



Gli strumenti concettuali di base: l'essenza del ragionamento economico

Corso di Politica Economica – Prof.ssa Maria Alessandra Rossi
Dipartimento di Economia, Università di Chieti-Pescara



Attribuzione - Non commerciale - Condividi allo
stesso modo 2.5 Italia (CC BY-NC-SA 2.5 IT)

Obiettivo di questa lezione

- Creare/consolidare una **base di conoscenza comune** su cosa significa «**ragionare da economisti**»
- per capire su quali basi metodologiche sono fondate le **scelte** di politica economica
- Nell'approccio economico, le scelte pubbliche sono analizzate in modo simile alle scelte individuali e/o come risultato dell'aggregazione di scelte individuali
- NB: per il momento offriremo una visione estremamente semplificata, comune a diversi libri di microeconomia (Mankiew, Frank, Krugman-Wells) che «complicheremo» nelle prossime lezioni in modo da riflettere l'evoluzione del pensiero economico più recente

**Su quali assunti fondamentali è basata
l'analisi economica delle decisioni individuali?**

Principio #1: no free lunch

- Le decisioni comportano sempre scelte fra alternative (**trade-off**)
- I trade-off emergono perché le **risorse** sono **scarse**
- **Risorsa**: tutto ciò che può essere utilizzato per produrre qualcosa (lavoro, capitale, tempo, capitale umano, risorse naturali, ecc.)
- Esempi di **trade-off individuali**?
 - Iscrivarsi all'università/lavorare
 - Venire a lezione/stare a casa
- Esempi di **trade-off per la società**?
 - Benessere materiale/PIL vs. tutela dell'ambiente (es. imporre limiti alla produzione può ridurre il PIL)
 - Efficienza vs. equità (es. tassare il lavoro per scopi redistributivi può ridurre l'incentivo al lavoro e dunque la produzione di reddito)

Il principio ha a che fare con una delle definizioni più conosciute di economia



Lionel
Robbins

*Economics is a “science which studies human behaviour as a **relationship between ends and scarce means** which have alternative uses”*

Principio #2: criterio di scelta costi-benefici

- Il criterio principale di scelta è dato dal confronto dei costi e dei benefici associati ad un'azione x – si sceglie x se:

$$B(x) > C(x)$$

- $B(x)$ corrisponde al **prezzo di riserva** – il prezzo più alto che si è disposti a pagare per realizzare x
- $C(x)$ è indicato dal **costo economico**, ovvero la somma di costi monetari diretti e **costo opportunità** – il costo (monetario e non monetario) di quello cui si deve rinunciare per ottenere x
- L'interpretazione economica delle scelte individuali è basata sull'idea che gli individui si comportino «come se» quantificassero, per ogni decisione, i relativi costi e benefici, anche se non sempre questi possono essere intuitivamente espressi in termini monetari e non sempre la rappresentazione appare realistica
 - Esempio: il costo «psicologico» di fare un lavoro noioso

Il concetto di costo-opportunità

Il costo economico di andare ad un concerto

Supponete di dover decidere se andare ad un concerto. Qual è per voi il costo economico complessivo di questa attività?

- **Costi monetari diretti:** biglietto, prevendita, benzina, ecc. - €70
- **Costo opportunità:** l'equivalente monetario dell'attività che rinunciate a fare per andare al concerto
 - Es. gioia dal trascorrere una serata con amici che non verrebbero al concerto
 - Es. remunerazione per il lavoro part-time che di solito fate la sera

- Se due azioni x e y si escludono a vicenda, il costo opportunità di scegliere x è dato dal beneficio che si ottiene da y (cui si deve rinunciare)
- Più precisamente il costo opportunità di x è dato dal **valore della migliore alternativa y**
- Il costo opportunità spesso non appare come un costo effettivo, anche se lo è

Esempio: dovrete andare a sciare a Roccaraso domani?

- Come fare questa scelta? Quali costi e benefici vanno presi in considerazione?

Benefici	Costi
Divertimento $\approx 90\text{€}$	Benzina, skipass, ecc $\approx 100\text{€}$
Evitare il fastidio di lavorare come lavapiatti $\approx 15\text{€}$	Paga per 3 ore di lavoro part-time come lavapiatti $\approx 30\text{€}$
Beneficio totale = 105€	Costo totale = 130€

Evitare un costo è come ottenere un beneficio

Non ottenere un beneficio è come sostenere un costo

Benefici	Costi
Divertimento $\approx 90\text{€}$	Benzina, skipass, ecc $\approx 100\text{€}$
	Costo netto: paga per 3 ore di lavoro part-time come lavapiatti – fastidio di lavorare $\approx 30\text{€} - 15\text{€} = 15\text{€}$
Beneficio totale = 90€	Costo totale = 115€

Principio #3: il confronto costi-benefici rilevante è “al margine”

- Il bilanciamento fra costi e benefici non è fatto in termini aggregati, ma al margine, ovvero confrontando costi e benefici di piccoli incrementi o decrementi dell'attività considerata (**analisi marginalista**)
- Esempio: in un ristorante all-you-can-eat, dopo aver ordinato molte cose, dovrete ordinare un ulteriore piatto?
 - Il confronto rilevante per decidere è fra costo marginale (nullo, perché c'è un prezzo fisso) e beneficio marginale (soddisfazione derivante dal consumare un piatto in più)
- L'analisi marginalista evidenzia ciò che è razionale fare, ma non sempre questo corrisponde al comportamento effettivo degli individui
- Esempio: in un esperimento in una pizzeria all-you-can-eat, i clienti che hanno ricevuto il rimborso del prezzo fisso mangiano meno di quelli che non hanno ricevuto il rimborso (Thaler, 1980)

Un'implicazione del principio #3: i costi “affondati” non influenzano la scelta razionale

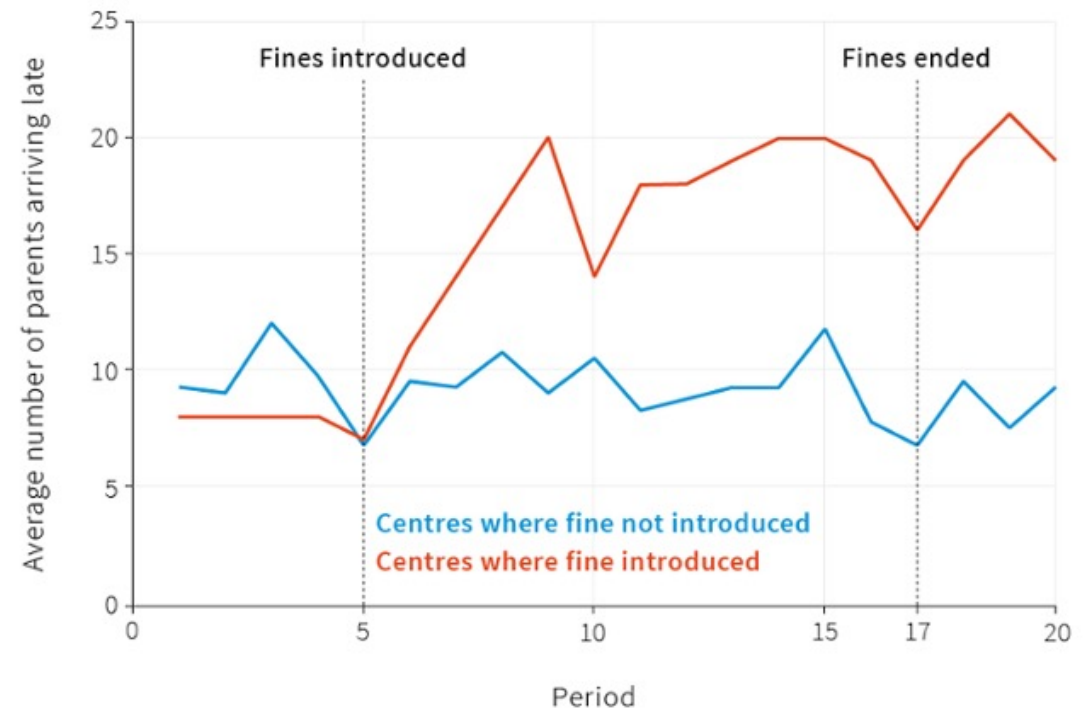
- L'ultimo esempio mostra una forma di irrazionalità frequente: lasciare che i costi già sostenuti e non recuperabili influenzino le nostre decisioni
- La scelta razionale dovrebbe essere basata esclusivamente sul confronto fra costi e benefici marginali, ma spesso i costi irrecuperabili giocano un ruolo
- I costi irrecuperabili sono, al contrario dei costi opportunità, **costi che da un punto di vista razionale dovrebbero essere ignorati**

Principio #4: gli individui e le imprese rispondono agli incentivi

- Gli individui perseguono miglioramenti della propria condizione e continuano a perseguirli finché non siano state sfruttate tutte le opportunità
- Se cambiano le opportunità disponibili, gli individui adattano il proprio comportamento in modo da sfruttare il nuovo insieme di opportunità => **gli individui rispondono agli incentivi**
- Un **incentivo** è un qualsiasi fenomeno (ricompensa o punizione) che induca un individuo a compiere un'azione Quali incentivi sono rilevanti?
 - **Incentivi economici:** es. bonus, multe, prospettive di carriera
 - **Incentivi sociali:** es. reputazione, norme sociali di comportamento
 - **Incentivi morali:** es. altruismo disinteressato, senso di giustizia
- Questo principio è **essenziale per prevedere il comportamento e dunque gli effetti delle scelte di politica economica**
- Ma la varietà di incentivi che possono essere in gioco suggerisce che non sempre è facile fare previsioni...

Un esempio di “politica” con effetti inaspettati per via dell’interazione fra incentivi confliggenti

- Famoso esperimento di Gneezy e Rustichini (2000) negli asili di Haifa
- Introduzione di una multa di 3\$ per i genitori che arrivano in ritardo a prendere i figli all’asilo
- Che effetto ha avuto la multa (un incentivo economico)?
- Come si spiega questo risultato?
- L’incentivo monetario ha sostituito quello sociale/morale ed era troppo basso (meno di 60\$/mese su 380\$ di retta mensile) per essere efficace



Principio #5: lo scambio può essere vantaggioso per tutti

- Lo scambio (di mercato) crea vantaggi permettendo a persone e imprese di specializzarsi, ottenendo dal mercato gli altri beni di cui hanno bisogno
- La **specializzazione** aumenta la produttività del lavoro perchè la produzione aumenta quando ciascuno si concentra su un numero limitato di attività
 - learning by doing
 - sfruttare naturali differenze in abilità e competenze
 - economie di scala
- **Vantaggio comparato**: tutti i produttori possono trarre vantaggio dalla specializzazione, anche quando questo significa che un produttore si specializza in un bene che un altro potrebbe produrre a minor costo.

Vantaggio comparato vs. vantaggio assoluto/1

	Produzione se il 100% del tempo è speso su una sola attività
Greta	1250 mele o 50 tonn. di grano
Carlos	1000 mele o 20 tonn. di grano

- Greta ha un **vantaggio assoluto** nella produzione di entrambe le colture
- Greta ha un vantaggio comparato nel grano (può produrre 2,5 volte il grano di Carlos vs. 1,25 volte le mele di Carlos)
- Carlos ha un **vantaggio comparato** nelle mele = è meno svantaggiato nella produzione di mele.

Benefici dalla specializzazione secondo il rispettivo vantaggio comparato

Supponete che Greta e Carlos si specializzino ciascuno nel proprio vantaggio comparato e possano scambiare beni in questo modo: 1 ton grano vs. 40 mele

Autosufficienza:

- Greta produce e consuma 500 mele e 30 ton di grano (70% tempo per mele)
- Carlos produce 300 mele e 14 ton grano (30% tempo per mele)
- Totale: 800 mele e 44 ton grano

Specializzazione e scambio:

- Greta produce 50 ton di grano, consuma 600 mele (15×40) e 35 ton grano (50-15)
- Carlos produce 1000 mele, consuma 400 mele e 15 ton grano
- Totale: 1000 mele e 50 ton grano

Principio #6: i mercati sono di solito uno strumento efficace per organizzare l'attività economica/1

- L'interazione fra gli individui determina il funzionamento del sistema economico
- In una economia di mercato *l'interazione non è coordinata ex ante*, ovvero non c'è alcun pianificatore che definisca chi deve produrre, cosa, quanto e chi è autorizzato a consumare
- Nonostante l'assenza di un coordinamento ex ante, si realizza un coordinamento spontaneo: come è possibile?

Principio #6: i mercati sono di solito uno strumento efficace per organizzare l'attività economica/2

- Lo **scambio** di mercato genera **benefici**
 - Gli **incentivi impliciti** nell'economia di mercato (prezzi) e il perseguimento dell'interesse individuale spingono ad utilizzare le risorse nel modo migliore
 - Visto che lo **scambio è volontario**, i beni gravitano naturalmente verso coloro che gli attribuiscono un valore più elevato (niente ci assicura che questo avvenga in un sistema in cui un soggetto decide per tutti)
 - Come abbiamo visto, lo scambio consente la **specializzazione** e quindi un aumento della capacità produttiva dell'economia
- I mercati tendono verso l'**equilibrio** attraverso la variazione dei prezzi
 - Cos'è l'equilibrio? Una situazione dalla quale nessuno ha interesse a spostarsi date le scelte degli altri
 - **Importante principio per riuscire a fare previsioni**: ci offre una guida per capire verso quale situazione tende l'interazione

Principio #7: l'intervento dello Stato può migliorare il risultato prodotto dal mercato/1

- Il ruolo dello stato è certamente indispensabile per assicurare che il mercato stesso possa funzionare adeguatamente:
 - Lo stato definisce, attribuisce e difende i diritti di proprietà (intesi in senso lato, come diritti di poter decider dell'uso delle risorse)
 - Lo stato amministra la giustizia, esercitando il potere pubblico a difesa della libertà individuale
 - Lo stato esercita le funzioni di difesa
- Questo insieme di compiti attiene alla funzione di “garanzia” dello stato [cd. “stato minimo”, secondo la definizione di Robert Nozick]
- Quindi **il mercato non esiste senza lo stato**
- Inoltre, **il funzionamento del mercato è influenzato dalle istituzioni**

Principio #7: l'intervento dello Stato può migliorare il risultato prodotto dal mercato/2

- L'analisi delle ulteriori circostanze in cui questo principio può essere considerato vero costituisce il campo di indagine della politica economica ed è oggetto di forte controversia
- I principali elementi di disaccordo riguardano:
 - La capacità di interpretazione del mondo dei principi appena esposti (quanto bene ci consentono di capire la realtà – **analisi positiva**)
 - I valori cui dovrebbero essere ispirati i tentativi di migliorare il risultato prodotto dal mercato (il «dover essere» della realtà – **analisi normativa**)
- Il risultato prodotto dal mercato si può infatti migliorare in due modi
 - Aumentando il benessere complessivo disponibile per la società (**efficienza**)
 - Assicurando una più equa distribuzione dei benefici (**equità**)

Il metodo economico di analisi in sintesi (e con qualche definizione più tecnica)

- **Scelta razionale:**
 - Gli individui perseguono razionalmente l'obiettivo di **massimizzare la propria utilità**
 - Questa ipotesi assicura che il **comportamento** in risposta ad un cambiamento degli incentivi sia **prevedibile** e quindi si possano (almeno in teoria) anticipare correttamente gli effetti della politica economica
- **Individualismo metodologico:** l'**unità fondamentale di analisi** per spiegare qualsiasi fenomeno/analizzare gli effetti di una scelta di politica economica è l'**individuo, dotato di preferenze stabili**
- Cfr. approccio sociologico: i processi sociali, distinguibili dai comportamenti dei singoli, possono influenzare le preferenze individuali

Quanto sono validi e generali questi «principi»?

I 7 principi sono un'utile semplificazione che consente di cogliere l'essenza del ragionamento economico, ma nel tempo la ricerca ne ha evidenziato molti limiti, per migliorare la comprensione del mondo

I principali sono:

- La **razionalità** umana è **limitata**, e non sempre le scelte sono coerenti con il modello della scelta razionale (cfr. Herbert Simon)
- Le **preferenze possono dipendere dal contesto** e possono essere influenzate (cfr. economia comportamentale, Kahneman, Tverskyi e Thaler)
- Ci possono essere **equilibri di mercato nei quali la domanda di mercato non è uguale all'offerta** (es. Keynes, Stiglitz, nel mercato del lavoro ci può essere disoccupazione involontaria)
- La **distribuzione del potere** spesso influenza i risultati economici, ma non trova spazio nei 7 principi (es. Marx, Pagano)

Domande?

CREDITS: This presentation template was created by **Slidesgo**, including icons by **Flaticon**, and infographics & images by **Freepik**

