

ECONOMIA APPLICATA

Corso di Laurea triennale in ecologia sperimentale ed applicata
Università degli Studi di Roma
“Tor Vergata”

Alessandra Bianchi
alessandra.bianchi@uniroma2.it

Elementi di Economia del Benessere

- Oggetto dell'Economia del benessere
- Benessere collettivo e giudizi di valore
- Il criterio Paretiano
- Le condizioni di efficienza Paretiana

L'economia del benessere si domanda:

- qual è la **configurazione ottimale** di un sistema economico in cui siano presenti **più individui eterogenei**, ossia con **diverse preferenze** e con **diverse dotazioni iniziali** di fattori (capacità lavorativa/"capitale umano"; altre forme di capitale) e di beni ?

L'obiettivo dell'EB



DEFINIRE UN OTTIMO SOCIALE

- il migliore impiego delle risorse scarse disponibili e la migliore distribuzione degli esiti di questi impieghi tra gli individui
- L'individuazione dell'ottimo sociale presuppone la formulazione di alcuni giudizi di valore
- Si tratta di definire preliminarmente “cosa è giusto” e “cosa è sbagliato” (quando aumenta e quando si riduce il benessere sociale)
- (In caso contrario qualsiasi valutazione nei confronti di un certo uso corrente delle risorse (o di alterazioni rispetto agli usi correnti) sarebbe esposta ad ambiguità e arbitrarietà)

Benessere collettivo e giudizi di valore

I presupposti etici (i **giudizi di valore**) generali adottati dall' Economia del benessere possono essere così riassunti:

- si assume che gli individui siano razionali e siano i migliori “giudici di se stessi”
- si adotta una visione non organicistica della società. Lo “Stato” esiste, ma non è un'autonoma fonte di valori. La volontà dello Stato è nulla più di quella che risulta dall'aggregazione delle volontà (delle preferenze) individuali
- si adotta il **criterio di Pareto** (“principio di **efficienza**”), secondo il quale una riallocazione delle risorse che migliori il benessere di un individuo senza arrecare danno agli altri rappresenta un miglioramento del benessere della società

Efficienza

- Un concetto su cui si fondano sia l'economia che le scienze delle decisioni è il concetto di **efficienza di Pareto**. Una situazione economica è detta Pareto-efficiente se non esiste alcun modo di aumentare la soddisfazione di un operatore (consumatore e/o produttore) senza ridurre la soddisfazione di qualcun altro.
- La teoria economica classica dimostra che, in condizioni di concorrenza perfetta, se valgono il principio di esclusione e quello del consumo individuale, il mercato è in grado di raggiungere una distribuzione ottima dei beni (valgono tutte e tre le condizioni di efficienza) nella quale non è possibile migliorare la situazione di un membro di una collettività senza peggiorare quella di un altro, situazione che è raggiunta all'equilibrio.

Il criterio Paretiano

- Data una società composta da n individui
- lo “stato del mondo” *BETA* è superiore allo “stato del mondo” *ALFA*
- **se** passando da *ALFA* a *BETA* **almeno un individuo** migliorerebbe il proprio benessere e **nessun altro individuo** sopporterebbe una perdita, in questo caso si dice che il passaggio da *ALFA* a *BETA* implicherebbe un **miglioramento in senso Paretiano** (un guadagno in termini di efficienza; un miglioramento del benessere sociale)

Ottimalità Paretiana

- Lo stato del mondo *GAMMA* è **ottimale in senso Paretiano se non è possibile**, alterando l'allocazione delle risorse che lo caratterizza, **realizzare ulteriori miglioramenti in senso Paretiano**
- In altre parole *GAMMA* costituisce un ottimo sociale se non è possibile migliorare il benessere di un individuo senza ridurre il benessere di un altro individuo
- In questo caso si dice che *GAMMA* si caratterizza per una allocazione **Pareto-efficiente** delle risorse

Efficienza allocativa

Massimizzazione delle rendite dei consumatori e dei produttori

L'allocazione di mercato in concorrenza perfetta avvantaggia sia i produttori che i consumatori

Il Profitto

- Il profitto (π) si può definire come la differenza tra i ricavi (R_t) ottenuti dalla vendita dei prodotti e i costi (C_t) sostenuti per l'acquisto e l'impiego degli inputs.

$$\pi = R_t - C_t$$

Il Ricavo

Il Ricavo totale (R_t) è ciò che l'impresa incassa dalla vendita dei prodotti; supponendo che ne venda uno soltanto, sarà la cifra che si ottiene moltiplicando la quantità venduta (y) per il prezzo (p) al quale viene venduta.

$$R_t = py$$

Il Ricavo marginale

- Il Ricavo marginale (R_m) è l'aumento di ricavo totale che si ottiene quando la quantità venduta aumenta di uno.

$$R_m = R(y+1) - R(y)$$

Per l'impresa in concorrenza (in cui il prezzo è dato), il R_m è costante e coincide con il prezzo; infatti partendo dalla funzione $R(y)$:

$$R_m = p(y+1) - py = p$$

Se l'impresa può vendere qualsiasi quantità decida di produrre al prezzo dato di mercato, su ogni unità venduta in più incassa proprio il prezzo.

Il costo

- Il costo totale è una funzione della quantità prodotta
$$C_t = C(y)$$
- Il Costo totale non coincide col complesso delle spese sostenute dall'impresa nel corso del processo produttivo:
 - (a) vi sono spese che non vanno contabilizzate tra i **COSTI** (quando l'impresa acquista un mezzo di produzione durevole, nel costo di produzione va contata non tutta la spesa ma solo il prezzo del servizio (interesse più ammortamento))
 - (b) Vi sono costi cui non corrisponde una spesa effettiva (vanno invece conteggiati tutti i "costi-opportunità anche se non comportano spese effettive)

Il costo marginale

- Il Costo marginale (C_m) è l'aumento di costo totale che si sopporta quando la quantità prodotta aumenta di un'unità.

$$C_m = C(y+1) - C(y)$$

Il costo marginale è crescente e non è costante

