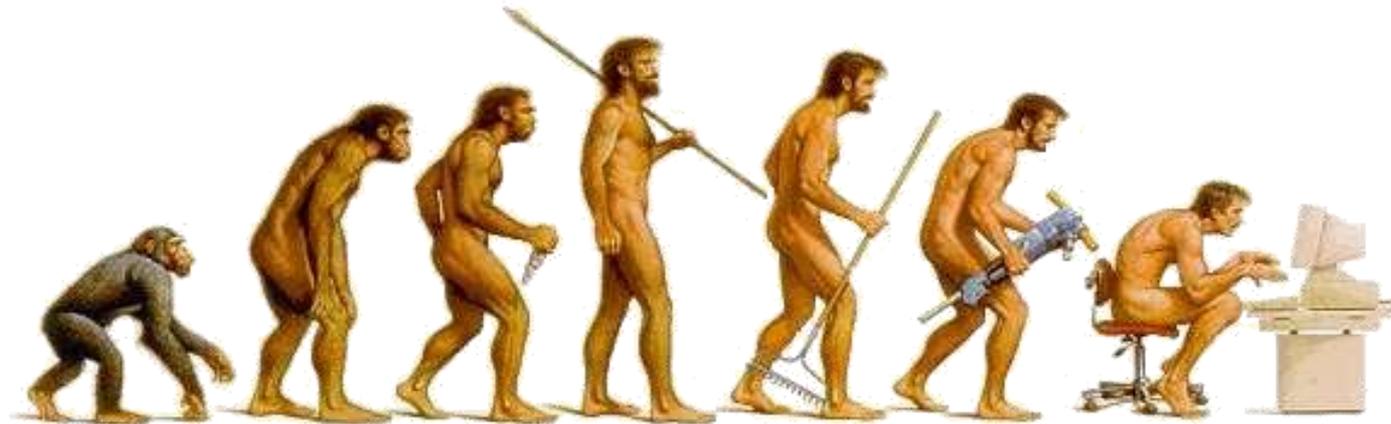


# I MARTEDI' DELL'ECONOMIA I LEZIONE

ISIS M. CURIE - TRADATE 2015

Martina Vitalone  
martina.vitalone01@gmail.com

# L'economia, il mercato e l'homo oeconomicus



# Iniziamo con un caso studio:

## **The price of a price: le donazioni di sangue**

- According to most economic theory, if people are willing to make effort even if they are not financially compensated, they will work even more eagerly if they get paid. The underlying assumption is that an existing non-financial motivation is unaffected when a financial reward is introduced, hence, different kinds of financial and nonfinancial motivations can be added up.

- Richard Titmuss (1972): After comparing the American (mostly paid or providing other benefits) and British (entirely voluntary and unpaid) systems of obtaining blood for medical purposes, he concluded that the paid system results in shortages and a lower quality of blood supply. He also noticed that the social characteristics of donors in Britain differed from the characteristics of blood donors in the US. In Britain they were representative of the population, while in America they tended to have lower income, lower education and often belonged to ethnic minorities. His conclusion was that paying for blood destroys an altruistic motivation to donate. Moreover, he claimed that this motivation is destroyed permanently, and that removing the monetary incentive would not restore the altruistic motivation, at least not soon.

## Janssen Maarten C.W., Mendys Ewa (2001)

- In the absence of financial incentives, and under some additional restrictions on the parameters, the long-run equilibrium involves all altruists to donate blood and no egoists.
- Even if introducing a financial reward leads to an increase of blood supply in the short and medium run, it may have adverse effects in the long run → the social norm to donate is destroyed.
- Even if introducing a financial reward does not have adverse effect on the total blood supply, it may make obtaining blood much more costly, if the price has to compensate for the crowded out social norm.
- Once a norm has been crowded out, it takes a long time to rebuild it. A norm can be destroyed slowly or quickly, but only slowly restored.

### Fonti:

**Janssen Maarten C.W., Mendys Ewa 2001, “*The price of a price. On the Crowding Out of Social Norms*”, Tinbergen Institute**

**Titmuss R.M.1972, “*The Gift Relationship: from Human Blood to Social Policy*”, Vintage Books, New York.**

# In sintesi:

- ✓ Le persone sono mosse da motivazioni intrinseche (social status, senso di giustizia) e da motivazioni estrinseche (incentivi esterni).
- ✓ Gli economisti pensano che l'incentivo economico possa sempre essere fattore motivante → se doni il sangue gratuitamente e qualcuno decide di pagarti, donerai ancora più volentieri!
- ✓ Il caso delle donazioni di sangue dimostra che non è così. L'incentivo economico a lungo termine può spingere “gli altruisti” a non donare più → perdono la motivazione morale → distruzione della norma sociale e difficoltà nel ristabilirla
- ✓ Importanza del contesto per la sopravvivenza delle norme sociali (quello che alcuni economisti chiamano *capitale sociale*)

# Obiettivi della prima lezione:

1. Capire alcune definizioni chiave: che cos'è l'economia e di cosa si occupa?
2. Fare la conoscenza dell'homo oeconomicus: ecco quello che gli economisti pensa(va)no di noi!
3. Sperimentiamo: siamo davvero homini oeconomici?
4. Tiriamo le conclusioni: cosa faremmo, noi, nei panni degli economisti?

# Obiettivo 1

capire alcune definizioni chiave: che  
cos'è l'economia e di cosa si occupa?

# Alcune Definizioni ...

*Economia*: scienza che studia la gestione delle risorse scarse con lo scopo di soddisfare i bisogni individuali e collettivi, attraverso la produzione e lo scambio di beni e servizi.





*Mercato:* luogo fisico o virtuale in cui gli operatori si incontrano per effettuare le transazioni commerciali.

# *Tipologie di mercato:*

- ✓ locale, nazionale, internazionale
- ✓ all'ingrosso, al minuto
- ✓ a pronti, a termine
- ✓ dei prodotti, dei servizi
- ✓ del lavoro, dei capitali (monetario e finanziario)
- ✓ dei cambi e dei titoli (primario e secondario)
- ✓ libero, regolato, controllato
- ✓ ...

# Macroeconomia:

Parte della teoria economica (detta anche macroanalisi economica) che ha per oggetto l'individuazione dei valori di equilibrio dei grandi aggregati.

- PIL somma del valore dei beni e dei servizi finali

- INFLAZIONE  $(P_{t+1} - P_t)/P_t$ , dove  $P_t$  è L'INDICE DEI PREZZI, ossia il valore monetario di un determinato insieme di beni, detto *paniere*

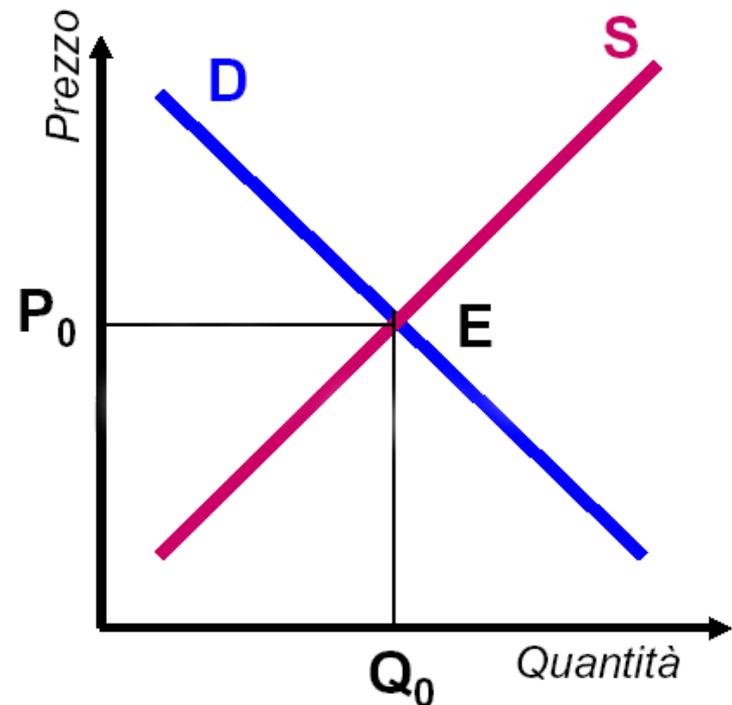
- TASSO DI DISOCCUPAZIONE: **disoccupati/forza lavoro**

Dove disoccupati: coloro che sono in condizione di lavorare, sono disposti a lavorare alle condizioni di mercato e cercano attivamente un lavoro;

Forza lavoro: occupati + disoccupati.

# Microeconomia:

- Parte della teoria economica che si propone di analizzare il funzionamento dell'economia attraverso il comportamento dei singoli agenti.
- Il consumatore e il produttore rappresentano i due lati del mercato: **la domanda e l'offerta.**
- La libera contrattazione tra queste parti determina il **prezzo di equilibrio.**
- L'equilibrio che si viene a determinare gode delle proprietà di **efficienza** (tutte le risorse sono allocate alla produzione) e di **ottimalità** (tutti gli agenti raggiungono il loro obiettivo massimizzante).

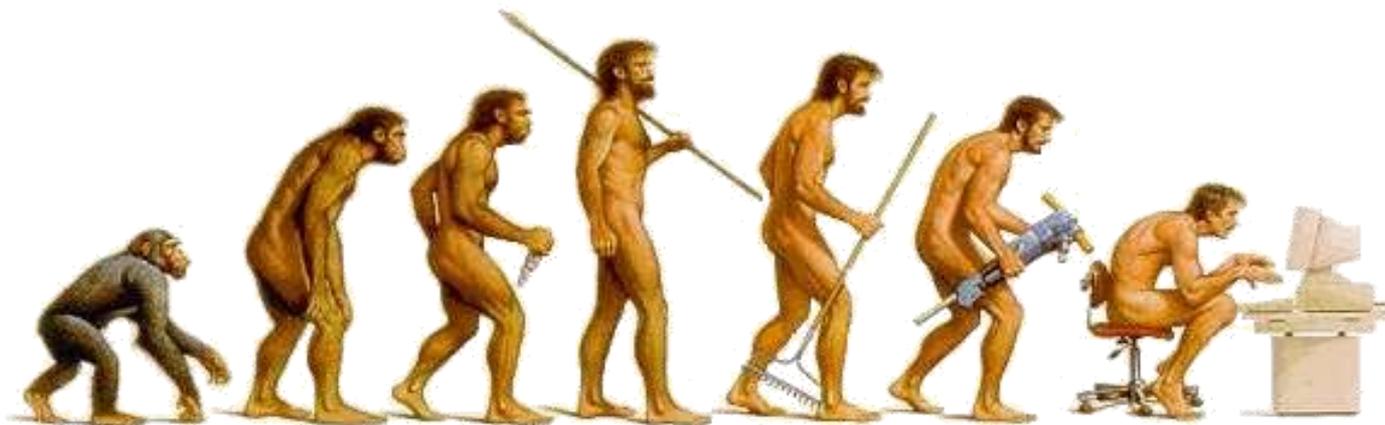


## Obiettivo 2

fare la conoscenza dell'homo  
oeconomicus: ecco quello che gli  
economisti pensa(va)no di noi!

# *Homo oeconomicus*

- Razionalità perfetta e piena conoscenza del funzionamento dell'economia.
- Piena conoscenza delle proprie preferenze, determinate in modo totalmente egoistico.
- Perfetta capacità di massimizzare, ossia di scegliere l'alternativa ottima e adatta al raggiungimento dei propri scopi. (max U)



## Obiettivo 3

Sperimentiamo: siamo davvero homini  
oeconomici?

# Trust Game e Ultimatum Game

Trust Game: il gruppo A riceve 1000 euro e può donare la somma al gruppo B o tenerla per sé. Se il gruppo A si fida del gruppo B e dona, la somma viene moltiplicata per 5 e B decide **se** e **quanto** ridonare al gruppo A. Entrambi i gruppi conoscono le regole del gioco!

Ultimatum Game: il gruppo C riceve 1000 euro e può tenere la somma *solo* se riesce a far accettare a D la somma che gli offre (se D non accetta l'offerta entrambi non prendono nulla).

## Fonti

**Bruni L.**, *La ferita dell'altro. Economia e relazioni umane*, Trento, Casa Editrice Il Margine, 2007

**GIOCHIAMO!**

*Trust Game e Ultimatum Game*  
*(2): I Nostri Risultati*

# *Trust Game e Ultimatum Game*

## *(3): I Risultati Della Teoria Economica*

**Trust Game:** secondo la teoria economica standard, nel gioco c'è un solo equilibrio: A, non fidandosi di B (sfiducia fondata, secondo la teoria economica), tiene per sé la somma di denaro e il gioco si chiude dopo la prima mossa.

**Ultimatum Game:** in base agli assunti della *rational choice*, C dovrebbe donare a D l'importo più piccolo possibile, ad esempio 1 euro, sulla base dell'ipotesi che per D il più è preferito al meno ( $1 > 0$ )!!

# *Trust Game e Ultimatum Game*

## *(4): I Risultati Empirici*

**Trust Game:** oltre la metà degli A si fida e dona la somma a B, i quali nella maggioranza dei casi donano una parte della somma ad A (poco meno del 50% della somma). B premia la correttezza di A e la fiducia che A dimostra nei suoi confronti.

**Ultimatum Game:** D non accetta l'offerta di C se non la considera equa e punisce C a sue spese (entrambi perdono il denaro). L'offerta media di C è del 30/40% della somma ricevuta inizialmente, le offerte inferiori al 20% sono rifiutate più del 50% delle volte.

## Obiettivo 4

Tiriamo le conclusioni: cosa faremmo,  
noi, nei panni degli economisti?

✓ Hanno ragione gli  
economisti? Agiamo sempre da  
*homini oeconomici*?

✓ Nei panni degli economisti:  
come potremmo incentivare le  
donazioni di sangue?

✓ Un caso più “economico”:  
l’evasione fiscale.

[http://www.aiccon.it/file/convdoc/il\\_contribuente\\_virtuoso.pdf](http://www.aiccon.it/file/convdoc/il_contribuente_virtuoso.pdf)

