

Modulo 1.0

Alcune regole per l'analisi (micro)economica

A: Le decisioni individuali

1. Gli individui devono affrontare scelte alternative
2. il costo di un bene o servizio è pari a ciò cui si deve rinunciare per ottenere il *bene* o *servizio* scelto
3. gli individui “razionali” pensano e scelgono “al margine”
4. **gli individui rispondono agli incentivi**

B: L'interazione tra individui

5. Lo scambio può rappresentare un vantaggio (*netto*) per tutti
6. I mercati rappresentano un modo efficace (efficiente) per organizzare l'attività economica
7. L'intervento pubblico può - *a volte* - migliorare il risultato del mercato

1. Le scelte alternative

- ❑ **I soggetti economici devono effettuare scelte tra diverse possibilità perché le risorse possono essere impiegate in usi alternativi.**
- ❑ Es. data come risorsa il tempo, come ripartirlo tra diverse attività: studio (economia o diritto), riposo (lettura o sonno), sport (tennis o nuoto), fidanzato/a, etc.

2. Costo opportunità

- **il costo di un bene o servizio è pari a ciò cui si deve rinunciare per ottenere il *bene o servizio* scelto.**
- Es. Qual è il costo di un diploma universitario di 3 anni?
- lo studente sostiene dei costi (“diretti”, tasse, libri) che altrimenti non sosterebbe e, soprattutto, studiando (per 3 anni) non lavora (“costi indiretti”, mancato guadagno).

3. Razionalità e decisioni “al margine”

- **Gli individui razionali pensano al margine.**
- Nella maggior parte delle decisioni economiche la “scelta” viene fatta ponderando i vantaggi (**benefici**) e gli svantaggi (**costi**) che una variazione nelle decisioni di consumo (o investimento) può comportare per il benessere dell'individuo

4. Gli incentivi economici

- **Gli individui nel processo decisionale che li porta ad acquistare un bene (piuttosto che un altro), a svolgere una professione o a non lavorare del tutto, reagiscono a degli incentivi (economici).**
- **Es. Perché un individuo decide di fare il barbiere mentre un altro il tassista?**

5. I vantaggi dello scambio

- ❑ Gli agenti economici per affrontare il problema della soddisfazione dei bisogni mediante l'utilizzo di **risorse scarse** possono:
 - ❑ utilizzare le risorse di cui dispongono (indipendentemente dagli altri);
 - ❑ scambiare tra di loro fino a che la combinazione dei beni non è quella desiderata (interdipendenza economica)

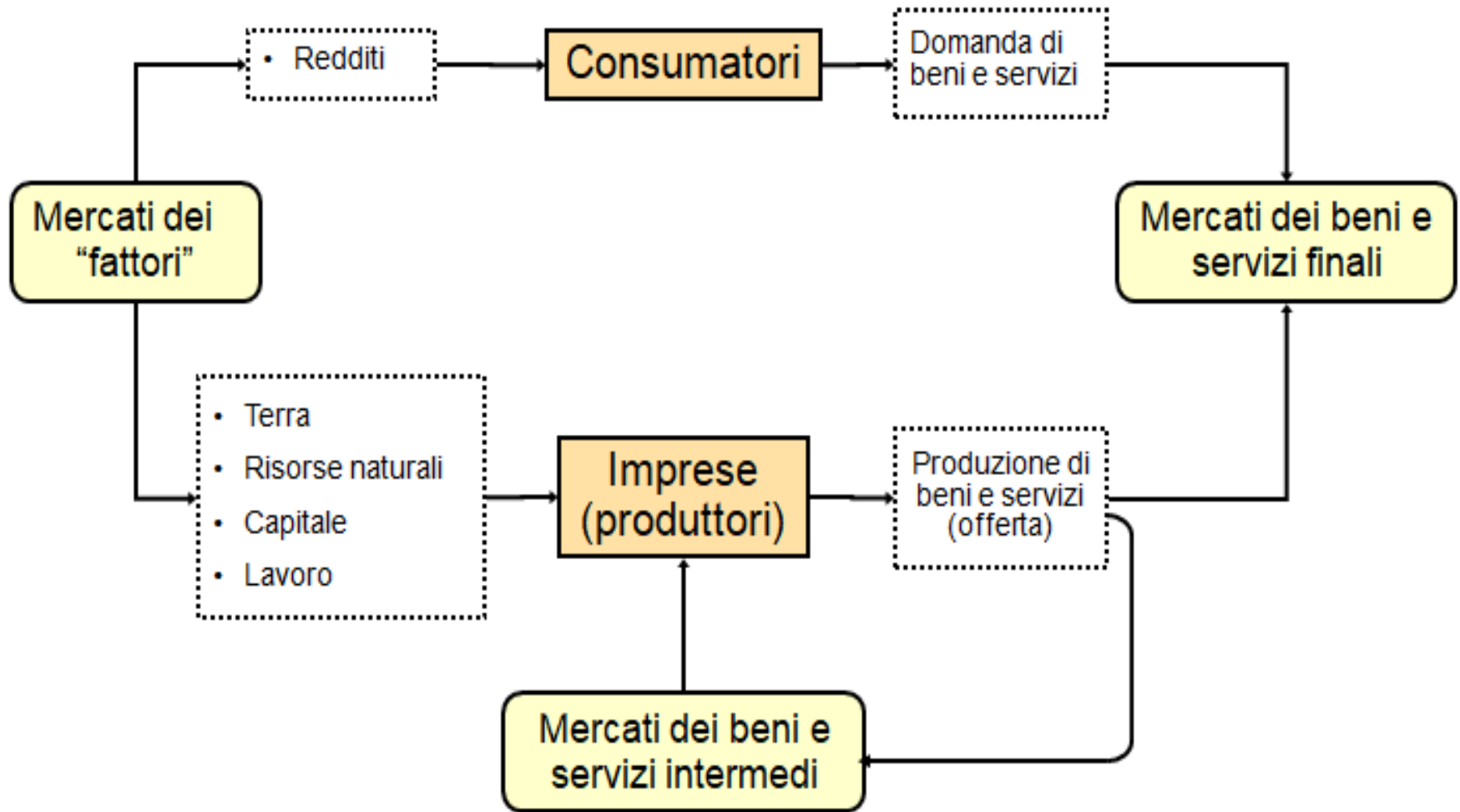
6. Efficacia del “mercato”

- ❑ **I mercati rappresentano un modo efficace (efficiente) per organizzare l'attività economica**
- ❑ **Nei mercati, attraverso l'interazione della domanda e dell'offerta, vengono determinati i prezzi.**
- ❑ **Attraverso i mercati è possibile coordinare (in modo efficiente) le decisioni dei soggetti economici.**

7. Lo stato e il mercato

- ❑ **L'intervento pubblico può - a volte - migliorare il risultato del mercato**
- ❑ Esistono due ragioni per le quali lo Stato è legittimato ad intervenire nel sistema economico: per promuovere l'**efficienza** e per promuovere l'**equità**.
- ❑ Quando il mercato non riesce ad allocare le risorse in modo "efficiente" si parla di "**fallimento del mercato**".

Approccio tradizionale alla microeconomia



Approccio tradizionale alla microeconomia

Secondo tale approccio:

- ❑ **L'impresa** si configura come una sorta di “scatola nera” dentro la quale, sulla base della tecnologia a disposizione in un determinato momento, avviene la “trasformazione” dei fattori produttivi in prodotti.
- ❑ Il **mercato** è visto come una sorta di istituzione spontanea in grado di autoregolarsi (uniche eccezioni: mercati non concorrenziali, esternalità, beni “pubblici”). Il **sistema dei prezzi** convoglia le uniche informazioni necessarie agli agenti per prendere le loro decisioni

Sviluppi “recenti”

- ❑ Dagli anni '40
 - Importanza e ruolo dei **costi di transazione** (rivisitata negli anni '70)
- ❑ Dagli anni '70
 - Ruolo dell'**informazione**
 - **Importanza degli incentivi**
 - Importanza dei “**segnali**”
- ❑ Sullo sfondo si evidenzia una sempre più crescente importanza assegnata alla **qualità** dei beni/servizi scambiati