

TEORIA MARGINALISTA

All'inizio degli anni '70 (del XIX secolo), quasi contemporaneamente, tre autori in paesi diversi sviluppano le tesi marginaliste (Jevons, Walras, Menger).

Anni 1870

U.K. - William Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy* - 1871

Austria - Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 1871

Svizzera (Losanna) - Léon Walras, *Eléments d'économie politique pure*, 1874

Caratteristiche, della teoria marginalista, comuni ai tre diversi paesi:

- 1) Forte uso di strumenti matematici;
- 2) prevalente applicazione del metodo deduttivo;
- 3) costruzione modello dell'uomo economico e per conseguenza “scomparsa” del concetto di classe sociale;
- 4) analisi del concetto di utilità e di produttività (soprattutto per il profilo marginale);
- 5) scopo dell'economia: analisi della miglior distribuzione delle risorse, e non più la più “giusta” moralmente - massimizzazione del piacere e minimizzazione del dolore
- 6) esame delle situazioni e delle condizioni di equilibrio dei mercati e dei singoli soggetti;
- 7) dall'equilibrio dei mercati si passa all'equilibrio dell'intero sistema economico (attraverso un complesso sistema di equazioni).

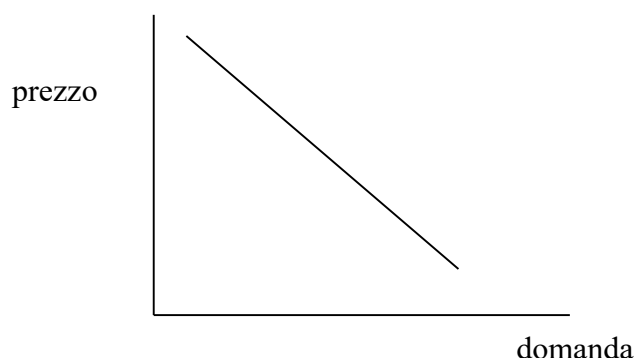
Rispetto alla mano invisibile di Smith si passa da un equilibrio accidentale, quasi per caso, ad un equilibrio determinato e razionale.

(Il modello sarà scosso dalla crisi del '29)

Le caratteristiche fondanti del marginalismo	
La teoria economica “marginalista” si proponeva come alternativa all'economia “classica”:	
Economia Classica	Economia Marginalista
Problema centrale: crescita economica; distribuzione come causa di sviluppo (<i>dinamica</i>)	Problema centrale: allocazione ottima di risorse scarse; l'equilibrio economico (<i>statica</i>)
Prezzi naturali o di lungo periodo	Prezzi di mercato o di breve per.
Teoria del valore oggettivistica: Costo di prod.; lavoro contenuto	Teoria del valore soggettivistica (primato del consumo): utilità marginale (decrescente)
I soggetti sono classi sociali con interessi contrapposti	I soggetti sono agenti economici razionali; massimizzano l'utilità
Economia “politica”: scienza della riproduzione della ricchezza sociale	Scienza economica (“economics”): studia la condotta umana come rel. tra obiettivi molteplici e mezzi scarsi (Robbins 1932).

Unità 006 - Il marginalismo e le sue origini

L'EQUILIBRIO DEL CONSUMATORE



1) Il consumatore ragiona sulla base dell'utilità marginale. Poiché questa è decrescente solo riducendo il prezzo è possibile un aumento delle quantità domandate (**vedi grafico e esempio tre per due**).

2) **Nell'analisi dell'utilità marginale vi è un approccio cardinalista:**
-l'utilità è misurabile con dei numeri cardinali.

Possiamo confrontare il beneficio (l'utilità marginale) con il fastidio (il prezzo), e mettendo insieme i due ottengo l'utilità marginale ponderata ($U_{mg}/Prezzo$). In questo caso l'utilità viene quasi a coincidere con il prezzo che si è disposti a pagare, in altri termini l'utilità che mi dà un bene è misurabile attraverso il prezzo che sono disposto a pagare per il bene stesso.

In questa impostazione, il consumatore sarà anche in grado di fare un confronto tra i vari beni e di scegliere gli acquisti di conseguenza.

In questo caso il confronto viene fatto tra le utilità marginali ponderate, cioè tra i rapporti fra utilità marginale e prezzo di ogni singolo bene.

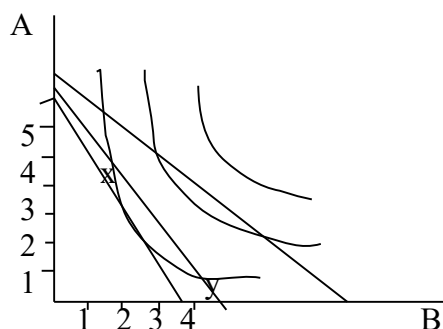
Il consumatore acquisterà i beni con l'utilità marginale ponderata più alta.

Il consumatore si arresterà da solo quando l'utilità marginale ponderata dei diversi beni è uguale. Ottimo paretiano=quando una condizione non può essere migliorata e qualsiasi modificazione peggiorerà la situazione (da Pareto: economista italiano, seconda metà '800).

Leggi di Gossen:

- I. **La prima legge di Gossen.** La soddisfazione dell'individuo si riduce progressivamente di intensità, man mano che un bisogno viene soddisfatto. In questo modo Gossen definisce in modo rigoroso l'utilità marginale.
 - II. **La seconda legge di Gossen.** Il consumatore massimizza la propria soddisfazione quando il rapporto tra le ultime dosi di utilità (utilità marginali) ottenute dal consumo di due beni, eguaglia il rapporto dei loro prezzi.
- 3) Ovviamente la situazione è un equilibrio dinamico perché i bisogni si modificano continuamente o in quanto illimitati (intervento di bisogni secondari) o in quanto risorgenti (ritornano).
 - 4) Questo approccio si definisce cardinale perché presuppone una misurabilità dell'utilità ma è poco realistico perché in realtà non è possibile dare un numero esatto all'utilità.
 - 5) **Un approccio più realistico è quello cosiddetto ordinale all'utilità che in sintesi dice: le utilità dei beni non si possono misurare esattamente ma soltanto mettere in ordine di priorità in questo caso la determinazione dell'equilibrio passa attraverso le curve d'indifferenza e le rette di bilancio.**

Approccio ordinalista



Con le curve di indifferenza e le rette di bilancio l'equilibrio si otterrà nel punto di tangenza tra la curva e la retta, punto che rappresenta la massima soddisfazione possibile raggiungibile con i soldi a disposizione. Sotto il punto di tangenza la soddisfazione è inferiore a quella auspicata, sopra il punto di tangenza la spesa è eccessiva rispetto alla soddisfazione ottenuta.

La rendita del consumatore

In una situazione di mercato il prezzo è unico, nel senso che il venditore non fa differenza tra i propri clienti. I diversi clienti hanno però delle diverse utilità. E' una rendita prettamente psicologica data dal fatto che a parità di prezzo si può avere maggiore soddisfazione. I diversi clienti hanno utilità diverse ma il prezzo è unico. Chi sarebbe disposto ad acquistare il bene per 5€ e lo trova a 2 ha una "rendita" (totalmente psicologica) di 3, ma ovviamente in concreto non guadagna nulla e neppure risparmia.

ANALISI MARGINALISTA DELL'OFFERTA

(o l'equilibrio del produttore)

Dal lato del produttore il concetto chiave è la produttività marginale (dei fattori produttivi).

Esattamente come il consumatore acquista il bene con la maggior utilità, così il produttore impiega il fattore produttivo con la maggiore produttività (e non acquista il fattore che ha una resa inferiore al suo costo). Anche qui vi sarà un confronto tra le produttività marginali ponderate.

$$\underline{P_{mgA}/costo\ di\ A = P_{mgB}/costo\ di\ B = P_{mgX}/costo\ di\ X}$$

Il produttore effettua un confronto tra le produttività marginali dei diversi fattori e incrementa il fattore con la produttività marginale ponderata più elevata (ovviamente dopo questo incremento la produttività del fattore sarà tendenzialmente più bassa e quindi la scelta si orienterà verso un altro fattore).

Ovviamente il fattore produttivo indipendentemente dal confronto con gli altri viene acquistato solo se ha un rendimento superiore al suo costo di acquisto e qui interviene la fondamentale

legge dei rendimenti decrescenti o della produttività marginale decrescente:

applicando quantità sempre maggiori di un fattore produttivo variabile a un sistema fisso di altri fattori produttivi il rendimento iniziale del fattore, inizialmente crescente, risulterà invariabilmente decrescente dopo il raggiungimento della soglia massima.

Le scelte del produttore si informano ai seguenti criteri:

- 1) viene assunto il fattore produttivo che ha un rendimento maggiore in rapporto al prezzo.
- 2) il fattore produttivo viene acquistato soltanto se la sua resa è superiore o al massimo uguale al suo costo.
- 3) anche questo equilibrio è dinamico perché il variare dei fattori produttivi di un certo tipo scombina il rendimento degli altri.