

L'allocazione determinata dal mercato è desiderabile?

- Fino a ora ci siamo limitati a studiare le forze e i meccanismi (domanda e offerta) secondo cui il mercato alloca le risorse scarse tra usi alternativi
- Non ci siamo chiesti se l'allocazione che si viene a determinare sia in qualche modo "desiderabile" ...

In che senso *desiderabile*?

- In economia, il tema relativo alla desiderabilità è affrontato in particolare all'interno dell'economia del benessere.
- Vedremo qui sulla base di quali “criteri” il risultato delle forze di mercato può essere considerato desiderabile.
- Si tratta di interpretare e capire quei criteri e cosa dicono...

- Arriveremo a dire che in un mercato concorrenziale (ricordiamo che stiamo sempre parlando di un mercato concorrenziale, senza fallimenti etc.), l'equilibrio tra domanda e offerta massimizza i benefici totali relativi a consumatori e venditori diremo quindi cosa significa quel principio fra i 10 studiati all'inizio del corso secondo cui il mercato è uno strumento efficiente per organizzare l'attività economica discuteremo quindi se il prezzo dei beni che si viene a determinare sui mercati è il “migliore” possibile

(migliore perché massimizza il benessere totale)

Alcuni concetti: disponibilità a pagare

- Misura del valore che si attribuisce a un dato bene; massimo ammontare che si è disposti a pagare per un bene
- Ogni consumatore acquisterebbe il bene a un prezzo inferiore alla sua disponibilità a pagare, non lo acquisterebbe a un prezzo superiore **mentre sarebbe indifferente** tra acquistare o no a un prezzo pari alla disponibilità a pagare

Disponibilità a pagare e curva di domanda

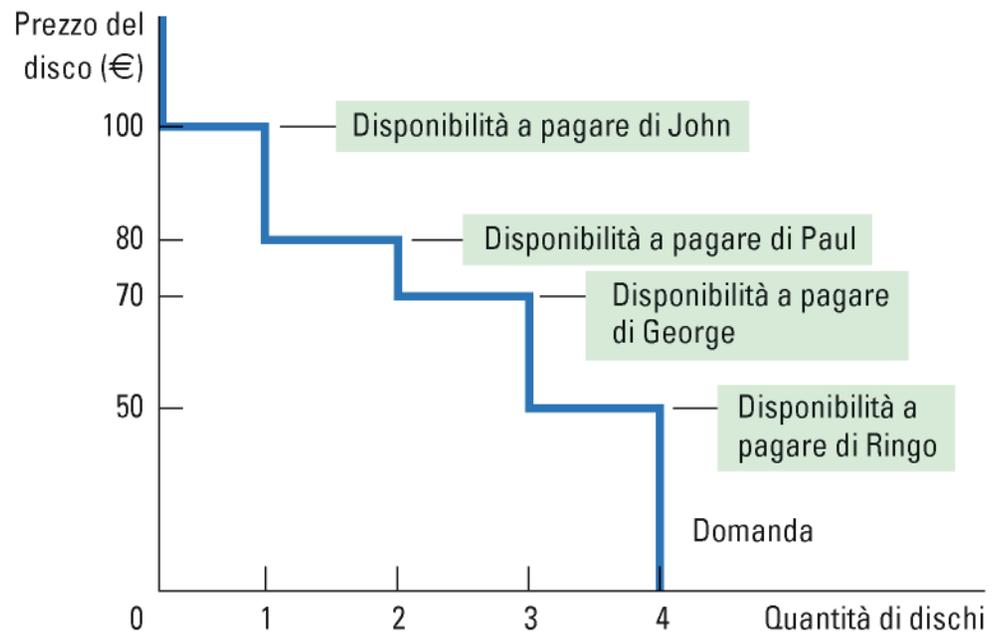
- Supponete 4 consumatori che hanno le seguenti disponibilità a pagare per un disco di un certo gruppo:
- Consumatore 1: 100 euro
- Consumatore 2 : 80 euro
- Consumatore 3 : 70 euro
- Consumatore 4 : 50 euro

Disponibilità a pagare e curva di domanda

- A partire dalla disponibilità a pagare dei singoli consumatori (in questo caso sono solo 4) possiamo capire quanti saranno i dischi domandati per i diversi prezzi.
- Infatti se il prezzo del disco sarà superiore a 100 euro la domanda sarà pari a quanti dischi:...
- Se il prezzo del disco sarà compreso fra 80 e 100 la domanda sarà pari a:...

- Il grafico seguente riporta la costruzione della curva di domanda a partire dalla disponibilità a pagare e dalla scheda di domanda che si ricava grazie alla disponibilità a pagare
- **La curva di domanda riflette la disponibilità a pagare dei consumatori**

Prezzo (€)	Compratori	Quantità domandata
> 100	Nessuno	0
tra 80 e 100	John	1
tra 70 e 80	John, Paul	2
tra 50 e 70	John, Paul, George	3
< 50	John, Paul, George, Ringo	4



- Per ogni data quantità, il prezzo definito dalla curva di domanda è uguale alla **disponibilità a pagare del consumatore marginale**, cioè del compratore che per primo abbandonerebbe il mercato se il prezzo fosse marginalmente più elevato

- Per una quantità di 4 dischi, ad esempio, la curva di domanda ha un'altezza di 50 euro, pari al prezzo che il Consumatore 4 (il consumatore marginale) è disposto a pagare per un disco
- Per una quantità di 3 dischi, il consumatore marginale diviene il Consumatore 3 con un prezzo pari a 70

- Supponete ora che, data la disponibilità a pagare che abbiamo visto dei 4 consumatori, per aggiudicarsi il disco sia indetta un'asta cui partecipano solo i 4 consumatori.
- A quale prezzo si conclude l'asta?

- Se il Consumatore 1 si aggiudica il disco a un prezzo pari diciamo a 81 euro, allora la differenza fra quella che era la sua disponibilità a pagare (100 euro) e quanto effettivamente paga (81 euro) è chiamato **surplus del consumatore**
- **Surplus del consumatore:** differenza fra il prezzo che il consumatore è disposto a pagare e il prezzo effettivamente pagato

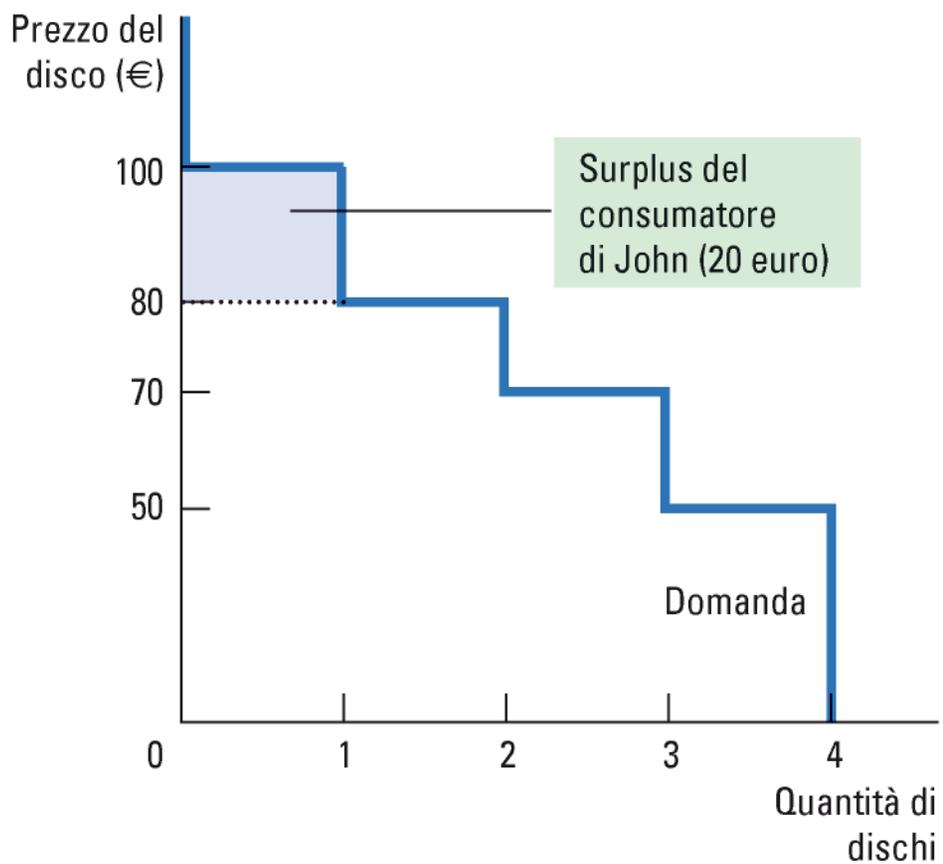
Ipotizzate ora che esistano 2 dischi identici che sono messi all'asta

- I due dischi sono venduti contemporaneamente e devono avere lo stesso prezzo, nessuno è interessato a comprare entrambe le copie
- In questo caso i Consumatori 1 e 2 offriranno 70 euro o poco di più. Assumiamo per ora il prezzo pari a 70. Ora due consumatori hanno realizzato un surplus: il surplus del Consumatore 1 sarà $100-70$, quello del Consumatore 2 pari a $80-70$

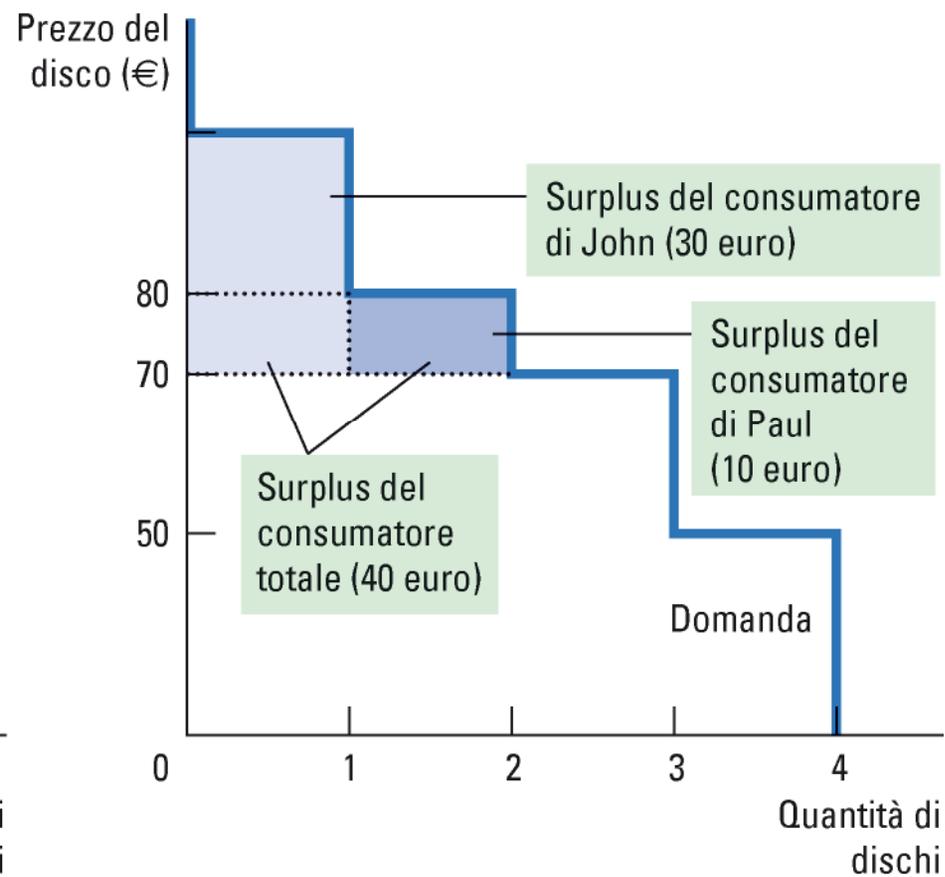
Il surplus dei consumatori graficamente

- La curva di domanda riflette la disponibilità a pagare dei compratori e può essere utilizzata per misurare il surplus del consumatore

(a) Prezzo = 80 euro



(b) Prezzo = 70 euro



- Si può trarre la seguente conclusione:

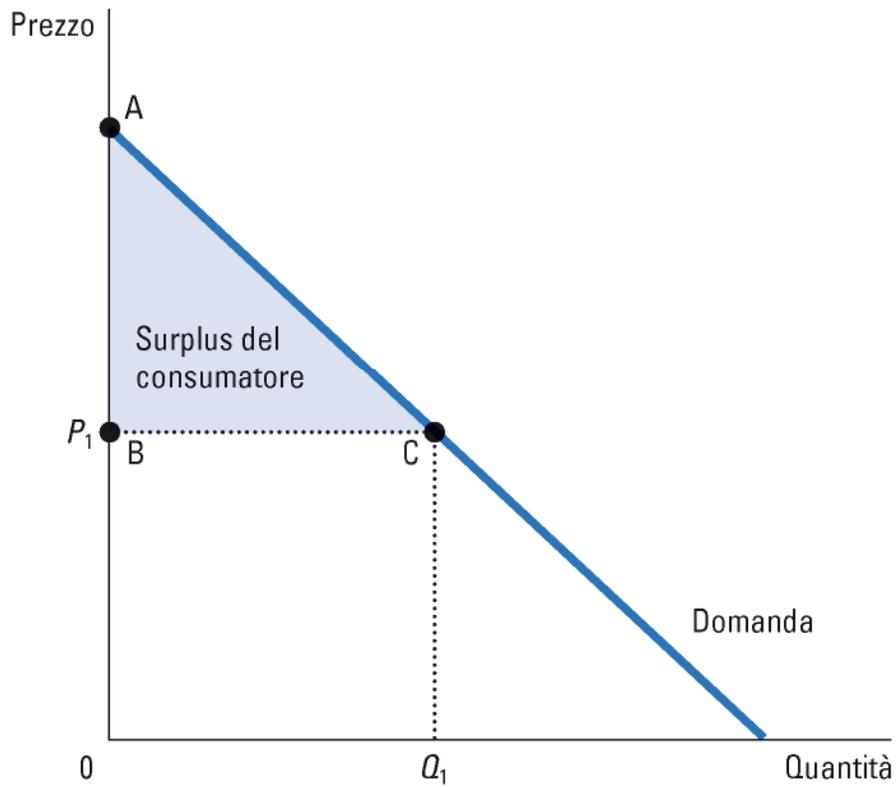
L'area compresa tra la curva di domanda e il livello del prezzo è la misura del surplus del consumatore nel mercato

Infatti l'altezza della curva di domanda indica il valore attribuito dal consumatore al bene, come misurato dalla sua disponibilità a pagare; la differenza tra la disponibilità a pagare e il prezzo effettivamente pagato è il surplus del consumatore

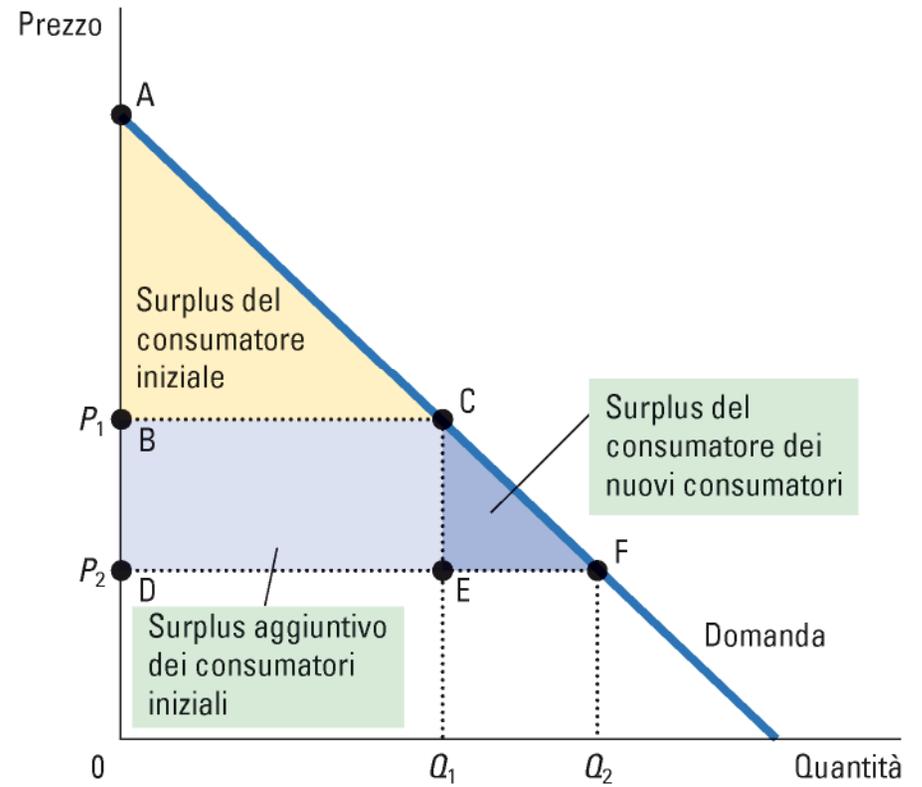
Cosa accade in seguito a variazione dei prezzi?

- La diminuzione del prezzo fa aumentare il surplus complessivo del consumatore
- L'aumento del surplus è in parte dovuto a un maggiore surplus dei soggetti che già compravano il bene al prezzo più alto, e in parte dovuto al surplus di nuovi soggetti che acquistano il bene al nuovo prezzo (figura successiva)

(a) Surplus del consumatore al prezzo P_1



(b) Surplus del consumatore al prezzo P_2



Cosa misura il surplus del consumatore? è una buona misura di benessere?

- Il surplus del consumatore è la differenza tra l'ammontare che il compratore è disposto a pagare per un dato bene e l'ammontare che paga effettivamente
- Rappresenta quindi il beneficio che il compratore riceve dal bene ***così come il compratore stesso lo percepisce***
- Nella maggior parte dei mercati, il totale del surplus dei consumatori viene considerato una misura del benessere economico dei consumatori stessi

Quando considerare il surplus non è adeguato?

- In alcune circostanze i governanti possono decidere di non preoccuparsi del surplus del consumatore perché non intendono “rispettare” le preferenze individuali dei soggetti che li porterebbero a fare certe scelte (es. alcuni beni potrebbero non essere leciti pur provocando un surplus elevato se acquistabili a prezzi bassi (vari tipi di droghe))
- Quindi per certi beni la disponibilità a pagare può non essere una buona misura di benessere, ma lo è dal punto di vista economico per la maggior parte delle situazioni

Produttore

- Anche dal lato del produttore possiamo usare una misura simile a quella ora descritta:
- Il surplus del produttore

Il surplus del produttore

- **E' la differenza tra il prezzo pagato al venditore e il costo da lui sostenuto**
- Immaginate quattro decoratrici che per tinteggiare un appartamento valutano il loro costo (*inteso come costo opportunità quindi non solo costi diretti, ma anche tempo etc....*) nel modo seguente:
 - Produttore 1: 900 euro
 - Produttore 2 : 800 euro
 - Produttore 3 : 600 euro
 - Produttore 4 : 500 euro

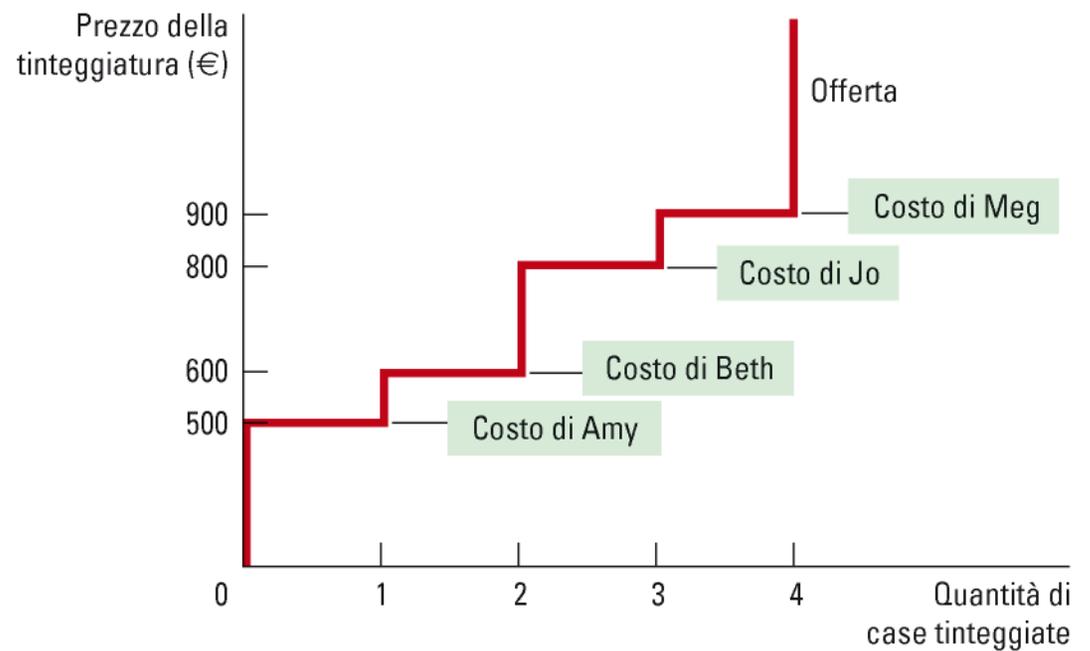
- Supponete di indire un asta al ribasso per decidere a chi far tinteggiare l'appartamento
- Cosa accade? A che prezzo e chi tinteggerà l'appartamento?
- Sarà il Produttore 4 a un prezzo di poco inferiore ai 600 euro (infatti nessuno è disposto a fare il lavoro per meno di 600 euro tranne lui...)
- In questo caso il surplus del produttore generato sarà pari a $599,99 - 500 = 99,99$

- Se avete due appartamenti e volete farli tinteggiare allo stesso prezzo, assegnare il lavoro contemporaneamente e nessuna decoratrice può accettare di decorarli entrambi
- Che prezzo dovrete pagare e a chi?
- Poco meno di 800 euro e faranno il lavoro il Produttore 3 e 4...

Dal punto di vista grafico

- Come dalla disponibilità a pagare potevamo risalire alla curva di domanda, dal costo a cui i singoli produttori sono disposti a produrre e vendere il loro prodotto possiamo risalire alla curva di offerta.
- Per un prezzo uguale o maggiore di 900 euro tutte e quattro le decoratrici sono disposte a lavorare, dunque l'offerta di tinteggio per gli appartamenti è pari a 4...

Prezzo (€)	Venditori	Quantità offerta
> 900	Meg, Jo, Beth, Amy	4
tra 800 e 900	Jo, Beth, Amy	3
tra 600 e 800	Beth, Amy	2
tra 500 e 600	Amy	1
< 500	Nessuno	0



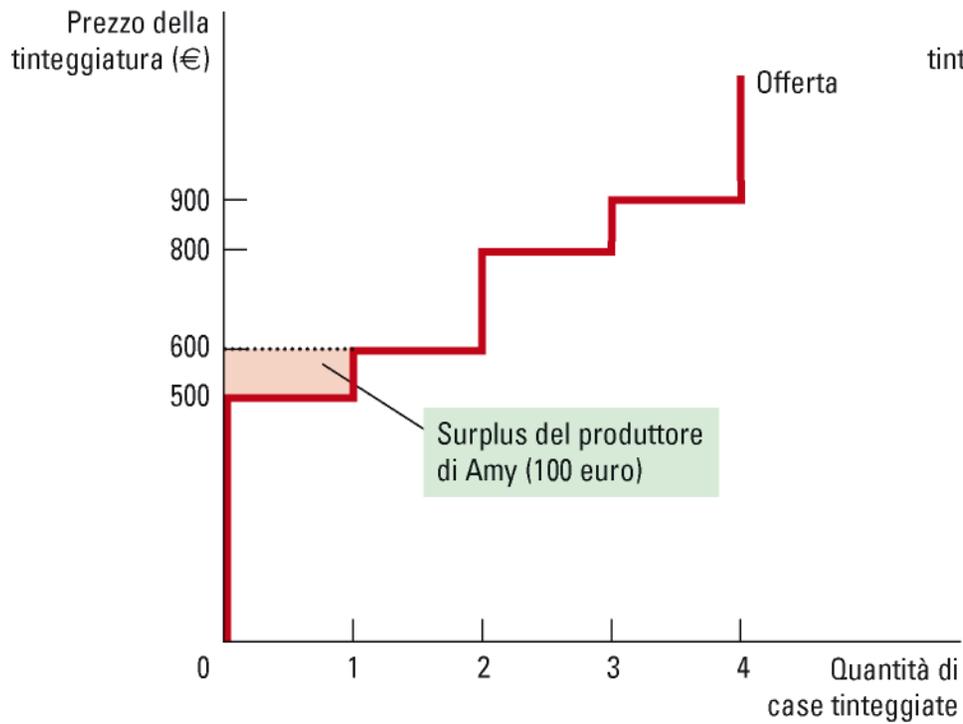
Venditore marginale

- Si noti che l'altezza della curva di domanda è correlata ai costi dei venditori.
- Per ogni data quantità, il prezzo determinato sulla curva di offerta corrisponde al costo del venditore marginale cioè il primo venditore che lascerebbe il mercato se il prezzo diminuisse ulteriormente

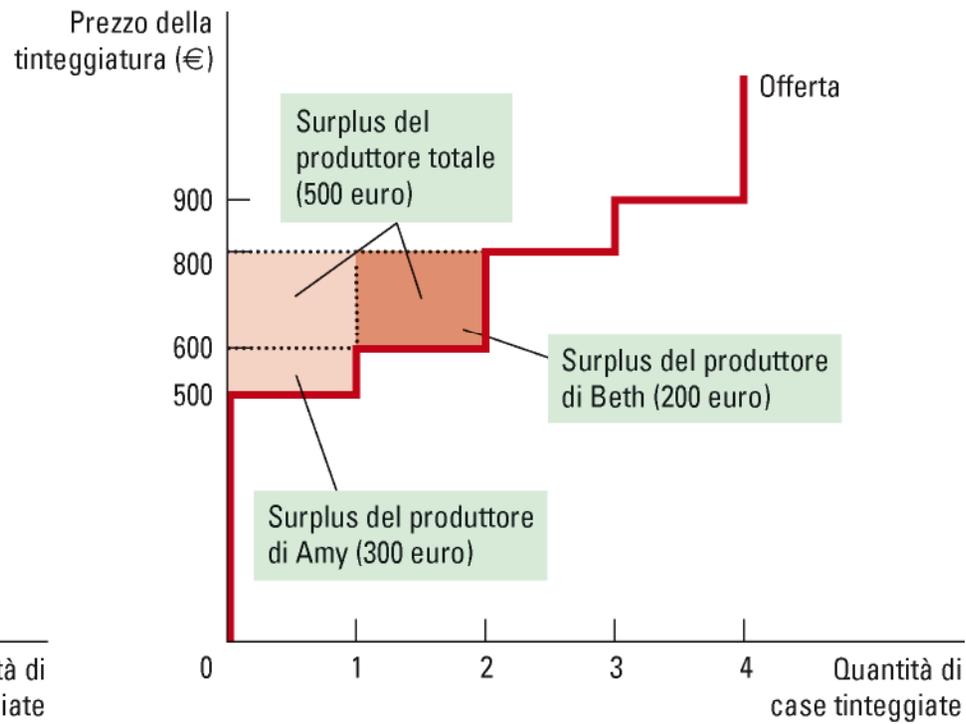
Curva di offerta e surplus del produttore

- L'area compresa tra la curva di offerta e il livello del prezzo misura il surplus del produttore in un mercato

(a) Prezzo = 600 euro



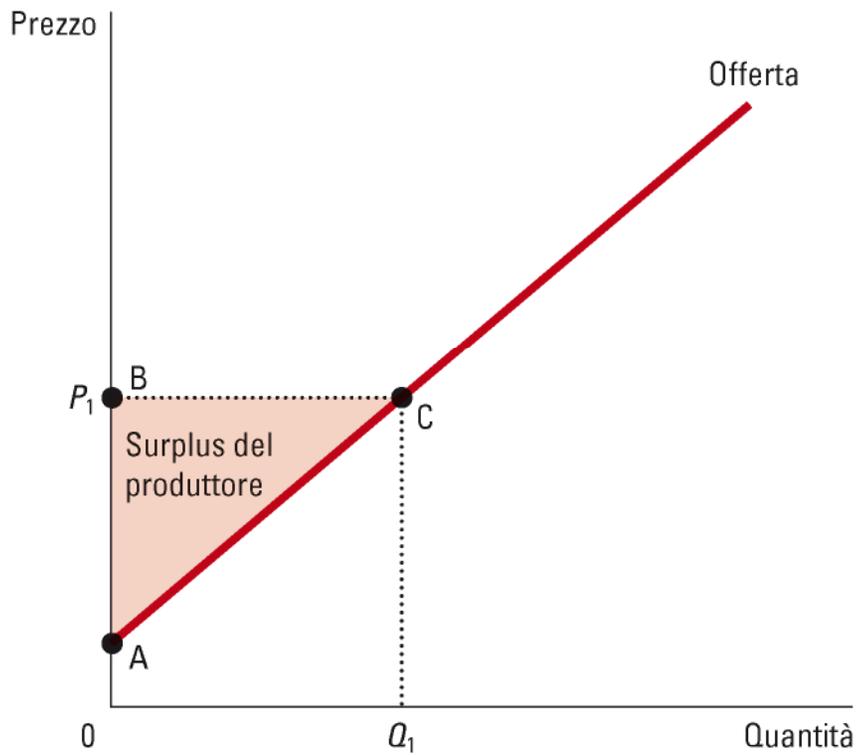
(b) Prezzo = 800 euro



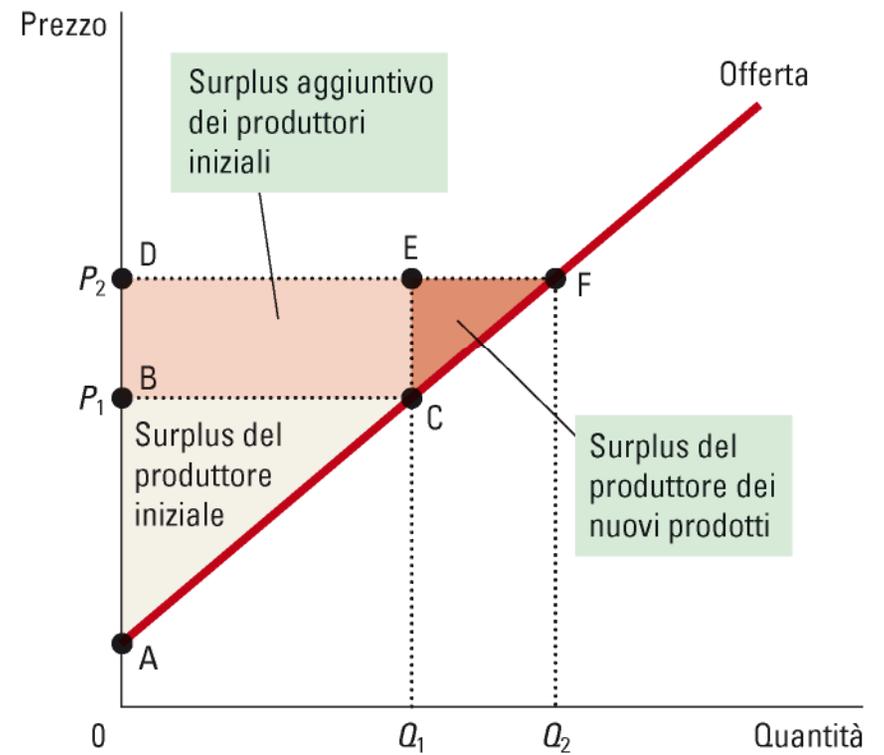
Cosa accade al surplus del produttore in caso di un aumento di prezzo?

- Un aumento del prezzo produce una crescita del surplus del produttore distinguibile in due parti:
 - 1) aumento dovuto alla crescita del surplus per quei venditori che già vendevano al prezzo precedente e che ora venderanno a un prezzo superiore con un conseguente aumento del surplus
 - 2) surplus dei nuovi venditori disposti a vendere solo perché ora il prezzo è aumentato

(a) Surplus del produttore al prezzo P_1



(b) Surplus del produttore al prezzo P_2



Cosa misura il surplus del produttore?

- Può essere considerato una misura del benessere complessivo ricavato dai vari produttori/venditori, il beneficio che essi traggono dalla partecipazione al mercato

Pianificatore benevolo

- Per valutare i risultati del mercato dal punto di vista sociale, introduciamo il concetto di pianificatore benevolo

Il pianificatore benevolo

- Il pianificatore benevolo ha quale scopo quello di massimizzare il benessere della collettività
- Supponete di considerare il surplus come misura del benessere
- **Supponete, infine, di essere interessati esclusivamente a una logica di efficienza secondo cui volete massimizzare il surplus totale** (*def. di efficienza adottata: proprietà grazie alla quale una società, attraverso l'allocazione delle proprie risorse scarse, massimizza il surplus totale dei suoi membri*)

Efficienza ed equità

- L'ultima assunzione è molto rilevante.
- Quello che di seguito si discute è l'idea di operare al fine di rendere massimo il surplus complessivo (il totale del benessere) di un certo mercato che caratterizza una società

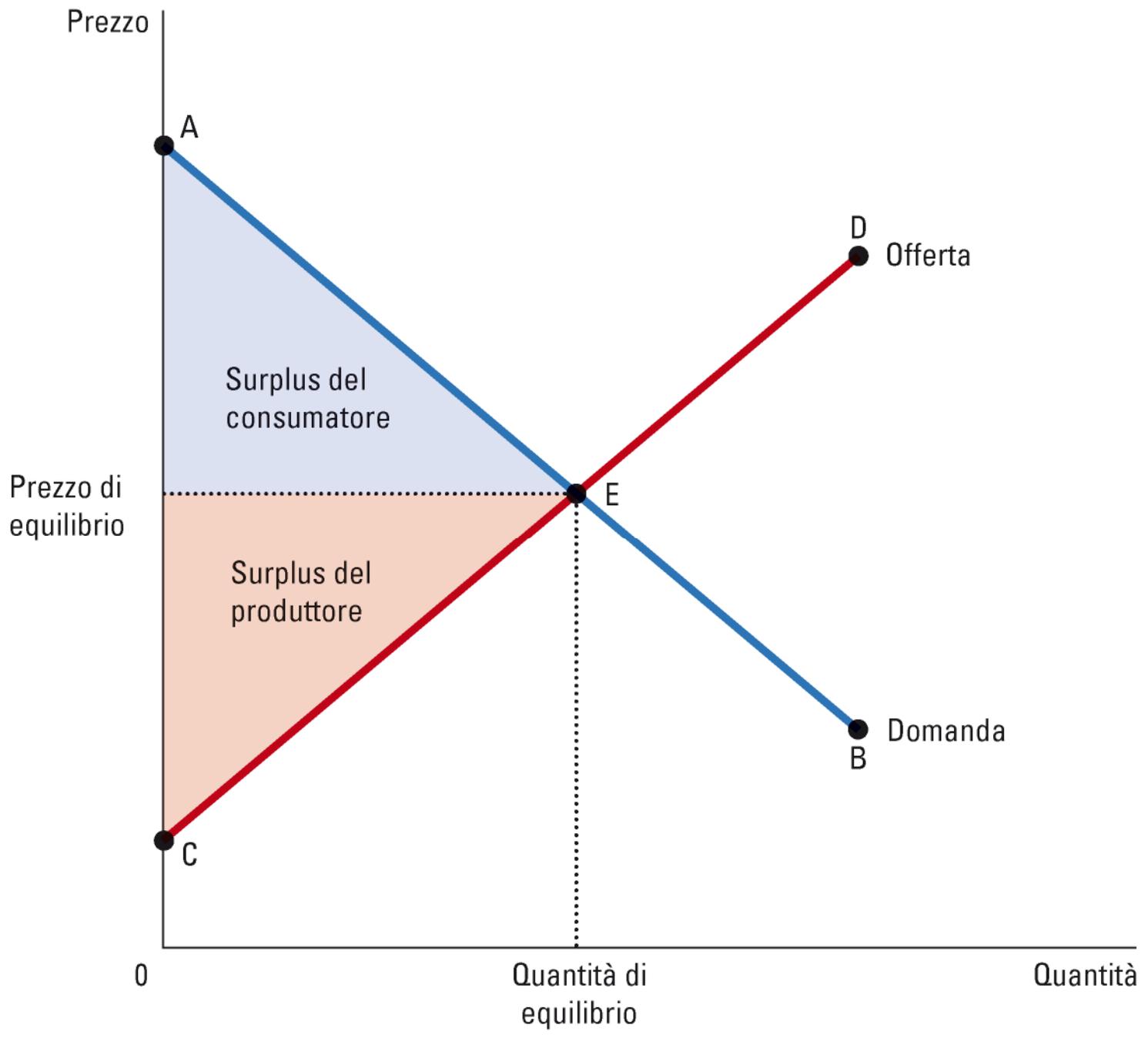
Efficienza

- Dire che una allocazione è inefficiente significa dire che alcuni dei benefici dello scambio tra compratori e venditori non si realizzano:

per esempio il bene non viene prodotto al minor costo possibile (es perché potrebbe essere prodotto da altri soggetti a prezzi più bassi) oppure che non viene consumato dal consumatore che gli attribuisce il valore più alto (trasferendo il consumo da chi lo valuta meno a chi lo valuta di più si aumenta il surplus) (in termini di disponibilità a pagare) (attenzione che disponibilità a pagare è un concetto complesso che misura il valore attribuito a un bene da un certo consumatore e deriva da preferenze, reddito ecc.)

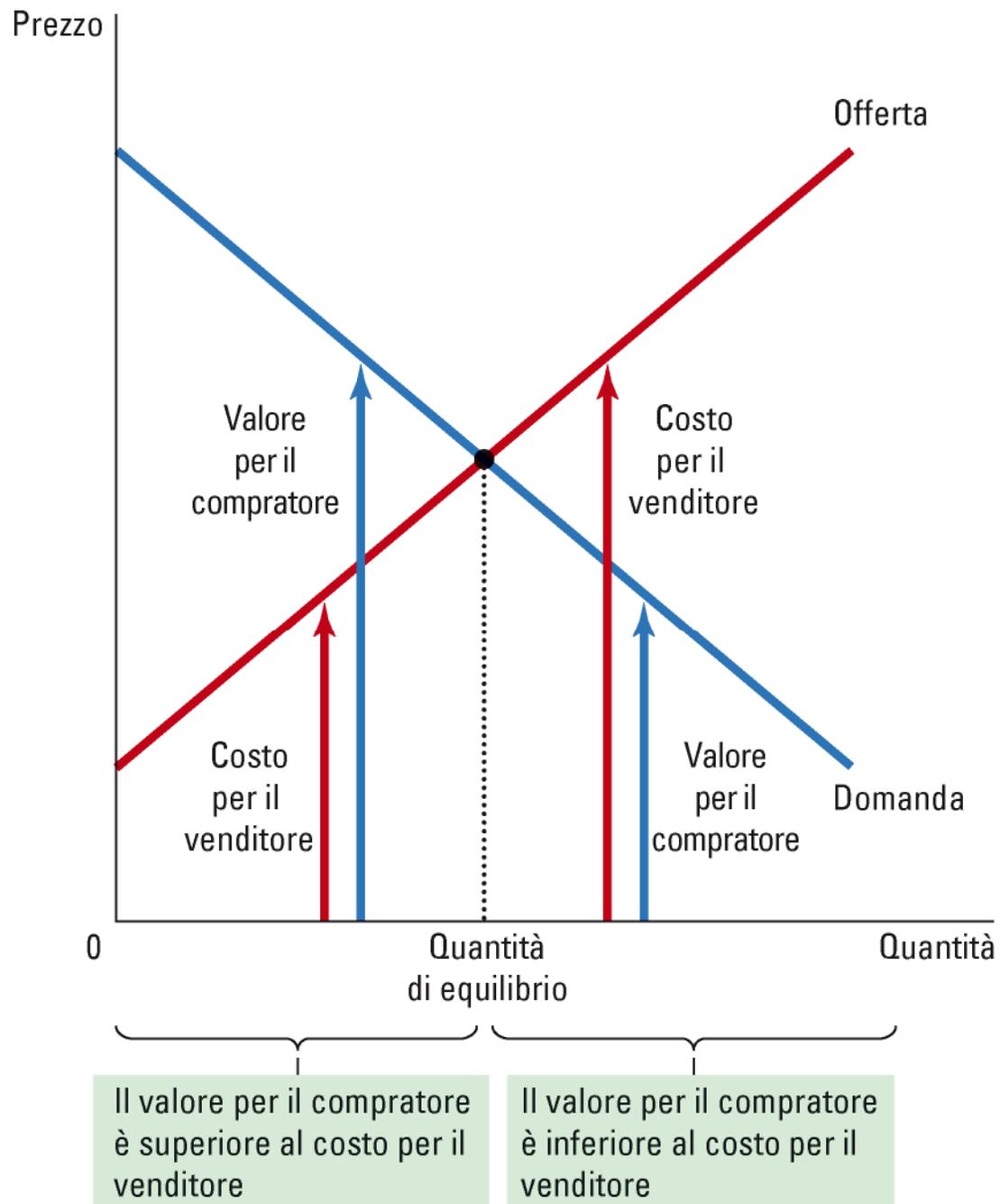
L'equilibrio del mercato concorrenziale è efficiente?

1. Un libero mercato alloca l'offerta di un bene tra i compratori che gli attribuiscono il valore più elevato, misurato in termini di disponibilità a pagare (cioè tutti quelli che sono disposti a pagare quel prezzo di equilibrio lo acquistano)
2. Un libero mercato alloca la domanda di un bene tra i venditori che possono produrlo al costo più contenuto (tutti venditori che sono disposti a vendere a quel prezzo vendono)



3. Un libero mercato produce esattamente la quantità che massimizza la somma del surplus del consumatore e del produttore

Infatti, come mostra la figura seguente, per qualsiasi quantità diversa da quella di equilibrio sarebbe conveniente spostarsi verso l'equilibrio avendo in un caso dei consumatori disposti a pagare il bene più di quanto i produttori chiedano per produrlo e nell'altro caso i venditori disposti a produrre a costi più alti di quelli che i compratori vogliono pagare



Dunque...

- La teoria economica dice che per massimizzare il benessere inteso come somma totale del surplus, il pianificatore benevolo altro non deve fare che lasciare libero il mercato di aggiustarsi secondo le proprie forze e meccanismi (ovviamente ricordiamo che stiamo parlando di un mercato “perfetto”)

Cosa accade se mercati non perfettamente concorrenziali o se fallimenti del mercato?

- In questi casi esistono le premesse anche “interne” alla teoria economica perché sia previsto e auspicabile l'intervento pubblico (o una qualche forma di regolazione) del mercato