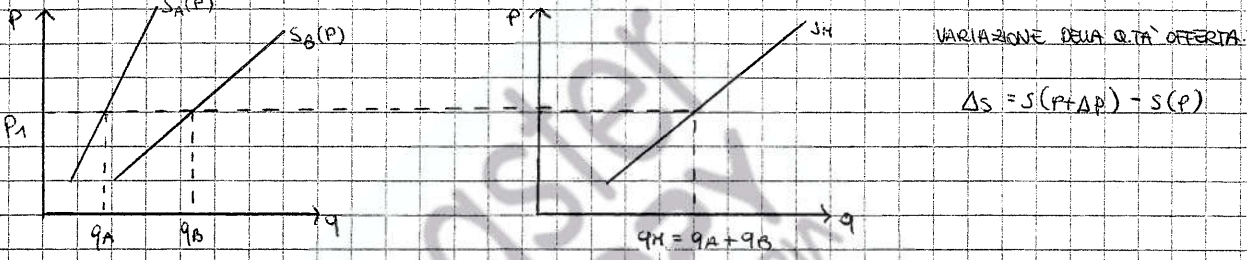
diminuire del suo prezzo.

La curva di offerta rappresenta la relazione tra prezzo e quantità offerta di un bene o servizio.



MASTER COPY
Tel. 050 8312126
Cell. 388 9837745

L'<u>offerta di mercato</u> è data dalla somma orizzontale delle offerte individuali allo stesso prezzo, per ogni prezzo. Il grafico ricavato si chiamerà $S_M(P)$.



VARIAZIONE DELLA Q.TÀ OFFERTA

$\Delta S = S(P+\Delta P) - S(P)$

In questo caso i fattori esogeni sono: il prezzo dei fattori di produzione, la tecnologia, le norme sociali, le aspettative.

1) Variazione dei fattori di produzione. Se il prezzo dei fattori utilizzati per produrre i beni varia, a parità di prezzo dei beni, i venditori sono disposti a vendere una quantità diversa di beni.
2) Variazione della tecnologia. I miglioramenti tecnologici consentono di produrre più beni con meno fattori produttivi.
3) Variazione delle norme sociali (regolamentazione pubblica).
4) Variazione delle aspettative. Se si ritiene che le condizioni di vendita mutino, si può anticipare o rimandare la vendita.

Incontro fra domanda e offerta

L'intersezione fra la curva di domanda e quella di offerta determina la posizione di equilibrio. In questa posizione, il prezzo (detto di equilibrio P^*) è in modo tale che la domanda sia esattamente uguale all'offerta. In queste condizioni il mercato è in equilibrio poiché i venditori riescono a vendere tutti i beni che desiderano vendere e i compratori trovano tutti i beni che desiderano acquistare.