

ECONOMIA E ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

Giovanni Toletti, Materiale didattico



Analisi economica della produzione e dei mercati

Indice

- La domanda (accenno)
- I costi (accenno)
- Massimizzazione dei profitti ed efficienza (accenno)

Cosa influenza la domanda?

- La domanda di un singolo cliente/consumatore può essere vista come funzione di diversi elementi. Ad esempio
 - Prezzo;
 - Reddito;
 - Prodotti sostitutivi;
 - ...

$$Q = f(\text{Prezzo, Reddito, Prodotti sostitutivi, ...})$$

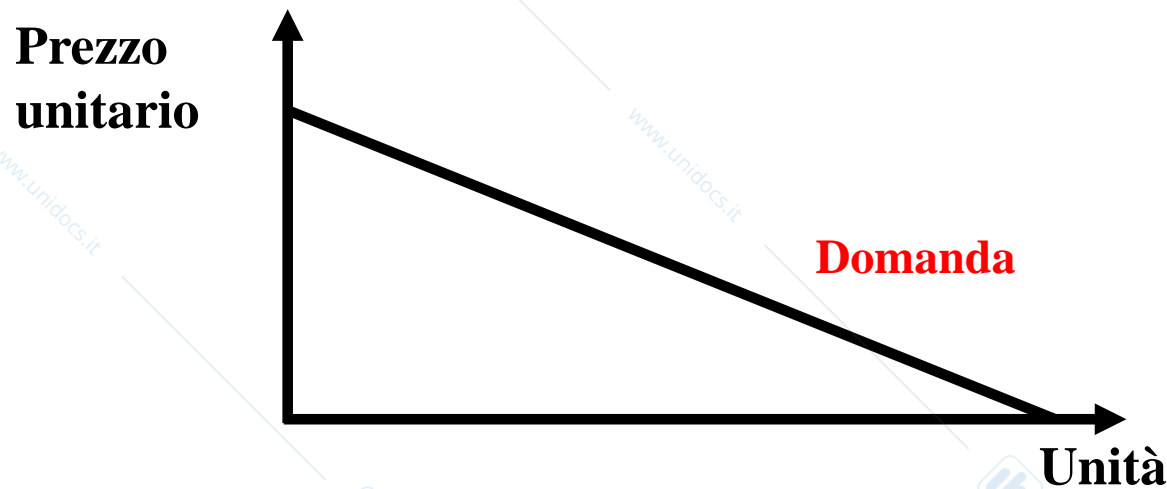
La domanda

- I clienti/consumatori hanno esigenze potenzialmente illimitate, ma ...
- ... hanno anche limiti di budget
 - La domanda individuale riflette i gusti, le preferenze e il budget dei clienti/consumatori. In sintesi la curva della domanda rappresenta la *disponibilità a pagare* per un prodotto/servizio (volontà e possibilità)
 - La curva della domanda individuale mostra le quantità che la persona è disposta a comperare ad un certo prezzo (a parità di caratteristiche del prodotto/servizio)

La curva di domanda

Il focus è sulla relazione tra cambiamenti di prezzo e cambiamenti di consumo.

- L'osservazione empirica ci dice che c'è:
una relazione di proporzionalità inversa tra prezzo e quantità richiesta.
 - Se il prezzo sale il consumo scende e viceversa.
 - Semplificando possiamo ipotizzare una relazione lineare

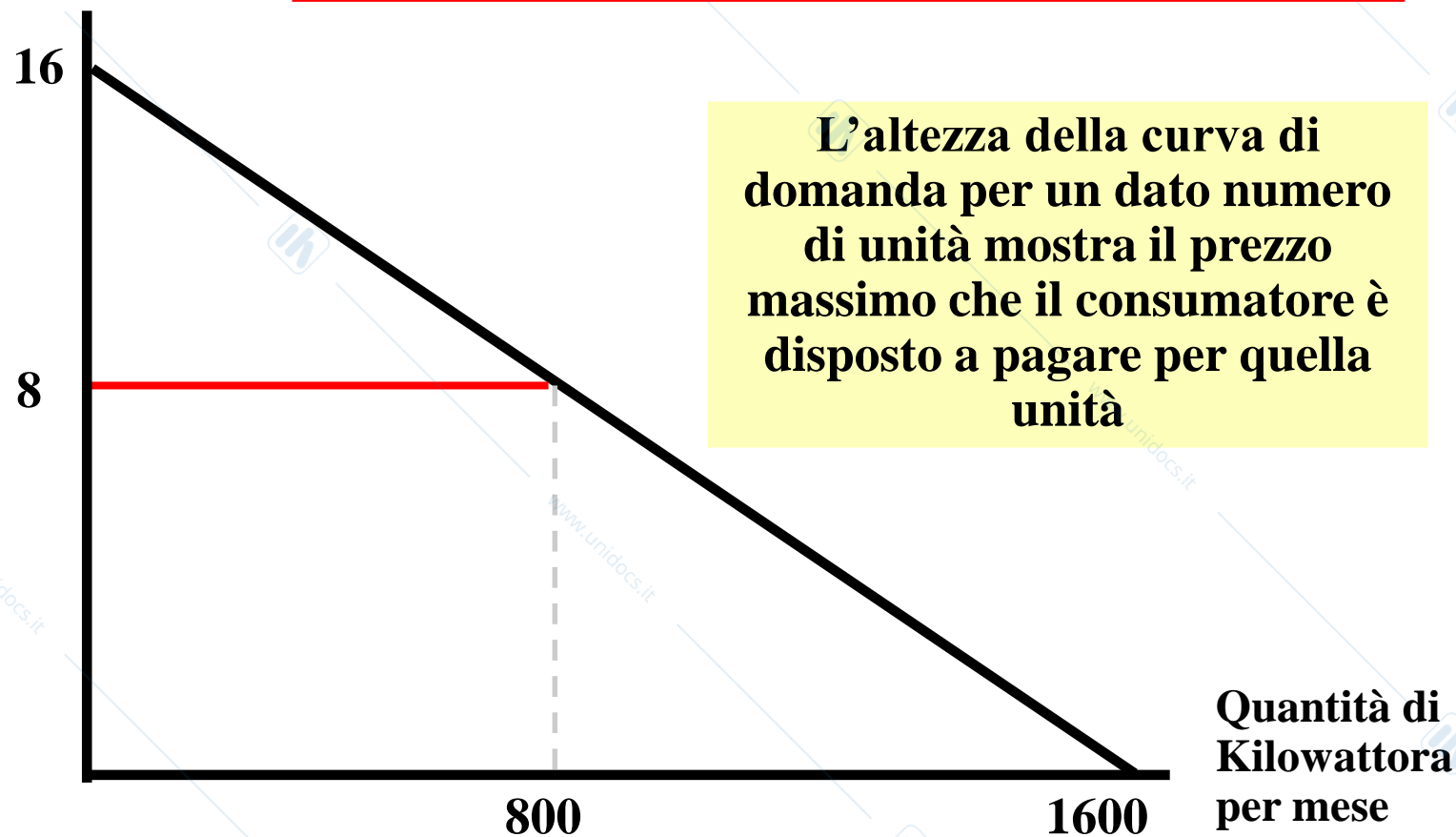


Giovanni Toletti, Politecnico di Milano, DIG; 2014

Decisioni di consumo individuali: esempio

Prezzo per
Kilowattora (cent)

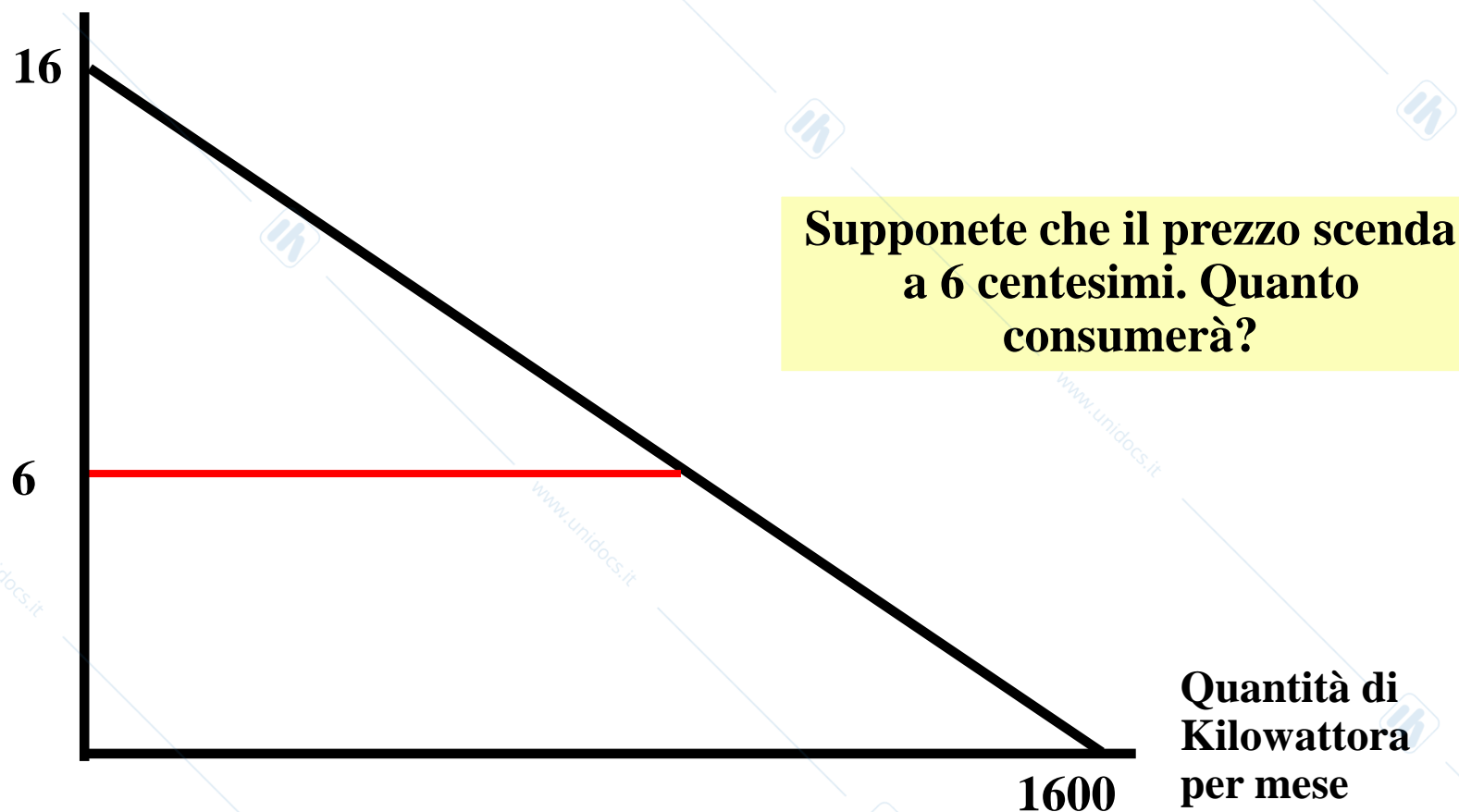
**Curva individuale di domanda: $Q = 1600 - 100P$
(Inverso della curva di domanda: $P = 16 - .01Q$)**



Decisioni di consumo individuali: esempio

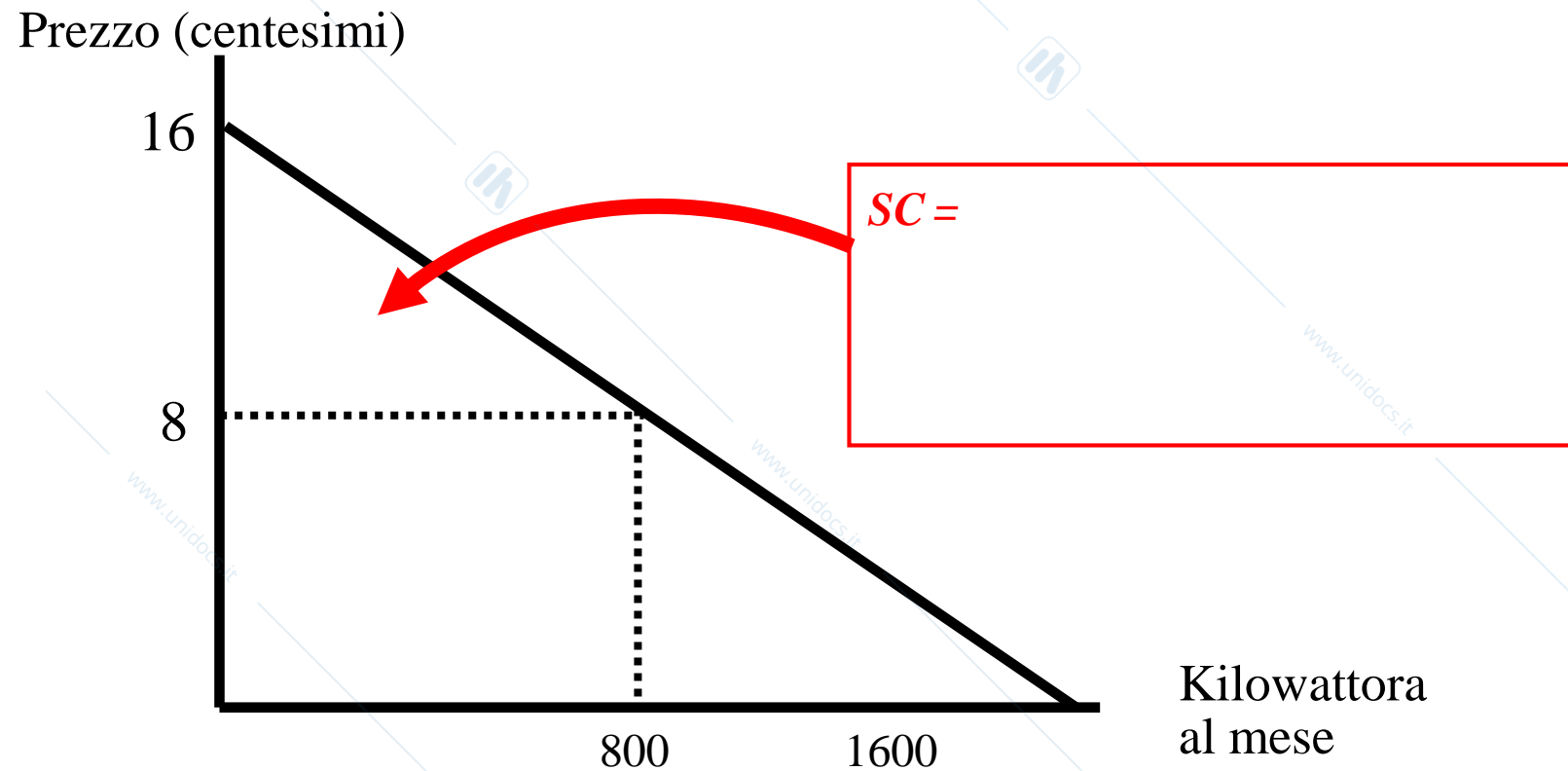
*Curva individuale di domanda : $Q = 1600 - 100P$
(Inverso della curva di domanda : $P = 16 - .01Q$)*

**Prezzo per
Kilowattora (cent.)**

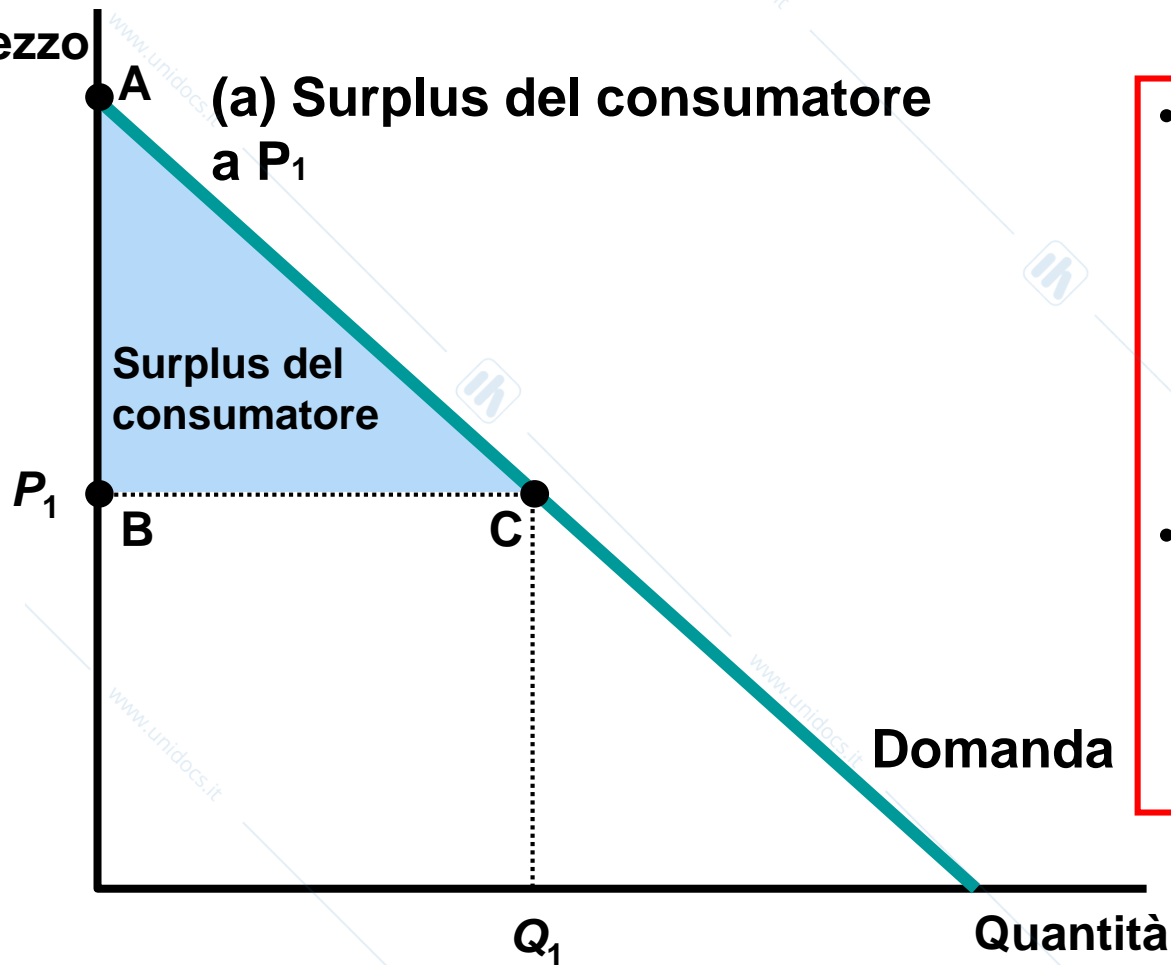


Surplus del consumatore

***Surplus del consumatore* = Disponibilità a pagare – Spesa totale**
= Area sotto la curva della domanda e sopra il prezzo,
fino alla quantità consumata



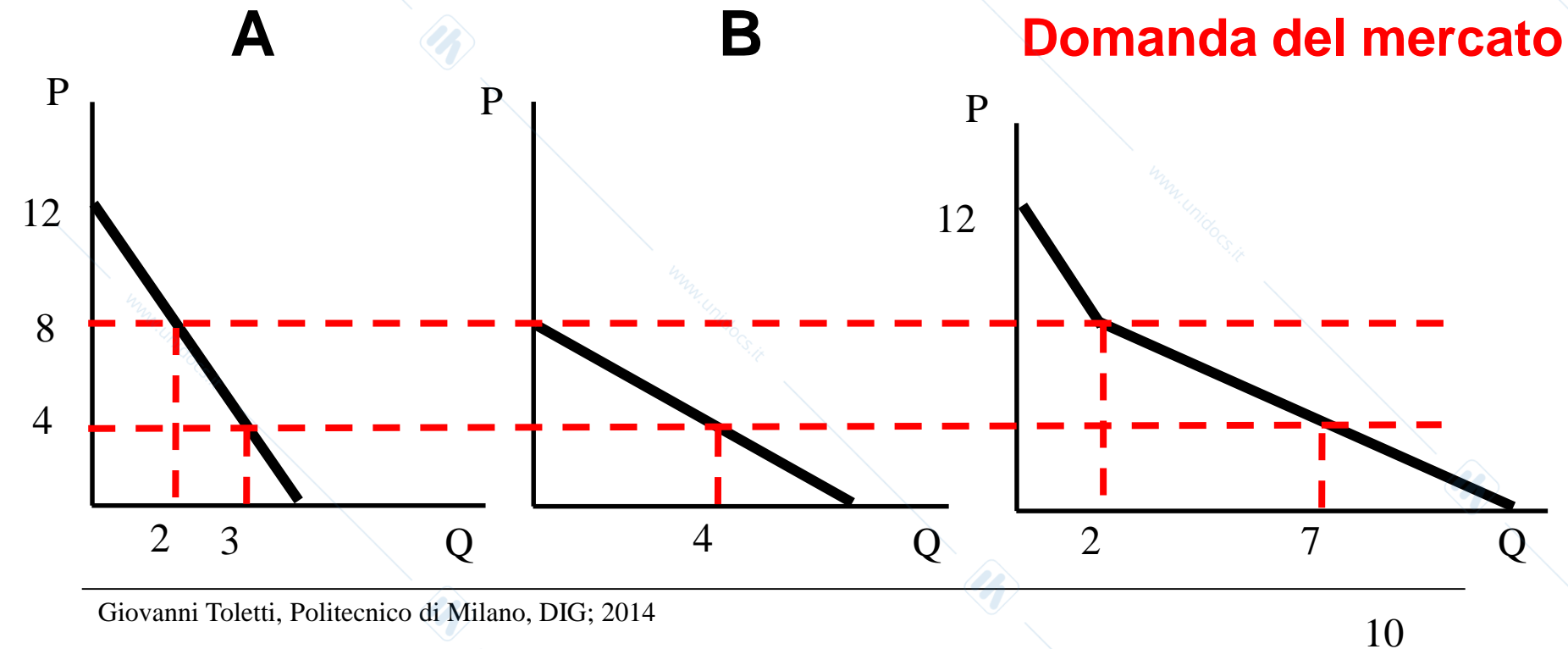
Surplus del consumatore



- Il surplus del consumatore è la disponibilità del compratore di pagare per un bene meno la cifra che effettivamente paga
- Il surplus del consumatore misura il beneficio (soggettivo) che l'acquirente ricava dal bene

Domanda del mercato

- La domanda del mercato è la quantità totale domandata di un prodotto da tutti i consumatori in un mercato a qualsiasi possibile prezzo

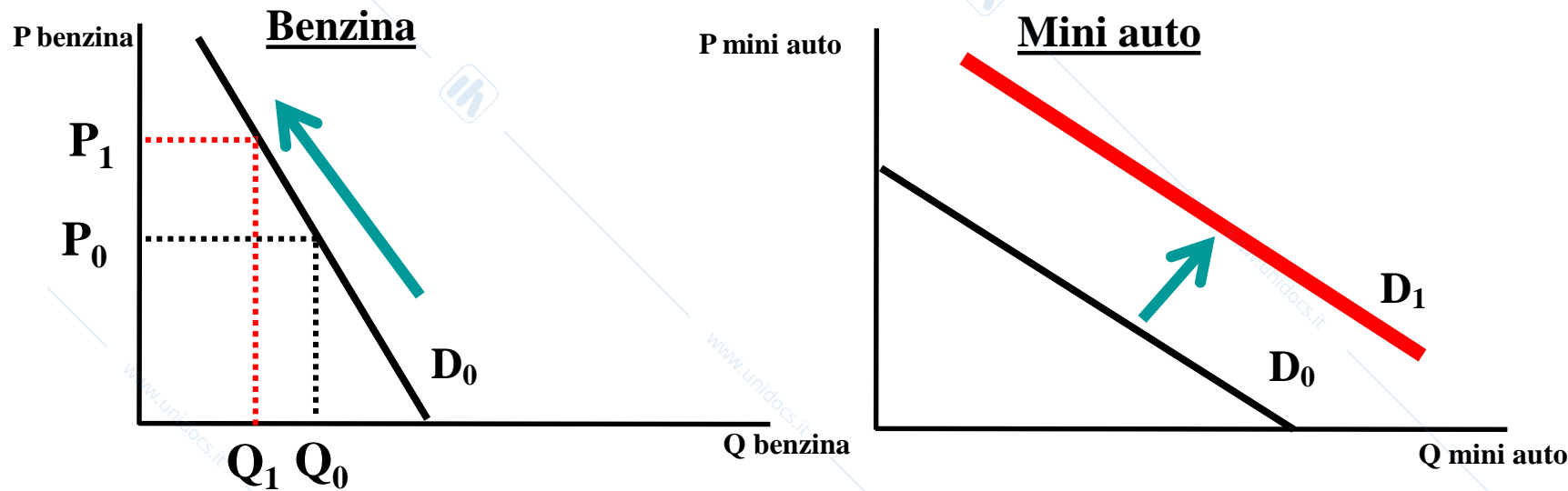


Giovanni Toletti, Politecnico di Milano, DIG; 2014

10

Cambiamenti della domanda

- Quando il prezzo di un bene cambia, ci si muove lungo la curva della domanda
- Quando cambia *qualsiasi altra cosa* è l'intera curva della domanda che si sposta



Sale il prezzo della benzina => si usa meno la macchina e si compra meno benzina

L'economia rallenta, ci sono sempre meno posteggi, ... => le persone comperano auto più piccole

Elasticità della domanda: introduzione

- **Come cambia la Domanda in funzione dei cambiamenti nel contesto economico (in particolare rispetto a cambiamenti di prezzo)?**

$$\textit{Elasticità} = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta X}$$

Esempio: “Americans Start to Curb Their Thirst for Gasoline” (Wall Street Journal, 3 Mar. 2008):

- **“A 10% rise in gasoline prices reduces consumption by just 0.6% in the short term...”**
 - **Elasticità della domanda al prezzo = $-0.6/+10 = -0.06$**
- **“...a 1% reduction in personal income cuts gasoline demand by 0.5%...”**
 - **Elasticità della domanda al reddito = $-0.5/-1 = +0.5$**

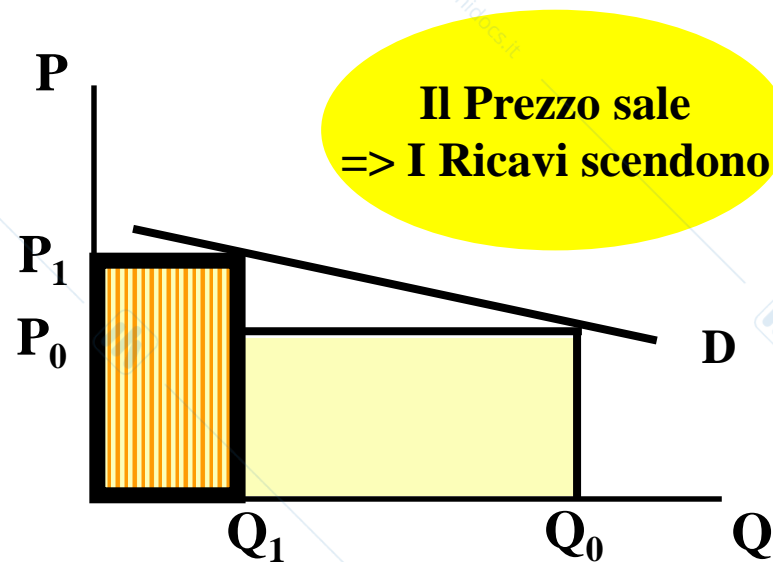
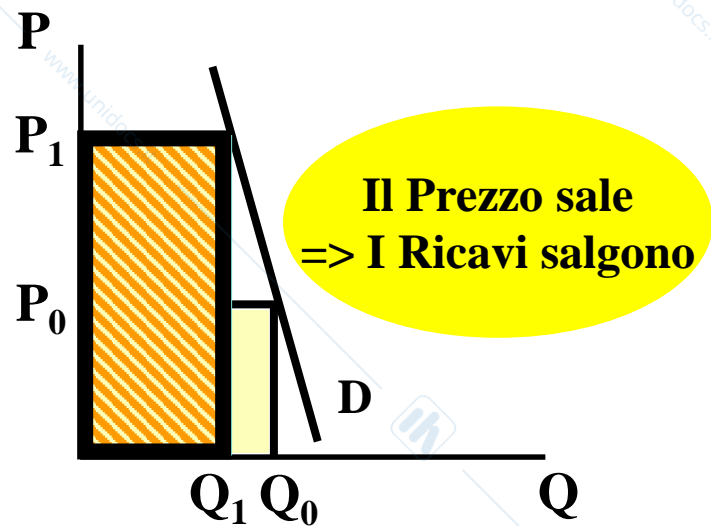
Elasticità della domanda al prezzo

$$\text{Elasticità della domanda al prezzo } (\varepsilon) = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

Definizioni:

- *Domanda inelastica (insensibile al prezzo)* se $|\varepsilon| < 1$
 - Un cambiamento dell'1% in P causa meno dell'1% di cambiamento in Q
- *Domanda elastica (sensibile al prezzo)* se $|\varepsilon| > 1$
 - Un cambiamento dell'1% in P causa più dell'1% di cambiamento in Q
- *Elasticità uno* se $|\varepsilon| = 1$
 - Un cambiamento dell'1% in P causa esattamente l'1% di cambiamento in Q

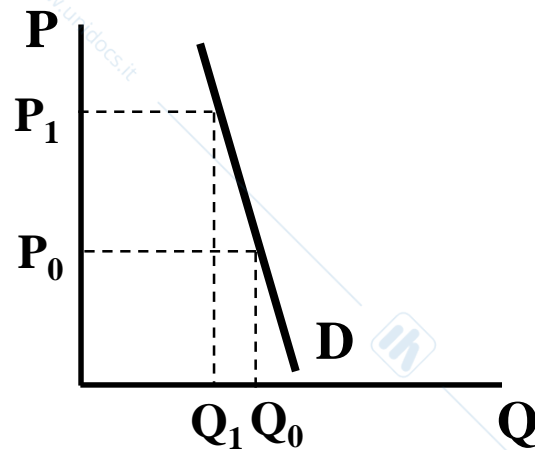
Elasticità al prezzo e Ricavi



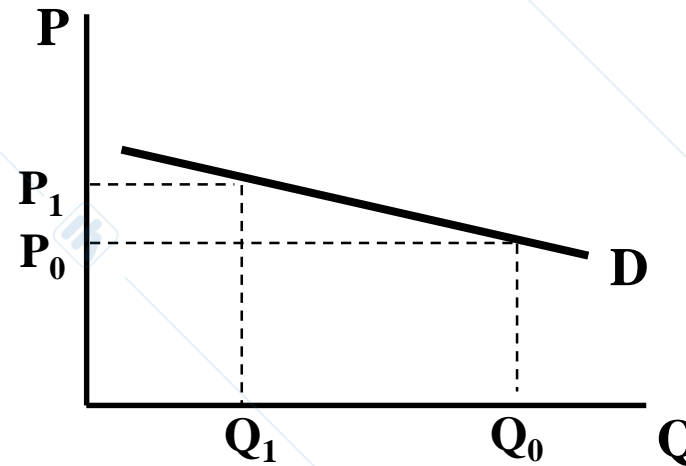
- **Domanda inelastica (insensibile al prezzo) se $|\epsilon| < 1$**
 - **Se P sale i Ricavi salgono (allo stesso modo, se P scende, i Ricavi scendono)**
- **Domanda elastica (sensibile al prezzo) se $|\epsilon| > 1$**
 - **Se P sale i Ricavi scendono (allo stesso modo, se P scende, i Ricavi salgono)**

Elasticità della domanda al prezzo

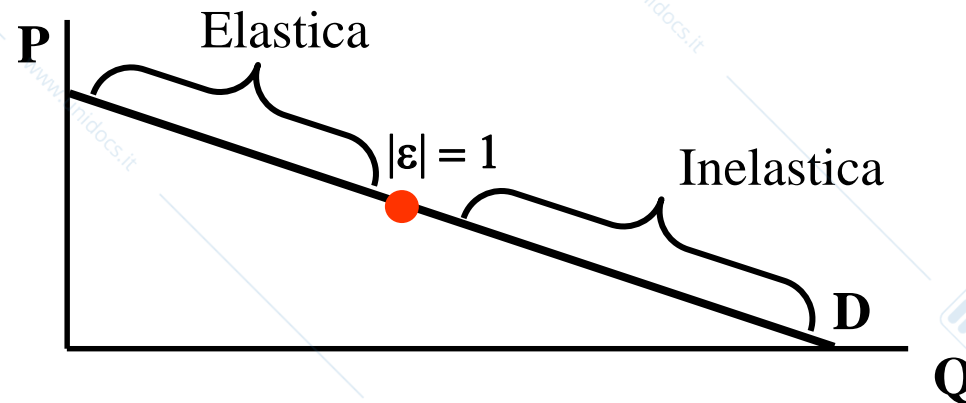
La Domanda è relativamente *inelastica al prezzo*



La Domanda è relativamente *elastica al prezzo*



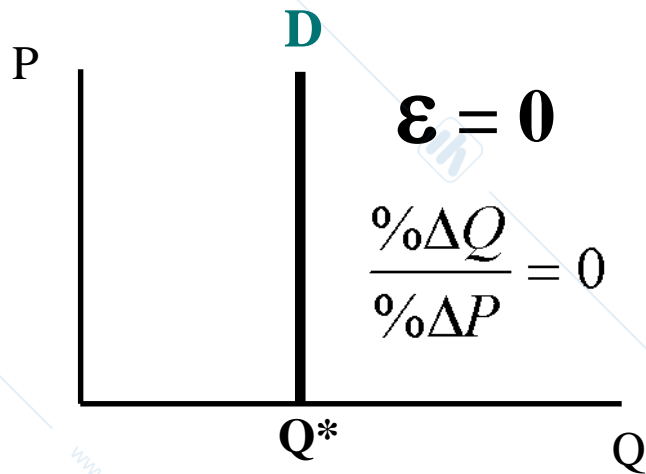
- Perché "relativamente"?
- Perché anche se la pendenza è costante l'elasticità varia



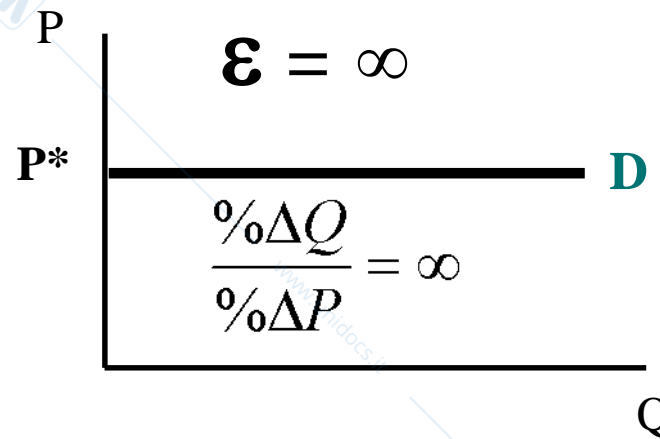
Elasticità della domanda al prezzo

Casi limite

Perfetta inelasticità



Perfetta elasticità



Costi di breve periodo

Totali, Medi e Marginali

» **Costi Totali**

$$» CT = CFT + CVT$$

» **Costi Medi**

$$» CTM = CT/Q$$

$$» CFM = CFT/Q$$

$$» CVM = CVT/Q$$

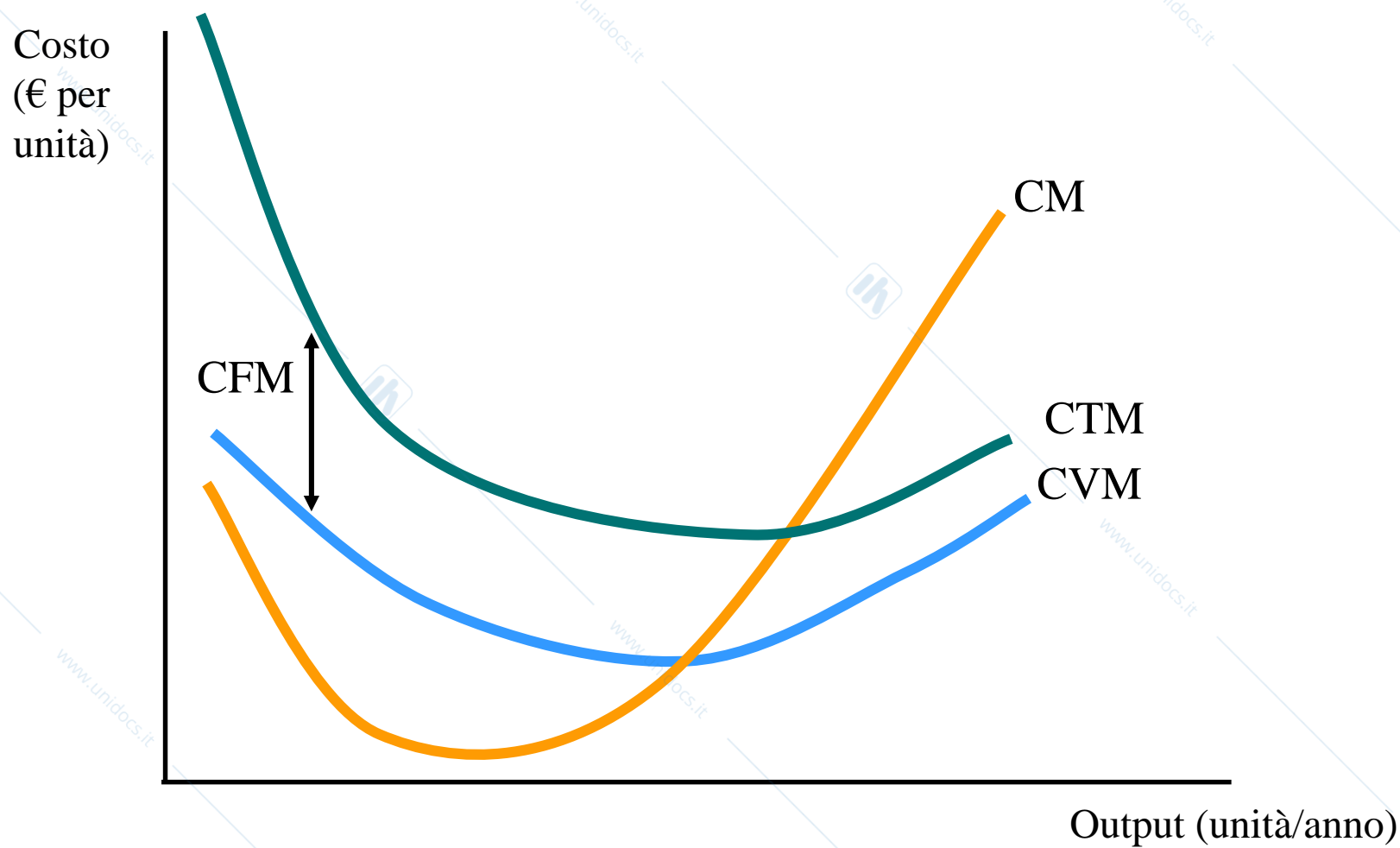
» **Costi Marginali**

» “Costo di una unità in più”

$$» CM = \Delta CVT / \Delta Q$$

$$» CM = \Delta CT / \Delta Q$$

Forme tipiche delle curve di costo



Industrie



- **La capacità di prevedere i mercati dipende dalla conoscenza della domanda e dei costi da un lato e dall'intensità della competizione e la natura delle interazioni strategiche dall'altro**

Struttura di mercato e potere di mercato

Molte imprese
Nessun potere di mercato

Competizione
perfetta

Price Taker

Assunzioni alla base della competizione perfetta:

1. Molti venditori: ogni impresa è piccola rispetto al mercato
2. Prodotti omogenei (commodities)
3. Informazioni perfette
4. Nessuna barriera all'ingresso e all'uscita

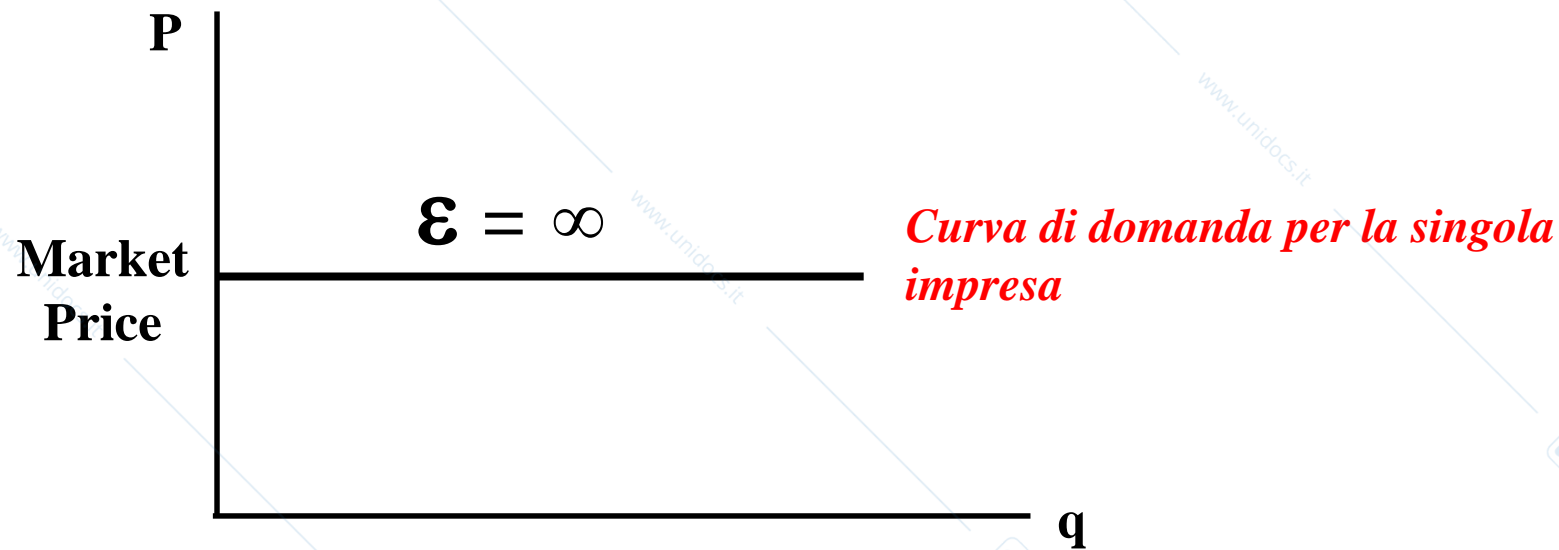
=> Le imprese che competono sono *price takers*:

- Il prezzo di mercato è dato
- Azioni individuali non modificano il prezzo

Imprese Price Takers

Ogni impresa è piccola rispetto al mercato

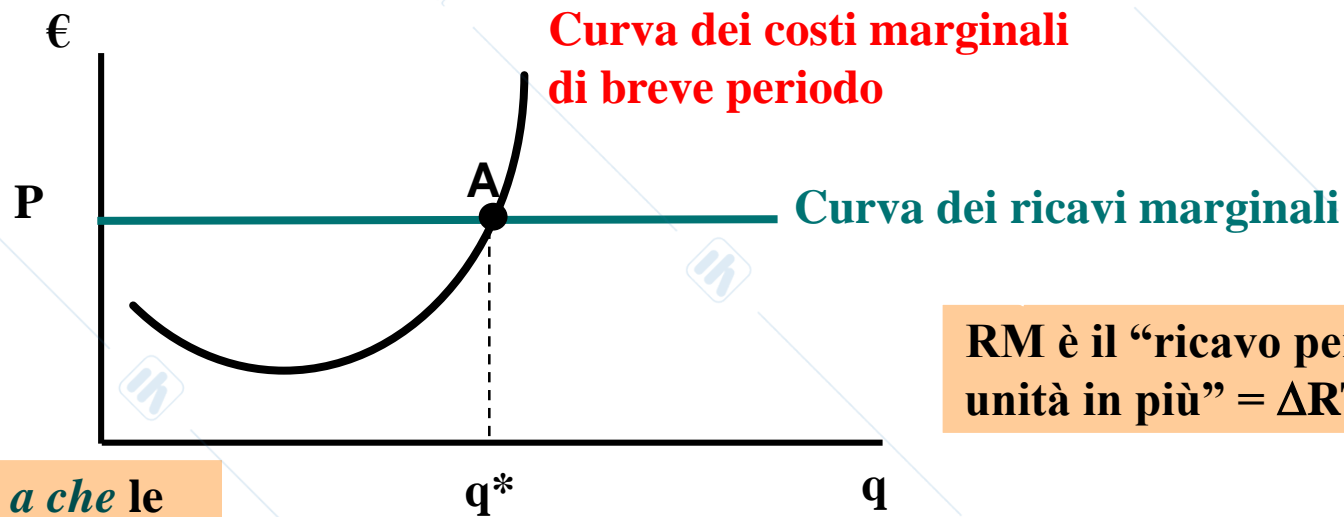
- Aumentando il numero di imprese aumentano i prodotti sostitutivi a disposizione del mercato e quindi la curva di domanda visibile da ogni singola impresa diventa sempre più piatta. Se ci sono molti prodotti perfettamente sostituibili la curva di domanda per l'impresa diventa perfettamente piatta al prezzo di mercato corrente. L'impresa è *price taker*: non può fissare un prezzo più alto di quello di mercato (NB la curva di domanda individuale è ancora inclinata)



Massimizzazione dei profitti nel breve periodo

Singola impresa

RM = P
per i price takers



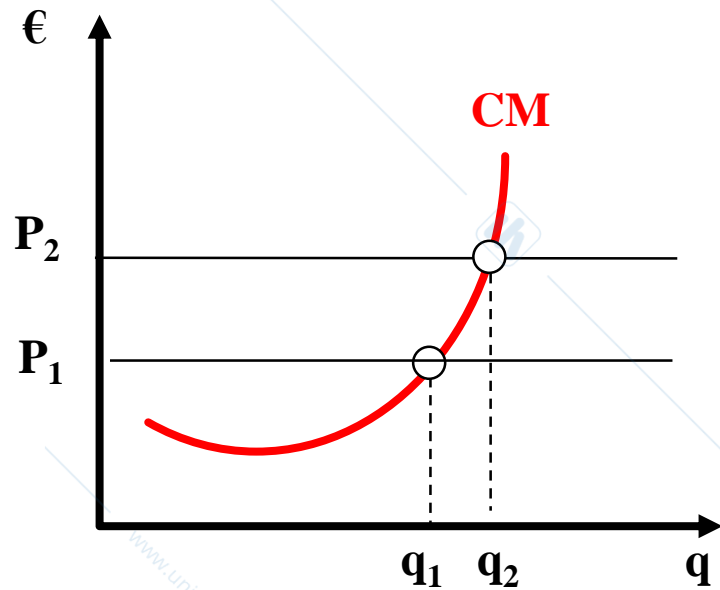
RM è il “ricavo per una unità in più” = $\Delta RT / \Delta Q$

Si produce *fino a che* le due curve si intersecano

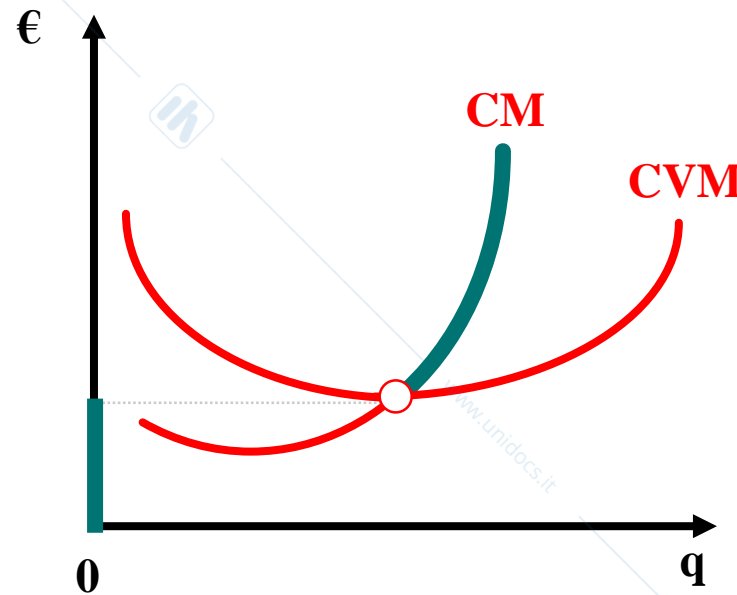
- **Regola generale per la massimizzazione del profitto:**
 $RM = CM$
 - Per i price takers, $RM = \Delta RT / \Delta Q = P$
 - ... quindi, nel caso di competizione perfetta: $P = CM$

Curva di offerta nel breve periodo

Il costo marginale è la curva di offerta (supply curve).

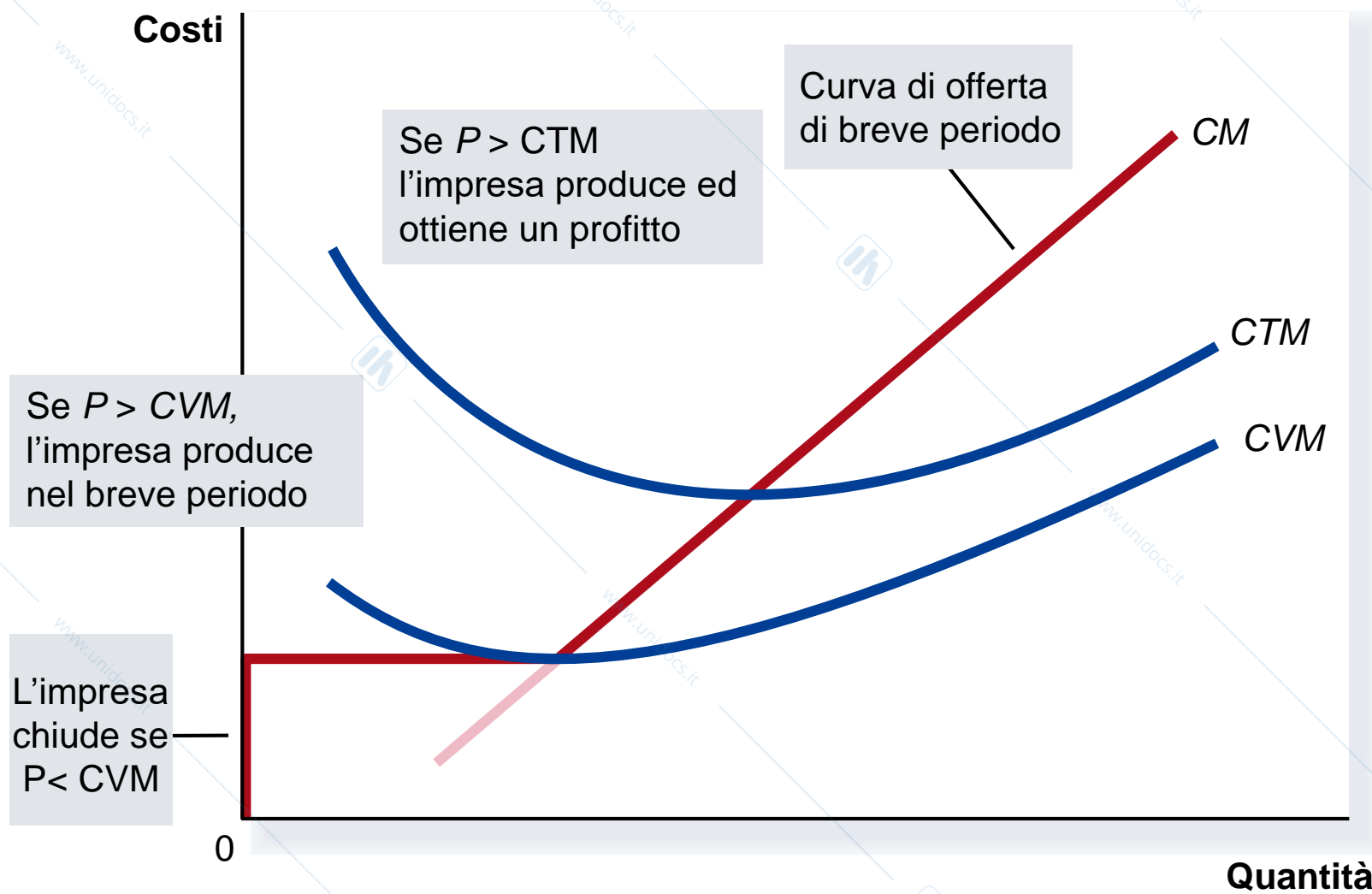


Ma solo sopra il minimo CVM. Se $P < CVM$, l'impresa chiude e non c'è offerta

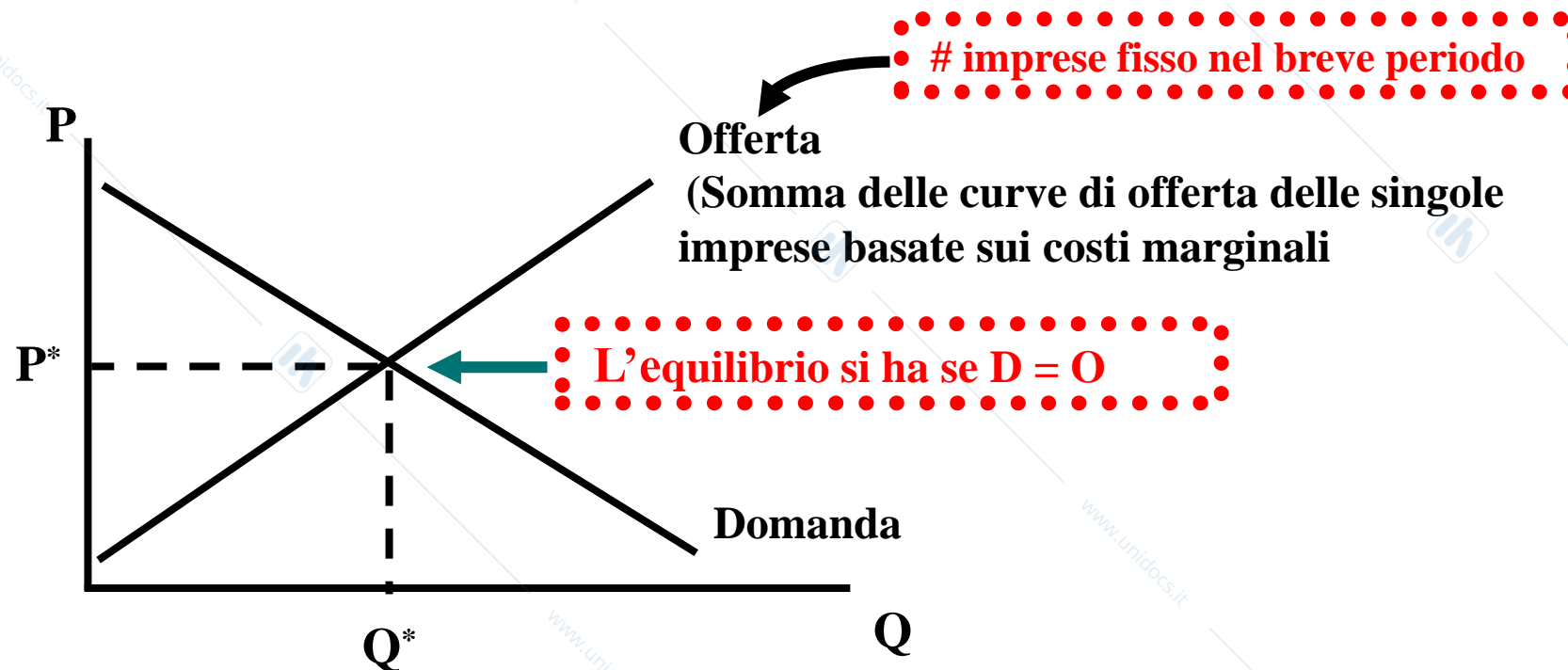


- Nota: Spesso la curva viene rappresentata in modo lineare senza il primo pezzo con offerta zero

Curva di offerta nel breve periodo

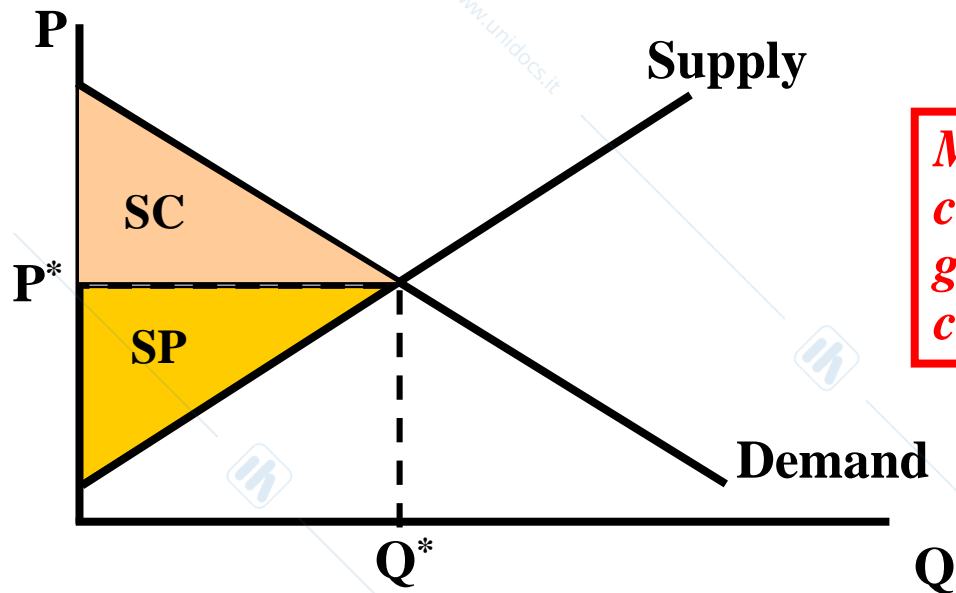


Analisi Domanda e Offerta



- **Equilibrio di mercato se $P = P^*$**
 - Se $P < P^*$ c'è carenza di offerta (eccesso di domanda).
 - Se $P > P^*$ c'è carenza di domanda (eccesso di offerta).

Efficienza dei mercati competitivi



Mercati perfettamente competitivi massimizzano i guadagni ottenibili dal commercio

- **Surplus del consumatore:** $SC = \text{Massimo disposto a pagare} - P^*$
- **Surplus del produttore:** $SP = P^* - \text{Minimo disposto ad accettare}$
 - CM è il minimo che una impresa è disposta ad accettare
 - $SP =$ L'area sotto il prezzo di mercato e sopra la curva di offerta fino a Q^*
 - NB il surplus del produttore non è il profitto perché NON considera i Costi Fissi