

COSTO - RICAVO - PROFITTO

Costo

Costi fissi sono quelli il cui ammontare non varia, entro certi limiti, al variare della quantità prodotta.

Costi variabili sono quelli il cui ammontare varia al variare della quantità prodotta; ad esempio, il costo variabile è quello connesso all'acquisto delle materie prime occorrenti alla realizzazione del processo produttivo.

COSTO TOTALE. L'insieme delle spese fisse e delle spese variabili necessarie per ottenere una certa quantità x di prodotto costituisce il costo totale.

Costo totale = costo fisso + costo variabile

esso dipende dalla quantità x prodotta, più esattamente, il costo è **funzione crescente della quantità x prodotta.**

IPOTESI SEMPLIFICATE DI ALCUNE FUNZIONI DI COSTO TOTALE

Abbiamo detto che il costo totale $C(x)$ è funzione crescente della quantità x prodotta. Di solito, però, si suppone che la funzione rappresentativa del costo totale sia di tipo lineare, oppure di tipo parabolico e, ancora, di tipo esponenziale.

FUNZIONE LINEARE.

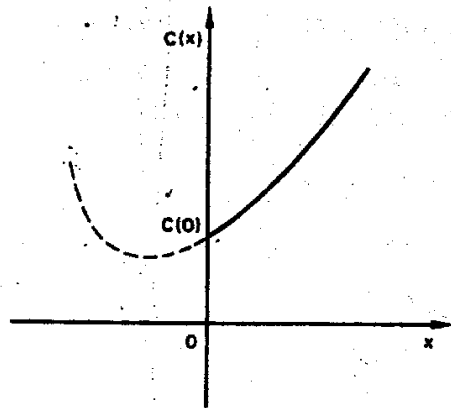
$$C(x) = ax + b \quad a > 0 \quad e \quad b > 0$$

esempio $Y = 500X + 10000$

FUNZIONE PARABOLICA.

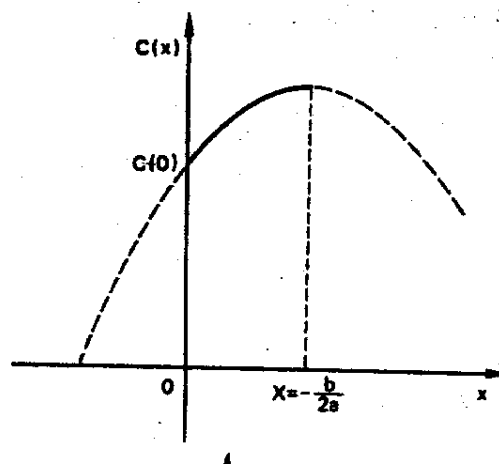
$$C(x) = ax^2 + bx + c \quad a > 0; \quad b > 0; \quad c > 0$$

esempio $Y = 0,005x^2 + 35x + 4500$



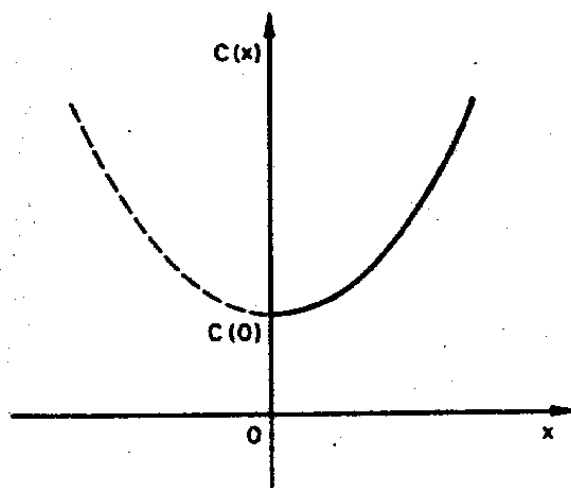
$$C(x) = ax^2 + bx + c \quad a < 0; \quad b > 0; \quad c > 0$$

esempio $Y = -0,5x^2 + 300x + 500$



$$C(x) = ax^2 + c \quad a > 0; \quad c > 0$$

esempio $Y = 300x^2 + 5000$

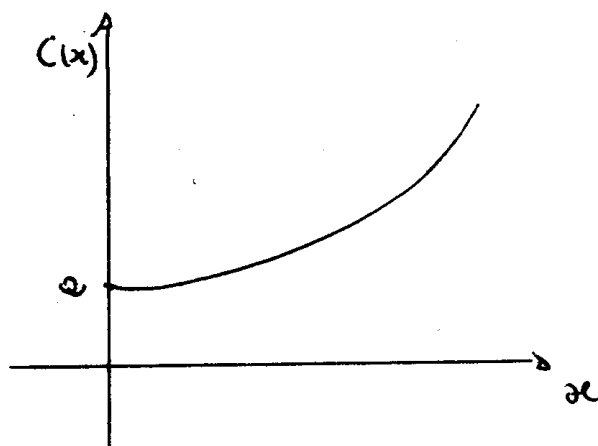


FUNZIONE ESPONENZIALE

$$C(x) = ae^{bx} \quad a > 0; \quad b > 0$$

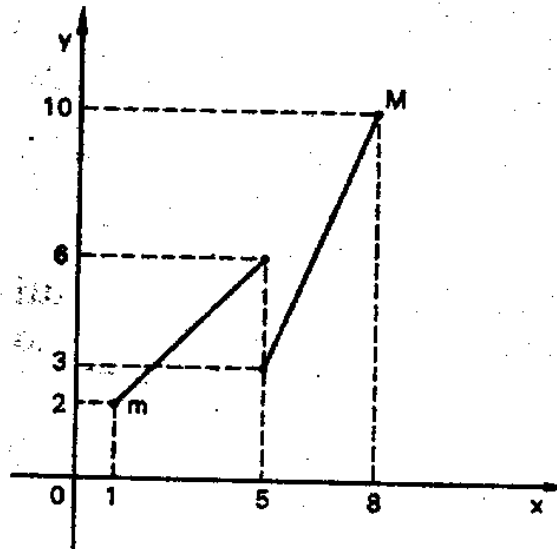
$$x=0 \quad C(0) = a \quad (\text{costo fisso})$$

$$\text{esempio } 100000e^{0.02x}$$



COSTO TOTALE DEFINITO A TRATTI

E' rappresentato graficamente da una linea spezzata in quanto si tratta di funzioni costo con diversa definizione negli intervalli considerati. I punti in cui la funzione costo cambia definizione si chiamano BREAK POINTS (o punti di rottura).



COSTO MEDIO

Si definisce costo medio relativo alla produzione della quantità x di prodotto il rapporto tra costo totale $C(x)$ e la quantità x stessa di prodotto.

$$C_m(x) = C(x) / x \quad x > 0$$

Dato un qualunque punto A sulla curva che rappresenta il costo totale il valore del costo medio è dato dal coefficiente angolare che unisce il punto A con l'origine (ricordare la determinazione del coefficiente angolare di una retta).

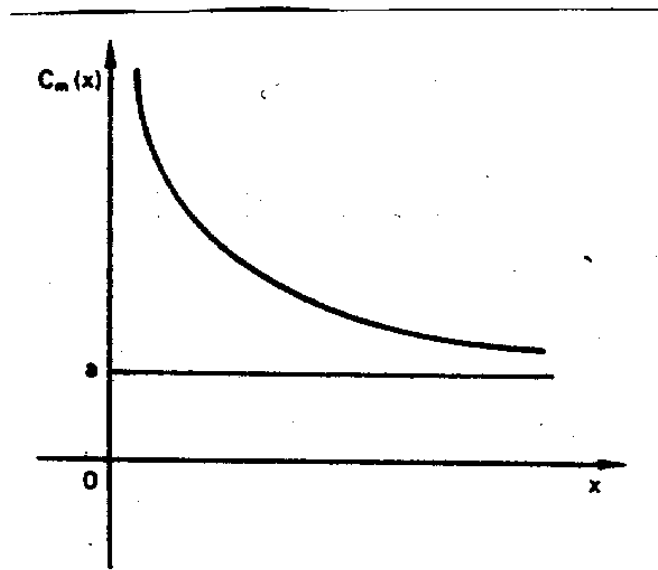
Nel caso in cui

$$C(x) = ax + b$$

$$C_m(x) = (ax + b) / x = a + b/x$$

esempio: $C(x) = 3x + 10000$

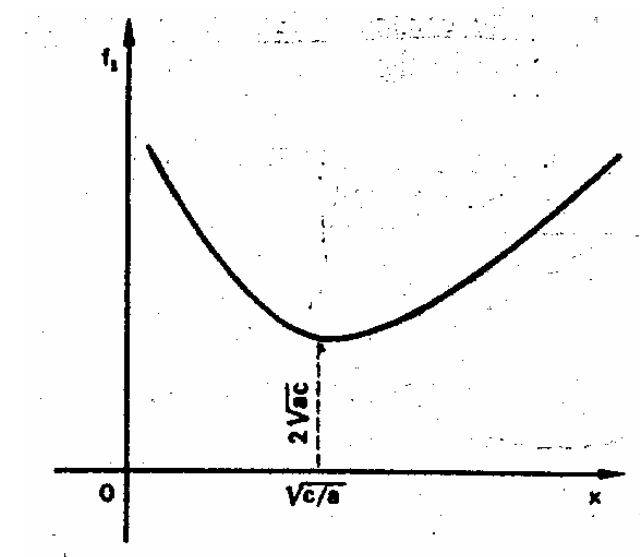
$$C_m(x) = 3 + 10000/x$$



Nel caso in cui

$$C(x) = ax^2 + c$$

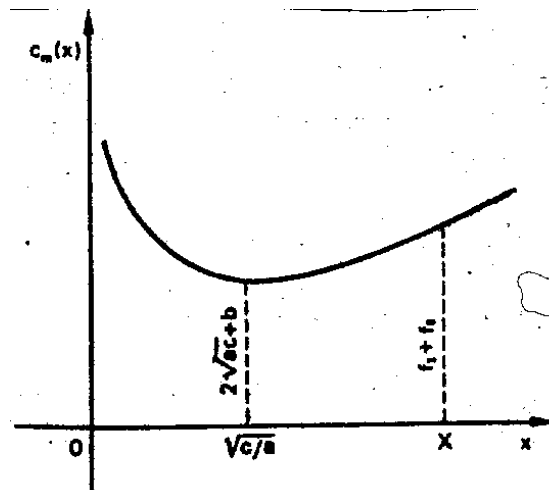
$$C_m(x) = (ax^2 + c) / x = ax + c/x$$



Nel caso in cui

$$C(x) = ax^2 + bx + c$$

$$C_m(x) = (ax^2 + bx + c) / x = ax + b + c/x$$



In quest'ultimo caso, il $C_m(x)$ è inizialmente decrescente e successivamente diventa crescente.

COSTO MARGINALE

$C(x)$ costo totale

se $x'' > x'$ si avrà $C(x'') > C(x')$ in quanto la funzione costo è sempre crescente

$C(x'') - C(x')$ Variazione assoluta del costo quando la produzione passa da x' a x''

$[C(x'') - C(x')] / (x'' - x')$ Variazione relativa quando la produzione passa da x' a x''

Se la variazione della produzione è da x a $x+1$ la variazione relativa diventa

$$[C(x+1) - C(x)] / [(x+1) - x] = C(x+1) - C(x) = C_{ma} \text{ (COSTO MARGINALE)}$$

Costo marginale unitario: il costo che si sostiene per portare il livello di produzione da x a $x+1$.

Nel caso in cui

$$C(x)=ax+b \quad C(x+1)=a(x+1)+b$$

$$C_{ma}=C(x+1)-C(x)=a(x+1)+b-ax-b=ax+a-ax=a \text{ costante}$$

Se il costo totale è di tipo lineare il costo marginale unitario è costante.

Nel caso in cui il costo totale è parabolico.

$$C(x)=ax^2+bx+c$$

$$C(x+1)=a(x+1)^2+b(x+1)+c$$

$$C_{ma}=C(x+1)-C(x)=2ax+a+b \text{ è una funzione di tipo lineare.}$$

COSTO MARGINALE VERO E PROPRIO

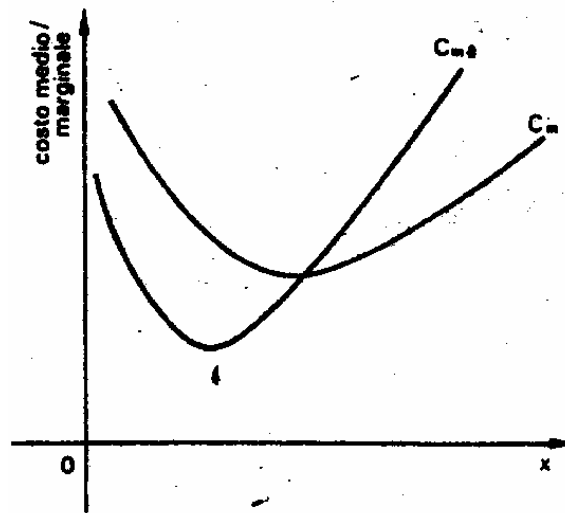
In questo caso il costo marginale viene pensato come il costo che si sostiene per aumentare il livello della produzione di una quantità infinitesima h . Per il calcolo del costo marginale vero e proprio si ricorre al calcolo del limite del rapporto incrementale per h che tende a zero cioè allo studio della derivata prima

Si può procedere alla comparazione delle due funzioni Costo medio e Costo marginale.

$$[C(x+h)-C(x)]/h \text{ con } h \text{ (incremento)} \rightarrow 0$$

Il costo marginale presenta lo stesso andamento del costo medio, cioè il costo marginale è dapprima decrescente e quindi crescente (in casi particolari il costo marginale può essere costante oppure crescente).

In generale l'Andamento del C_m e del C_{ma} è il seguente:



fino a quando il costo medio è decrescente si ha

$$C_{ma} < C_m$$

a partire dal punto in cui il costo medio diventa crescente si ha

$$C_{ma} > C_m$$

RICAVO

Ricavo = prodotto della quantità venduta x per il prezzo unitario

In regime di concorrenza perfetta.

$R(x) = x \cdot p$ se p = prezzo unitario indipendente dalla quantità venduta.

In regime di monopolio

$R(x) = x \cdot f(x)$ se $p = f(x)$ il prezzo unitario dipende dal quantitativo prodotto x

ad esempio $p = a - bx$ con $a > 0$ e $b > 0$

$$R(x) = x \cdot (a - bx) \quad R(x) = ax - bx^2$$

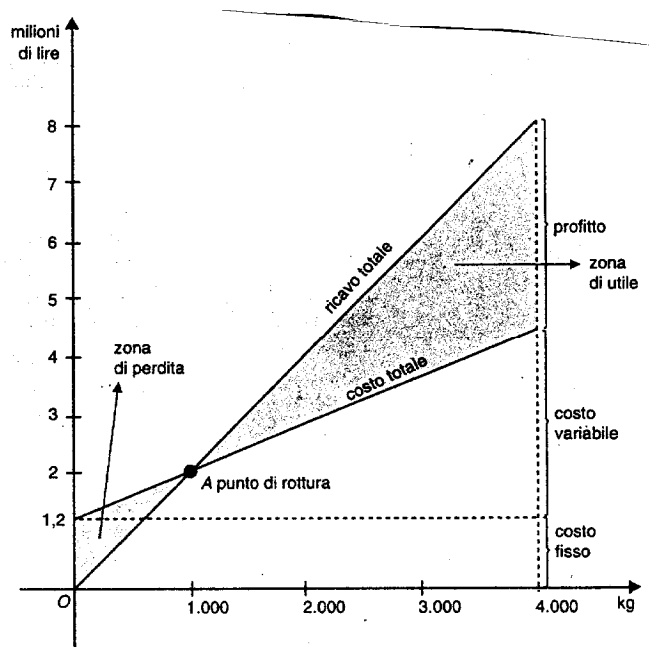
PROFITTO (o guadagno)

$$G(x) = R(x) - C(x)$$

EQUILIBRIO COSTI-RICAVI

Una impresa per produrre deve sostenere una serie di costi (costi fissi, che non variano al variare della produzione e costi variabili che, invece, variano al variare della quantità prodotta) la cui somma costituisce il costo totale. Se rappresentiamo in uno stesso grafico, denominato diagramma di redditività, la funzione Costo totale e la funzione Ricavo (limitandoci al caso di ricavo in regime di concorrenza perfetta) possiamo immediatamente identificare il break-even point (punto di pareggio), cioè il punto che contrassegna la quantità X prodotta che deve essere venduta affinché il ricavo totale copra esattamente i costi (Guadagno = 0); si può facilmente dedurre che per valori di produzione inferiori ad A1 i costi superano i ricavi pertanto si ha una area di perdita, mentre per valori superiori ad A1 i ricavi superano i costi pertanto l'impresa può realizzare un profitto.

Il diagramma di redditività mette in evidenza l'utile o la perdita mensile in corrispondenza ai vari volumi di vendita e le relazioni tra costi e ricavi.

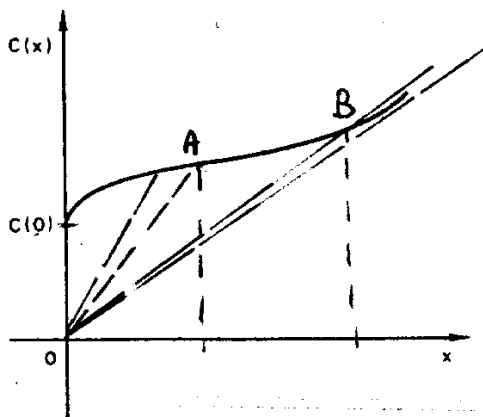


Costi fissi

Ne sono un esempio le quote di ammortamento degli impianti, interessi passivi sui mutui, spese per affitti. Sino ad un certo punto tali costi non aumentano ma quando è necessario introdurre un nuovo impianto o prendere in affitto un nuovo magazzino aumentano di una quantità fissa presentando un tipico andamento a gradino.

Costi variabili

L'andamento dei costi variabili è rappresentato dalla funzione seguente con tipico andamento a S.



L'andamento crescente, con concavità rivolta prima verso il basso, poi verso l'alto è determinata:

Nella prima fase (OA in figura) da **Economie interne di scala** positive: la crescita dei costi è minore rispetto alla crescita della produzione pertanto la funzione costo medio decresce fino a raggiungere il costo medio minimo (fase dei costi decrescenti).

Nella seconda fase (oltre C in figura) da **diseconomie interne di scala** che determinano un aggravio dei costi e di conseguenza una crescita del costo medio (fase dei costi crescenti).

Tra queste due fasi (AB in figura) si inserisce una ulteriore fase intermedia denominata fase dei costi costanti in

prossimità del costo medio minimo in cui i fattori produttivi sono pienamente impiegati.

È interessante notare come si possa dal grafico della funzione costo ricavare il valore del costo medio calcolando il coefficiente angolare della retta passante per l'origine degli assi e per il punto desiderato della funzione costo (per la definizione stessa di costo medio), notiamo così che in una prima fase la pendenza delle rette va via via diminuendo (il costo medio diminuisce) per poi aumentare di nuovo (il costo medio aumenta) passando per un punto di tangenza della retta alla curva in corrispondenza al quale il costo medio è minimo: questo serve a spiegare il tipico andamento ad U della funzione Costo medio partendo dalla tipica funzione Costo Variabile.

Economie interne di scala

Economie interne di scala: ottimale organizzazione dei fattori produttivi interni all'impresa stessa.

Andamento del Cm e del Cma

Il punto di minimo del Costo marginale precorre il punto di minimo del Costo medio in quanto essendo il primo riferito ad una sola unità di prodotto ogni sua variazione si registra immediatamente, mentre il secondo essendo ripartito su tutta la quantità prodotta reagisce più lentamente.

Introduzione storica alla teoria della domanda e dell'offerta globale

Dopo il fallimento della teoria keynesiana e gli approcci degli economisti neoclassici, ispirati dalle politiche economiche destabilizzanti del momento, un'altra teoria ha tentato di fornire la spiegazione scientifica delle forze e reazioni del sistema economico che ormai sono tipiche dell'era moderna, come la stagflazione e le spirali inflazionistiche: la teoria della domanda e offerta globale.

Gli economisti sostenitori di questa teoria affermano che nella costruzione keynesiana c'è una grossa dimenticanza, la quale nell'epoca in cui viveva Keynes poteva anche essere trascurata, ma che attualmente non può assolutamente essere tralasciata. Questa omissione di Keynes riguarda la curva d'offerta di beni e servizi.

Secondo i seguaci della teoria della domanda e offerta globale, la teoria di Keynes è sostanzialmente una teoria della domanda di beni e servizi (domanda aggregata), quello che manca è la considerazione dell'offerta degli stessi beni da parte del sistema produttivo e commerciale.

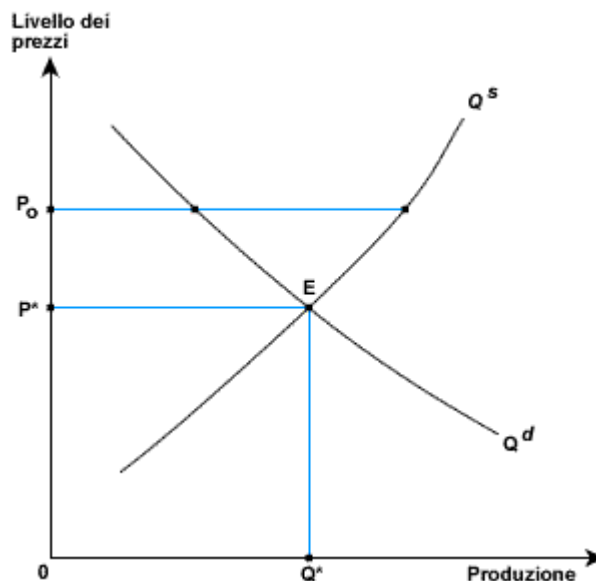
Introducendo nel discorso la curva d'offerta, molti dei bugs e dei problemi irrisolti che la teoria Keynesiana presenta sono destinati ad essere eliminati. Anzi, la considerazione della curva d'offerta di beni, oltre che di quella di domanda, permette di spiegare proprio le mancanze keynesiane ed i motivi del fallimento della PE da parte dei poteri centrali, in presenza di forti spinte inflazionistiche.

Con questa nuova teoria è inoltre possibile, oltre che spiegare e giustificare le forze dell'economia moderna, sviluppare un innovativo sistema di strumenti di PE, in grado di indirizzare l'economia verso gli obiettivi prefissati, senza avere contraccolpi indesiderati di altre variabili economiche.

La teoria della domanda e offerta globale non è altro che la trasposizione a livello di intero sistema economico della teoria microeconomica dei prezzi. Le curve di domanda e offerta nel singolo mercato, viste nella parte di microeconomia per spiegare come si forma il P e la Q di equilibrio su di un mercato qualsiasi a parità di tutte le altre condizioni, vengono adesso utilizzate per spiegare l'equilibrio, del PIL e del livello generale dei prezzi, dell'intero sistema economico. La domanda e l'offerta non sono più rappresentative di un singolo mercato, ma dell'intera collettività e di tutti i mercati, e per questo vengono definite "globali".

Teoria della domanda e offerta globale

Vediamo subito la rappresentazione grafica.



Il mercato raffigurato è l'intero sistema economico ed il punto di equilibrio E, in cui sono determinati la produzione (PIL) nazionale ed il livello generale dei prezzi del sistema, realizza simultaneamente l'equilibrio sul mercato dei beni, della moneta e sul mercato del lavoro.

L'equilibrio si determina in corrispondenza dell'intersezione delle curve di domanda ed offerta (E), dove sono fissati i valori corrispondenti della produzione Q^* e dei prezzi P^* , perché per valori diversi, per es. P_0 , ci sarebbe un eccesso d'offerta o di domanda, che, oltre a rendere il sistema instabile, instaurerebbe la tendenza delle forze a riportare il sistema economico verso l'unico punto d'equilibrio (E) in cui si verifica l'uguaglianza fra quantità domandata e offerta.

Nel grafico la domanda globale non è altro che la domanda aggregata di Keynes, e quindi gli spostamenti di questa curva sono dovuti a variazioni delle componenti di essa, cioè C, I e G.

Qualche precisazione la dobbiamo fare, invece, per quanto riguarda la costruzione della curva d'offerta globale. In particolare, considerando la pratica di qualsiasi commerciante di calcolare il ricarico sui prodotti, cioè il margine di guadagno sui prod., come una percentuale sul costo degli stessi e chiamando mark up questa % di ricarico, il prezzo di qualsiasi bene può essere scritto così:

Prezzo dei beni = (costo del lavoro per unità di prod.) +
(margine lordo per unità di prod.)

Dove il primo addendo è dato da:

Costo del lavoro per unità di prod. = $W \times$ fabbisogno di lavoro
per unità di prod.

Ed il secondo addendo è dato da:

Margine lordo per unità di prod. = mark up \times costo del lavoro
per unità di prod.

Se andiamo a sostituire queste 2 ultime espressioni agli
addendi della formula iniziale avremo:

Prezzo dei beni = $W \times$ fabbisogno di lavoro per unità di
prod. $(1 + \text{mark up})$

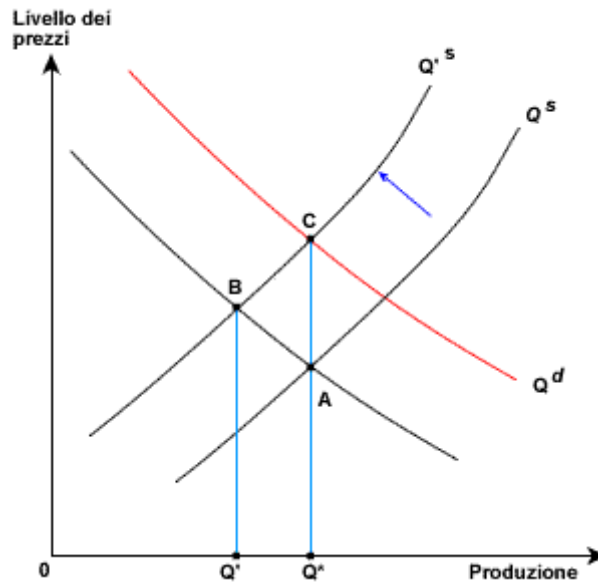
Che altro non è che l'espressione matematica della curva
d'offerta globale.

In conseguenza della sua costruzione, la curva d'offerta
globale si sposterà in funzione della variazione di 3 fattori
principali:

- Produttività del lavoro
- Livello dei salari per variazioni della componente non
ciclica del salario monetario
- Coefficiente di mark up

A questo punto è possibile comprendere il motivo per cui le
politiche economiche espansive degli anni '70 sono risultate
inefficaci, anzi hanno destabilizzato il sistema economico.

Prendiamo il grafico seguente ed immaginiamo che il sistema si
trovi in equilibrio in A, che non necessariamente è un
equilibrio di pieno impiego, perché la piena occupazione
potrebbe realizzarsi per una produzione anche molto maggiore
di Q^* .



Se per qualsiasi ragione il sistema improvvisamente ristagna, la curva d'offerta si sposta verso l'alto, determinando, nel nuovo punto d'equilibrio B, una minore occupazione Q' ed una maggiore inflazione.

Secondo i canoni post-keynesiani, occorrerebbe attuare una politica fiscale o monetaria espansiva, per ripristinare la quantità produttiva Q^* (che, ripeto, potrebbe anche non essere la produzione di pieno impiego). La PE adottata sposterebbe la curva di domanda verso l'alto ed il nuovo equilibrio sarebbe in C.

La produzione iniziale Q^* verrebbe raggiunta di nuovo, ma la situazione inflazionistica peggiorerebbe ulteriormente. Se a questo si aggiunge che, in conseguenza del nuovo livello dei prezzi, l'offerta potrebbe ridursi di nuovo e, quindi, la curva d'offerta spostarsi ancora di più verso l'alto, si capisce quanto una PE sbagliata possa essere devastante.

Questo è proprio quello che è successo negli anni '70 e '80, quando i governi, cercando di ridurre la recessione, provocavano grosse spinte sui prezzi, le quali a loro volta riducevano i consumi e la produzione, innescando nuove politiche economiche espansive, e così via, in un turbinio di spirali inflazionistiche e recessioni ineliminabili.

Conseguenze della nuova teoria sulla PE

Ma allora quali sono gli strumenti di PE da utilizzare, secondo questa teoria, per curare un'economia malata?

Il fatto che adesso c'è anche una curva d'offerta (che con Keynes non c'era), non è senza conseguenze per la PE. I sostenitori della teoria della domanda e offerta globale

affermano che la PE deve agire, non sulla domanda, bensì sull'offerta, per poter indirizzare l'economia verso gli obiettivi desiderati.

Il modo con il quale è possibile spostare politicamente la curva d'offerta è rappresentato dalla c.d. politica fiscale dell'offerta, che i suoi sostenitori chiamano Supply-Side Economics.

Questa politica economica concentra l'attenzione sugli incentivi o disincentivi al lavoro che esercitano le aliquote fiscali. Elevate aliquote fiscali sugli stipendi riducono l'offerta di lavoro, per cui, a parità di altre condizioni, una riduzione delle imposte sui salari agisce come incentivo al lavoro, perché dal punto di vista del lavoratore equivale all'aumento del salario monetario.

Anche i contributi sociali, alle imprese ed ai lavoratori, creano un divario fra la retribuzione lorda pagata dalle imprese e quella netta percepita dai lavoratori.

Tutte queste manovre, che fanno parte di una politica dei redditi, spostano la curva dell'offerta in una direzione o nell'altra e possono essere utilizzate anche settorialmente, per es. in una determinata area geografica (mezzogiorno) o in un particolare settore lavorativo (i nuovi assunti, c.d. "gabbie salariali").

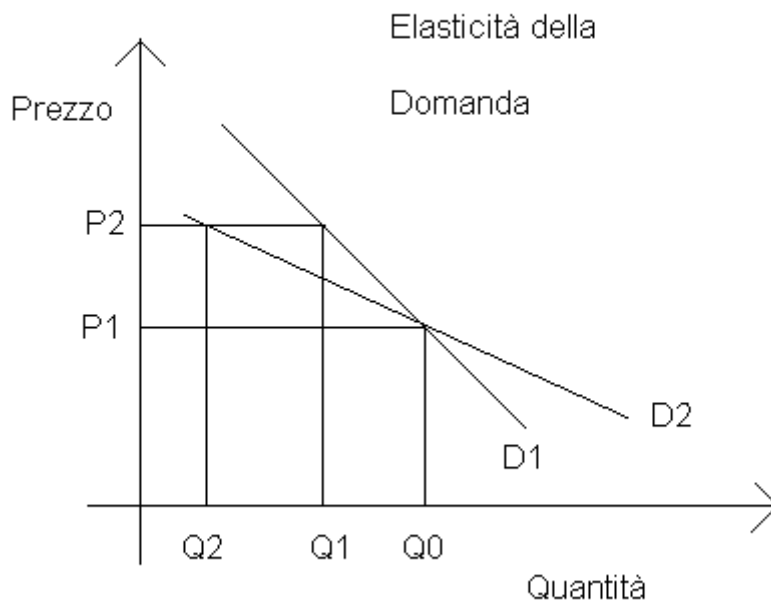
Il vantaggio di attuare una PE dell'offerta, anziché della domanda, sta nel fatto che, in alcune situazioni, è possibile influire sul sistema economico senza avere grosse ripercussioni sui prezzi e sull'inflazione. Ma la verità è che queste politiche economiche dell'offerta, pur essendo teoricamente attuabili, sono in realtà di difficile gestione e danno risultati spesso imprevedibili. Inoltre, le manovre che portano alla modificazione dell'offerta (contributi e aliquote fiscali sul lavoro) sono quantitativamente limitate e di portata contenuta, per quanto riguarda la loro efficacia.

ELASTICITA' DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

Un importantissimo concetto, di cui non solo gli economisti, ma anche gli operatori di mercato (venditori e produttori) dovrebbero sempre tenere conto, è quello di elasticità della curva di domanda o d'offerta. Diciamo subito che quello che affermeremo sull'elasticità della domanda vale anche per l'elasticità dell'offerta, tuttavia la più importante in assoluto è sicuramente la prima, perché attraverso la considerazione dell'elasticità della domanda è possibile trarre, oltre a molte considerazioni di teoria economica, anche notevoli spunti per comprendere il comportamento dei venditori nelle loro politiche di offerta.

Cominciamo con la definizione.

L'elasticità della domanda rispetto al prezzo misura la reattività della quantità domandata ad una variazione percentuale del prezzo, cioè indica di quanto varia la quantità domandata di un bene se il suo prezzo aumenta o diminuisce di una certa percentuale. In termini matematici l'elasticità è rappresentata dal coefficiente davanti alla variabile che si modifica (il prezzo). Per es. se questa è la funzione della domanda $Q = a - bP$, l'elasticità è data dal valore di b . In termini grafici l'elasticità è la pendenza della curva di domanda. Se per es. aumentando il prezzo di una unità, il nuovo punto sulla curva di domanda, corrispondente al nuovo P , determina una diminuzione della quantità domandata di 3 unità, l'elasticità della domanda è 3.



In figura sono rappresentate 2 curve di domande con 2 diverse elasticità (pendenze), come si capisce dalla diversa reazione, in termini di diminuzione del Q (quantità domandata), in risposta alla stessa variazione (aumento) di P (prezzo). In particolare vediamo che, se il prezzo aumenta da $P1$ a $P2$, la Q domandata cala da $Q0$ a $Q1$ nella curva di domanda $D1$, mentre crolla da $Q0$ a $Q2$ nella curva di domanda $D2$. Quindi la $D2$ è più elastica di $D1$.

La formula matematica dell'elasticità è questa: elasticità della domanda = (variaz. % della Q domandata)/(variaz. % del P)dove

$$(\text{variaz. \% della } Q \text{ domandata}) = (\text{delta } Q/Q) \times 100$$

e

$$(\text{variaz. } \% \text{ del } P) = (\text{delta } P/P) \times 100$$

L'elasticità della domanda rispetto al prezzo può assumere tantissimi valori (ai quali corrispondono curve di domanda più o meno inclinate). Una classificazione dei diversi valori di elasticità è la seguente:

- a) Elasticità = 0. Non c'è reattività della domanda. Qualsiasi variazione del P lascia indifferente la quantità domandata. Graficamente la domanda è una retta verticale. Si dice in questo caso che la domanda è rigida o anelastica.
- b) Elasticità = 1. La variazione % del P determina la stessa variazione % della Q domandata.
- c) Elasticità < 1. C'è poca reattività della Q alle variazioni di P. L'inclinazione della domanda è vicina a quella verticale. Si dice che la domanda è poco elastica.
- d) Elasticità > 1. C'è molta reattività della Q alle variazioni di P. La pendenza della domanda è vicina a quella orizzontale. Si dice che la domanda è molto elastica.
- e) Elasticità = infinito. La reattività è massima. Qualsiasi piccola variazione di P provoca una grossa risposta della Q domandata. La domanda è una retta orizzontale. La domanda in questo caso è perfettamente o infinitamente elastica.

Domande infinitamente elastiche non esistono (è un caso limite ipotetico). Esistono però domande rigide (con elasticità = 0), per esempio la dipendenza di alcuni paesi dall'importazione del petrolio fa considerare la loro domanda per quel combustibile come rigida. Questo spiega il motivo dell'alto prezzo del petrolio in certi periodi storici: esso era determinato unicamente dalla variazione dell'offerta (riduzione) da parte delle nazioni arabe produttrici (OPEC).

Un'ultima considerazione.

Quando l'elasticità della domanda di un bene rispetto al prezzo è inferiore a 1, si dice che quel bene è di prima necessità. Quando l'elasticità di un bene è maggiore di 1, si dice che quel bene è un bene di lusso.

Configurazioni economiche di mercato

Il **monopolio** è una forma di mercato dove un unico venditore offre un prodotto o un servizio per il quale non esistono sostituti stretti (monopolio naturale) oppure opera in ambito protetto (monopolio legale, protetto da barriere giuridiche). Deriva dal greco $\mu\omicron\nu\omicron\varsigma$ (monos: traduzione solo) e $\rho\omicron\lambda\iota\omicron\nu$ (polion, da polein – vendere).

Una situazione di monopolio può crearsi come conseguenza di:

1. Esclusività sul controllo di input essenziali (es. diamanti grezzi de Beers);
2. Economie di scala, laddove la curva del costo medio di lungo periodo è decrescente, ossia che un aumento della produzione, diluendo i costi su più unità di prodotto, ne riduce l'incidenza media (questa condizione può dare luogo a un monopolio naturale); un esempio è il (discusso) caso delle ferrovie;
3. Brevetti;
4. Licenze governative.

In economia, **la concorrenza perfetta** è una forma di mercato caratterizzata dall'impossibilità degli imprenditori di fissare il prezzo di vendita dei beni che producono, i quali prezzi derivano esclusivamente dall'incontro della domanda e dell'offerta, che a loro volta sono espressione dell'utilità e del costo marginale. L'impresa non può determinare contemporaneamente quantità e prezzo d'equilibrio del mercato.

La curva di domanda è semplificata con una retta, ovvero una funzione lineare e quindi invertibile di prezzo e quantità, inclinata negativamente. Il mercato di concorrenza perfetta, lungi dall'essere una rappresentazione veritiera della realtà, costituisce un presupposto alla base di molti modelli economici di analisi dell'equilibrio.

L'equilibrio concorrenziale si contrappone ad altri modelli, ma possiede delle caratteristiche che lo rendono desiderabile rispetto a questi ultimi dal punto di vista dell'efficienza economica.

Un mercato si può definire perfettamente concorrenziale quando si verificano le seguenti ipotesi:

1. il bene prodotto è omogeneo;
2. le imprese operano in condizione di "informazione perfetta", ossia tutti gli operatori dispongono di informazioni complete in merito ai costi di produzione, ai prezzi, al salario reale di equilibrio, ecc.;
3. le imprese che operano sul mercato hanno una dimensione atomica, tale da non poter influenzare in alcun modo i

- prezzi di vendita, e che non esistono barriere all'ingresso e all'uscita dei concorrenti;
4. i fattori della produzione sono perfettamente sostituibili fra loro, ossia possono essere riallocati alla produzione di diversi beni, mantenendo sempre la stessa produttività marginale. Questa ipotesi è naturalmente riferita al lungo periodo ed è fondamentale affinché il prezzo di equilibrio sia pari al minimo del costo medio di lungo periodo.

Secondo la teoria microeconomica classica, la concorrenza perfetta è il meccanismo ottimale per l'allocazione efficiente delle risorse in quanto il prezzo di vendita che si forma sul mercato è quello che remunera tutti i fattori di produzione in base alla loro produttività marginale e non consente: creazione di extra profitti e sfruttamento del lavoro. Inoltre il prezzo (o meglio il sistema dei prezzi relativi) è anche quello che consente ai consumatori di massimizzare la loro soddisfazione.

Equilibrio e Definizione del Prezzo

L'impresa è price taker in un mercato di concorrenza perfetta. L'impresa in questo caso trova l'equilibrio agendo sui costi $CMg = RMg = P$.

Questa equazione è la condizione di massimo profitto, che si ricava ponendo a zero la derivata del profitto rispetto alla quantità prodotta, per trovarne il massimo.

$$\Pi = RT - CV - CF = pQ - cQ - CF.$$

La derivata dei ricavi totali rispetto alla quantità è il prezzo, mentre il termine che riguarda i costi fissi (indipendenti dalla quantità prodotta) si azzerava durante la derivazione.

Il ricavo e costo marginale sono l'incremento di ricavo e costo per l'impresa per ogni unità nuova di prodotto; se il costo e ricavo marginale si uguagliano, l'aggravio di costi e l'incremento di ricavi che genera un nuovo prodotto, si compensano e danno un incremento di profitto pari a zero. È coerente il fatto che il massimo profitto si trovi in corrispondenza di un incremento dei profitti nullo (il valore è massimo quando la variabile non può più aumentare).

- nel breve periodo l'imprenditore deve coprire almeno i costi variabili
- nel lungo periodo l'imprenditore deve coprire tutti i costi
- se non si coprono i costi si cessa l'attività.

Quando la retta del ricavo marginale, che coincide con il prezzo, scende al di sotto del minimo della curva del costo variabile medio, non è più conveniente produrre. Tale punto di minimo è detto punto di fuga (dei produttori dal mercato).

Quando il prezzo è compreso fra il minimo del costo totale medio e quello del costo variabile medio, ci si trova in una situazione in cui è conveniente produrre in perdita pur di ammortizzare gli alti costi fissi.

Di seguito, riportiamo i principali grafici che descrivono un regime di concorrenza perfetta.

1- il mercato fa il prezzo

2- confronto prezzo dato dal mercato e costi marginali (CMg)

3- confronto CMg con costi variabili (CV)

4- calcolo del profitto

5- nel lungo periodo prezzo uguale al minimo del costo medio e al costo marginale

