

Economia Politica (M-Z)

Marco Grazzi

Settimana II

Corso di Laurea in Scienze Sociali e del Servizio Sociale

Corso B (M-Z)

Anno Accademico 2010/11

Contatti

- **email:** marco.grazzi@sssup.it (mettere [ECOPOL] nel subject)
- **webpage:**
 - 1 <http://www.cafed.sssup.it/~marco> (cfr. sezione teaching)
 - 2 controllate la sezione Calendario lezioni (spostamento lezioni, ricevimenti...)
- **ricevimento:**
 - 1 chiarimenti sul materiale del corso → lezione, fine lezione
 - 2 esercizi, dubbi generali ed altro su appuntamento
 - 3 Mercoledì dalle 17 alle 18 (Scienze Po, III piano)

Un **mercato** è un processo attraverso il quale le decisioni delle FAMIGLIE circa il consumo di beni e servizi, delle IMPRESE circa che cosa e come produrre e vendere e dei LAVORATORI circa quanto e per chi lavorare sono rese compatibili attraverso **AGGIUSTAMENTI dei PREZZI**. Es. Fast food

[Back](#)

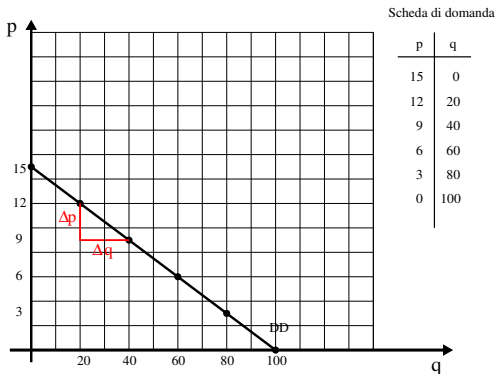
L'elasticità della Domanda e dell'Offerta

L'elasticità è una misura della reattività della domanda e dell'offerta rispetto a variazioni del prezzo del bene considerato, dei prezzi dei beni correlati e del reddito degli individui.

- 1 **ELASTICITÀ DELLA DOMANDA RISPETTO AL PREZZO:** misura la reattività della domanda di un bene a variazioni del suo prezzo.
- 2 **ELASTICITÀ INCROCIATA DELLA DOMANDA RISPETTO AL PREZZO:** misura la reattività della domanda di un bene a variazioni del prezzo dei beni correlati.
- 3 **ELASTICITÀ DELLA DOMANDA RISPETTO AL REDDITO:** misura la reattività della domanda di un bene a variazioni del reddito degli individui.

È ragionevole pensare che $\frac{\Delta q}{\Delta p}$ sia una buona misura di reattività della domanda al suo prezzo? NO

- Prezzi e quantità sono misurati in unità diverse, che senso ha farne il rapporto?
- Un aumento di 1\$ su un prezzo pari a 100\$ ha lo stesso peso di un aumento di 1\$ su un prezzo di 1\$?



Elasticità della Domanda

Elasticità della Domanda

L'elasticità della domanda di un bene si calcola attraverso il rapporto tra la variazione percentuale della quantità domandata e la corrispondente variazione percentuale del prezzo che l'ha provocata

$$\epsilon = \frac{\Delta q/q}{\Delta p/p} = \frac{\Delta q p}{\Delta p q}$$

Esempio: Se un aumento del prezzo della benzina del 40% provocasse una riduzione della quantità domandata pari al 10% l'elasticità della benzina sarebbe

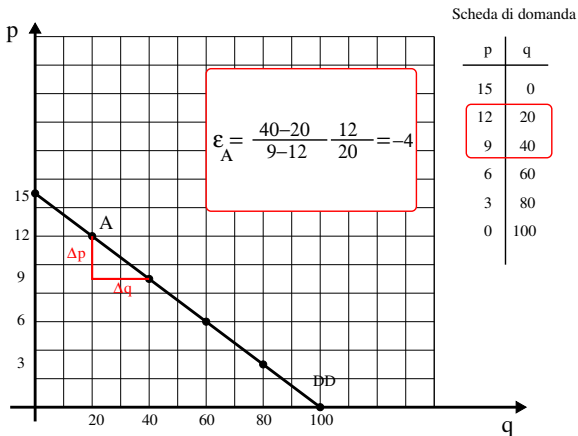
Elasticità della Domanda

$$\epsilon = \frac{-10\%}{40\%} = -0.25$$

Riprendiamo la curva di domanda costruita prima e domandiamoci di quanto aumenta percentualmente la domanda se il prezzo si riduce da 12 a 9, cioè subisce una riduzione del 25%?

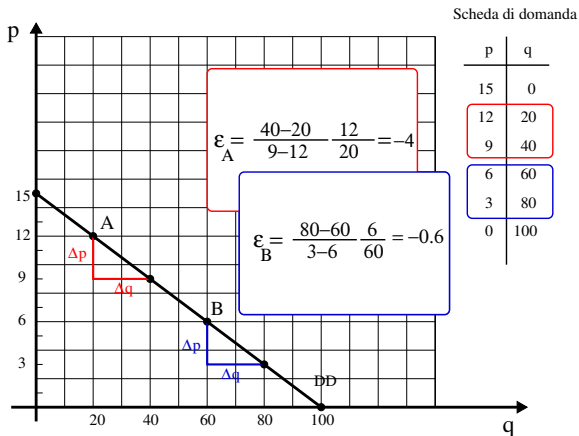
Elasticità della Domanda

Riprendiamo la curva di domanda costruita prima e domandiamoci di quanto aumenta percentualmente la domanda se il prezzo si riduce da 12 a 9, cioè subisce una riduzione del 25%?



Elasticità della Domanda

Riprendiamo la curva di domanda costruita prima e domandiamoci di quanto aumenta percentualmente la domanda se il prezzo si riduce da 12 a 9, cioè subisce una riduzione del 25%?



Come interpretare il valore dell'elasticità

- 1 **Segno**: siccome la curva di domanda è in generale negativamente inclinata, variazioni di prezzo e variazioni di quantità hanno di solito segni opposti → l'elasticità della domanda sarà sempre negativa!
- 2 **Valore assoluto**: la domanda di un bene può essere elastica o inelastica:
 - $|\epsilon| > 1$ significa che una variazione percentuale del prezzo causa una variazione più che proporzionale della quantità. La domanda si dice in questo caso **ELASTICA**
 - $0 \leq |\epsilon| < 1$ significa che una variazione percentuale del prezzo causa una variazione meno che proporzionale della quantità. La domanda si dice in questo caso **ANELASTICA**
 - $|\epsilon| = 1$ significa che una variazione percentuale del prezzo causa una variazione proporzionale della quantità.

Elasticità nel caso di domanda lineare

Consideriamo una domanda inversa lineare descritta da

$$p = \frac{a}{b} - \frac{1}{b}q \quad \text{Domanda inversa}$$

e calcoliamo la corrispondente funzione di domanda

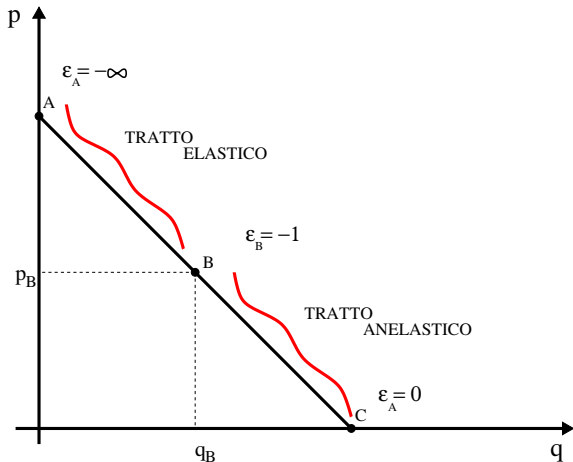
$$q = a - bp \quad \text{Domanda diretta}$$

Qual è il coefficiente angolare? (-b)

Possiamo adesso facilmente calcolare l'elasticità usando la definizione

$$\epsilon = \frac{\Delta q}{\Delta p} \frac{p}{q} = -b \frac{p}{a - bp}$$

Domanda lineare ed Elasticità



Come si trovano le coordinate del punto B in corrispondenza del quale abbiamo una elasticità di domanda unitaria?

Elasticità nel caso di domanda lineare

$$p = \frac{a}{b} - \frac{1}{b}q \quad \text{D. inversa}$$

$$q = a - bp \quad \text{D. diretta}$$

Calcoliamo l'elasticità

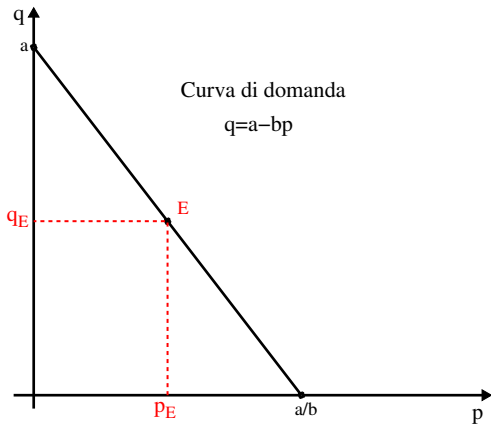
$$\epsilon = \frac{dq}{dp} \frac{p}{q} = \frac{-bp}{a - bp}$$

Poniamo $\epsilon = -1$

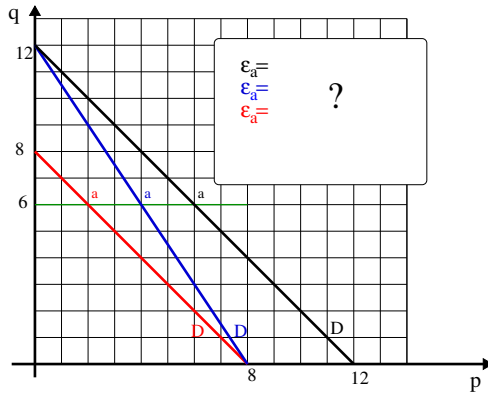
$$\frac{-bp}{a - bp} = -1$$

da cui

$$p^* = \frac{a}{2b} \quad q^* = \frac{a}{2}$$



Esercizio



Calcolate l'elasticità nei tre punti a , a , a .

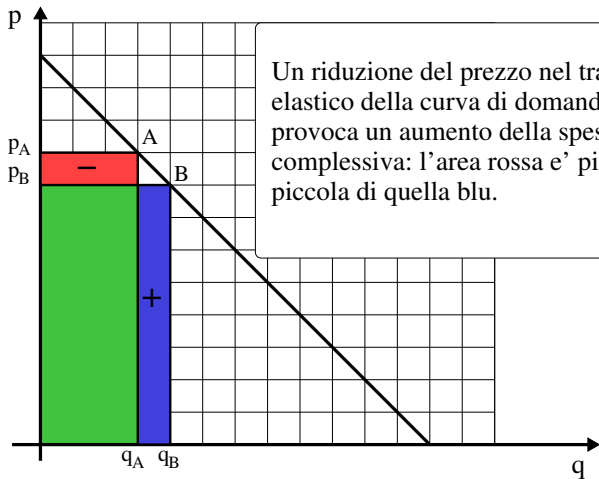
Le determinanti dell'elasticità

In generale la determinante di fondo dell'elasticità della domanda è costituita dai gusti e dalle preferenze degli individui.

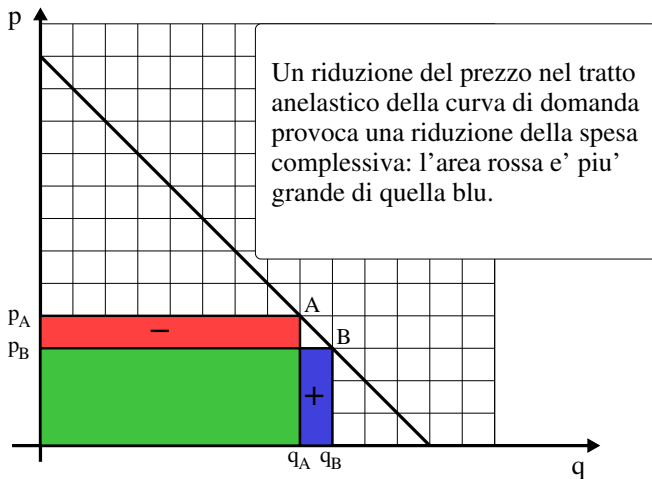
- 1 **Numero di sostituti e grado di sostituibilità:** è la determinante più importante. Quanto maggiore è il numero di sostituti e quanto più alto il grado di sostituibilità di un bene tanto maggiore sarà l'elasticità della sua domanda. Es. sigarette.
- 2 **Quota di reddito spesa nel bene:** l'elasticità della domanda di un bene dipende anche dalla quota di reddito che spendiamo in quel bene. Se spendiamo poco la sua domanda sarà più rigida viceversa se spendiamo tanto. Es. sale e mutui.
- 3 **Orizzonte temporale:** nel breve periodo le domande sono in generale più rigide. Quanto maggiore è il lasso di tempo a cui la domanda si riferisce, tanto più essa sarà elastica. Es. riscaldamento delle case dopo shock petrolifero.

Che relazione c'è tra l'elasticità della curva di domanda, la spesa totale del consumatore e la variazione dei prezzi?

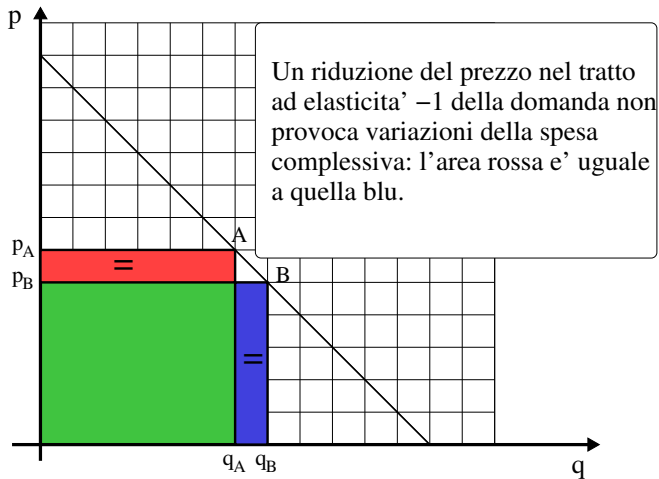
Elasticità e variazioni della spesa dei consumatori



Elasticità e variazioni della spesa dei consumatori



Elasticità e variazioni della spesa dei consumatori



L'elasticità incrociata della domanda rispetto al prezzo

Consideriamo la domanda di due beni diversi: il bene i e il bene j .

Elasticità incrociata della Domanda

L'elasticità incrociata della domanda del bene i rispetto al prezzo del bene j si calcola attraverso il rapporto tra la variazione percentuale della quantità domandata di i e la variazione percentuale del prezzo di j

$$\epsilon = \frac{\Delta q_i / q_i}{\Delta p_j / p_j} = \frac{\Delta q_i}{\Delta p_j} \frac{p_j}{q_i}$$

Che segno avrà l'elasticità incrociata della domanda di un bene rispetto al prezzo di un suo sostituto? E se fosse un bene complementare?

Elasticità della domanda rispetto al reddito

Ipotizzando che i prezzi di tutti i beni restino costanti ci si può domandare cosa avviene alla domanda di un dato prodotto quando aumenta il reddito disponibile del consumatore.

Elasticità della Domanda rispetto al reddito

L'elasticità incrociata della domanda di un bene rispetto al reddito degli acquirenti si calcola attraverso il rapporto tra la variazione percentuale della quantità domandata del bene e la variazione percentuale del reddito che l'ha provocata

$$\epsilon = \frac{\Delta q/q}{\Delta y/y} = \frac{\Delta q}{\Delta y} \frac{y}{q}$$

Effetti dell'elasticità rispetto al reddito - Tavola sinottica

Ipotizziamo un aumento del reddito dell'1%

Tipo di beni	elasticità domanda-reddito	quantità domandata	quota di bilancio
inferiori	negativa	diminuisce	diminuisce o aumenta
necessari	positiva compresa tra 0 e 1	aumenta ma meno dell'1%	diminuisce
di lusso	positiva maggiore 1	aumenta più dell'1%	aumenta

1. Se il prezzo delle “Cozze” sale del 4% e la loro domanda di “Cozze di Olbia” scende del 40% allora l’elasticità della domanda di “Cozze” è

- A. $-1/10$
- B. -1
- C. $-\infty$
- D. -10
- E. 0

Se la curva di domanda di un bene è perfettamente elastica rispetto al prezzo il valore dell’elasticità è

- A. 0
- B. 1
- C. ∞
- D. compreso tra 0 e 1
- E. non si può dire

Quando la variazione percentuale del prezzo è più piccola della variazione percentuale della quantità domandata

- A. il ricavo totale diminuisce ogni volta che il prezzo diminuisce
- B. il ricavo totale aumenta ogni volta che il prezzo diminuisce
- C. la curva di domanda si sposta verso destra
- D. la curva di domanda si sposta verso sinistra
- E. la domanda è anelastica

Spiegazione dei comportamenti individuali che stanno dietro la curva di domanda. Come si conciliano i desideri di consumo dei consumatori, espressi dalle loro preferenze, con le possibilità loro offerte per soddisfarli?

Il modello si basa su 4 pilastri:

- 1 il reddito disponibile
- 2 i prezzi ai quali possono essere acquistati i beni
- 3 le preferenze dei consumatori in merito a diversi panieri di beni consumabili
- 4 l'obiettivo del consumatore, identificato nell'ottenimento della massima soddisfazione o utilità

Il vincolo di bilancio

Il vincolo di bilancio è l'insieme dei panieri di beni e servizi che un consumatore è in grado di acquistare, dati il suo reddito e i prezzi dei beni.

Si consideri uno studente con un reddito di 50 euro spendibili solo per cibo o film, i cui prezzi sono 10 e 5.

film	spesa film	pasti	spesa pasti	spesa totale
0	0	5	50	50
2	10	4	40	50
4	20	3	30	50
6	30	2	20	50
8	40	1	10	50
10	50	0	0	50

Rappresentazione grafica del VdB

$$p_f q_f + p_c q_c = m$$

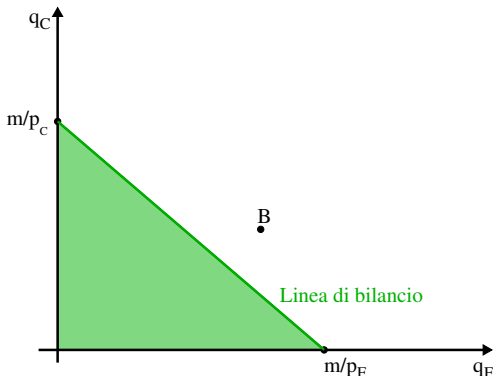
spesa totale
reddito

La **linea di bilancio** si ottiene uguagliando spesa totale e reddito

$$p_f q_f + p_c q_c = m$$

La pendenza del vincolo di bilancio è data dal **prezzo relativo** dei due beni

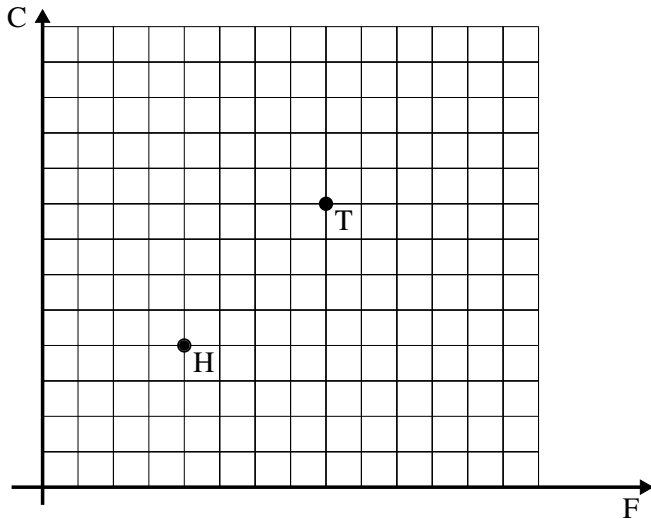
$$-\frac{p_f}{p_c}$$



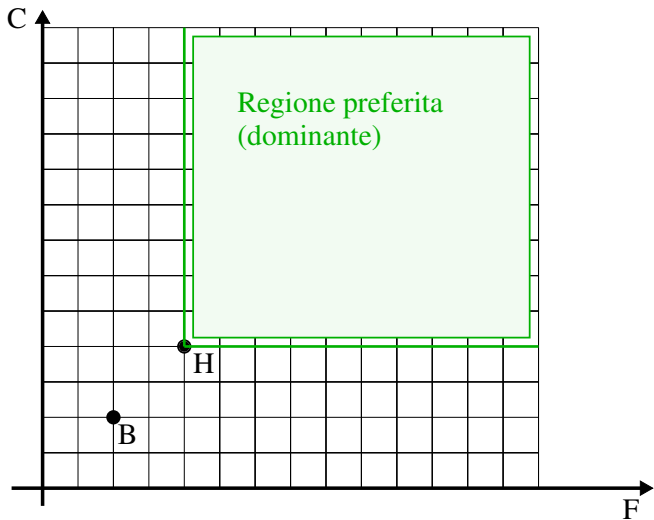
Le preferenze dei consumatori

- 1 **COMPLETEZZA**: il consumatore è sempre (cioè per ogni paniere di beni) in grado di esprimere un giudizio di preferenza o indifferenza
- 2 **TRANSITIVITÀ**: è una richiesta di coerenza delle preferenze del consumatore. Se il paniere A è preferito al paniere B e B è a sua volta preferito al paniere C allora A è preferito anche a C.
- 3 **NON SAZIETÀ**: il consumatore è insaziabile, preferisce sempre “più” a “meno”. Questo implica che un paniere con una quantità maggiore di un bene, ceteris paribus, deve essere preferito.

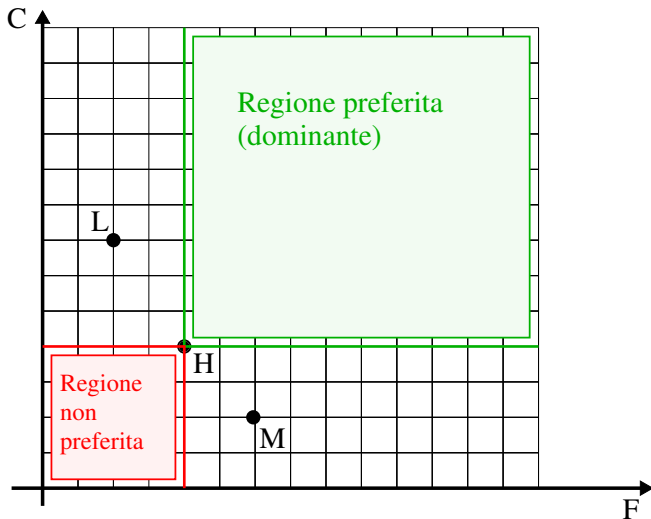
Esaminiamo le implicazioni di queste 3 assunzioni circa le preferenze del consumatore.



Il punto T è preferito ad H?



E il punto B?



Possiamo dire qualcosa dei punti L e M? Cinefilo o ghiotto?

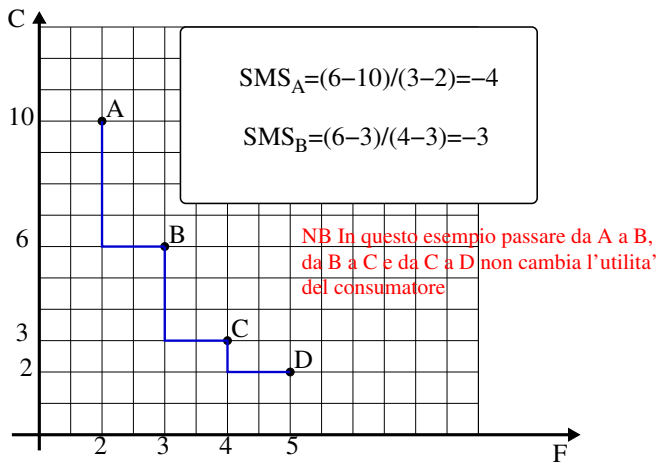
- Per definire più rigorosamente le preferenze di un consumatore è utile definire il saggio marginale di sostituzione o SMS.

Tasso Marginale di sostituzione

Il saggio marginale di sostituzione tra due beni rappresenta la quantità di un bene a cui un consumatore è disposto a rinunciare per avere un'unità aggiuntiva dell'altro bene, **senza che questo modifichi la sua utilità.**

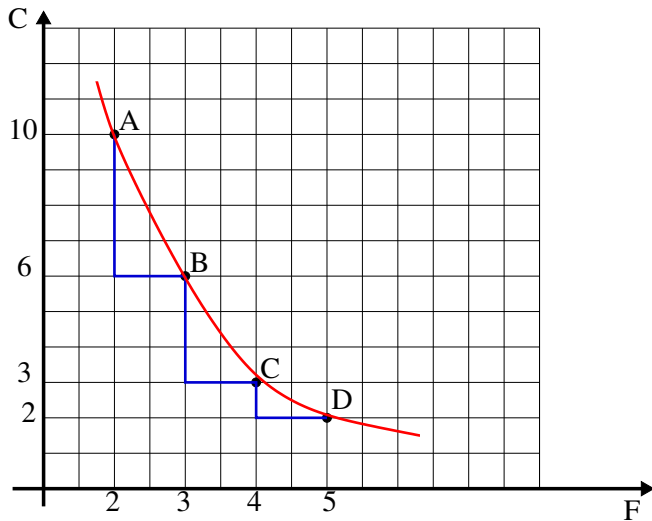
- Gli economisti assumono che il SMS sia **decescente**, ovvero che il consumatore sia disposto a sacrificare quantità via via minori di un bene in cambio di un'unità aggiuntiva dell'altro

La teoria dell'indifferenza

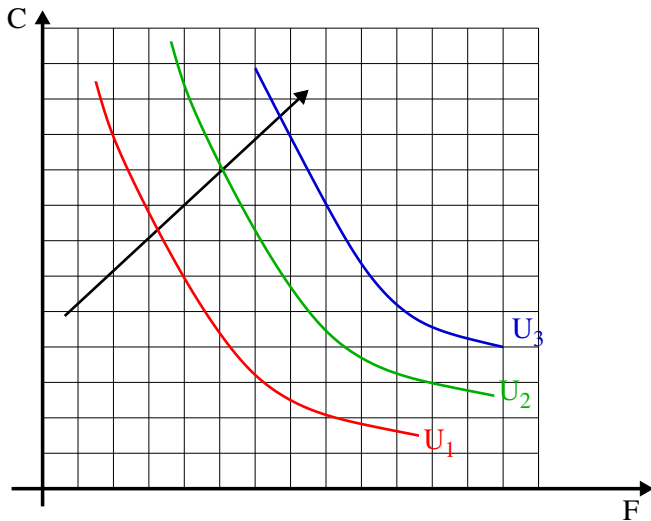


Interpolando i punti A, B, C si ottiene una **curva d'indifferenza**, ovvero l'insieme dei panieri di beni che un consumatore considera indifferenti e ai quali attribuisce la medesima utilità.

La teoria dell'indifferenza



La teoria dell'indifferenza

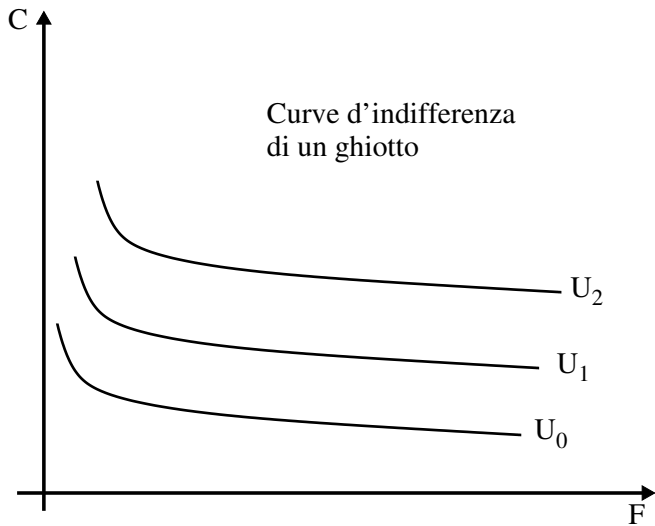


In generale le curve di indifferenza posseggono le 3 seguenti proprietà:

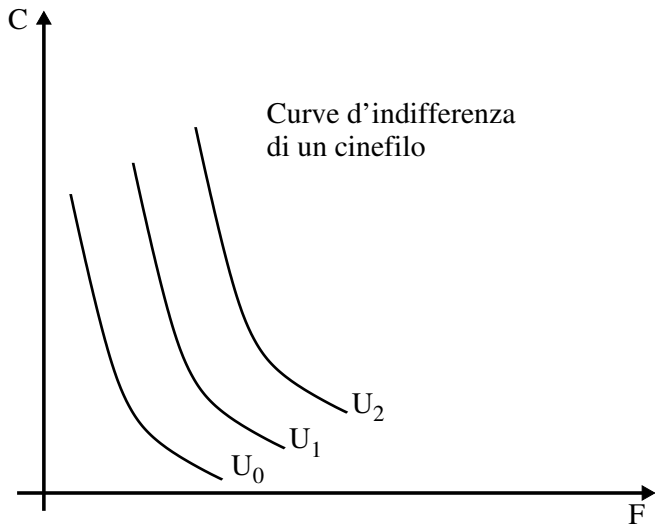
- 1 **Decrecenti** a causa dell'ipotesi di non sazietà
- 2 **Convesse** a causa dell'ipotesi di SMS decrescente
- 3 il **SMS** è uguale alla loro inclinazione

Le curve di indifferenza si possono intersecare tra di loro? **Vediamo.**

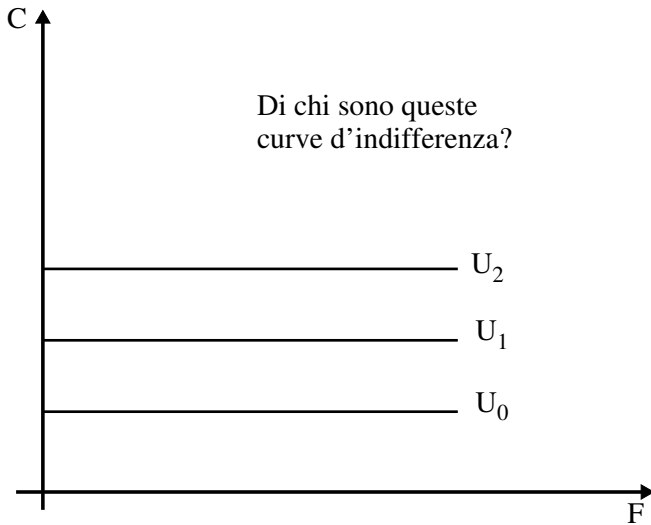
Curve d'indifferenza - Alcuni esempi



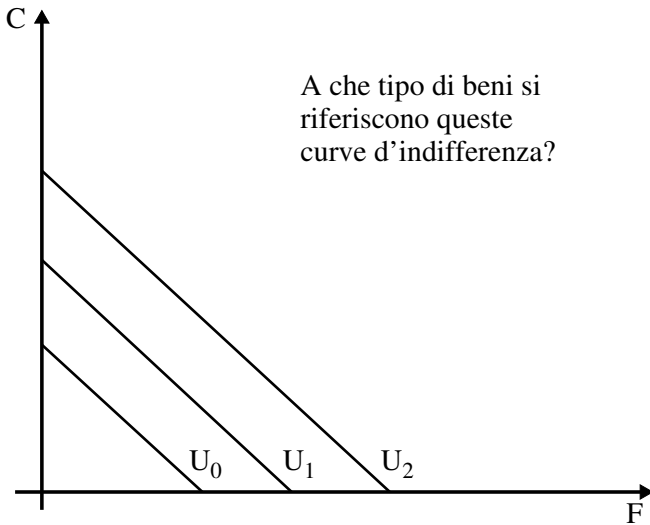
Curve d'indifferenza - Alcuni esempi



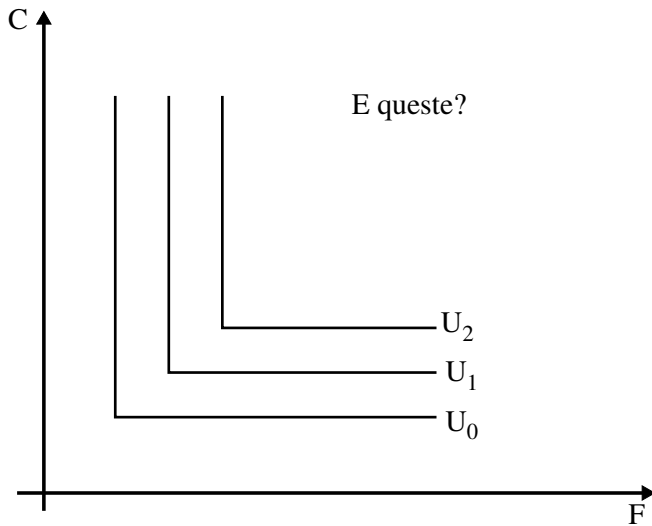
Curve d'indifferenza - Alcuni esempi



Curve d'indifferenza - Alcuni esempi



Curve d'indifferenza - Alcuni esempi



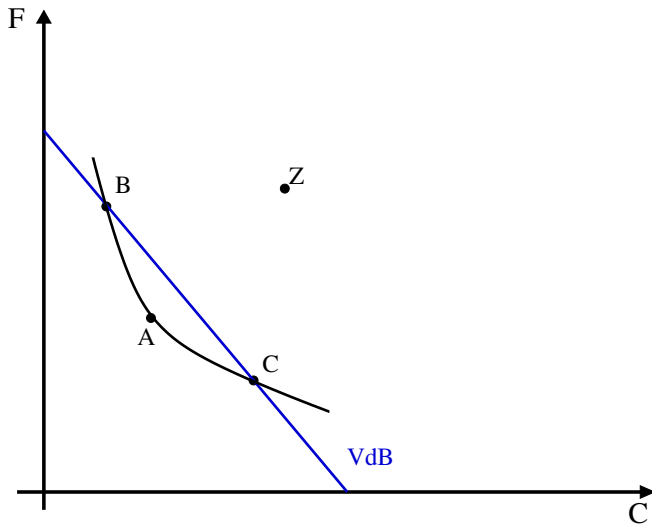
Abbiamo visto che il **VDB** definisce le possibilità di consumo degli individui mentre le **curve d'indifferenza** ne rappresentano la struttura di preferenze.

Obiettivo del consumatore

Il consumatore ha come obiettivo quello di massimizzare il suo benessere (la sua utilità) compatibilmente col vincolo di bilancio che si trova a fronteggiare.

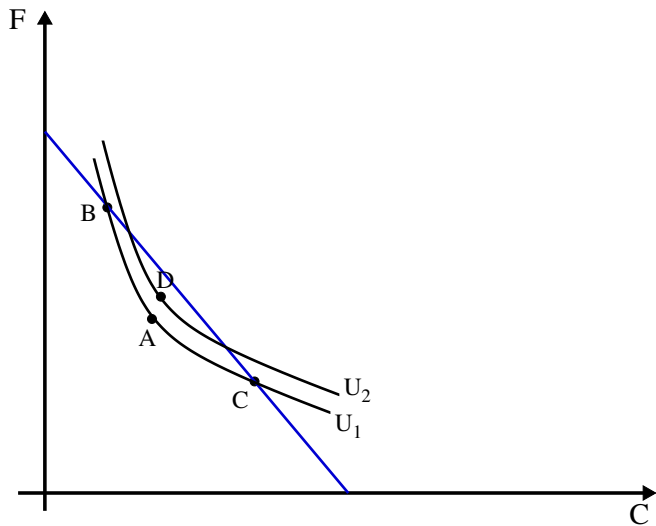
Implicazione: il consumatore sceglierà un paniere sulla linea di bilancio. Infatti i punti al di sopra del VdB non sono acquistabili mentre quelli al di sotto non garantiscono il raggiungimento del massimo dell'utilità.

La scelta del consumatore



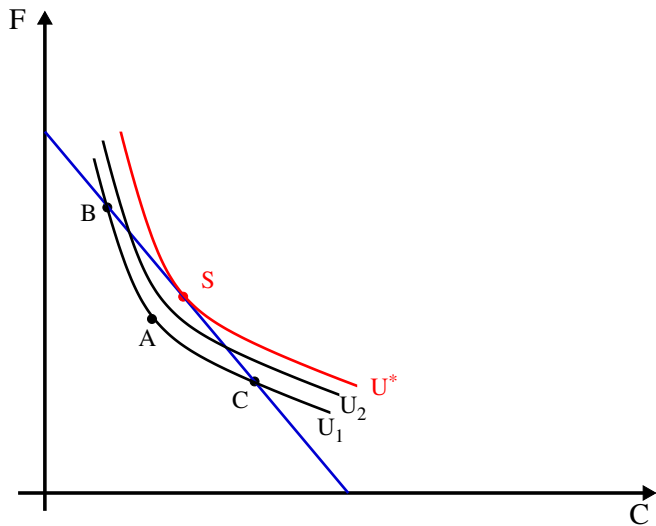
B o C possono rappresentare dei panieri scelti dal consumatore? NO

La scelta del consumatore



Qual è allora il paniere scelto dal consumatore?

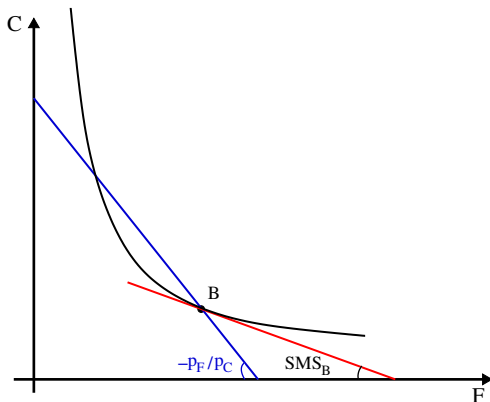
La scelta del consumatore



La scelta dell'individuo: una spiegazione alternativa

$$-\frac{P_f}{P_c} \quad \text{tasso di scambio}$$
$$SMS_{CF} \quad \text{preferenze}$$

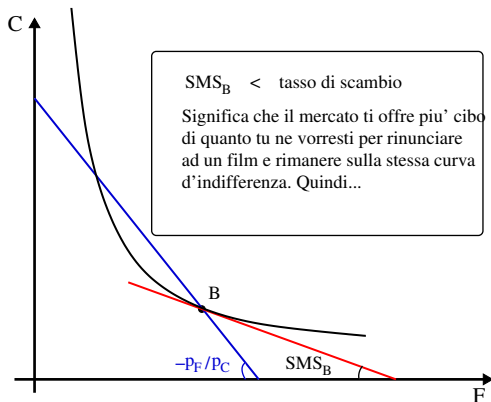
La **linea di bilancio** ha inclinazione pari al tasso di scambio mentre il SMS rappresenta la pendenza della curva d'indifferenza nel punto, per esempio in B. Quindi...



La scelta dell'individuo: una spiegazione alternativa

$-\frac{P_f}{P_c}$ **tasso di scambio**
 SMS_{CF} **preferenze**

La **linea di bilancio** ha inclinazione pari al tasso di scambio mentre il SMS rappresenta la pendenza della curva d'indifferenza nel punto, per esempio in B. Quindi...

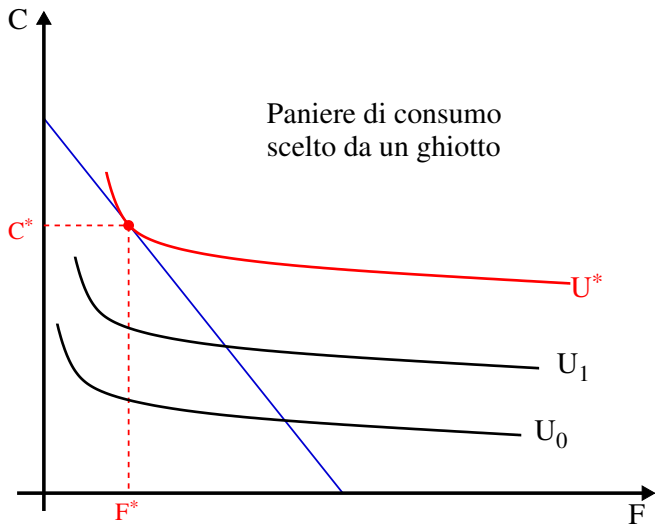


Il paniere ottimo

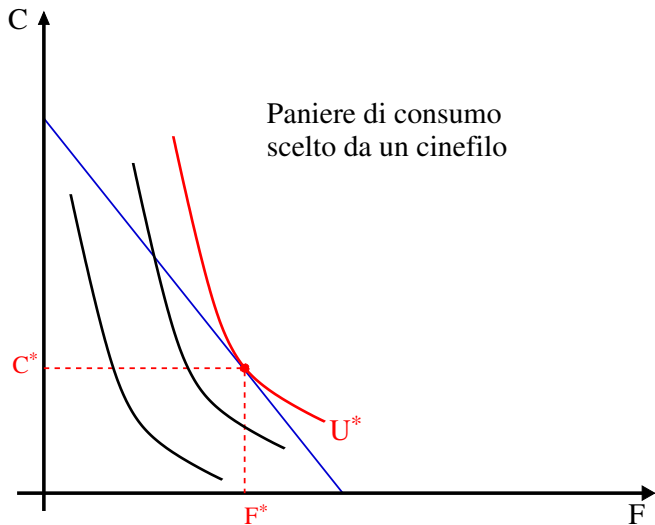
Il paniere ottimo del consumatore, ossia quello che massimizza la sua utilità nel rispetto del suo vincolo di bilancio, è rappresentato dal punto in cui la pendenza della linea di bilancio $-\frac{P_f}{P_c}$ e quella della curva d'indifferenza coincidono ovvero è il paniere in corrispondenza del quale il tasso di scambio è uguale al SMS.

Vediamo un po' di esempi.

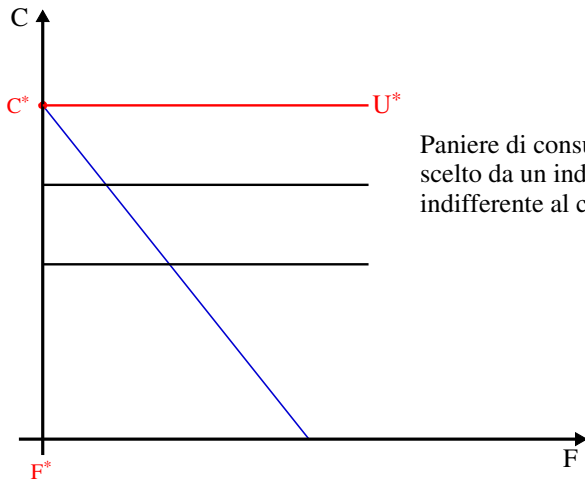
La scelta del consumatore



La scelta del consumatore

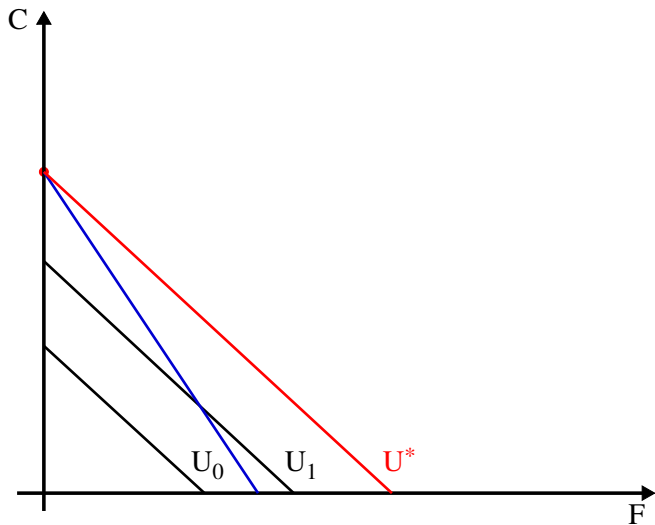


La scelta del consumatore

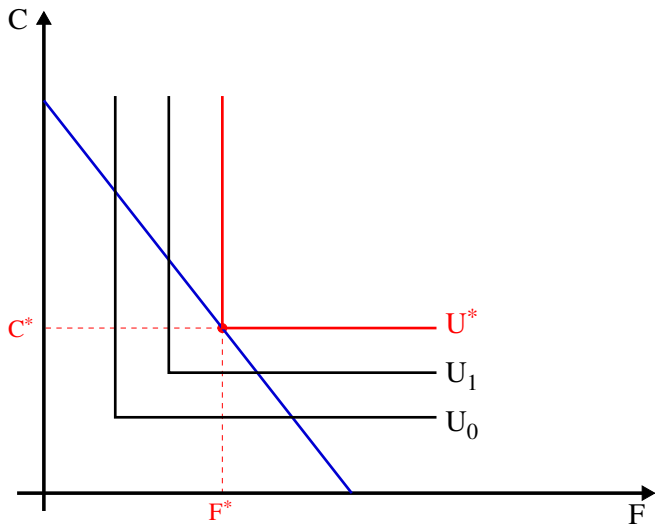


Paniere di consumo
scelto da un individuo
indifferente al cinema

La scelta del consumatore



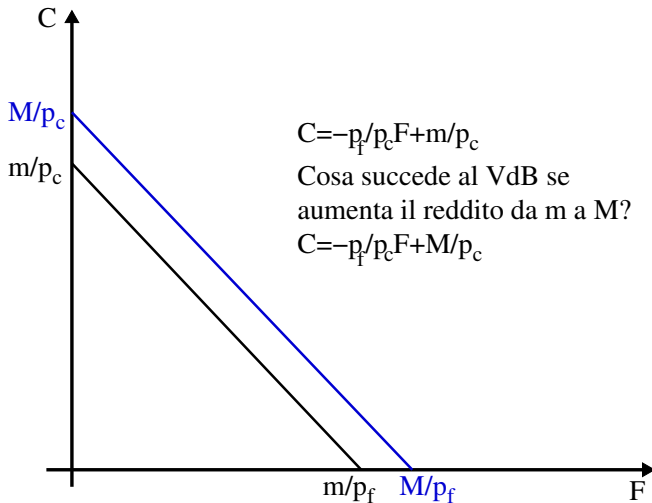
La scelta del consumatore



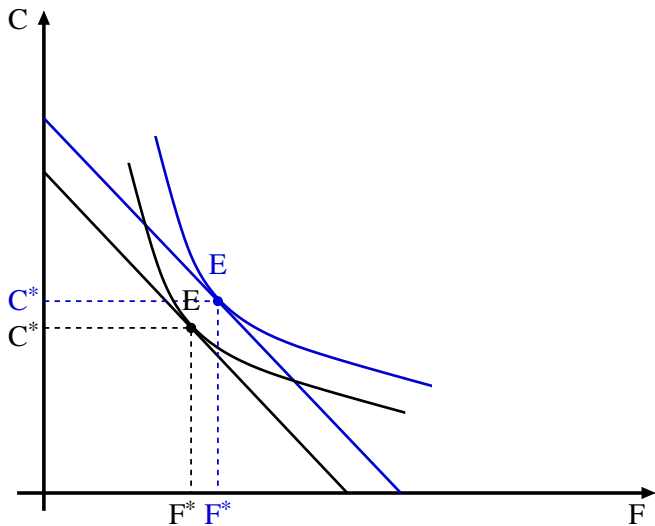
Gli effetti di un aumento del reddito reale

- Abbiamo già studiato il concetto di elasticità della domanda di un bene rispetto a variazioni del reddito, distinguendo beni necessari, beni di lusso e beni inferiori.
- Utilizziamo ora il modello di scelta razionale del consumatore per analizzare più nel dettaglio cosa succede alla domanda di un bene al variare del reddito degli individui.

Gli effetti di un aumento del reddito reale



Gli effetti di un aumento del reddito reale



Beni necessari, beni di lusso e beni inferiori

$$p_f = 10 \quad p_c = 5 \quad m = 30$$

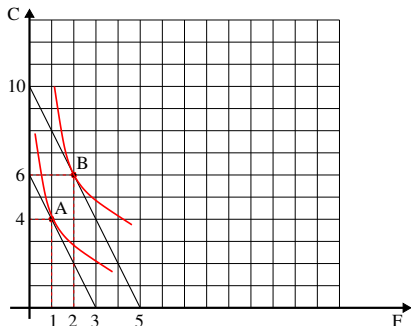
$$c = \frac{30}{5} - \frac{10}{5}f \quad \text{VdB}$$

Se il reddito aumenta di 20, il VdB si sposta e l'ottimo cambia da $A=(1,4)$ a $B=(2,6)$.

$$\frac{\Delta m}{m} = (50 - 30)/30 = 0.66$$

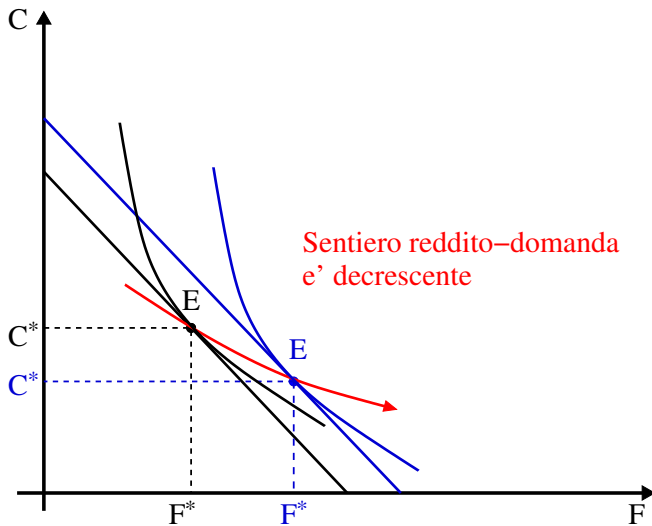
$$\frac{\Delta f}{f} = (2 - 1)/1 = 1 \quad \text{Bene di lusso}$$

$$\frac{\Delta c}{c} = (6 - 4)/4 = 0.5 \quad \text{Bene necessario}$$



Cosa succede se ipotizziamo che il Cibo sia un bene inferiore?

Beni necessari, beni di lusso e beni inferiori



Gli effetti di una variazione dei prezzi relativi

- Abbiamo già visto che nel caso di beni normali, un aumento del loro prezzo causa una riduzione della domanda.
- Utilizziamo ora il modello di scelta razionale del consumatore per analizzare più nel dettaglio cosa succede alla domanda di un bene al variare dei prezzi relativi.

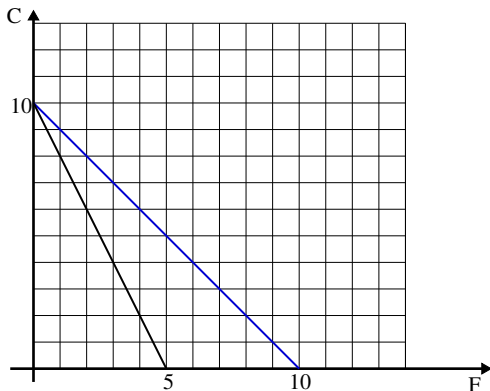
Cosa succede al VdB se si riduce il prezzo del cinema?

Gli effetti di una variazione dei prezzi relativi

$$p_f = 10 \quad p_c = 5 \quad m = 50$$
$$c = \frac{50}{5} - \frac{10}{5}f \quad \text{VdB}$$

Se il prezzo del cinema si riduce da 10 a 5

$$p_f = 5 \quad p_c = 5 \quad m = 50$$
$$c = \frac{50}{5} - \frac{5}{5}f \quad \text{VdB}$$

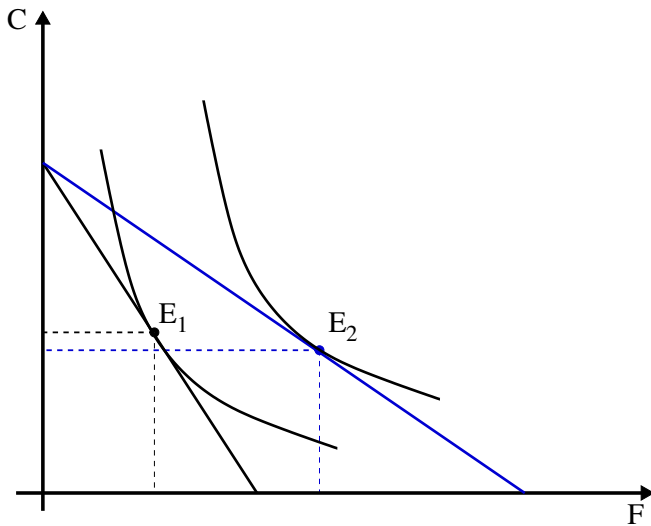


Perchè si parla di variazione dei prezzi relativi?

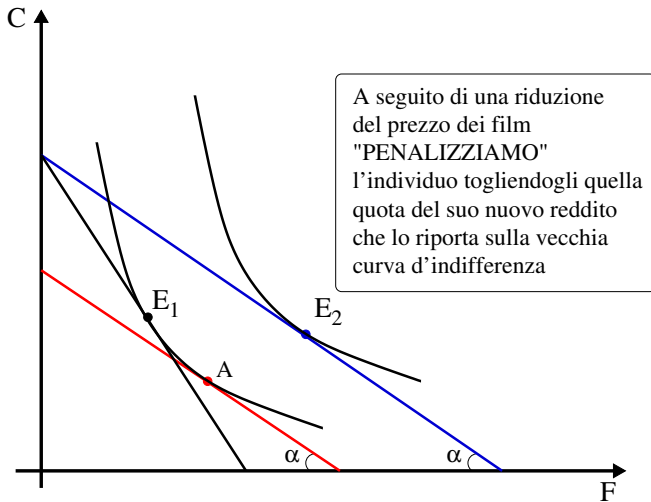
A parità di altre condizioni, l'impatto complessivo di una riduzione del prezzo del cinema sulla quantità domandata di quest'ultimo può essere scomposto in due effetti.

- **Effetto di sostituzione:** consiste nel cambiamento della quantità domandata di un bene per il solo effetto della variazione del suo prezzo relativo.
- **Effetto di reddito:** consiste nel cambiamento della quantità domandata di un bene attribuibile esclusivamente alla variazione del reddito reale provocata dal cambiamento del prezzo relativo del bene.

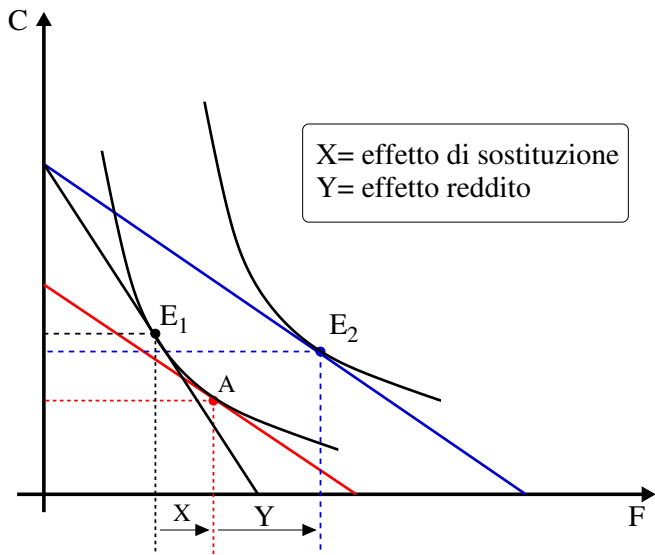
Effetto di reddito ed Effetto di sostituzione



Effetto di reddito ed Effetto di sostituzione

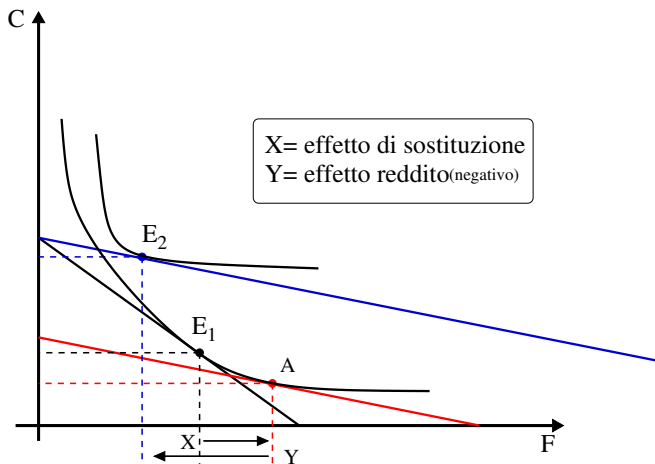


Effetto di reddito ed Effetto di sostituzione

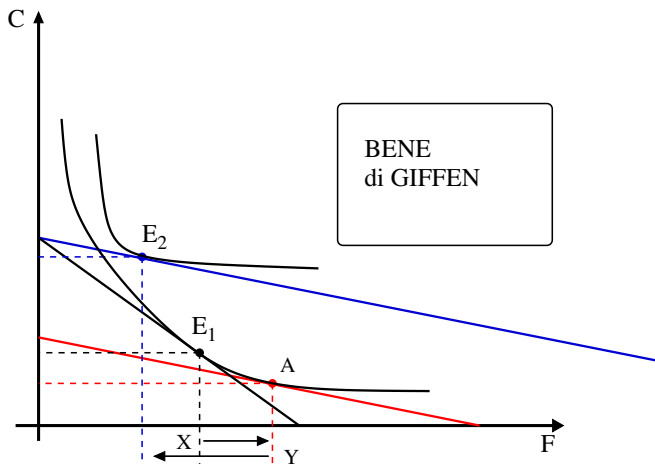


- l'effetto di sostituzione è sempre positivo: al diminuire del prezzo relativo di un bene se ne consuma una quantità maggiore
- il segno dell'effetto di reddito dipende invece dalla natura del bene: può essere positivo(beni normali) o negativo(inferiori). Vediamo un esempio.

Effetto di reddito ed Effetto di sostituzione



Effetto di reddito ed Effetto di sostituzione



Il modello di scelta del consumatore costituisce un fondamento teorico per derivare la curva di domanda di un dato bene. Restano da chiarire due passaggi logici:

- come si passa dalle preferenze del consumatore alla domanda individuale? **Vediamo.**
- come si passa dalla domanda individuale alla domanda di mercato? **Vediamo.**

Supponiamo che Paperoga spenda tutto il suo reddito nell'acquisto di pane e vino. Se il prezzo del vino aumenta significa che il vino è diventato più costoso rispetto al pane. L'effetto dell'aumento del prezzo relativo del vino rispetto al pane viene definito

- A. legge della domanda
- B. effetto di reddito
- C. effetto di prezzo
- D. legge dei rendimenti decrescenti
- E. effetto di sostituzione

Pippo spende tutto il suo reddito di 20 euro nell'acquisto di panini al prosciutto e birra. Un panino costa 2 euro e una birra 5 euro. Quali combinazioni di panini al prosciutto e birra appartengono al vincolo di bilancio di Pippo?

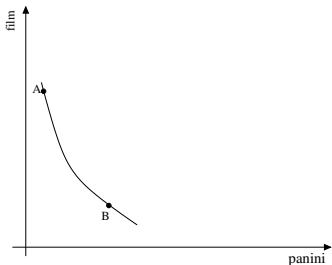
- A. 4 panini e 3 birre
- B. 5 panini e 2 birre
- C. 7 panini e 2 birre
- D. 6 panini e 2 birre
- E. 8 panini e 1 birra

Il saggio marginale di sostituzione (SMS)

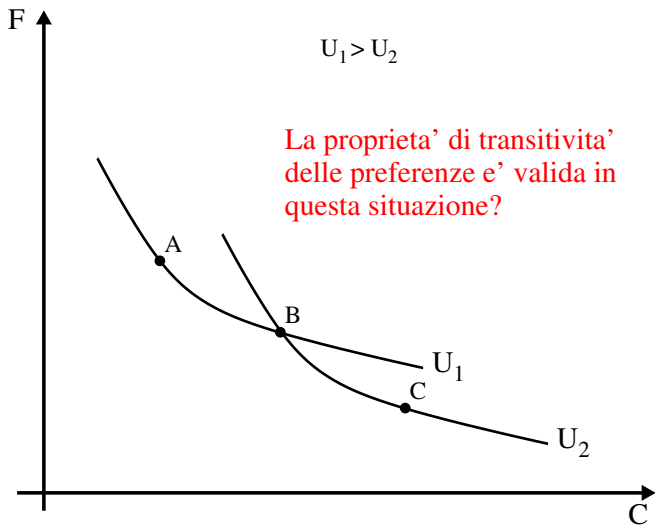
- A. è sempre costante lungo una curva d'indifferenza
- B. è sempre uguale al rapporto tra i prezzi dei due beni
- C. misura l'ammontare di un bene cui sono disposto a rinunciare per una unità in più di un altro bene
- D. non è ben definito se un bene è inferiore
- E. è più alto se aumenta l'utilità

Date le curve d'indifferenza di un consumatore rappresentate in figura allora

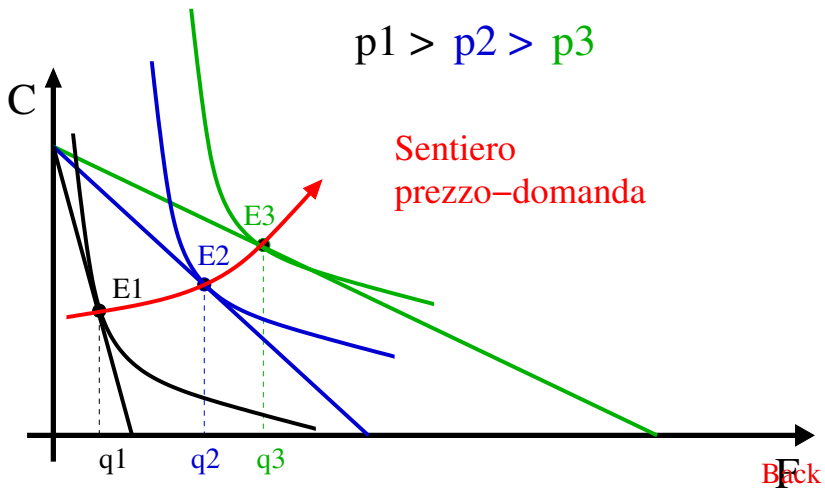
- A. il tasso marginale di sostituzione (in valore assoluto) tra film e panini è più alto in A che in B
- B. il tasso marginale di sostituzione (in valore assoluto) tra film e panini è più alto in B che in A
- C. il tasso marginale di sostituzione (in valore assoluto) tra film e panini assume lo stesso valore in A e in B dato che siamo sulla stessa curva d'indifferenza
- D. il tasso marginale di sostituzione (in valore assoluto) tra film e panini non è definito nei punti A e B
- E. il tasso marginale di sostituzione (in valore assoluto) tra film e panini in A e in B dipende dal reddito del consumatore

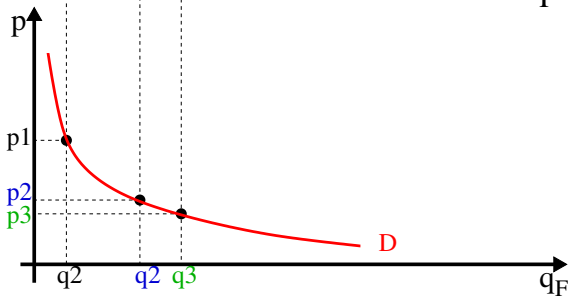
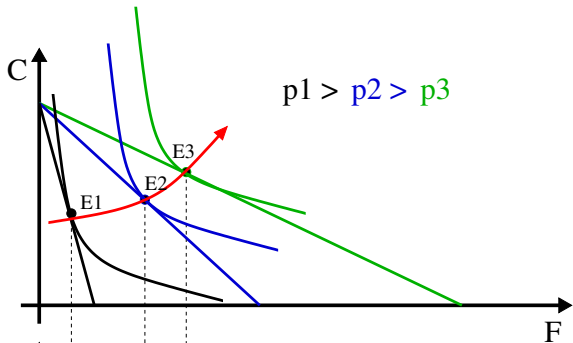


Hyper-references

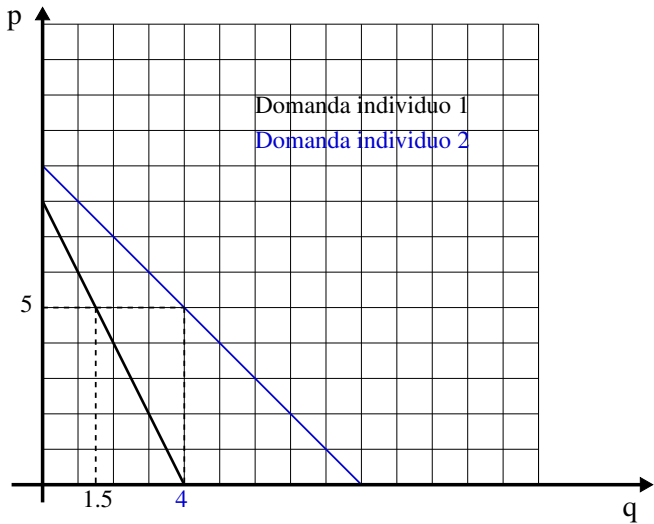


Back

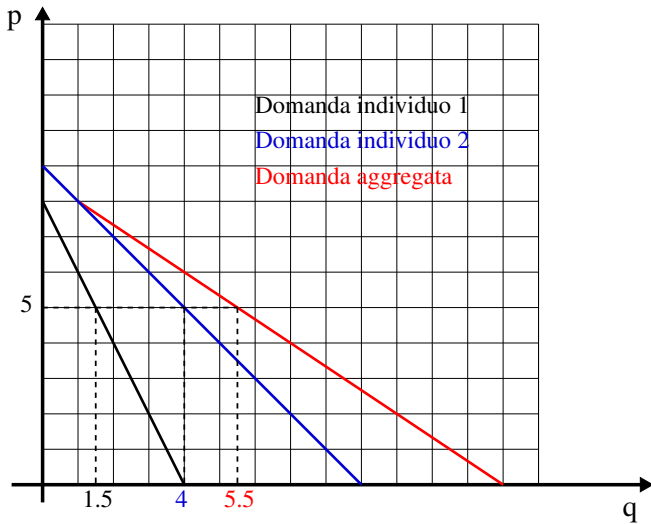




Back



Back



Back

Come decidono le imprese il volume di produzione e di offerta?

Per ogni dato livello di produzione un'impresa deve essere in grado di valutare il **costo** e il **ricavo** ottenibile dalla vendita:

- costo dipende dalla tecnologia che determina la quantità necessaria di fattori produttivi e dai prezzi dei fattori
- il ricavo dipende dalla domanda che l'impresa fronteggia che determina il prezzo al quale si può vendere il bene

La differenza tra ricavo e costo totale è il **profitto**. L'ipotesi base della teoria dell'offerta è che l'impresa abbia come obiettivo l'ottenimento del **massimo profitto**.

- Un settore industriale è l'insieme delle imprese che producono uno stesso prodotto e che quindi operano come offerenti sullo stesso mercato. Esempi: trasporto ferroviario, settore alberghiero.
- Perché in alcuni settori vi sono tantissime imprese mentre in altri pochissime o addirittura una sola? Perché in alcuni settori i prezzi dei beni venduti sono omogenei tra di loro mentre in altri sono altamente differenziati?
- La moderna teoria economica propone una classificazione delle strutture di mercato sulla base dei caratteri strutturali della domanda e dell'offerta.

La classificazione delle strutture di mercato

CP=concorrenza perfetta, **CM**=concorrenza monopolistica,
O=oligopolio, **MP**=monopolio perfetto

Forme di mercato	Barriere entrata	uscita	Concentrazione domanda	offerta	Differenziazione del prodotto
CP	Nulle	nulle	irrilevante	irrilevante	Nulle
CM	alte	nulle	irrilevante	irrilevante	alta
O	alte	alte	irrilevante	alta	irrilevante
MP	assolute	nulle	irrilevante	massima	massima

Esistono tre principali forme giuridiche:

- **IMPRESA INDIVIDUALE:** è un'impresa la cui proprietà e gestione fanno capo ad un'unica persona fisica
- **SOCIETÀ DI PERSONE:** è un'impresa la cui proprietà fa capo a due o più persone fisiche che hanno diritto alla spartizione del profitto e sono solidalmente responsabili di eventuali perdite
- **SOCIETÀ DI CAPITALI:** è un'organizzazione la cui proprietà è distribuita tra i soci, apportatori di capitale, che hanno diritto alla ripartizione del profitto in proporzione alla quota di capitale apportata

Responsabilità piena vs responsabilità limitata

Le rilevazioni contabili

Le imprese registrano due insiemi di rilevazioni contabili relative alla gestione

- **CONTO PROFITTI E PERDITE**: registra entrate ed uscite in un certo intervallo di tempo (variabili di flusso) al fine di determinare il profitto (utile o perdita) di gestione
- **STATO PATRIMONIALE**: registra lo stato delle attività e delle passività di un'impresa (variabili stock) come risultato della sua gestione passata

NOTA: Gli economisti definiscono il costo d'uso di una risorsa non come il pagamento effettivamente sostenuto per la sua acquisizione ma in termini di costo opportunità (esempio imprenditore). Questo permette di definire l'**EXTRA-PROFITTO**.

L'impresa e la massimizzazione del profitto

- La teoria economica ipotizza che le decisioni delle imprese circa la produzione e l'offerta siano finalizzate all'ottenimento del **massimo profitto**. È un'assunzione plausibile?
- Le scelte relative alla produzione
 - esistono diverse tecniche per produrre uno stesso bene: alcune usano più lavoro e meno capitale altre viceversa
 - per decidere quanto produrre l'impresa deve conoscere i costi dei fattori produttivi ma deve anche stimare la domanda che prevedibilmente si troverà ad affrontare

Naturalmente la decisione circa il volume della produzione incide sia sui costi sostenuti sia sui ricavi ottenibili dalla vendita: **l'impresa sceglierà il volume di produzione che massimizza i suoi profitti**

Per entrare nel merito della Teoria dell'offerta è necessario come prima cosa introdurre alcuni importanti concetti:

- Costo totale
- Ricavo totale
- Costo marginale
- Ricavo marginale

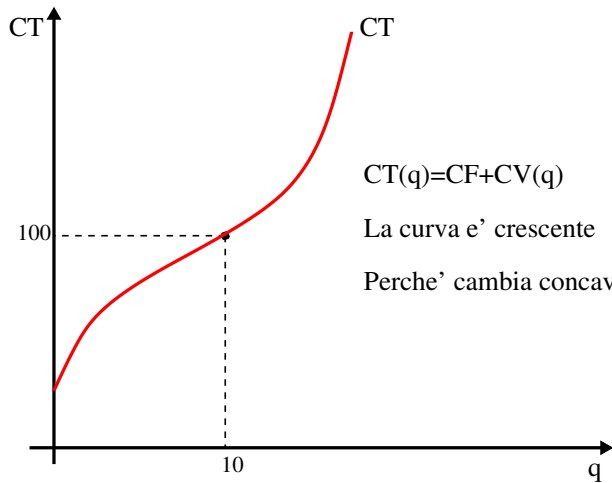
Ogni impresa che mira a massimizzare il proprio profitto deve conoscere come prima cosa il costo totale minimo al quale è in grado di produrre ogni possibile quantità di beni.

In generale

$$CT(q) = CF + CV(q) \quad ,$$

dove CT=Costo Totale, CF=Costo Fisso e CV=Costo Variabile

Costo Totale



$$CT(q) = CF + CV(q)$$

La curva e' crescente

Perche' cambia concavita'?

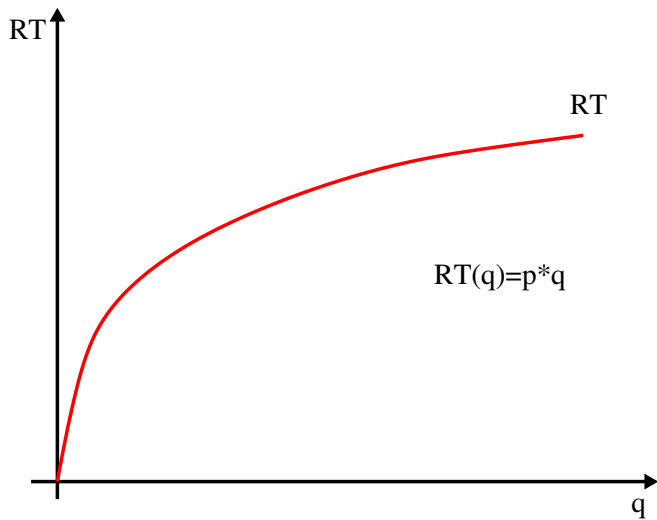
Le informazioni relative ai costi non sono sufficienti per valutare i profitti realizzabili, l'impresa deve anche conoscere i propri ricavi. Per avere quest'informazione l'impresa deve conoscere la funzione di domanda del bene che essa offre sul mercato.

In generale

$$RT(q) = p * q \quad ,$$

dove p=prezzo del bene e q=quantità venduta.

Ricavo Totale

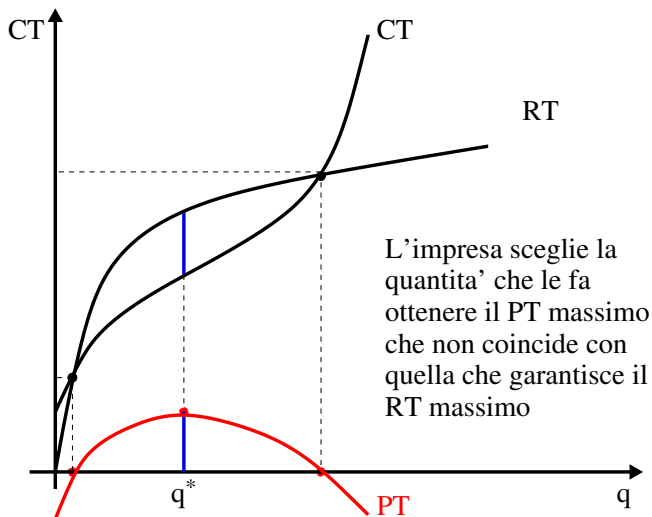


In generale

$$PT(q) = RT(q) - CT(q) \quad ,$$

dove PT=profitto totale.

Profitto Totale



Il problema della determinazione del volume di produzione che massimizza il profitto può essere risolto in un modo diverso che si basa sulle nozioni di costo e ricavo marginale.

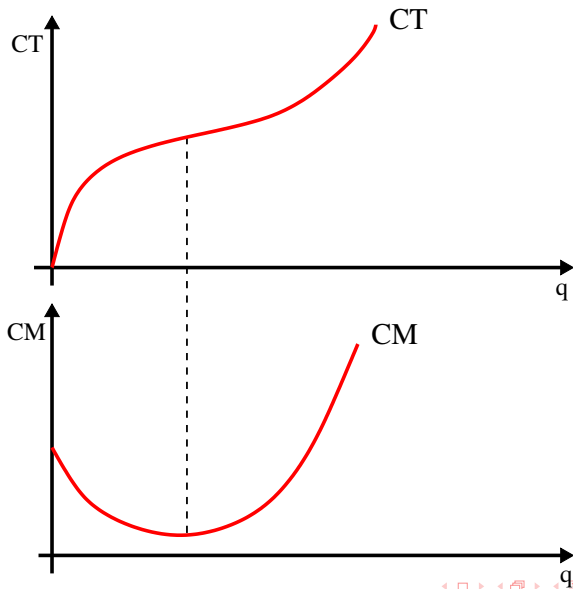
Il **COSTO MARGINALE** è la variazione del costo totale(CT) conseguente alla produzione di una unità addizionale di prodotto

$$CM = \frac{\Delta CT}{\Delta q} ,$$

quando $\Delta q = 1$. In modo più rigoroso il CM si può definire come la derivata della funzione di CT(q)

$$CM = \frac{dCT}{dq}$$

Costo marginale



Quale interpretazione economica possiamo dare alla forma ad U della curva di costo marginale?

Il **RICAVO MARGINALE** è la variazione del ricavo totale (RT) conseguente alla produzione e vendita di una unità addizionale di prodotto. Nel caso dei ricavi quando aumenta la quantità prodotta si manifestano due effetti:

- 1 la produzione/vendita di un'unità addizionale aumenta i ricavi totali dell'impresa di un importo pari al prezzo ricevuto in cambio del bene
- 2 l'aumento della quantità ha tuttavia un effetto negativo sui ricavi dovuto alla pendenza negativa della curva di domanda. Per vendere l'unità addizionale l'impresa è infatti costretta a ridurre un po' il prezzo del bene. Questa riduzione si applica a tutte le unità di bene che vendeva prima dell'aumento (**unità inframarginali**)

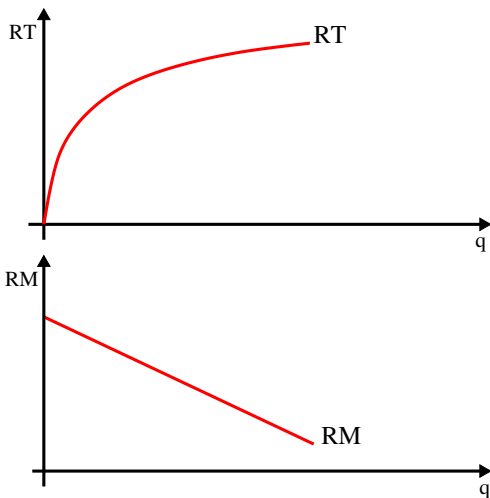
Ricavo Marginale

Partendo dalla definizione di RT

$$RT(q) = p(q) q$$

possiamo facilmente costruire il MR distinguendo i due effetti

$$RM(q) = p + \frac{\Delta p}{\Delta q} q \quad .$$



Se la curva di domanda è negativamente inclinata il MR ha due importanti proprietà:

- 1 è sempre minore del prezzo. In quale situazione il MR è uguale al prezzo?
- 2 decresce al crescere della quantità

Condizione marginalistica

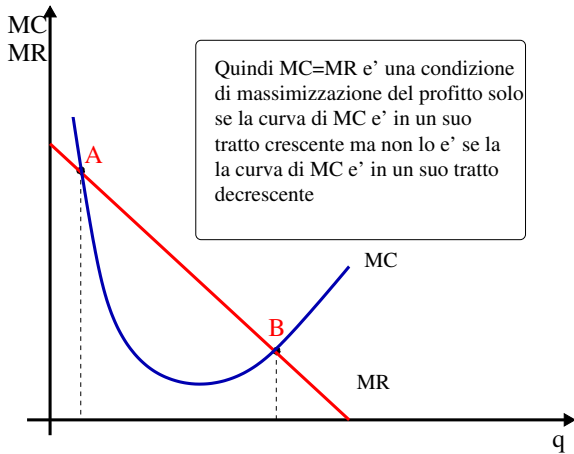
È possibile determinare la quantità che massimizza il profitto dell'impresa confrontando il MC con il MR?

- 1 $RM > MC$: la produzione e vendita di un'unità addizionale del bene aumenta il profitto dell'impresa. **L'impresa ha incentivo a produrre di più**
- 2 $RM < MC$: la produzione e vendita di un'unità addizionale del bene riduce il profitto dell'impresa. **L'impresa ha incentivo a produrre di meno**
- 3 $RM = MC$: in questo caso l'impresa non ha alcun incentivo ad aumentare o diminuire la sua produzione.

L'uguaglianza tra RM e MC rappresenta una condizione necessaria affinché il profitto dell'impresa venga massimizzato

La condizione $MR=MC$ è una condizione solo necessaria per due ragioni:

- l'impresa deve sempre valutare se alla fine il profitto realizzato è positivo o negativo
- la seconda ragione si comprende meglio se la analizziamo graficamente



Abbiamo quattro possibili casi:

- 1 $MR > MC \implies$ aumentare la produzione
- 2 $MR = MC$ e $\frac{dMC}{dq} > \frac{dMR}{dq} \implies$ il profitto è massimo, controllate se vale la pena produrre
- 3 $MR = MC$ e $\frac{dMC}{dq} < \frac{dMR}{dq} \implies$ il profitto è minimo
- 4 $MR < MC \implies$ diminuire la produzione

- Gli effetti sull'offerta di un cambiamento nei costi di produzione **Vediamo.**
- Gli effetti sull'offerta di un cambiamento della domanda dell'impresa **Vediamo.**

Hyper-references

