

MICROECONOMIA

Corso di Laurea in Economia Aziendale
(Cognomi E-N)

CAPITOLO 1 **INTRODUZIONE**

Vincenzo Lombardo

Dipartimento di Studi Aziendali ed Economici

LEZIONI

Martedì: 15.00-18.00 – Mercoledì: 12.30-14.30 – Venerdì: 8.30-10.30

Frequenza

- **Non obbligatoria ma fortemente consigliata**
 - Insieme al silenzio e alla partecipazione in aula

CONTATTI E RICEVIMENTO

- ▶ Sito web del corso

<https://elearning.uniparthenope.it/course/view.php?id=2303>

- ▶ Avvisi relativi al corso (orario, aule, etc.), Programma, Le slide delle lezioni svolte, Esercitazioni svolte, Materiale aggiuntivo del corso (appunti di matematica)

- ▶ Mail: vincenzo.lombardo@uniparthenope.it

- ▶ Ricevimento: giovedì 11.00-13.00

- ▶ Ufficio 336; Teams canale **qzszk56**
- ▶ Inviare mail per conferma

COME INVIARE MAIL

- ▶ Mail: vincenzo.lombardo@uniparthenope.it
- ▶ Mittente: vostra mail ufficiale di Ateneo @studenti.uniparthenope.it
- ▶ Oggetto della mail: Corso di Microeconomia
- ▶ Testo della mail
 - ▶ Saluti: Buongiorno (Buon pomeriggio, Buona sera) oppure Gent.le Prof. Lombardo
 - ▶ **Non sono ammessi:** "Ciao", vuoto, altri saluti
 - ▶ Testo della mail, dopo i saluti
 - ▶ Sono NOME COGNOME, MATRICOLA, iscritta/o al suo Corso di Microeconomia.
 - ▶ Domanda: chiara, sintetica e precisa.
- ▶ **NON RIPOSTA:** casi in cui non avrete risposta
 - ▶ Mail: non risponde ai requisiti
 - ▶ Chat via TEAMS: MAI

LIBRO DI TESTO

MICROECONOMIA

Robert H. Frank

Edward Cartwright

McGraw Hill (VIII Edizione)

<https://www.mheducation.it/microeconomia-8-ed-con-connect-9788838697067-italy>

PROGRAMMA DEL CORSO

Parte I Introduzione

Capitolo 1 Pensare da economisti

Capitolo 2 La domanda e l'offerta

Parte II Teoria del consumatore

Capitolo 3 La scelta razionale del consumatore

Capitolo 4 La domanda individuale e la domanda di mercato

Capitolo 5 Le applicazioni delle teorie della scelta razionale e della domanda

Capitolo 6 L'economia dell'informazione e la scelta in condizioni di incertezza (se c'è tempo)

Parte III Teoria dell'impresa e struttura dei mercati

Capitolo 9 La produzione

Capitolo 10 I costi

Capitolo 11 La concorrenza perfetta

Capitolo 12 Il monopolio

Capitolo 13 La concorrenza imperfetta: un approccio basato sulla teoria dei giochi

Capitolo 14 I mercati dei fattori

Parte IV Equilibrio generale e benessere

Capitolo 15 L'equilibrio generale e l'efficienza dei mercati

Capitolo 16 L'esternalità, i diritti di proprietà e il teorema di Coase

ESAME

- ▶ ESAME SOLO SCRITTO
 - ▶ Domande a risposta multipla
 - ▶ Grafici
 - ▶ Esercizi
- ▶ NON SONO PREVISTE PROVE INTERCORSO INTERMEDIE
- ▶ SIMULAZIONE D'ESAME (A SECONDA DEL TEMPO)

MICROECONOMIA E MACROECONOMIA

- ▶ La microeconomia studia il comportamento degli individui e i singoli mercati (dei beni, del lavoro, dei capitali)
- ▶ La macroeconomia studia il comportamento di entità economiche aggregate (come le nazioni) o variabili economiche aggregate (per esempio l'inflazione)

CAPITOLO 1

PENSARE DA ECONOMISTI

IL CONCETTO DI SCARSITÀ

La microeconomia studia i processi decisionali in condizioni di scarsità

- ▶ Una risorsa è scarsa se
 - Qualcuno la desidera (gli serve, gli è utile, etc.)
 - Non ce ne è abbastanza per tutti
- ▶ Una risorsa scarsa è un *bene economico* quando non è disponibile in quantità sufficiente rispetto al fabbisogno
 - Esempi: denaro, tempo, salute
- ▶ Le risorse scarse suscitano *interesse economico*
- ▶ Le risorse scarse diventano oggetto di *attività economica*
- ▶ Le risorse scarse hanno un *valore (un prezzo)*

L'APPROCCIO COSTI-BENEFICI

- ▶ Le scelte vengono effettuate seguendo l'approccio costi-benefici
 - x , l'attività da effettuare;
 - $B(x)$, il beneficio dell'attività
 - $C(x)$, il costo dell'attività
- ▶ Se $B(x) > C(x)$, allora si sceglie x
- ▶ Se $B(x) < C(x)$, allora x non viene scelta
- ▶ **Come calcolare i costi e i benefici di una attività**
 - ▶ $B(x)$ è il prezzo massimo che saremo disposti a pagare per l'attività x
 - ▶ $C(x)$ è il valore di tutte le risorse a cui bisogna rinunciare per compiere x
 - ▶ Esempio: andare al mare o andare a lezione

L'APPROCCIO COSTI-BENEFICI: ANDARE AL MARE O A LEZIONE?

Andare al mare (x)

- Beneficio (mare) = 60 (euro)
- Costo esplicito (mare) = 40 (euro)
- Poiché $B(x) > C(x)$, andremo al mare

GLI ERRORI PIÙ COMUNI

1. Ignorare i costi opportunità
2. Considerare i costi non recuperabili
3. Misurare i costi e i benefici in termini percentuali piuttosto che assoluti
4. Non comprendere la distinzione tra costo (o beneficio) medio e costo (o beneficio) marginale

GLI ERRORI PIÙ COMUNI

1. IGNORARE I COSTI OPPORTUNITÀ

Costi opportunità - costi non espliciti

- Compiere l'azione x significa escludere l'azione y
- y è la migliore alternativa ad x
- La domanda dovrebbe essere: *Dovrei fare x o y?*
- Il valore rappresentato da y (se l'aveste compiuta) è il **costo opportunità** di x
- Si prendono decisioni sbagliate quando si trascura il valore delle opportunità tralasciate

Esempio: andare la mare oppure andare a lavoro

GLI ERRORI PIÙ COMUNI

Domanda: Andare al mare (x) o andare al lavoro (y)?

- Beneficio (mare) = 60 (euro)
- Costo esplicito (mare) = 40 (euro)
- Costo opportunità del mancato guadagno (assenza da lavoro) = 45 (euro)
- Costo totale (mare) = 85
- Poiché $B(x) < C(x)$, conviene andare a lavoro

GLI ERRORI PIÙ COMUNI

2. CONSIDERARE I COSTI NON RECUPERABILI

- ▶ I costi non recuperabili (*sunk costs*), diversamente dai costi opportunità, vanno ignorati.
- ▶ Considerarli significa cadere in una seconda trappola tipica del processo decisionale

Esempi

- L'esperimento della pizzeria
- Uscire per andare o non andare ad un concerto

GLI ERRORI PIÙ COMUNI

3. MISURARE I COSTI E I BENEFICI IN TERMINI PERCENTUALI PIUTTOSTO CHE ASSOLUTI

- ▶ Quando si utilizza l'analisi costi-benefici, dovremmo esprimere i costi e benefici nei termini assoluti del valore monetario
- ▶ Il confronto tra percentuali non è un modo efficace di valutare il processo decisionale

Esempio: radiosveglia vs televisore

GLI ERRORI PIÙ COMUNI

4. NON COMPRENDERE LA DISTINZIONE MEDIO/MARGINALE

- ▶ Fino ad adesso ci siamo chiesti
“Devo effettuare l’attività x?”
- ▶ Ma spesso – nella realtà – la domanda rilevante è:
“Devo incrementare il livello dell’attività x?”
- ▶ In questo caso, i costi e i benefici rilevanti sono quelli relativi ad una unità addizionale (**MARGINALE**) di attività

GLI ERRORI PIÙ COMUNI

4. NON COMPRENDERE LA DISTINZIONE MEDIO/MARGINALE

Definizioni

- ▶ **Costo marginale:** costo di una unità aggiuntiva di x
 - ▶ Variazione del costo totale derivante da una unità aggiuntiva di attività x
- ▶ **Beneficio marginale:** beneficio di una unità aggiuntiva di x
 - ▶ Variazione del beneficio totale derivante da una unità aggiuntiva di attività x
- ▶ **Costo Medio**
 - ▶ Il rapporto tra il costo totale di x e il numero n di sue unità effettuate
- ▶ **Beneficio Medio**
 - ▶ Il rapporto tra il beneficio totale di x e il numero n di sue unità effettuate

GLI ERRORI PIÙ COMUNI

4. NON COMPRENDERE LA DISTINZIONE MEDIO/MARGINALE

Analisi marginale: la regola del calcolo costi-benefici

Incrementare il livello di una attività x finché il suo
Beneficio Marginale $\geq$ Costo Marginale

Spesso le persone non applicano correttamente questa regola poiché considerano il confronto tra Beneficio Medio e Costo Medio invece che quello tra Beneficio MARGINALE e Costo MARGINALE

GLI ERRORI PIÙ COMUNI

4. NON COMPRENDERE LA DISTINZIONE MEDIO/MARGINALE

ESEMPIO: Costo marginale di una barca è di 100 euro. Quale è il numero ottimale di barche?
Il numero (ottimale) di barche è 3: $MB (120) > MC (100)$

Tabella 1: Variazione dei benefici (in euro) al variare del numero di barche impiegate

Numero di barche	Beneficio Totale	Beneficio Medio	Beneficio Marginale
0	0	0	
1	300	300	300
2	480	240	180
3	600	200	120
4	640	160	40

L'APPROCCIO COSTI-BENEFICI

ESEMPIO: Quantità ottimale di conversazioni telefoniche.
Per quanti minuti dovremmo parlare al telefono con la fidanzata/fidanzato?

