

## CAPITOLO 1 – PENSARE DA ECONOMISTI

La microeconomia studia le decisioni individuali in condizioni di scarsità.

Alternativamente: l'analisi dell'impiego di risorse scarse per usi alternativi (Robbins).

Scarsità non implica necessariamente una valutazione monetaria, ma ogni valutazione può essere espressa in termini monetari.

Per individuare la scelta ottimale occorre valutare i pro e i contro di ogni scelta.

Un modo per esprimere i pro e i contro è quello di individuare i costi e i benefici di ogni scelta.

Esempio: per ridurre la tossicodipendenza si può

<b>RAFFORZARE LE LEGGI PUNITIVE</b>
-------------------------------------

<i>pro:</i>	meno tossicodipendenti in giro
<i>contro:</i>	si alza il prezzo della droga e aumenta la gravità dei reati

oppure

<b>DEPENALIZZARE</b>
----------------------

<i>pro:</i>	scompare la necessità di reati per finanziare l'acquisto di droga
<i>contro:</i>	si facilita l'uso perché si abbassa il prezzo

Per indurre le persone ad un comportamento esiste una soglia di disagio che può essere superata attraverso una adeguata compensazione monetaria (“tutti hanno un prezzo”).

## Paradigma dell'*homo oeconomicus*:

↳ scelta razionale (ovvero riconoscimento dei costi e dei benefici e scelta coerente con il massimo beneficio – esempio Paperon de Paperoni)

↳ obiettivo autoreferenziale (*self-interest* – faccio solo quanto mi conviene).

La critica secondo cui non ci comportiamo effettivamente così viene aggirata in due modi:

➤ il principio *as if*: si gioca a biliardo senza conoscere i principi di applicazione delle forze

➤ modelli sbagliati possono dare predizioni non sconfessate dalla realtà (esempio: se lascio la mancia il cameriere mi sorride).

## Tipici errori di valutazione:

- ① ignorare i **costi opportunità** (quando ti iscrivi all'università rinunci a poter lavorare ⇒ iscriversi all'università costa indirettamente almeno 12 milioni all'anno)
- ② ignorare i **costi non recuperabili** (*sunk costs*) (una volta comprata una macchina e pagati i costi di assicurazione, il costo al chilometro è dato solo dalla benzina)
- ③ ignorare i **costi indotti sugli altri** (*esternalità*) (andare in automobile conviene per sé stessi, ma riduce la velocità per tutti e aumenta l'inquinamento).

Per valutare correttamente si presuppongono sia

→ razionalità secondo l'interesse individuale (so riconoscere cosa mi conviene)

→ razionalità secondo i fini (ovvero uso efficiente delle risorse disponibili: non uso improduttivamente delle risorse che hanno impieghi alternativi, ovvero che hanno valore di mercato).

L'aggregazione dei comportamenti individuali egoistici non produce necessariamente il caos (*homo homini lupus*).

Il principale risultato della teoria marginalista è aver dimostrato che aggregazione di comportamenti egoistici permette il raggiungimento della massima soddisfazione

**GRAZIE**

alle transazioni che passano attraverso il mercato (paradigma della mano invisibile):

*Non è dalla benevolenza del macellaio, del birraio o del fornaio che ci aspettiamo il nostro desinare, ma dalla considerazione del loro interesse personale. Non ci rivolgiamo alla loro umanità, ma al loro egoismo e parliamo dei loro vantaggi, e mai delle nostre necessità. (Adam Smith).*

Quindi l'economia si occupa di  
**SCAMBI**  
**VOLONTARI**  
**ATTRAVERSO IL MERCATO**

Questo implica che le uniche istituzioni di cui ci occupiamo sono quelle relative all'esistenza di mercati volontari, dove cioè siano definiti chiaramente i diritti di proprietà sulle merci da scambiare.

Il furto (o la borsa o la vita) oppure l'uso della sanità pubblica (finanziata attraverso contribuzione obbligatoria) non sono transazioni di mercato.

Il meccanismo allocativo non è la legge o la sorte, ma la **DISPONIBILITÀ A PAGARE**. Chi non può, peggio per lui/lei.

Da dove vengono le preferenze individuali ?

Per semplicità si suppone che i **GUSTI INDIVIDUALI** siano

**STABILI ed ESOGENI.**

La sociologia nega entrambe queste assunzioni (i gusti si formano attraverso la socializzazione, dipendono dal background familiare e dalle interazioni con altri individui).

L'antropologia nega il paradigma dell'homo œconomicus, sostenendo che l'uomo è istintivamente cooperativo e opera attraverso convenzioni e abitudini (l'equivalente di routine nei modelli a razionalità limitata).



Esistono comportamenti che sfuggono all'analisi economica.

Esempio 1: l'andare a votare (chiari i costi, tendenti a zero i benefici diretti, paradosso dell'aggregazione: se tutti ragionassero così, allora converrebbe essere l'unico a votare).

Esempio 2: generare figli e/o occuparsi di genitori anziani (chiari i costi, incerti o nulli i benefici, tuttavia l'umanità scomparirebbe in assenza di questi comportamenti).

Operativamente, una analisi costi-benefici richiede di valutare non tutti i costi e tutti i benefici, ma **costi e benefici MARGINALI (incrementali)**.

**In questo modo si tralasciano i costi non recuperabili** (che non devono influenzare la scelta).

La regola aurea:

acquisisci quando  
beneficio marginale  $>$  costo marginale

ovvero

liberati quando  
beneficio marginale  $<$  costo marginale

Essa implica che

la situazione ottimale corrisponde al caso dove  
beneficio marginale  $=$  costo marginale

Questa è una analisi **NORMATIVA** (dice quanto dovrebbe essere), che va tenuta distinta dall'analisi **POSITIVA** (che cerca di spiegare perché si generano certi comportamenti).