

## **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  $Q^*$ ?



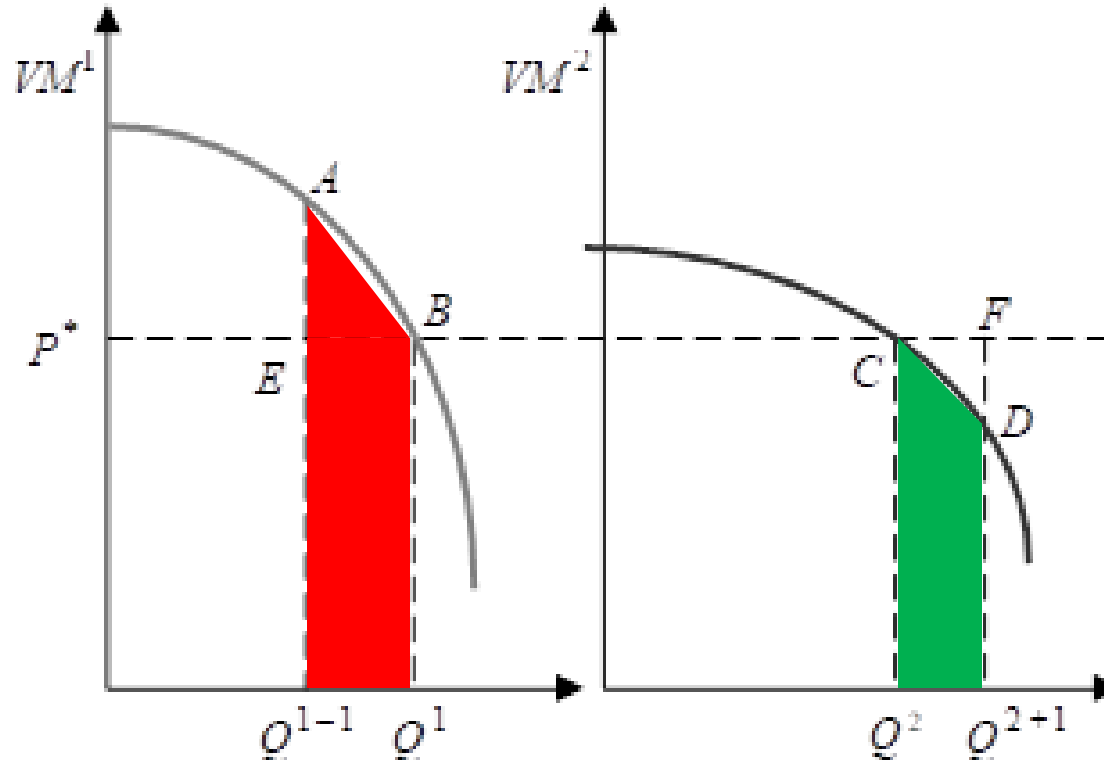
# L'efficienza del regime di concorrenza perfetta

**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 a 2 e lasciando, per ora, che 1 e 2 continuino a pagare  $P^*$   $Q^1$  e  $P^* Q^2$ .

Pareto?



Marshall?

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

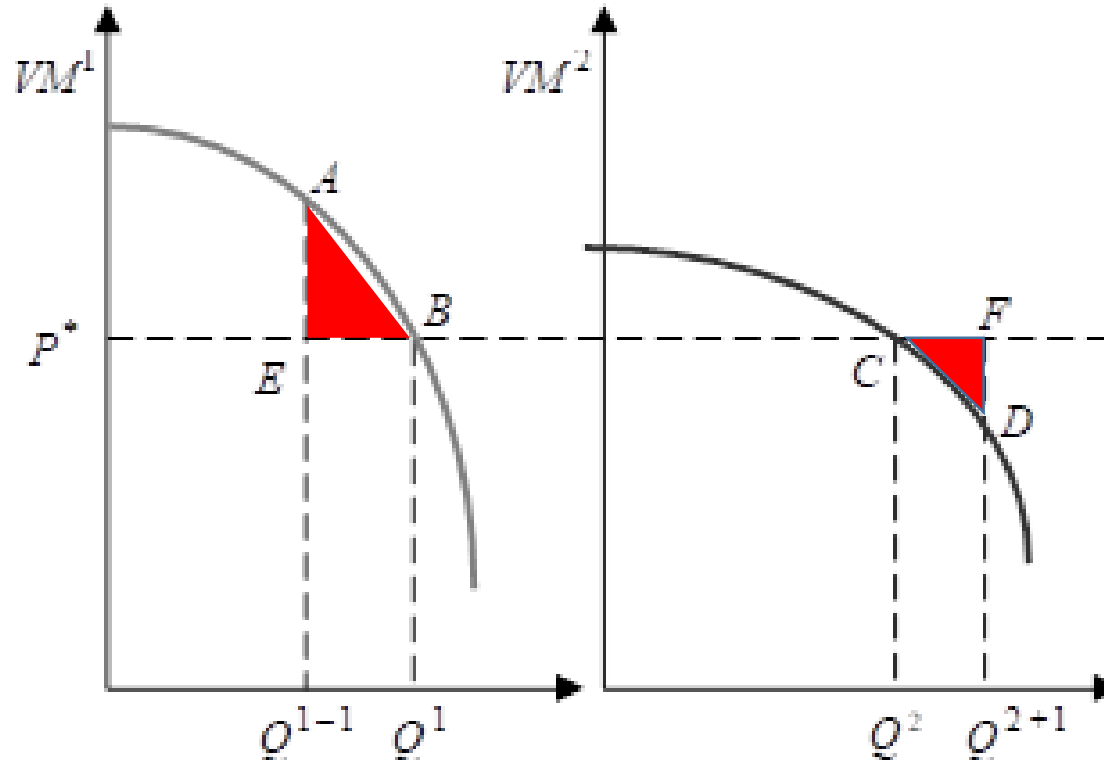
Lo stesso risultato  
avremmo ottenuto se  
avessimo rimborsato  $P^*$   
\* al consumatore 1  
chiedendo a 2 di pagare  
 $P^*$  per quella nuova  
unità.

Pareto?

$AEB + CED = ? < 0$

Uguale a ....

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



Marshall?

**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: qualsiasi cambiamento di produzione, in più o in meno, richiede che ogni impresa non produca più al minimo dei costi 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 $Q^*$ ?

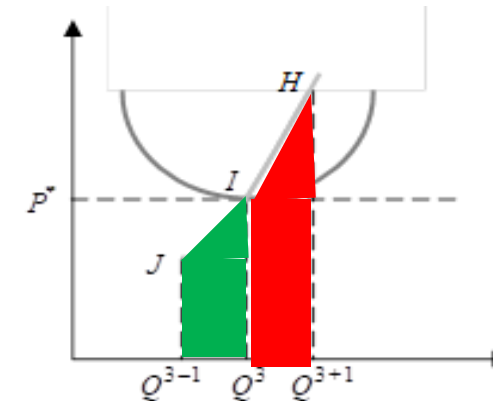
Una unità in più? Assegnando gratis la quantità prodotta addizionale da un'impresa al secondo consumatore (Pareto?).

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

maggiore costo.

Ci guadagna, il consumatore 2:

ma meno di quanto ci perde l'impresa.



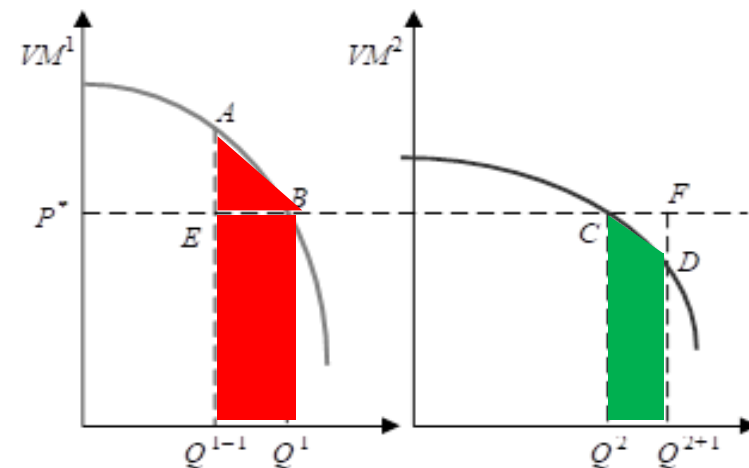
Una unità in meno? Sottraendo un'unità dal consumatore 1 ma senza ridurre i ricavi dell'imprenditore (Pareto?).

$Q^3$  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

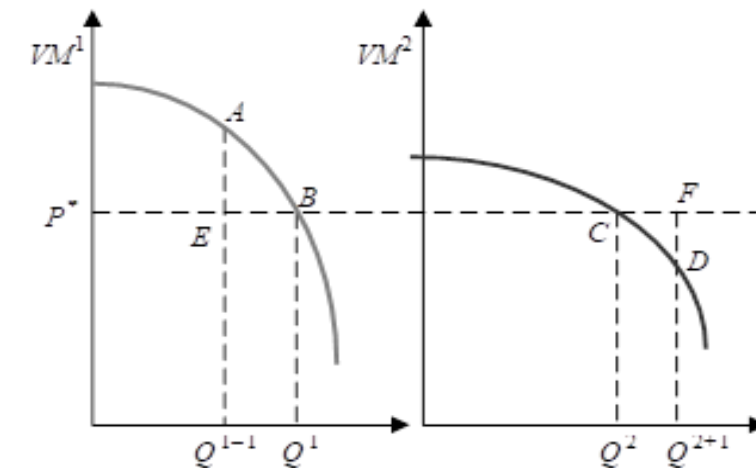
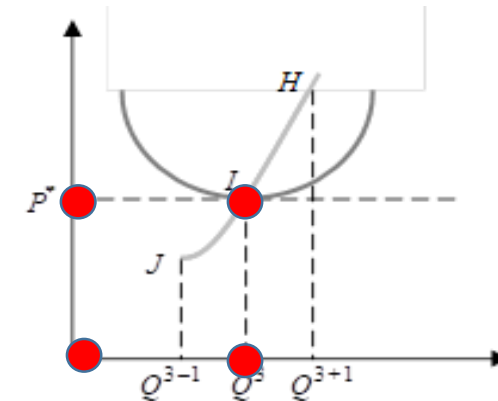
## Produrre una quantità diversa da $Q^*$ ?

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  $Q_M^*$ ?

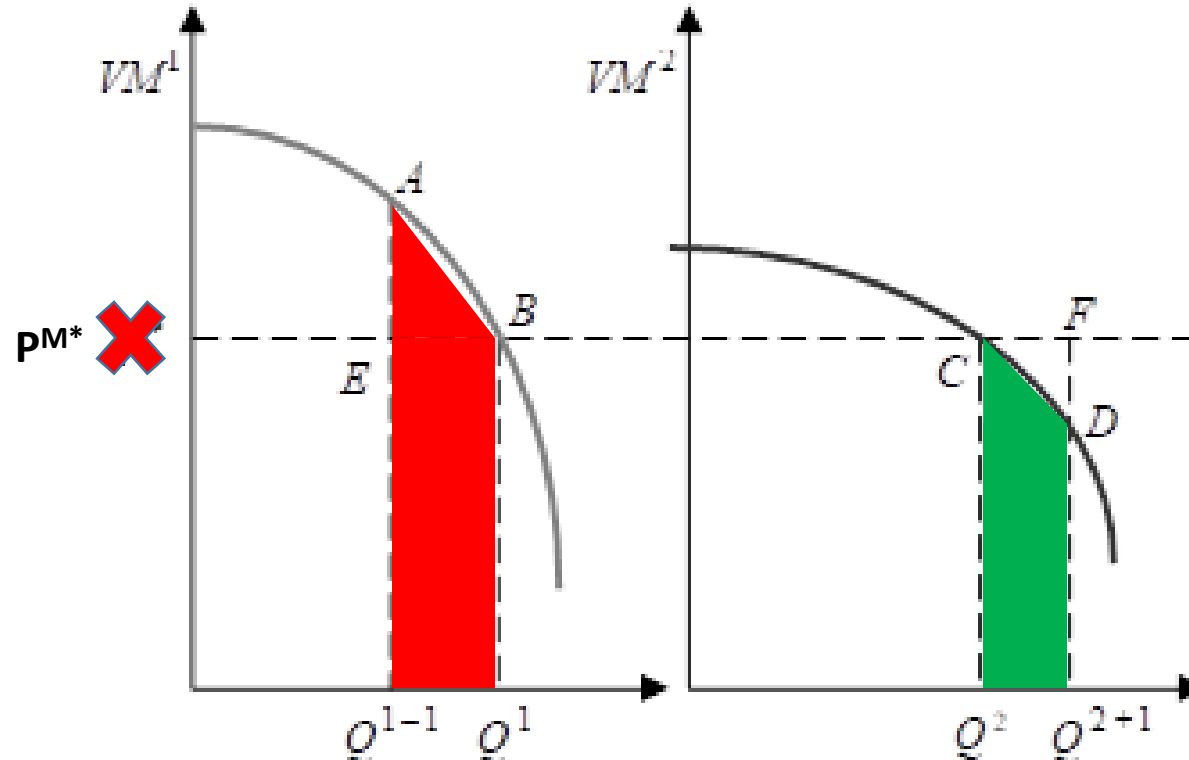


# L'efficienza nel regime di monopolio

**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?

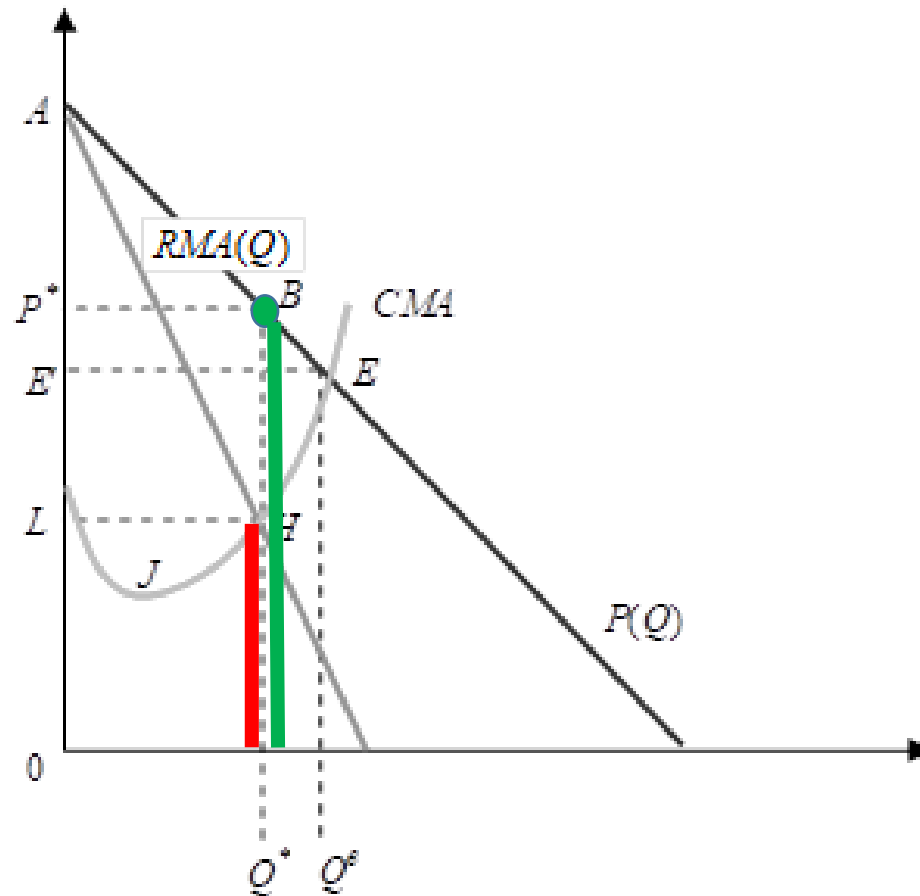
**Produrre la stessa quantità complessiva  $Q^M$ , allocarla nella stessa maniera tra consumatori ma modificando il modo di produrla?**

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?  $Q^m + 1$  ?

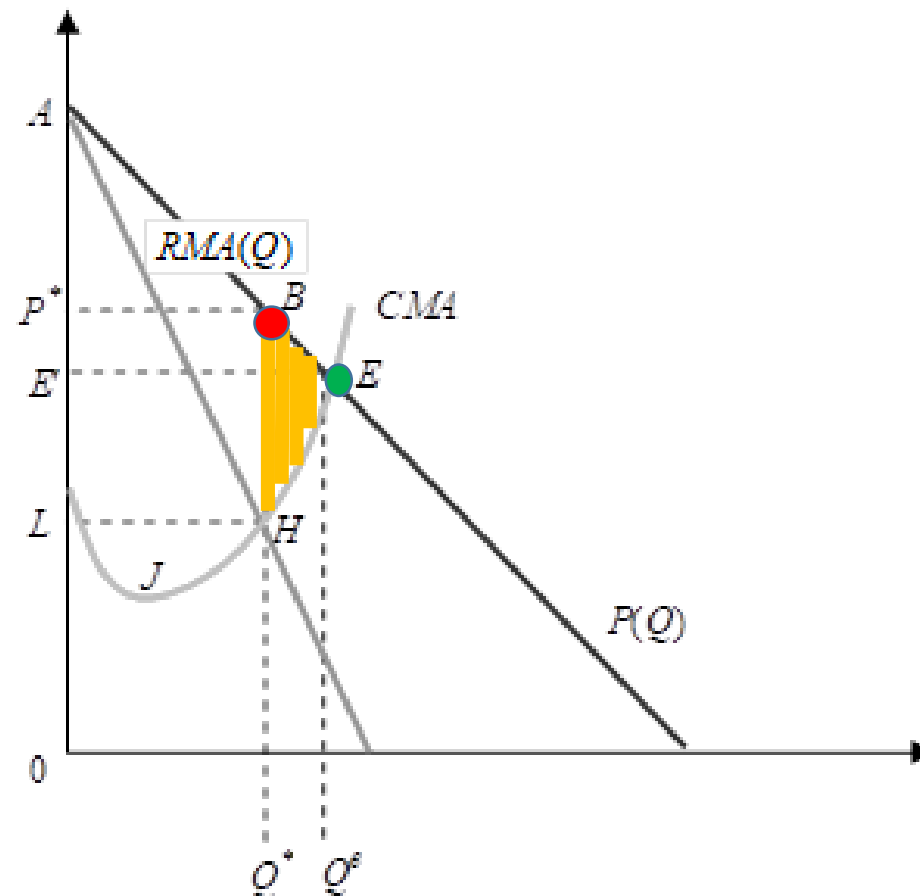




## Produrre una quantità diversa? $Q^e$ ?

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

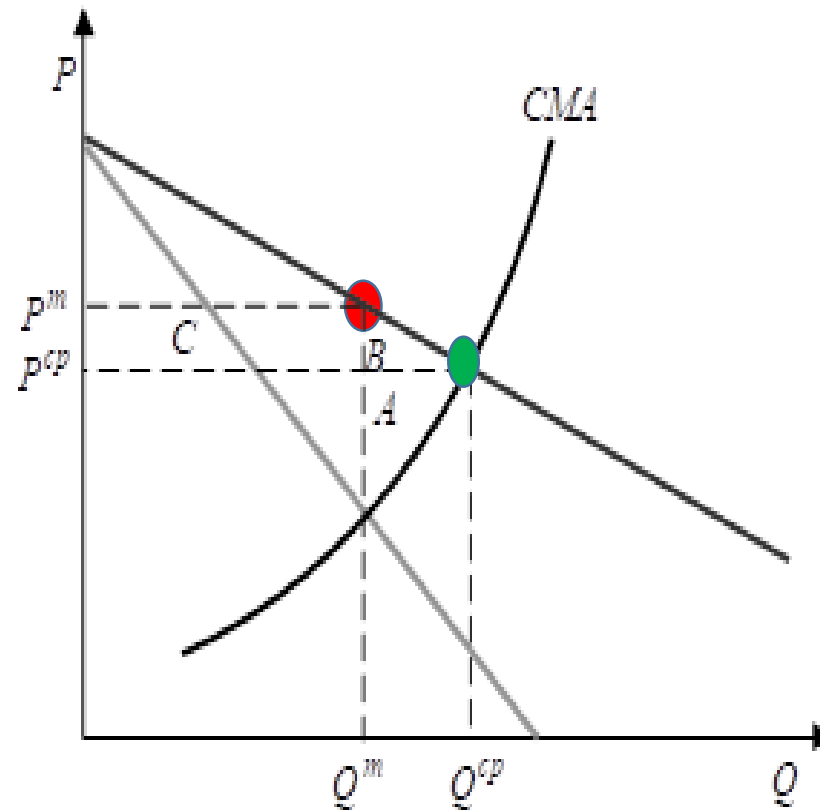
+B

>0

Pareto?

Società:

+A+B!

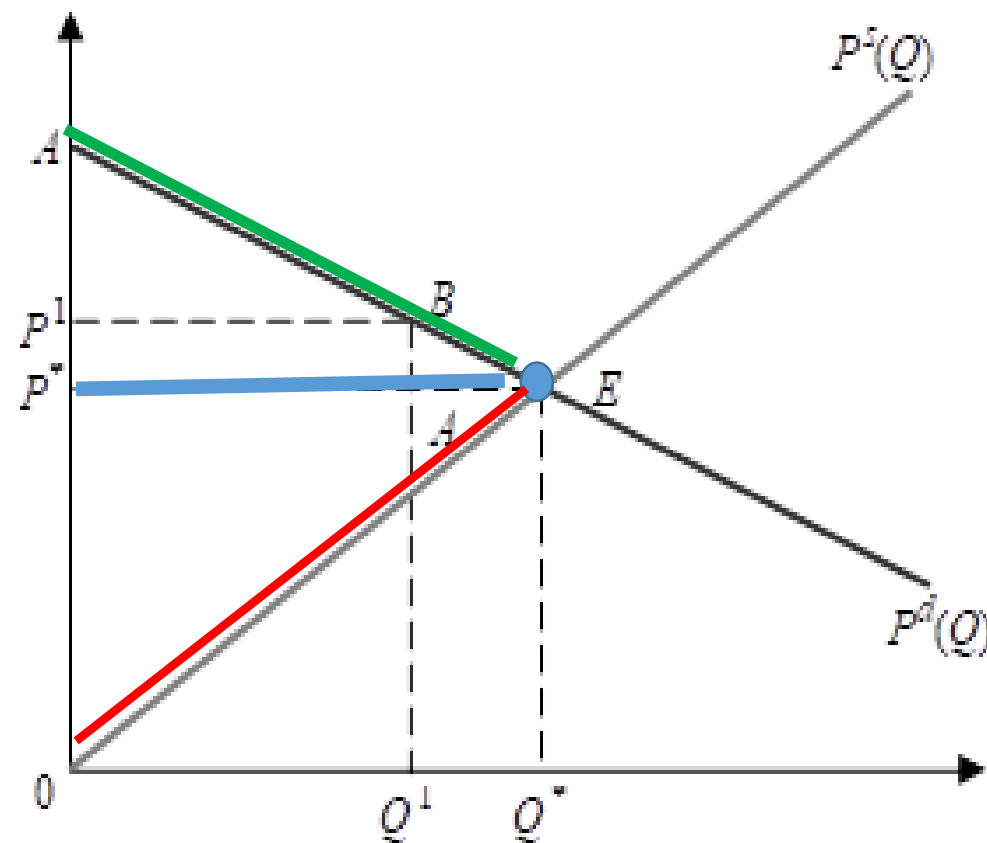


Nella concorrenza l'ultima unità prodotta costa quanto "vale" per i consumatori.

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.

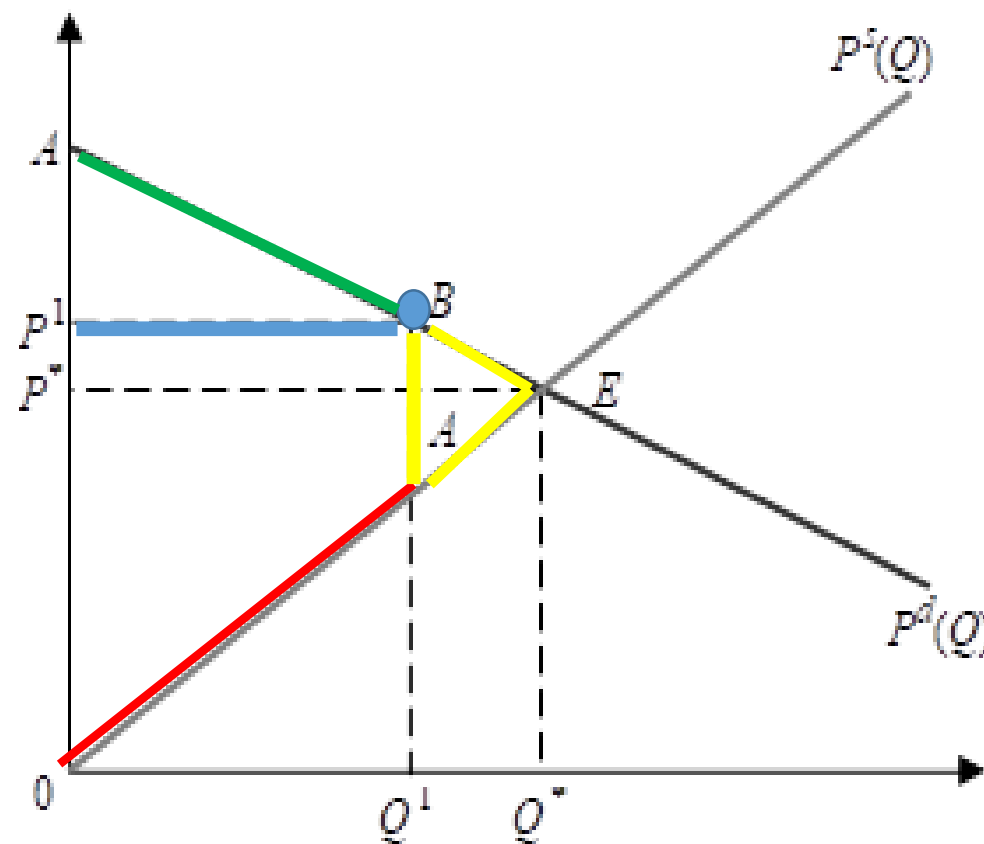
# Il prezzo socialmente ottimo

La concorrenza  
perfetta



# Il prezzo socialmente ottimo

La non concorrenza perfetta

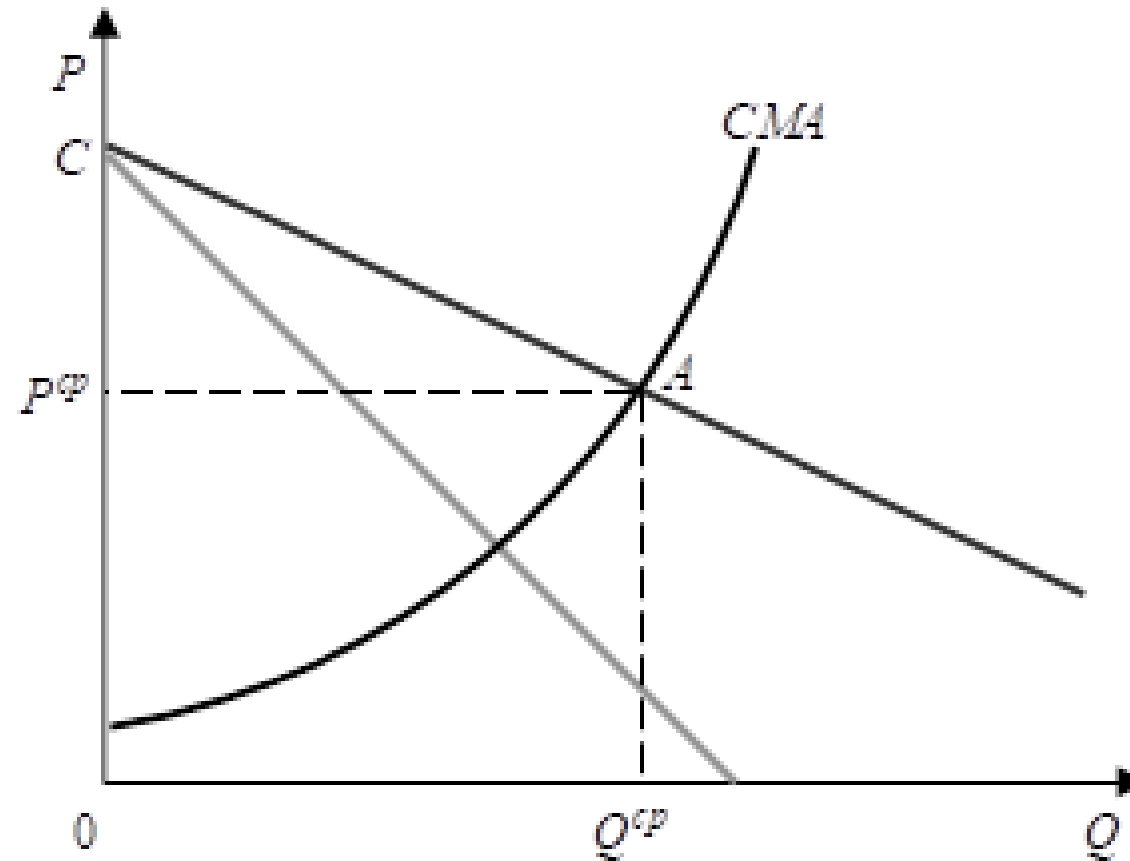




# Il monopolista perfettamente discriminante

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.

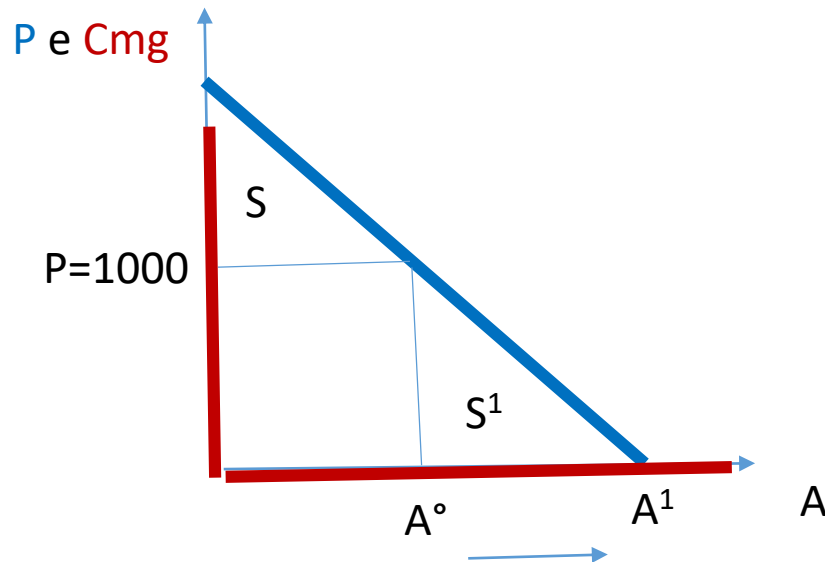
Il problema è invece di minore gravità nel caso di quei beni in cui la concorrenza per ottenere un monopolio porta ad un miglioramento delle caratteristiche del prodotto del monopolio. Per esempio, nel caso dello psicologo il suo studio per vincere la licenza comporta accumulazione di sapere che può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



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!**

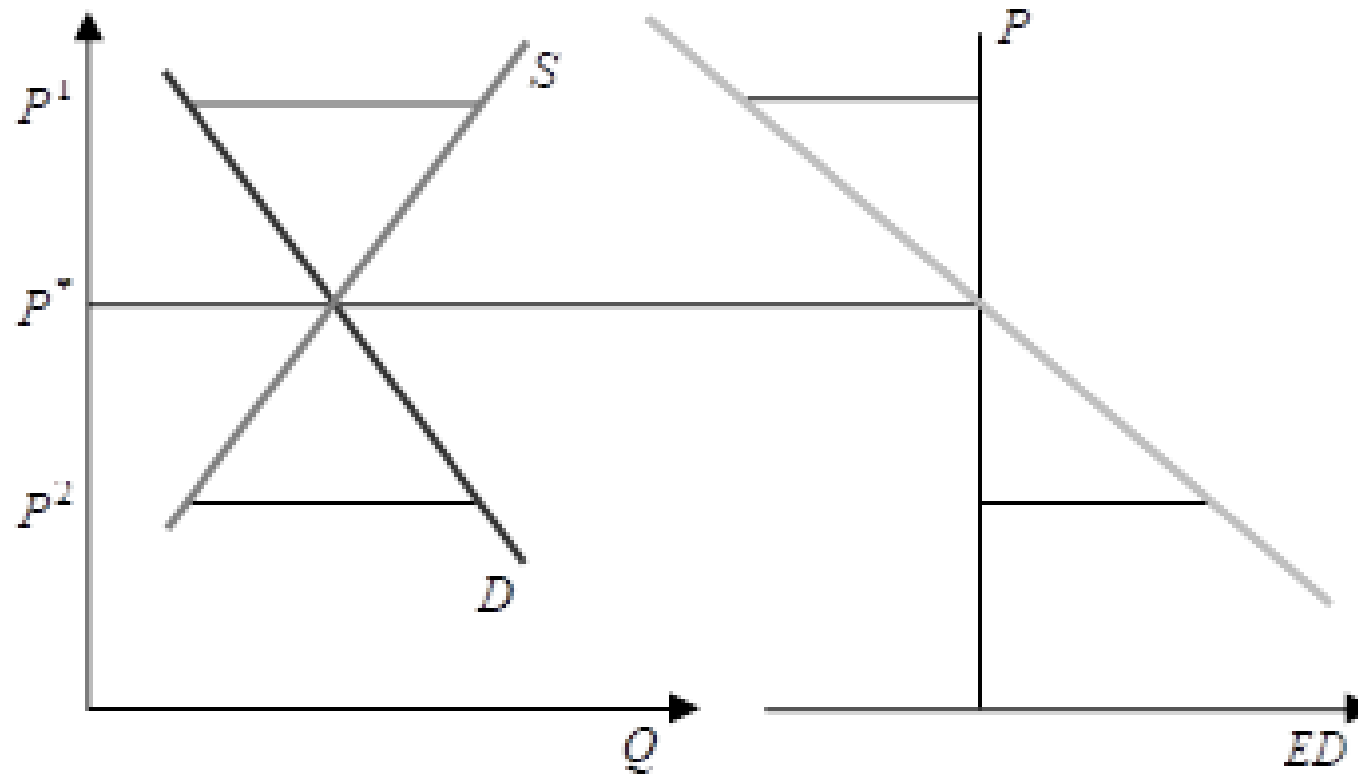
A volte, il monopolio costituisce un miglioramento marshalliano (ed a volte paretiano!) per la società.



«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

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.

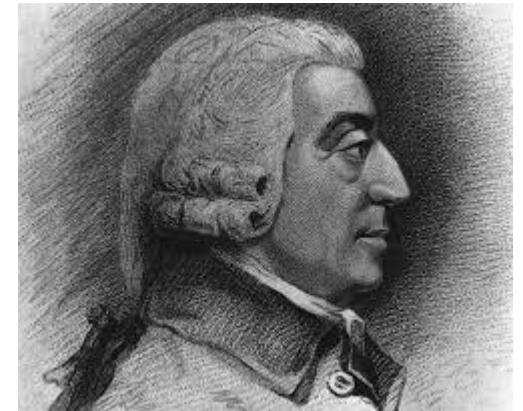
✓ *Primo teorema dell'economia del benessere:*

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.

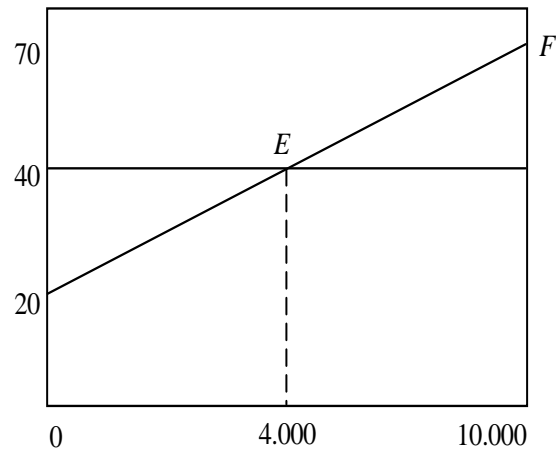
Il produttore “... in generale ... non intende perseguire il pubblico bene, né conosce quanto egli lo persegua ... Quando dirige quella industria in modo tale che il suo prodotto possa avere il massimo valore, egli mira soltanto al guadagno proprio; ed in questo ... egli è guidato da una mano invisibile 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 ...” ( ).







## In realtà ...



La scelta del miglior mezzo di trasporto per raggiungere l'università di Tor Vergata.

Per farlo ci sono due modi: in macchina passando per il Raccordo Anulare o grazie ad una metropolitana nuova di zecca.

Senza traffico sul raccordo, si impiegano 20 minuti, ma vi è spesso traffico dovuto all'eccesso di macchine e, per ogni 2.000 macchine in più, vi è un ritardo addizionale di 10 minuti (4.000 macchine sul raccordo richiedono dunque 40 minuti di percorrenza).

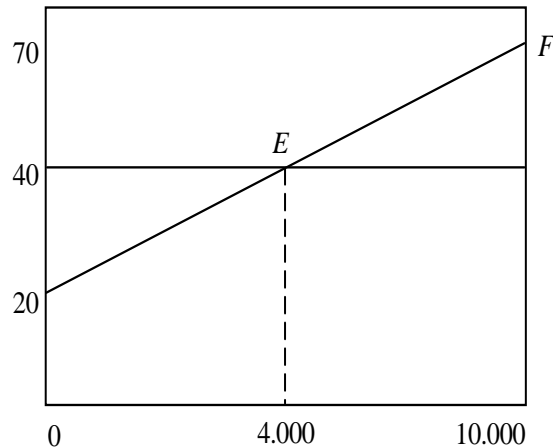
La metropolitana d'altro canto impiega 40 minuti in quanto ci sono fermate da fare e bisogna camminare fino alla fermata. Ma non c'è traffico e, se per caso vi fossero troppi passeggeri, si aggiungono facilmente vagoni, così che il tempo di percorrenza è sempre di 40 minuti.

Ci sono 10.000 studenti che desiderano arrivare a Tor Vergata. Come si distribuiranno nel modo di percorrenza quando **“guidati da una mano invisibile”**? Sull'ascissa della Figura 1 si leggono il numero di autovetture che utilizzano il raccordo. Sull'asse delle ordinate i minuti necessari ad effettuare la traversata in automobile (crescenti al crescere del numero di macchine).

Qual è l'equilibrio a cui tende questo sistema?



## In realtà ...

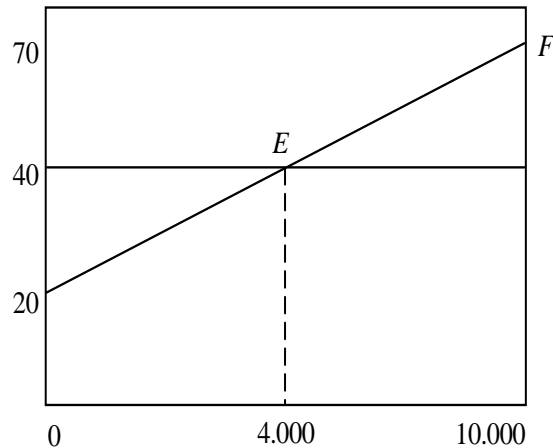


Supponiamo ci sia un solo guidatore sul raccordo: molti utilizzatori della metropolitana si sposteranno sul mezzo a quattro ruote visto che risparmierebbero circa 20 minuti. Supponiamo invece che tutti decidano di prendere la macchina: molti cominceranno a prendere la metropolitana, risparmiando 30 minuti.

Dove si stabilizzerà dunque l'equilibrio lasciato spontaneamente alle decisioni individuali? Verificate che solo nel punto E, dove 4.000 macchine percorrono il raccordo, si avrà un incentivo a non modificare le proprie decisioni. In equilibrio si impiegheranno dunque 40 minuti con ambedue i mezzi di trasporto.

Conviene ora chiedersi se tale equilibrio sia ottimale per la collettività. Essendo il guadagno identico (arriviamo a Tor Vergata), e supponendo che il costo del biglietto e della benzina coincidano (immaginate di andare in car-sharing quando in macchina!) vantaggi per la collettività derivano solo da risparmi di tempo impiegato.

Vi sono dunque allocazioni che permettono un maggiore risparmio di tempo? Supponiamo che solo 2.000 autovetture percorrano il raccordo: rispetto ad E, significa che 8.000 invece di 6.000 individui prenderanno la metropolitana ma senza perdita di tempo (sempre 40 minuti impiegheranno), mentre quei 2.000 individui che continueranno a prendere la macchina risparmieranno rispetto ad E 10 minuti (in totale un risparmio di 20.000 minuti). Si può dimostrare che nessuna altra situazione comporta maggiori risparmi di tempo.

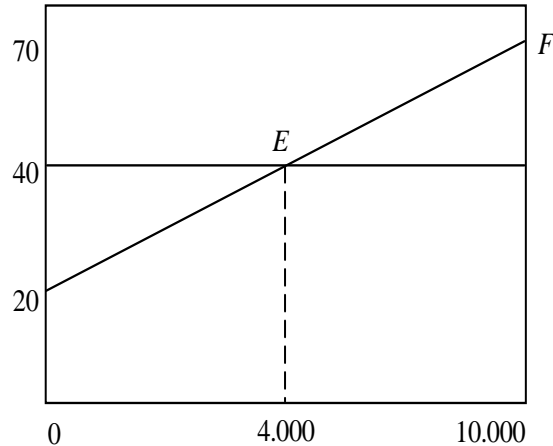


Come mai gli individui lasciati soli a perseguire il proprio interesse individuale non raggiungono in questo caso l'ottimo sociale, finendo invece per utilizzare la macchina più del necessario? La risposta è che ogni qualvolta un individuo in più prende la macchina, aumenta, anche se di pochissimo, il costo (in termini di minuti) per gli altri di prendere la macchina. Ma, e qui risiede il punto chiave, quest'individuo non paga un costo, un prezzo, per la sua scelta: egli considera solo il tempo per lui necessario. Non è dunque sufficientemente scoraggiato e commette un atto svantaggioso per la collettività.

Per risolvere questo fallimento "della mano invisibile" vi sono diversi modi: fornire 2.000 permessi per attraversare con la macchina il raccordo (una soluzione che prevede la presenza di un ente centrale che coordini tale decisione, magari facendo ruotare il possesso di tali licenze). Oppure far pagare un pedaggio a chi attraversa il raccordo. E quanto andrebbe fatto pagare? Supponiamo che un'ora di tempo risparmiata valga per ogni automobilista 12 euro (10 minuti valgano 2 euro): un pedaggio di 2 euro significa che, nella soluzione ottimale per la collettività di 2.000 automobilisti, il 2.000° automobilista sarà indifferente tra il prendere l'auto o la metropolitana. In effetti, spenderà 30 minuti e due euro nel primo caso e 40 minuti nell'altro. Notate che questa soluzione leva risorse ad alcuni cittadini (i guidatori) e fornisce all'ente che riscuote i pedaggi un surplus di 4.000 euro da spendere, magari in riduzione delle altre tasse per gli individui o in progetti sociali utili.



# La presenza di esternalità richiedono un intervento nel mercato

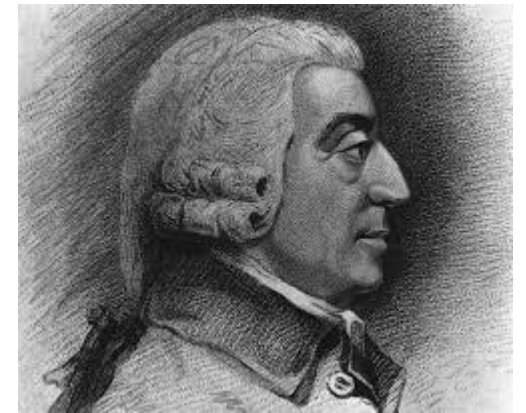


Quest'ultima soluzione sembra indicare la condizione necessaria per il successo di una mano invisibile e cioè la presenza di un prezzo, chiamatela se volete una “multa”, per limitare il sovra-utilizzo o sotto-utilizzo di risorse utili per la collettività (nell'esempio appena svolto, il sovra-utilizzo della risorsa “tempo in autovettura”).

In molti casi, le persone non sono “multate”, o comunque non a sufficienza, per i costi che impongono alla società, né a volte “premate” per il bene che fanno alla società. Questo avviene quando **manca un prezzo** che spinga gli individui a comportarsi nella direzione consona alla massimizzazione della soddisfazione collettiva. La mano in questo caso diventa letteralmente invisibile, nel senso che non riesce più a guidare gli individui nelle loro azioni.

Immaginate un'azienda che inquina l'aria nell'atto di produrre: la riduzione nell'inquinamento è un bene, che però non ha un prezzo sul mercato. Quindi, un'azienda volta al soddisfacimento del proprio interesse non avrebbe incentivi a ridurre l'inquinamento tanto quanto desiderato dalla società. Oppure immaginate un'azienda che formi giovani sul posto di lavoro: è un valore aggiunto per la società (un altro imprenditore è disposto a pagare per un lavoratore più formato una volta che questo lasci l'azienda originaria) eppure un'azienda volta al soddisfacimento del proprio interesse potrebbe non essere stimolata a formare a sufficienza vista l'assenza di qualsiasi “premio” da parte di coloro che avrebbero interesse.

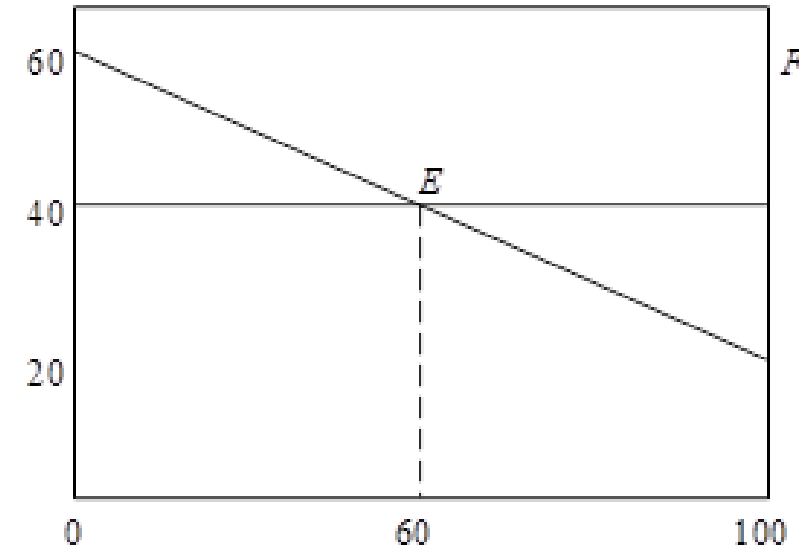
“Difficilmente accade che gli uomini di uno stesso mestiere si trovino insieme, anche semplicemente per un festeggiamento e uno svago, senza che la conversazione finisca in una cospirazione contro il pubblico, o in qualche invenzione per innalzare i loro prezzi .... Sebbene la legge non possa impedire 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”



# Equilibri concorrenziali e NON

Vi sono molti individui capaci di divenire commercialisti. Ma dove localizzeranno i loro studi professionali? Supponiamo che l'alternativa sia tra lo stabilirsi ai Castelli Romani, dove la densità dei commercialisti è tale da non portare ad effetti significativi di congestione, e la capitale, dove economicamente è molto vantaggioso essere in pochi, ma dove l'aumento del numero di commercialisti porta rapidamente ad un abbassamento delle tariffe per l'aumentata concorrenza. Essere commercialista fuori dalla Capitale è come arrivare a Tor Vergata in metropolitana: è meno lucrativo dell'essere l'unico commercialista a Roma, ma è più stabile sia in termini di reddito che di valore delle prestazioni. Essere commercialista a Roma è come prendere l'auto per arrivare a Tor Vergata: quando il numero di commercialisti cresce eccessivamente il valore ed il reddito di ogni singolo commercialista decresce e giunge infine ad essere inferiore a quello di un commercialista che lavori fuori Roma.

La Figura sintetizza la situazione. Sull'asse delle ascisse abbiamo il numero di commercialisti (in migliaia) che scelgono di operare nella capitale. Sull'asse delle ordinate il reddito (in migliaia di euro). La linea decrescente rappresenta l'andamento del reddito per i commercialisti nella capitale (tanti più sono, tanto minore il loro reddito individuale per l'effetto concorrenza). La linea orizzontale parallela all'asse delle ascisse rappresenta il reddito (invariante) dei commercialisti fuori Roma.

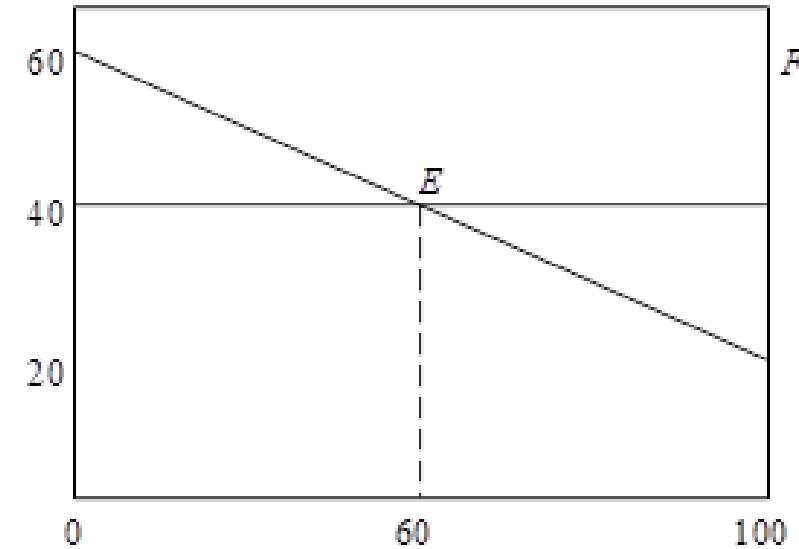


# Equilibri concorrenziali e NON

L'equilibrio, anche in questo caso, coincide con l'intersezione dei due segmenti: se ci trovassimo a sinistra del punto E vi sarebbe un incentivo per alcuni commercialisti di fuori Roma a trasferirsi in città, e viceversa (verificate).

Tuttavia, al contrario del caso precedente, l'equilibrio E è socialmente ideale, anche se non lo è per i commercialisti intesi come categoria. Supponiamo infatti che, dal punto E, alcuni di essi si spostino fuori Roma. Questi continueranno a guadagnare quanto prima (40.000 euro), come coloro che già erano fuori Roma. Tuttavia cresce il reddito dei commercialisti rimasti a Roma, evidenziando come la situazione E sia sub-ottimale per la loro categoria.

Per la società il discorso invece è diverso in quanto, è vero che spostandoci verso E la categoria dei commercialisti nel suo complesso peggiora il proprio reddito complessivo, ma è anche vero che la categoria di coloro che beneficia di tali servizi, i consumatori, ne guadagna: al contrario del caso precedente, dove nessuno beneficiava dell'extra-congestione di auto sul raccordo, qui l'effetto prezzo permette un benessere che compensa la perdita di reddito dei commercialisti. E, se le cose fossero analoghe a quelle descritte nel regime di concorrenza perfetta, sappiamo che il secondo effetto è sovrastato dal primo: in questo caso gli individui, lasciati a perseguire il loro interesse individuale, non vanno contro la massimizzazione del benessere sociale.

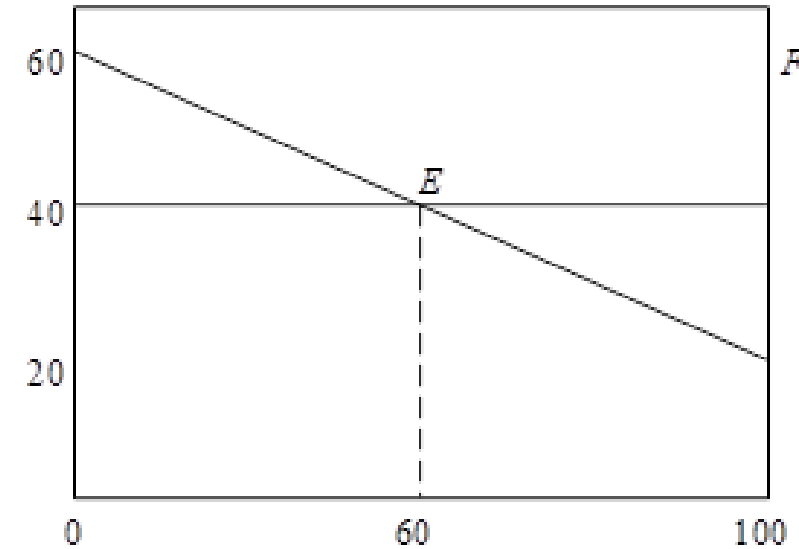


# Equilibri concorrenziali e NON

Notate tuttavia bene cosa avviene nello spostarci dall'alto al basso verso E. Ogni commercialista che lascia la periferia per Roma diminuisce di poco il reddito degli altri commercialisti a Roma, senza tuttavia esserne conscio (è un price-taker anche lui!). Nel fare ciò impone tuttavia un costo agli altri commercialisti per cui non pensa di pagare un "pedaggio" (non pensa che il prezzo scenderà a causa sua). Tuttavia, come abbiamo già detto, al contrario del caso precedente dell'autostrada, tale comportamento non comporta un danno per la società perché esiste anche chi, come il consumatore, ne guadagna.

Notate l'analogia con l'aumento di produzione in concorrenza perfetta, dove ogni imprenditore che scelga di produrre di più, essendo price-taker, non pensa di avere un impatto (negativo) sul profitto degli altri imprenditori ma nel fare così aumenta il benessere sociale avvicinando il prezzo al costo marginale (il profitto normale di fare il commercialista fuori Roma).

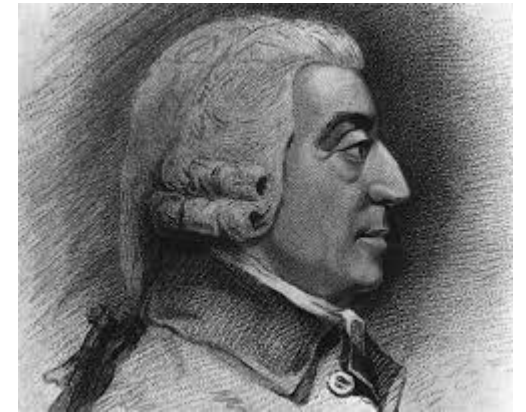
Naturalmente non la pensa così un'eventuale associazione dei commercialisti italiani che preferirebbe, rispetto al punto di equilibrio E, veder ridotta la quantità di commercialisti in città ed aumentata la quantità di commercialisti fuori città così da aumentare il reddito complessivo della categoria. Notate, anche qui, l'analogia con il desiderio per le imprese di passare dall'equilibrio di concorrenza perfetta al punto di equilibrio di monopolio.





“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.”

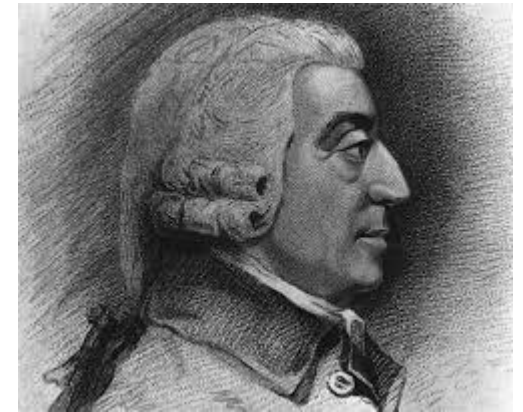
Teoria dei sentimenti morali,  
Parte I, Sezione I, Capitolo I.



La Teoria dei Sentimenti Morali

Filosofia ed Economia

o Fisica ed Economia?



[https://pure.diis.dk/ws/files/354889/Theory\\_Talk72\\_Wade.pdf](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.