

Migliorare l'esito di concorrenza perfetta ($P^* = C_{mg}^i(Q^*) = S_{MS}^j(Q^*) = \text{Min CVME}$)?

- produrre la stessa quantità complessiva ($Q^d = Q^s = Q^*$) ma allocarla in maniera diversa tra consumatori?
- produrre la stessa quantità complessiva, Q^* , allocarla nella stessa maniera tra consumatori ma modificando il modo di produrla?
- produrre una quantità diversa da Q^* ?



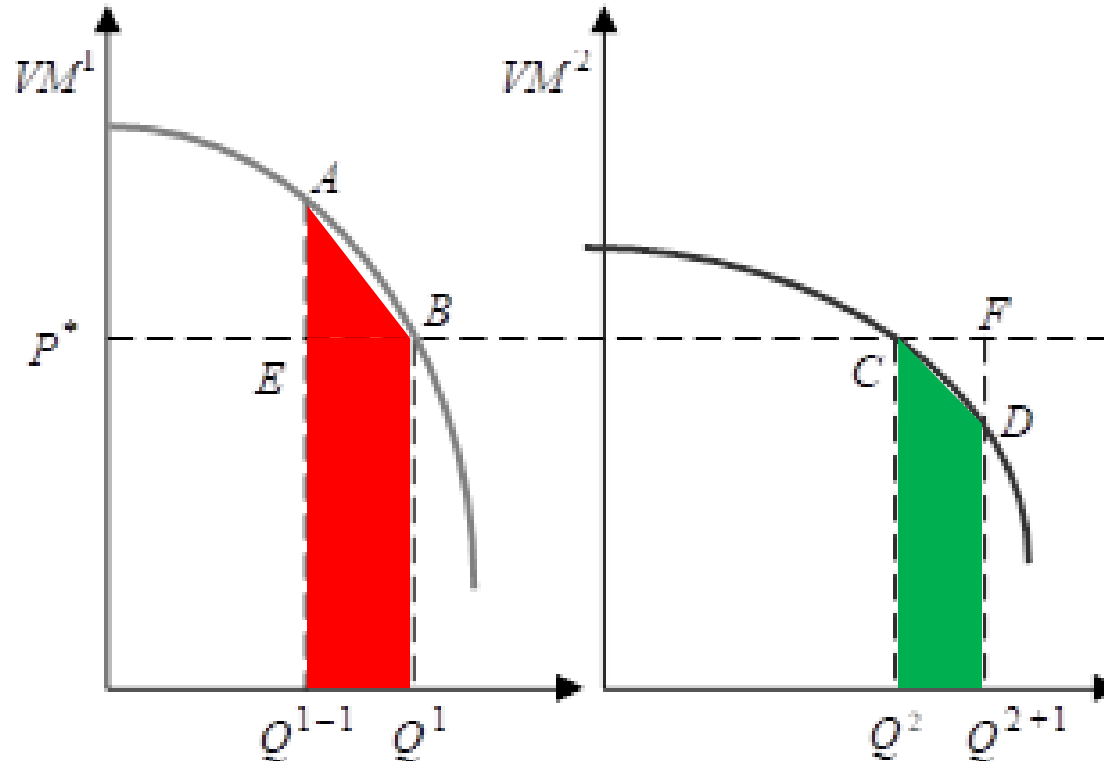
L'efficienza del regime di concorrenza perfetta

Produrre la stessa quantità complessiva Q^* ma allocarla in maniera diversa tra i consumatori 1 e 2?

Al prezzo di concorrenza perfetta P^* di equilibrio si domanda in totale $Q^* = Q^1 + Q^2$.

Leviamo a 1 una unità di consumo e diamola (regaliamola) a 2 e lasciando, per ora, che 1 e 2 continuino a pagare $P^* Q^1$ e $P^* Q^2$.

Pareto?



Marshall?

Somma netta
negativa!

Produrre la stessa quantità complessiva ma allocarla in maniera diversa tra consumatori?

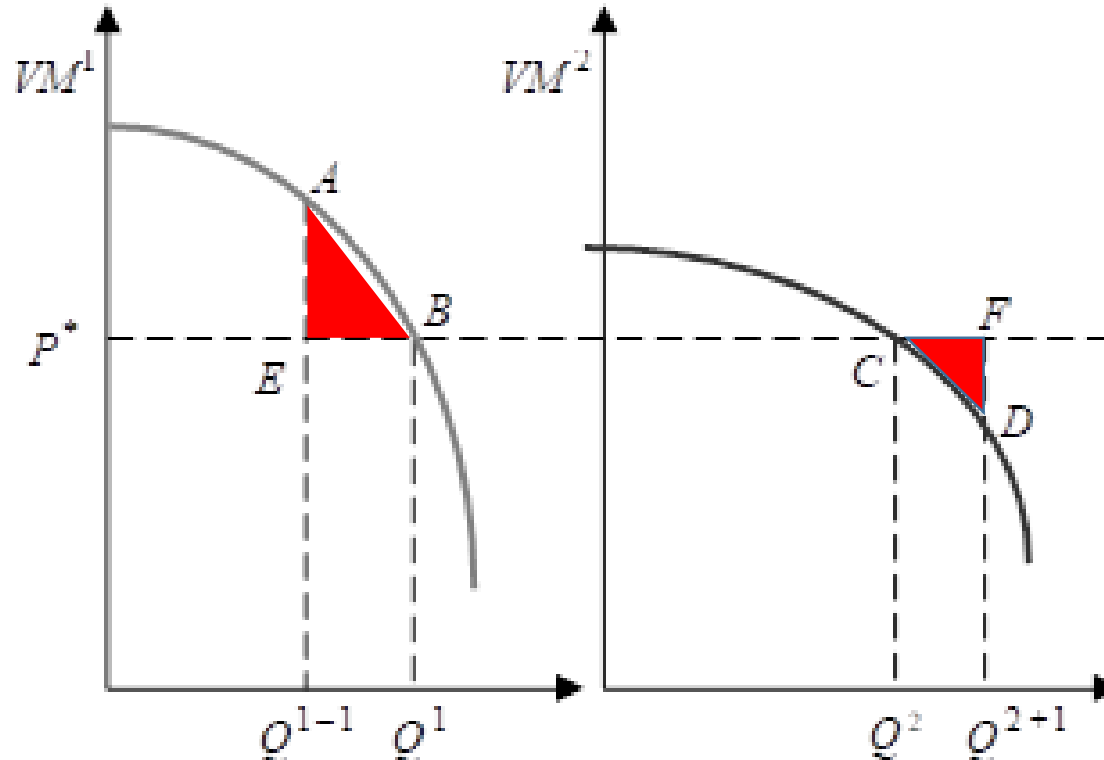
Lo stesso risultato
avremmo ottenuto se
avessimo rimborsato P^*
al consumatore 1
chiedendo a 2 di pagare
 P^* per quella nuova
unità.

Pareto?

$AEB + CED = ? < 0$

Uguale a

$(CQ^2Q^{2+1}D) - (AQ^{1-1}Q^1B)$



Marshall?

Somma netta
negativa!

Produrre la stessa quantità complessiva Q^* , allocarla nella stessa maniera tra consumatori ma modificando il modo di produrla?

Vi sono **due modi** per migliorare la produzione di un dato livello di output: produrlo ad un **costo minore** o modificare **la divisione** della produzione tra le diverse imprese dell'industria.

Se solo un'impresa di concorrenza perfetta avesse prodotto una quota parte della quantità Q^* non al minimo costo, un pianificatore centrale avrebbe potuto aumentare il surplus dell'impresa stessa senza diminuire il surplus del consumatore, ottenendo un miglioramento marshalliano.

MA: l'assunzione che le imprese massimizzino il profitto comporta che ogni impresa sia economicamente efficiente, ovvero che minimizzi il costo di produrre una qualsiasi quantità. Se così non fosse, l'impresa non massimizzerebbe i profitti derivanti dal produrre una qualsiasi quantità.

Produrre la stessa quantità complessiva Q^* , allocarla nella stessa maniera tra consumatori ma modificando il modo di produrla?

Ripartire la produzione della stessa quantità in maniera diversa tra le imprese dell'industria operante in concorrenza perfetta?

Chiudiamo un'impresa e chiediamo ad ognuna delle altre di produrre una quota di quella produzione dell'impresa che ha chiuso i battenti così da produrre a livello d'industria sempre la stessa quantità. Oppure lasciamo entrare una nuova impresa e imprese già presenti riducano la loro produzione di quel tanto che basti a mantenere costante la produzione.

Ma ogni impresa GIA' produce al minimo dei costi medi minimi: qualsiasi cambiamento di produzione, in più o in meno, richiede che ogni impresa non produca più al minimo dei costi (minimi) medi. Il costo complessivo di produrre una determinata quantità non può essere dunque ridotto modificando il modo in cui viene prodotta.

Produrre una quantità diversa da Q^* ?

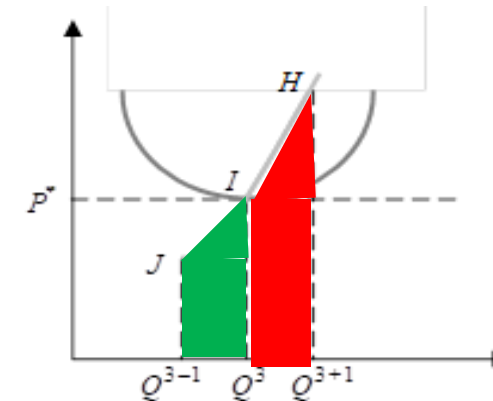
Una unità in più? Assegnando gratis la quantità prodotta addizionale da un'impresa al secondo consumatore (Pareto?).

Passare da Q^3 a $Q^3 + 1$:

maggiore costo per l'impresa.

Ci guadagna, il consumatore 2:

ma meno di quanto ci perde l'impresa.



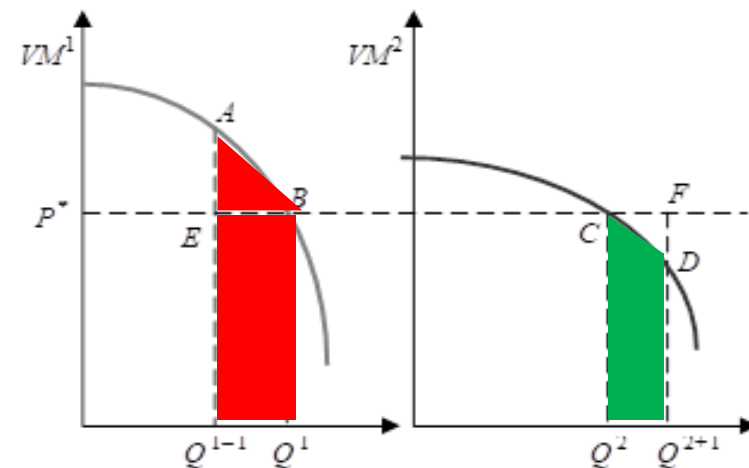
Una unità in meno? Sottraendo un'unità dal consumatore 1 ma senza ridurre i ricavi dell'imprenditore (Pareto?).

Q^3 a $Q^3 - 1$:

minore costo.

Ci perde, il consumatore 1:

di più di quanto non ci guadagni l'impresa.



Non si riescono ad avere miglioramenti marshalliani producendo una quantità diversa da quella di concorrenza perfetta.



L'efficienza nel regime di concorrenza perfetta

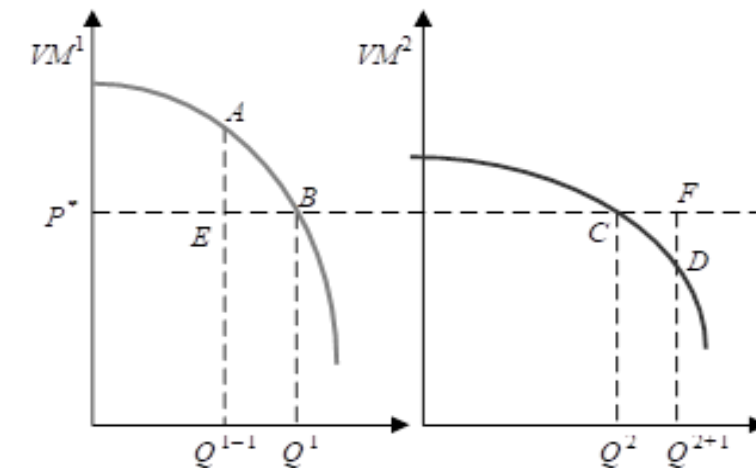
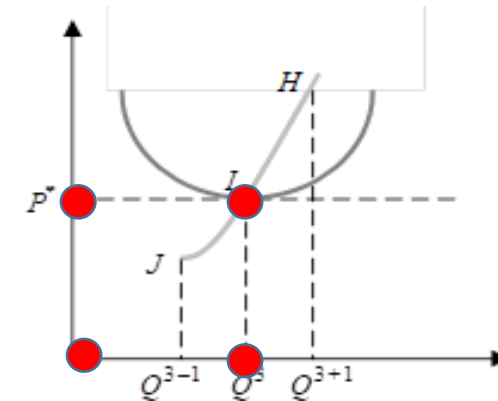
Produrre una quantità diversa da Q^* ?

Supponiamo ora di avere invece una nuova impresa che produca Q^3 unità aggiuntive, al costo totale medio minimo $CTME(Q^3) = P^*$ (la produzione cioè aumenta da $n \times Q^3$ a $(n + 1) \times Q^3$ dove n è il numero di imprese iniziali).

Il costo aggiuntivo di questa produzione è pari a $P^* Q^3$, quanto desidera avere il nuovo imprenditore, come minimo, per espandere la produzione (extra-profitti zero). Tuttavia i consumatori valuteranno questa nuova produzione ad un valore minore di $P^* Q^3$ (perché?) e saranno disposti a cedere meno di $P^* Q^3$ per entrarne in possesso.

Di nuovo, non riusciamo ad ottenere un miglioramento marshalliano, allontanandoci dall'esito di concorrenza perfetta.

Concorrenza perfetta E' MARSHALL EFFICIENTE!



Migliorare l'esito di monopolio?

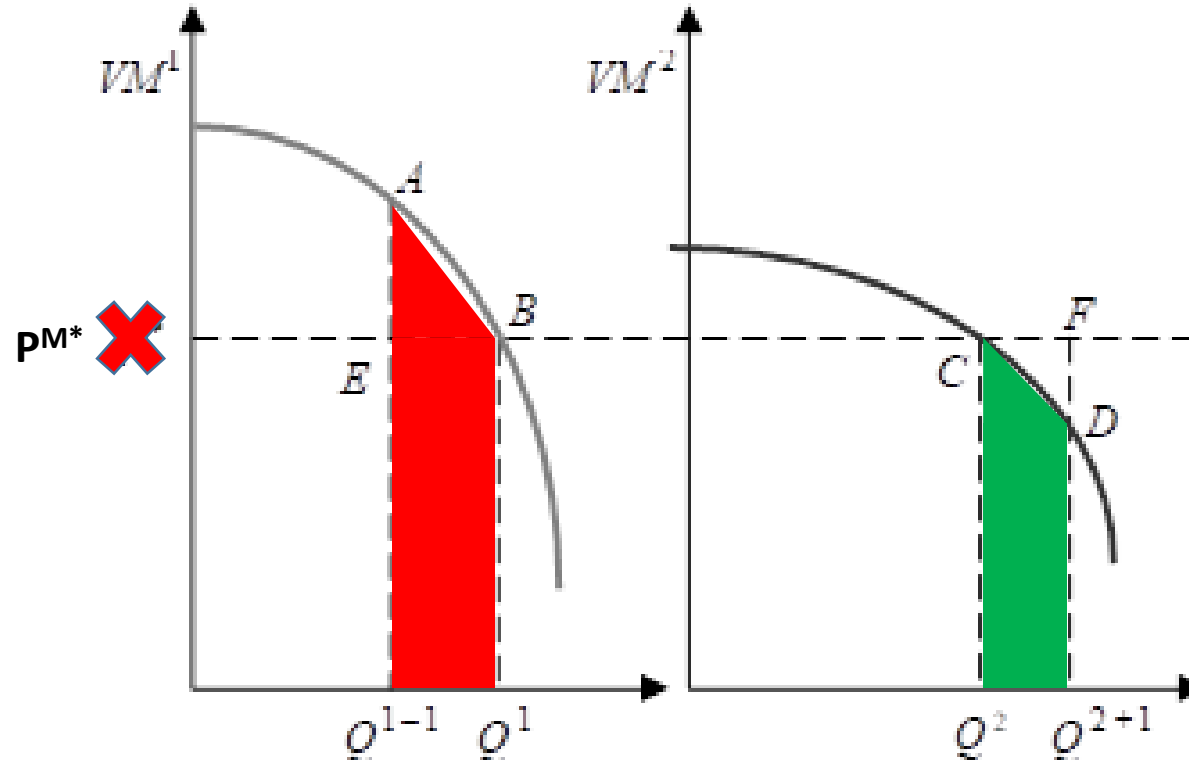
- produrre la stessa quantità complessiva Q_M^* ma allocarla in maniera diversa tra consumatori?
- produrre la stessa quantità complessiva Q_M^* , allocarla nella stessa maniera tra consumatori ma modificando il modo di produrla?
- produrre una quantità diversa da Q_M^* ?

L'efficienza nel regime di monopolio

Produrre la stessa quantità complessiva $Q^M = Q_1 + Q_2$ ma allocarla in maniera diversa tra consumatori?

Leviamo a 1 una
unità di consumo e
diamola a 2 e
lasciando, per ora,
che 1 e 2
continuino a pagare
 $p^m \cdot Q_1^m$ e $p^m \cdot Q_2^m$.

Pareto?



Marshall?

Produrre la stessa quantità complessiva Q^M , allocarla nella stessa maniera tra consumatori ma modificando il modo di produrla?

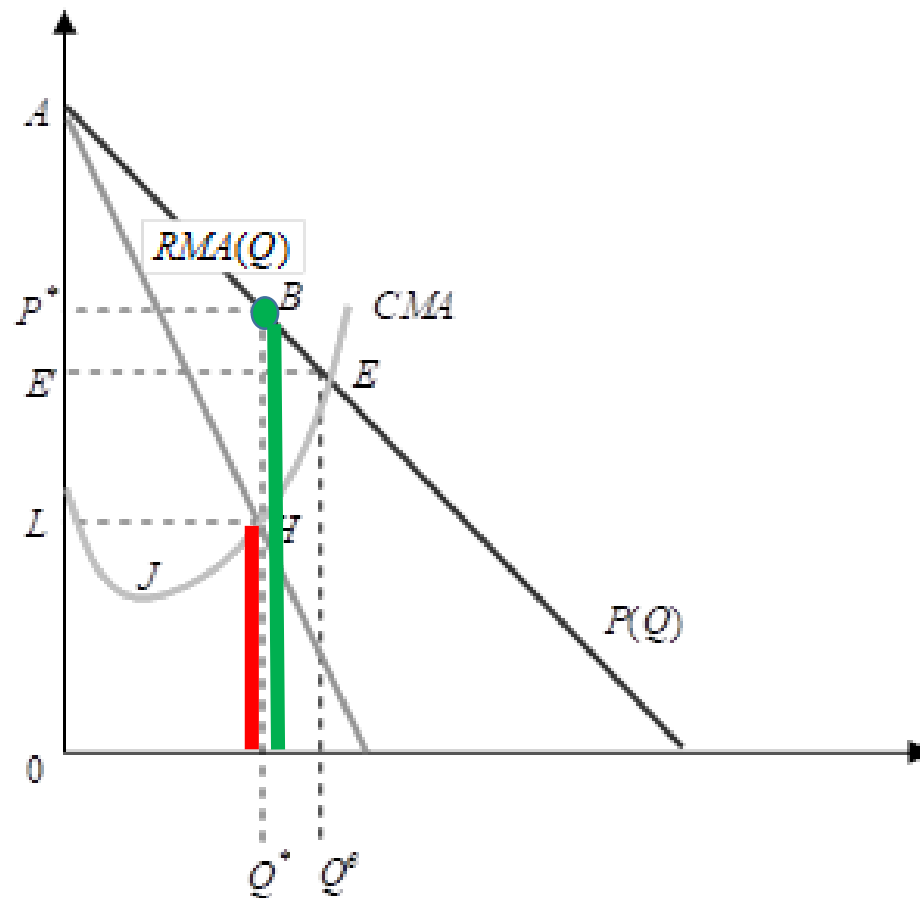
Vi sono **due modi** per migliorare la produzione di un dato livello di output: produrlo ad un **costo minore** o ~~modificare la divisione della produzione tra le diverse imprese dell'industria.~~

L'assunzione che il monopolista massimizzi il profitto comporta che questo sia economicamente efficiente, ovvero che minimizzi il costo di produrre una qualsiasi quantità. Se così non fosse, l'impresa non massimizzerebbe i profitti derivanti dal produrre una qualsiasi quantità.



L'efficienza nel monopolio?

Produrre una quantità diversa? $Q^m + 1$? Costi e benefici? Pareto?

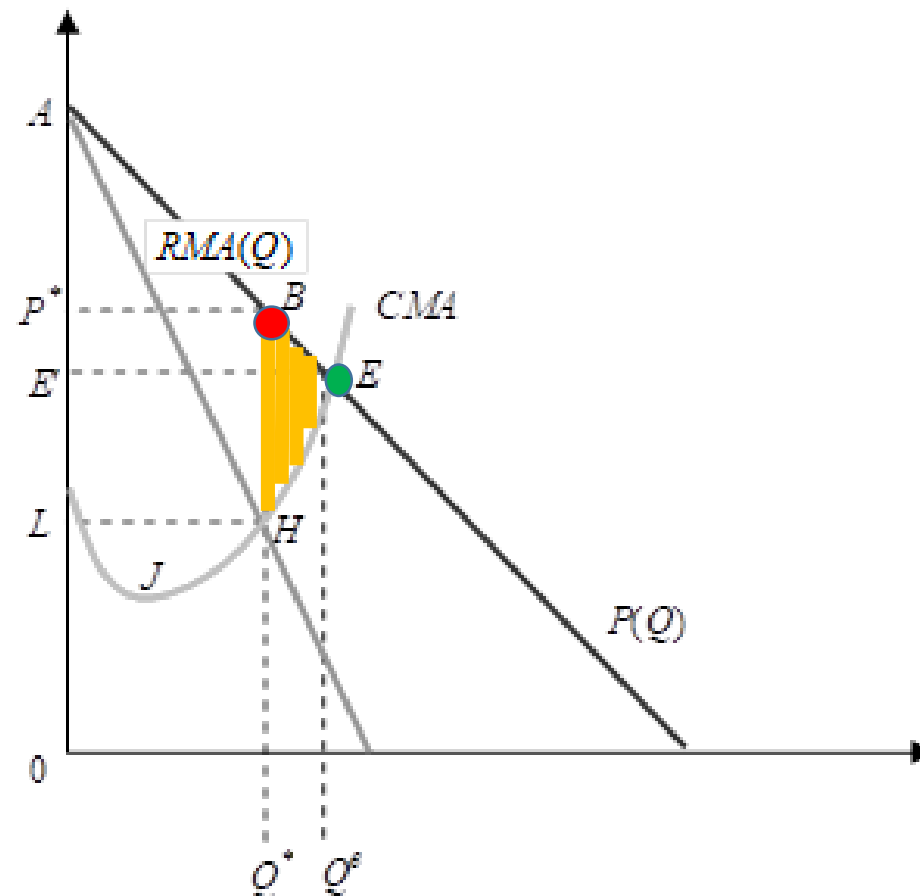




Produrre una quantità diversa? Q^e ?

L'area BHE misura questa perdita netta di benessere potenziale che si sarebbe potuto raggiungere, e rappresenta una misura in euro della perdita che deve sopportare la società, dovuta al fatto che il monopolista produce Q^* piuttosto che Q^e . Essa viene definita come la **perdita netta di monopolio**.

Notate che Q^e poteva essere scelto dal monopolista!





Dal monopolio alla concorrenza perfetta ($C_{mg}=p$)

Imprenditore:

-C

+A

<0

Consumatore:

+C

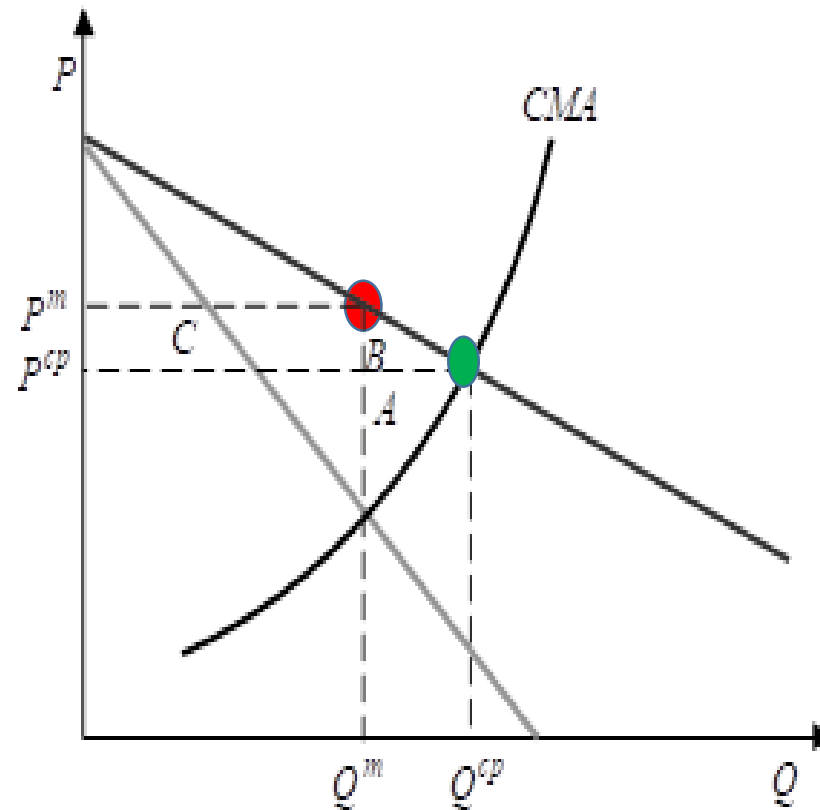
+B

>0

Pareto?

Società:

+A+B!

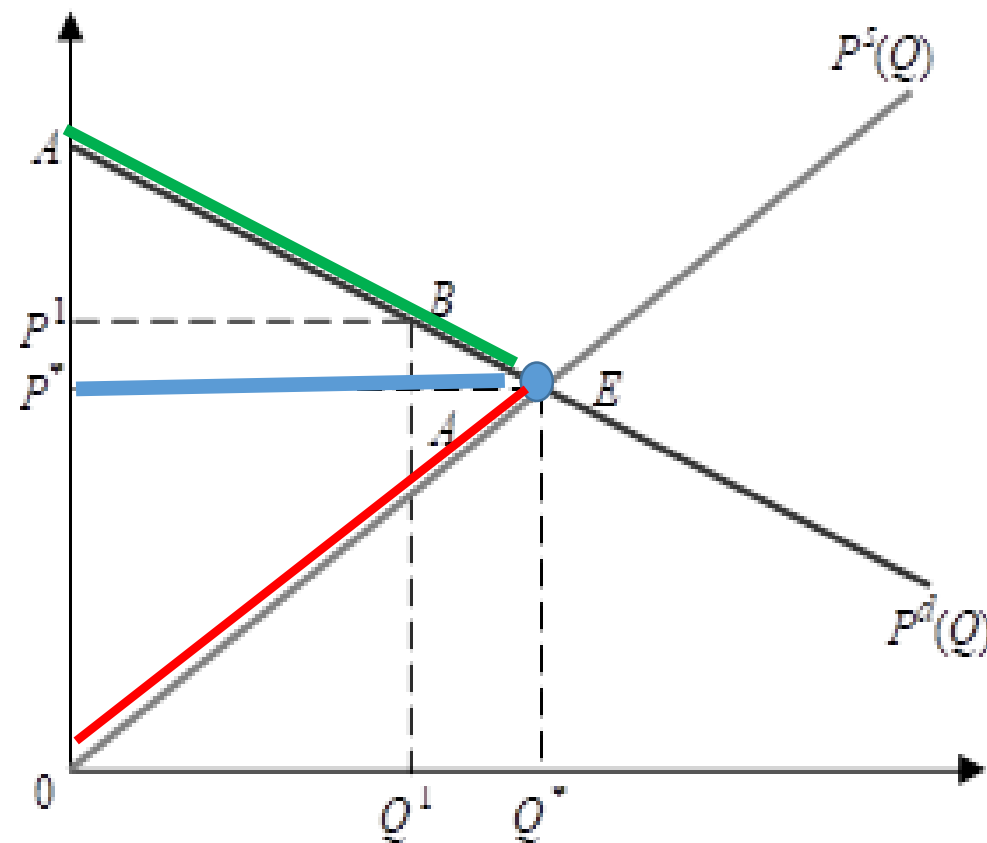


Nella concorrenza l'ultima unità prodotta costa quanto "vale" per i consumatori. ●

Il monopolista invece tiene conto del fatto che l'aumento della quantità prodotta genera una diminuzione di prezzo che influenza tutte le unità infra-marginali: egli sarebbe disposto a vendere 1 unità in più ad un prezzo inferiore se e solo se non dovesse vendere anche le altre unità ad un prezzo inferiore. Il prezzo del monopolio è quindi troppo alto non perché il monopolista "non sa massimizzare i profitti" ma perché sa bene come farlo.

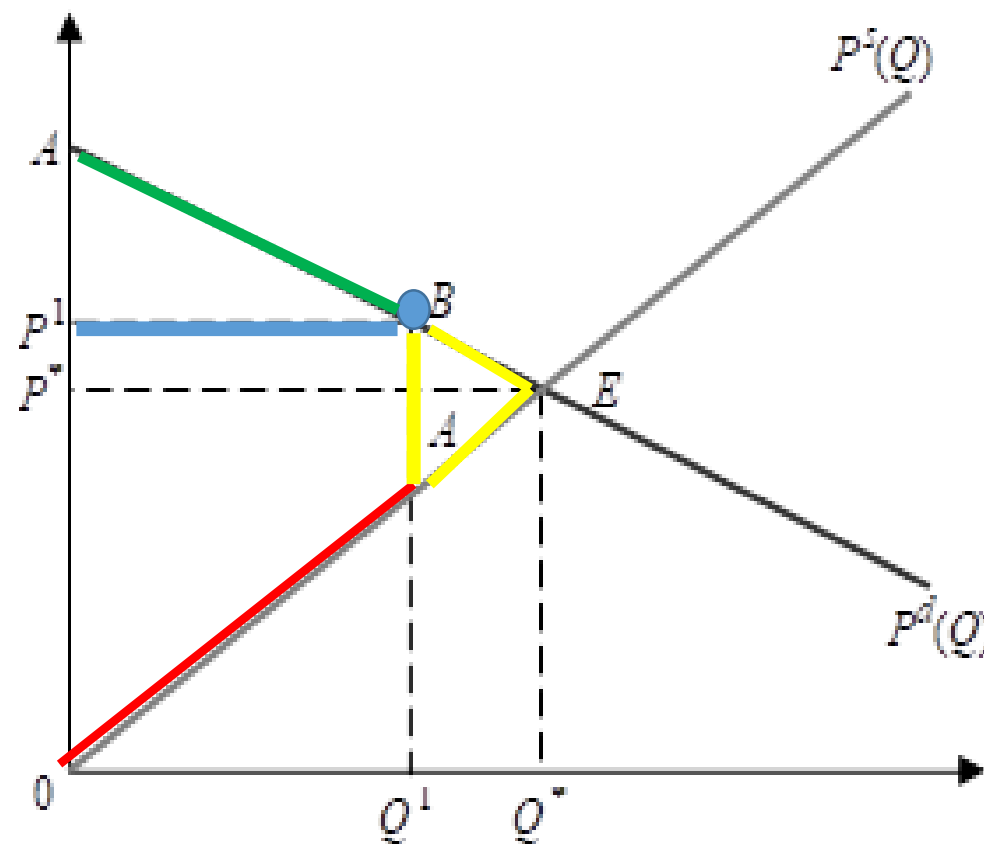
Il prezzo socialmente ottimo

La concorrenza
perfetta



Il prezzo socialmente ottimo

La non concorrenza perfetta

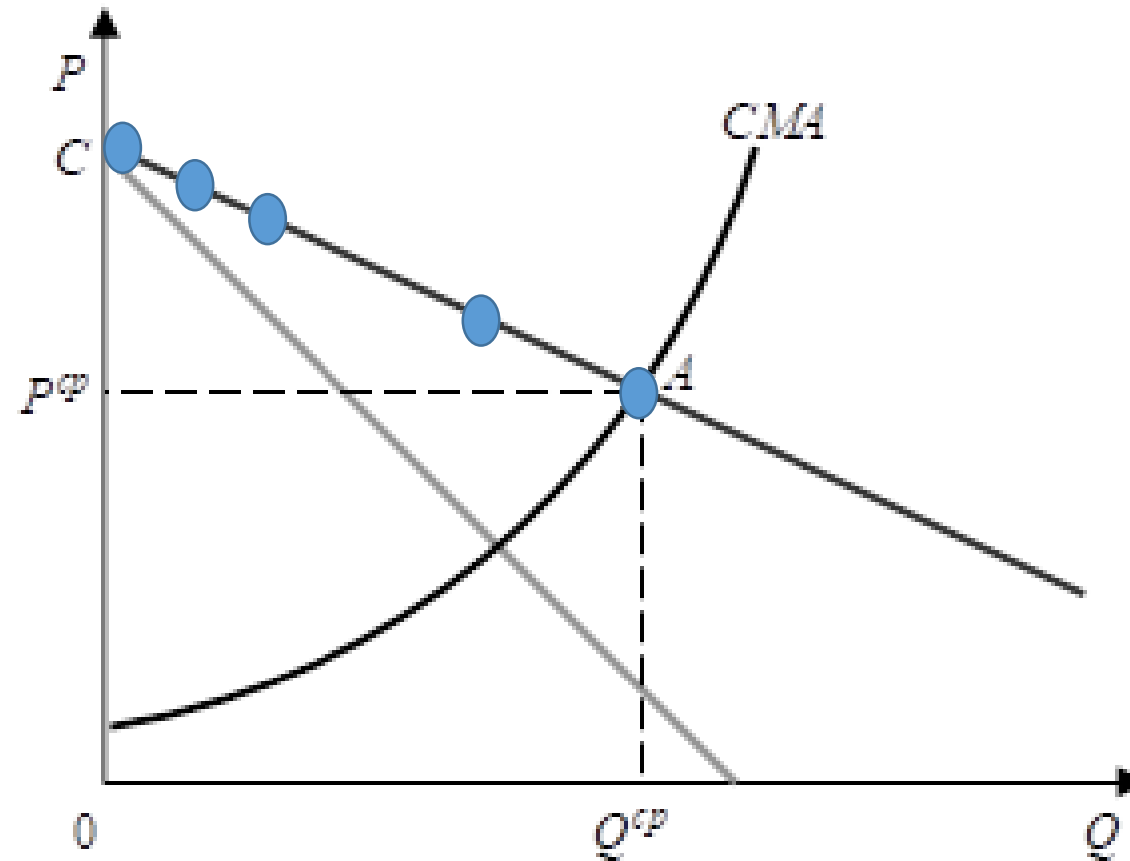




Il monopolista perfettamente discriminante

Lo psicologo
monopolista.

Il suo surplus?



$P = Cmg$ per l'ultima unità

Marshall?

Il monopolista, il lobbying, lo studio

Il surplus generato da un monopolio uniforme, e ancor di più quello maggiore generato da un monopolio discriminante, sono estremamente attraenti.

Spendere quante risorse per ottenerlo? Quanta attività di lobbying per vincere la licenza? Quanto si studierà per vincere il concorso da (unico) psicologo?

Se c'è concorrenza tra lobbisti e se c'è concorrenza tra potenziali psicologi, ci si spingerà fino al punto in cui non si sia esaurito tutto l'extraprofitto presente nel settore in monopolio.

Lobbying: nessun beneficio per i consumatori che ottengono lo stesso prodotto con o senza lobbying.

Vi è quindi uno spreco di risorse, rappresentato dal tempo libero dei lobbisti, che potrebbe essere messo a disposizione della collettività nel produrre nuovi prodotti o opere di carità o semplicemente tempo libero per tali lobbisti.

Spreco di risorse è aggiuntivo rispetto al triangolo.

Il problema è invece di minore gravità nel caso di quei beni in cui la concorrenza per ottenere un monopolio porta ad un miglioramento delle caratteristiche del prodotto del monopolio. Per esempio, nel caso dello psicologo il suo studio per vincere la licenza comporta accumulazione di sapere che può portare ad un migliore servizio ai clienti e quindi ad un maggiore surplus del consumatore per i clienti.

«Esistono altre ragioni alla base dell'aumento del potere di mercato. Le piattaforme digitali raccolgono ed elaborano informazioni che conferiscono loro un vantaggio competitivo rispetto alle altre imprese, e le piattaforme più grandi possono essere in grado di raccogliere più informazioni rispetto a quelle più piccole. È possibile generare profitti non aumentando la produttività o vendendo prodotti più pertinenti, ma sfruttando meglio i consumatori attraverso sofisticati strumenti di **discriminazione di prezzo**. Ad esempio, le piattaforme individuano quali consumatori sono disposti a pagare di più e applicano loro un prezzo più alto per lo stesso prodotto.»

Ciò mina il principio alla base dell'efficienza dell'economia di mercato, in cui tutti gli individui e le *aziende pagano lo stesso prezzo...*

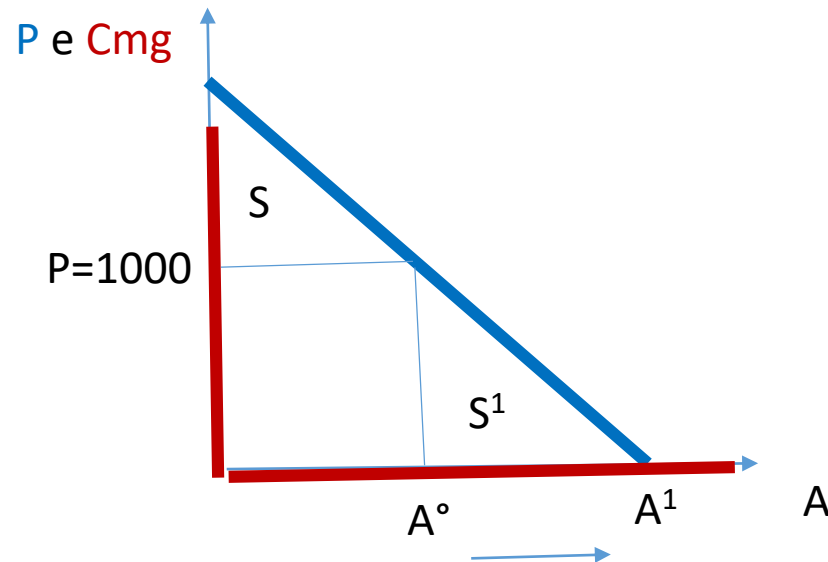
Il prezzo elevato porta a un trasferimento di reddito dalla gente comune al monopolista, creando maggiore disuguaglianza”.



Non sempre il passaggio al monopolio costituisce una perdita per la collettività nel senso marshalliano, anche mantenendo un prezzo superiore al costo marginale.

Considerate il conferimento di un **brevetto** a Pico De Paperis per l'invenzione di una macchina in grado di rilevare, negli aeroporti, la presenza di bombe impercettibili per le macchine attualmente in uso. Ogni produttore di tale apparecchiatura dovrà pagare 1.000 euro a Pico per ogni unità venduta, come commissione per l'invenzione della macchina stessa, per i prossimi 20 anni. Ma quanto costa a Pico, una volta inventata la macchina, vendere il diritto a vendere una unità in più?

Il costo marginale per Archimede è 0: **$P=1000 > C_{mg}=0$**





Se adottassimo la visione sviluppata precedentemente, la commissione (=prezzo) dovrebbe essere posta pari a zero, così da eguagliare prezzo e costo marginale e massimizzare il benessere congiunto della società che altrimenti sarà costretta a domandare e ad usare meno macchine per scoprire bombe, in particolare da parte di quegli aeroporti che sono disposti sì a pagare ma meno di 1000 euro per ottenere la licenza. Al prezzo 1000, alcuni aeroporti non compreranno l'attrezzatura (malgrado utile e **a quel punto** per nulla costosa per Pico) perché troppo costosa per loro a quel prezzo, anche se la società sarebbe stata meglio se fosse riuscita ad attrezzare anche quell'aeroporto con essa.

Ma il risultato finale non può essere paragonato a quello del monopolio a prezzo uniforme, malgrado le similitudini. Se la commissione fosse fissata a zero? Pico, che farebbe?

Non inventerebbe e andrebbe al mare!

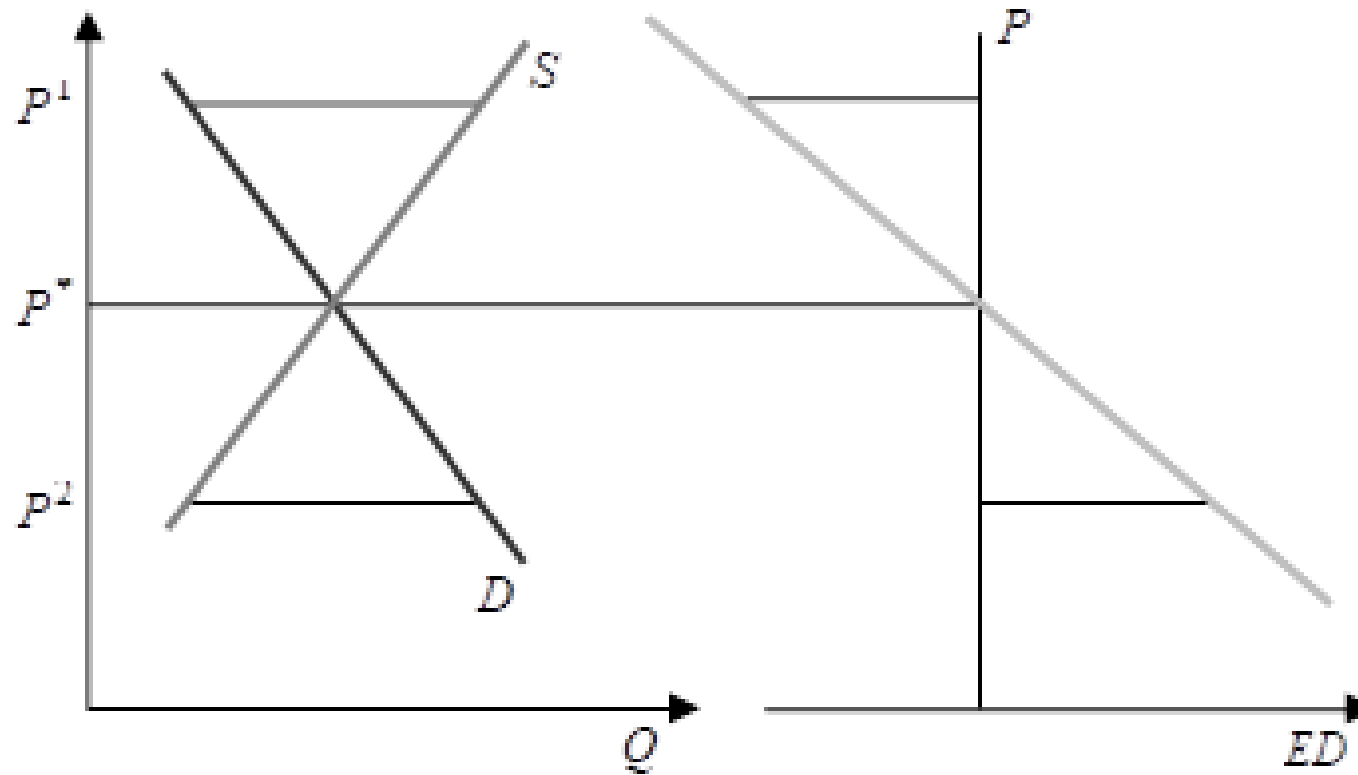
A volte, il monopolio costituisce un miglioramento marshalliano (ed a volte paretiano!) per la società.



«Il fatto di possedere un brevetto su un farmaco essenziale mi dà il diritto di chiedere il prezzo che voglio? Gli Stati Uniti e l'Europa hanno risposte diverse. Negli Stati Uniti, se il mio potere di monopolio è stato acquisito legittimamente, posso chiedere il prezzo che voglio. In Europa, gli abusi di potere di monopolio non sono consentiti... Non è perché l'America ottiene risultati migliori. È perché i potenti, e in particolare le potenti aziende farmaceutiche, hanno un peso maggiore nella definizione delle regole. Guardando le cose con gli occhi di chi è abituato alle norme europee, gli enormi profitti eccessivi delle aziende farmaceutiche americane che sfruttano il loro potere monopolistico non hanno **alcuna legittimità morale**. La società ha tutto il diritto di riprendersi questi profitti eccessivi. Non si tratta di un'ipotesi. Le aziende farmaceutiche americane fanno pagare l'insulina circa dieci volte di più rispetto a quelle europee grazie all'esercizio di questo potere monopolistico, che fa parte del sistema dei diritti di proprietà degli Stati Uniti».



L'equilibrio in un mercato



Dal «banditore» alle aste

Dall'equilibrio in un mercato a quello generale

La curva di domanda di un bene è tracciata tenendo costante il prezzo di tutti gli altri beni: ma se cambia il prezzo del tè cambia anche la domanda di caffè visto che i beni sono sostituti.

Se cambia il prezzo del fattore lavoro nel sud-est asiatico si modifica la curva di offerta dei computer in Italia.

Il prezzo di equilibrio in ogni mercato dipende dai prezzi che si formano negli altri mercati.

Il sistema raggiunge un equilibrio SE e quando i prezzi di tutti i beni ed i prezzi di tutti i fattori sono tali da mettere in equilibrio ogni mercato dei beni e dei fattori.

«In regime di concorrenza perfetta esiste un vettore di prezzi e quantità tali che, a quei prezzi, tutti i consumatori massimizzano la propria utilità domandando quelle quantità e tutti gli imprenditori massimizzano i propri profitti offrendo quelle quantità, e che gli eccessi di domanda per ogni bene sono o nulli (nel qual caso i piani dei diversi agenti sono tra di loro compatibili e possono essere dunque realizzati) o negativi (offerta superiore alla domanda) nel qual caso i prezzi sono nulli (quelli che vengono chiamati beni liberi)?» SI' se....

Ipotesi importanti per ottenere questo risultato risulteranno essere la **convessità di preferenze** e **tecnologia** e la continuità delle curve di domanda e offerta di beni. Saltando queste ipotesi, il risultato ottenuto deve essere perlomeno qualificato.

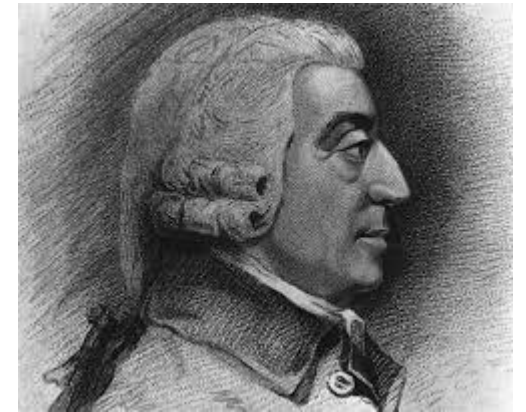
✓ *Primo teorema dell'economia del benessere:*

Ogni equilibrio concorrenziale è un ottimo paretiano (e marshalliano!). Non si possono cioè allocare input ed output nell'economia in maniera diversa senza danneggiare perlomeno un individuo nella società.

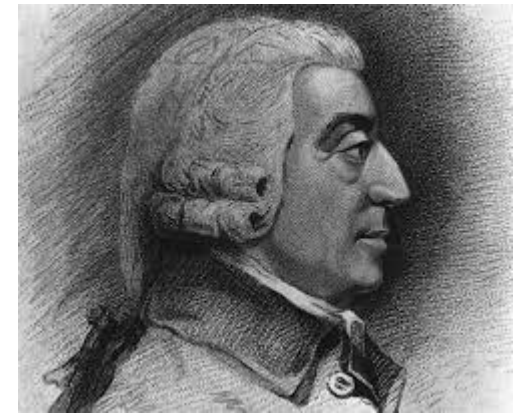
✓ *Secondo teorema dell'economia del benessere:*

Ogni allocazione Pareto-efficiente per l'economia può essere raggiunta come un equilibrio concorrenziale mediante un'opportuna redistribuzione del reddito.

Il produttore “... in generale ... non intende perseguire il pubblico bene, né conosce quanto egli lo persegua ... Quando dirige quella industria in modo tale che il suo prodotto possa avere il massimo valore, egli mira soltanto al guadagno proprio; ed in questo ... egli è guidato da una mano invisibile a promuovere un fine, che non rappresentava alcuna parte delle sue intenzioni. Né è sempre un danno per la società che quel fine non rientri nelle sue intenzioni. Nel perseguire l’interesse proprio, egli spesso promuove quello della società più efficacemente che quando realmente intenda promuoverlo. Non ho mai saputo che sia stato fatto molto bene da coloro i quali affettano di commerciare per il bene pubblico ...” ().

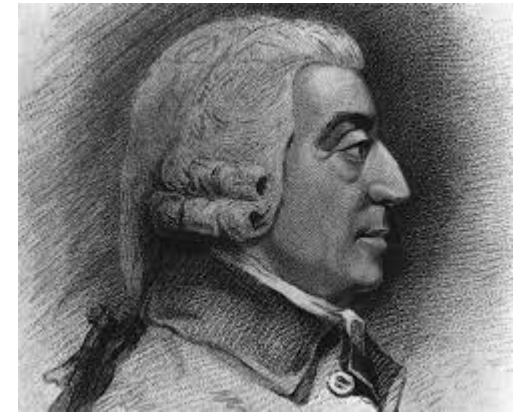


“Difficilmente accade che gli uomini di uno stesso mestiere si trovino insieme, anche semplicemente per un festeggiamento e uno svago, senza che la conversazione finisca in una cospirazione contro il pubblico, o in qualche invenzione per innalzare i loro prezzi Sebbene la legge non possa impedire che gli uomini dello stesso mestiere talvolta si riuniscano assieme, essa però non dovrebbe far nulla che faciliti tali riunioni, e tanto meno che le renda necessarie”



“Per quanto egoista si possa ritenere l’uomo, sono chiaramente presenti nella sua natura alcuni principi che lo rendono partecipe delle fortune altrui, e che rendono per lui necessaria l’altrui felicità, nonostante da essa egli non ottenga altro che il piacere di contemplarla.”

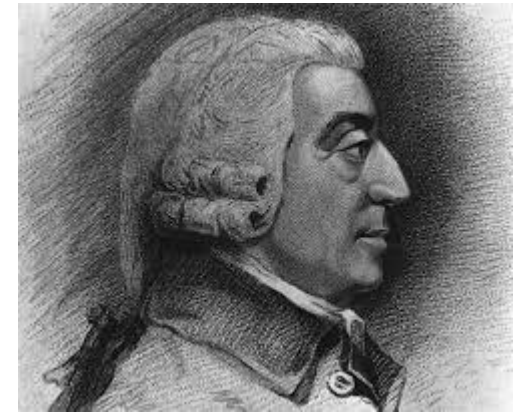
Teoria dei sentimenti morali,
Parte I, Sezione I, Capitolo I.



La Teoria dei Sentimenti Morali

Filosofia ed Economia

o Fisica ed Economia?



https://pure.diis.dk/ws/files/354889/Theory_Talk72_Wade.pdf

Questo ci porta a una debolezza fondamentale e quasi completamente non affrontata dell'economia che può essere fatta risalire alla Rivoluzione dei Marginalista alla fine del XIX secolo. Da quel momento in poi, c'è stato un tentativo di modellare l'economia sulla fisica, e questo è stato molto esplicito da parte di persone come Pareto, Walras e Jevons, i primi pensatori marginalisti. Hanno persino elaborato tabelle con termini della fisica, come la velocità, da un lato, e poi i termini corrispondenti in economia dall'altro. Questo ebbe un enorme beneficio in termini di 'scienza' dell'economia, perché ha liberato l'economia dalle preoccupazioni di Adam Smith e degli altri economisti classici alle prese con questioni di moralità ed etica. Adam Smith pensava che il suo libro più importante non fosse la Ricchezza delle Nazioni ma la sua Teoria dei sentimenti morali, su cui stava lavorando, rivedendola ancora una volta, quando morì. Per Smith, l'economia e la morale non furono mai mondi separati, ma intimamente legati. Così per lui, la Teoria dei sentimenti morali e la Ricchezza delle nazioni erano semplicemente gemelle. Il punto sulla rivoluzione marginalista, e l'adozione della fisica come modello, era che rendeva l'economia libera da tutte quelle cose soggettive sui valori. Così l'economia dopo la rivoluzione marginalista partì con l'assunzione che non la produzione, ma il movimento degli individui nei mercati impegnati a commerciare l'uno con l'altro, diventava il centro di gravità dell'economia.

Rendere centrale lo studio dello scambio piuttosto che lo studio della produzione, era analogo alla legge di Boyle in fisica. La legge di Boyle in fisica spiegava il movimento delle molecole nei gas in funzione della pressione applicata al gas. Allora perché hanno fatto questa analogia?

Il punto di paragonare gli individui nelle azioni microeconomiche con le molecole nei gas era il seguente. Tutti sanno che non applichiamo alcuna considerazione di etica o di sentimenti morali al movimento delle molecole nei gas, quindi non dovremmo applicare alcuna nozione di etica o di sentimenti morali ai movimenti degli individui negli scambi di mercato. E questo è stato il modo con cui tutte le considerazioni di etica, di moralità sono state semplicemente rimosse dall'economia.

Così l'etica e le questioni di moralità sono state quasi completamente espunte dall'economia in un modo che avrebbe fatto inorridire gli economisti classici compreso Smith; e una particolare idea di razionalità è stata una parte importante della eliminazione dall'economia di quelle considerazioni morali.