

Microeconomia

Offerta e allocazione dei mercati
concorrenziali

- All'azienda possono presentarsi 3 situazioni in cui massimizza i profitti o minimizza le perdite:
 1. L'impresa massimizza il profitto producendo
 2. L'impresa minimizza le perdite producendo
 3. L'impresa riduce al minimo le perdite cessando l'attività

- Queste 3 situazioni possono analizzarsi attraverso due approcci :
 - I) Approccio del ricavo totale e costo totale
 - II) Approccio del ricavo marginale e costo marginale

I. Approccio del ricavo totale e costo totale

- Attraverso le il ricavo totale ed il costo totale vediamo come:
 1. L'impresa massimizza il profitto producendo
 2. L'impresa minimizza le perdite producendo
 3. L'impresa riduce al minimo le perdite cessando l'attività

1. L'impresa massimizza il profitto producendo

- Ipotizziamo che il prezzo di mercato sia di € 131
- Ed i costi dell'azienda siano quelli della successiva tabella.

(Tabella) **1. Volume produzione per massimizzare il profitto:**
ipotesi prezzo € 131

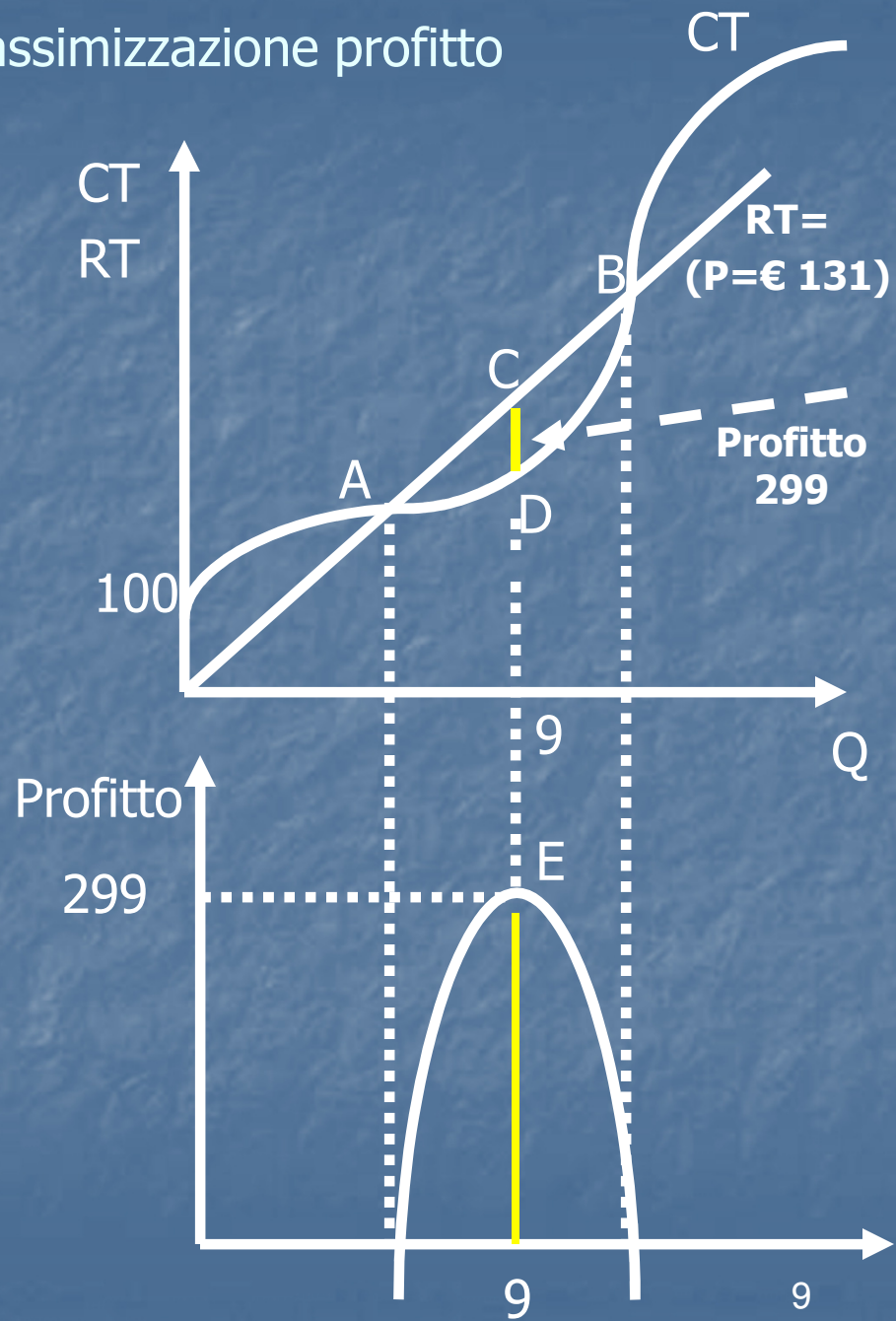
Prodotto totale	Ricavo totale in €	Costi fissi totali in €	Costi variabili totali in €	Costo totale in €	Profitto economico o perdita in €
0		100	0	100	-100
1	131	100	90	190	-59
2	262	100	170	270	-8
3	393	100	240	340	+53
4	524	100	300	400	+124
5	655	100	370	470	+185
6	786	100	450	550	+236
7	917	100	540	640	+277
8	1.048	100	650	750	+298
<u>9</u>	<u>1.179</u>	<u>100</u>	<u>780</u>	<u>880</u>	<u>+299</u>
10	1.310	100	930	1.030	+280

- Il profitto è massimo a nove unità prodotte
- Il costo totale cresce man mano che cresce la produzione. Per produrre di più servono più risorse

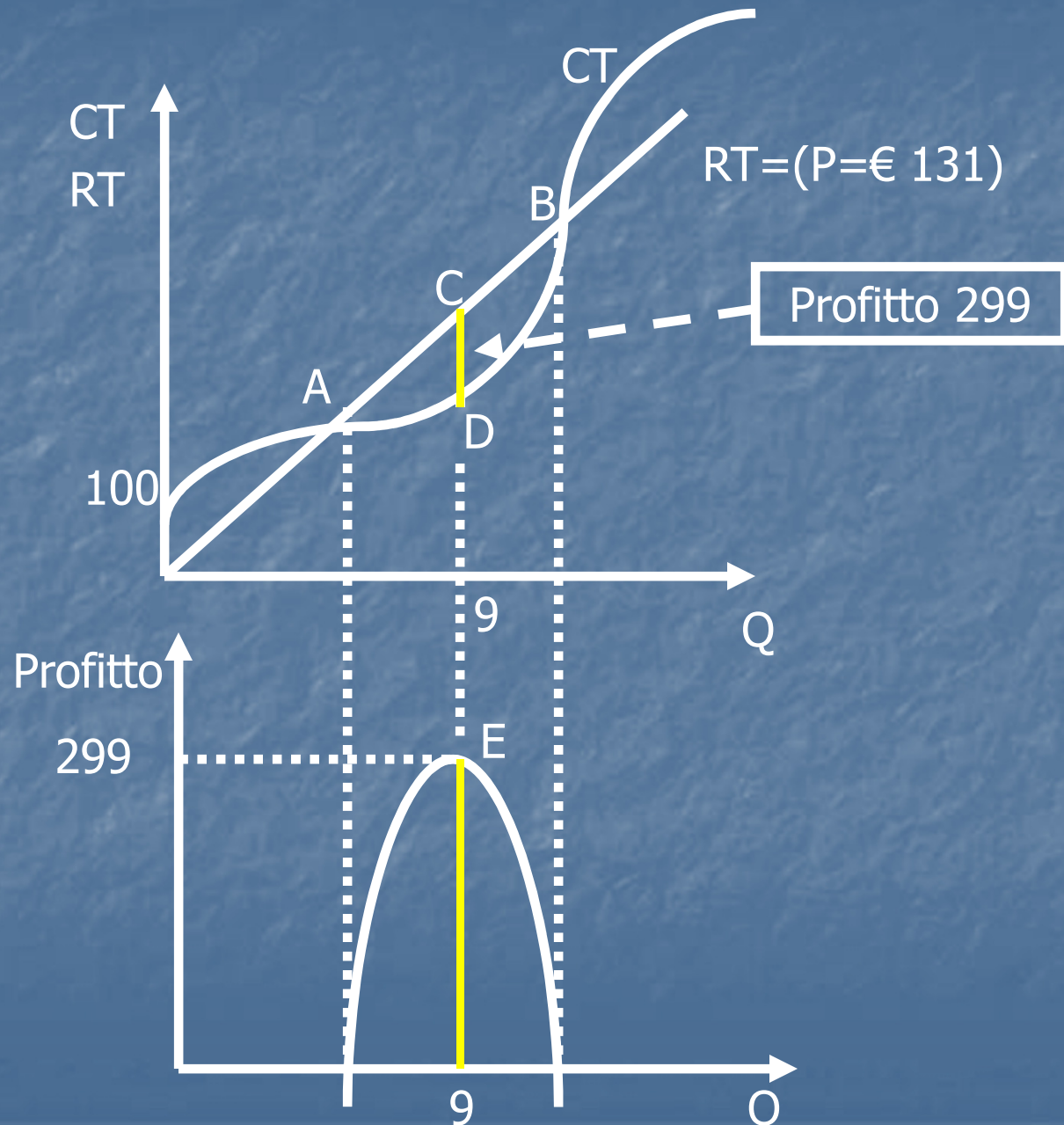
- Il tasso di crescita del CT varia al variare dell'efficienza dell'impresa: segue la legge dei rendimenti decrescenti.
- Aumenta ad un ritmo maggiore; da un certo punto (dalla 9 unità) il CT subisce un incremento maggiore in quanto l'impianto è sfruttato in maniera intensiva.

(Tabella e Grafico) massimizzazione profitto

Prodotto totale	Ricavo totale in €	Costi fissi totali in €	Costi variabili totali in €	Costo totale in €	Profitto economico o perdita in €
0		100	0	100	-100
1	131	100	90	190	-59
2	262	100	170	270	-8
3	393	100	240	340	+53
4	524	100	300	400	+124
5	655	100	370	470	+185
6	786	100	450	550	+236
7	917	100	540	640	+277
8	1.048	100	650	750	+298
<u>9</u>	<u>1.179</u>	<u>100</u>	<u>780</u>	<u>880</u>	<u>+299</u>
10	1.310	100	930	1.030	+280



(Grafico) Massimizzazione del profitto: Break even point



- La curva del RT è una retta che nasce dall'origine.
- In concorrenza ogni successiva unità venduta fa aumentare il ricavo totale della stessa somma del prezzo.

- La curva del costo totale è indicata da CT.
- La curva cresce man mano che aumenta la produzione; il tasso di crescita di CT segue la legge dei rendimenti decrescenti.

- In un primo tratto il tasso di crescita aumenta (le risorse sono utilizzate efficientemente)
- Dal secondo tratto il tasso di crescita diminuisce (l'impresa utilizza il suo impianto in maniera sempre più intensiva)

Break even point o punto di pareggio

- Osservando la curva del costo totale e del ricavo totale esistono due un punto di pareggio in cui RT e CT sono uguali.

- Qualsiasi volume di produzione di fuori dall'intervallo delineato dai due punti comporta delle perdite
- Qualsiasi volume *interno all'intervallo corrisponde ad un profitto economico.*
- Il profitto è massimo producendo la quantità in corrispondenza della quale la distanza tra CT e RT è massima.

Regola massimizzazione profitto

- *Nel breve periodo l'impresa deve raggiungere il livello di produzione che consente di realizzare il massimo profitto o ridurre al minimo le perdite in corrispondenza del quale è massima la differenza tra il ricavo totale ed il costo totale*

2. L'impresa minimizza le perdite producendo

- Esaminiamo ora il caso in cui l'impresa minimizzerà le perdite producendo.
- Perché una impresa in perdita dovrebbe rimanere sul mercato?

(Tabella) 2. Volume produzione per minimizzare le perdite:
ipotesi prezzo € 81

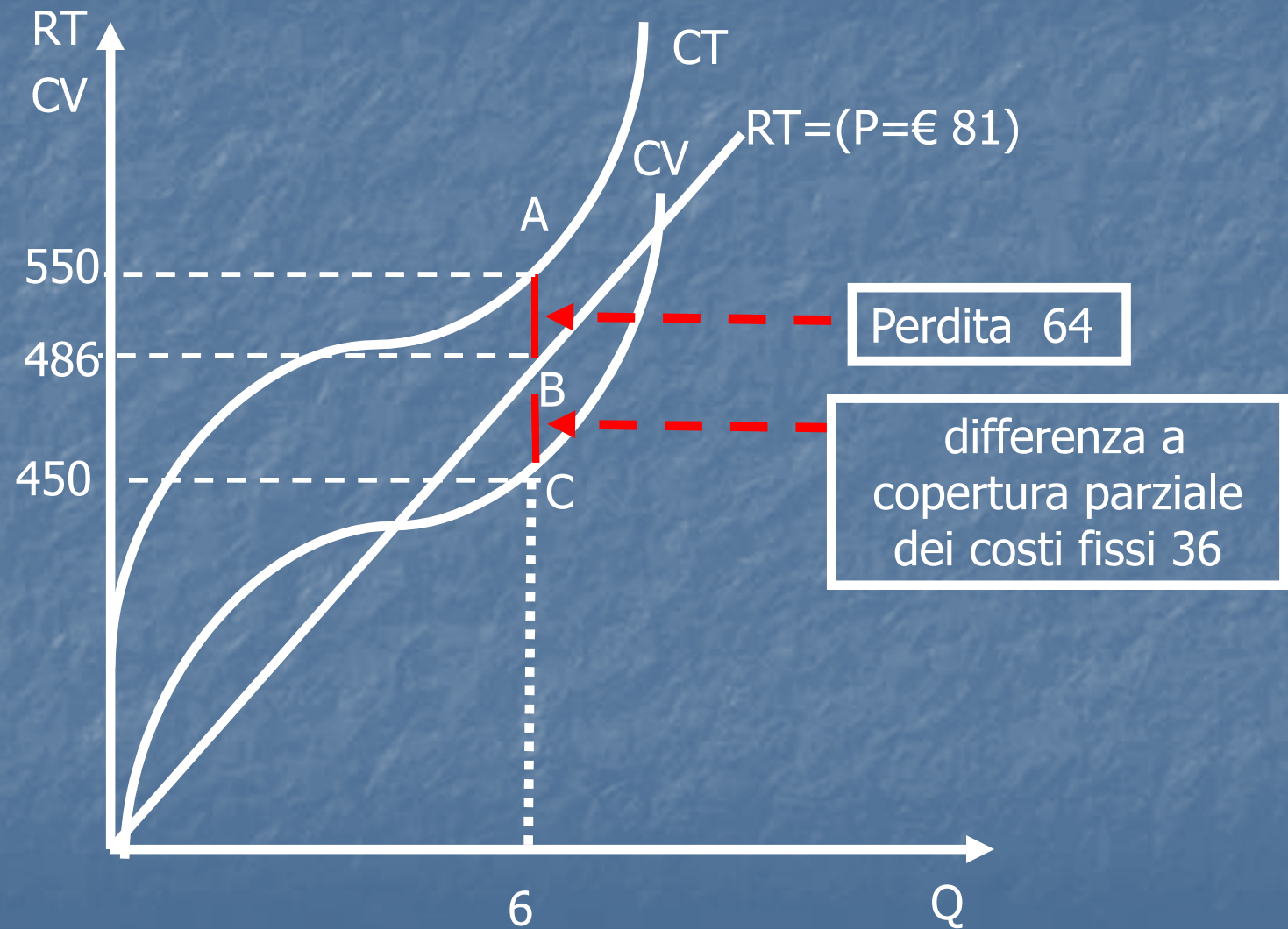
Prodotto totale	Ricavo totale in €	Costi fissi totali in €	Costi variabili totali in €	Costo totale in €	Profitto economico o perdita in €
0		100	0	100	-100
1	81	100	90	190	-109
2	162	100	170	270	-108
3	243	100	240	340	-97
4	324	100	300	400	-76
5	405	100	370	470	-65
<u>6</u>	<u>486</u>	<u>100</u>	<u>450</u>	<u>550</u>	<u>-64</u>
7	567	100	540	640	-73
8	648	100	650	750	-102
9	729	100	780	880	-151
10	810	100	930	1.030	-220

- Supponiamo che il prezzo imposto dal mercato sia minore del precedente € 81 rispetto a € 131.

- L'impresa non riesce ad ottenere profitto economico e a tutti i livelli consegue perdite.
- Non chiuderà perché producendo può subire una perdita minore di 100 (costi fissi) che dovrebbe pagare anche se fermasse l'attività.
- Infatti anche non producendo dovrebbe pagare i costi di affitto, attrezzature ect.

- Con 6 unità il ricavo totale è 486 con cui paga tutti i costi variabili 450 e 36 di costi fissi.

(Grafico) Minimizzazione perdite RT e CV Prezzo 81



Regola minimizzazione delle perdite

- *In generale quando il ricavo totale è superiore ai costi variabili l'impresa produrrà perché con essa paga i costi variabili ed una parte dei fissi.*

3. L'impresa riduce al minimo le perdite cessando l'attività

- Esaminiamo la situazione in cui l'impresa riduce al minimo le perdite cessando l'attività
- Supponiamo il il prezzo di vendita diminuisca ancora da € 81 ad € 71

(Tabella) **3.Cessazione dell'attività : ipotesi prezzo € 71**

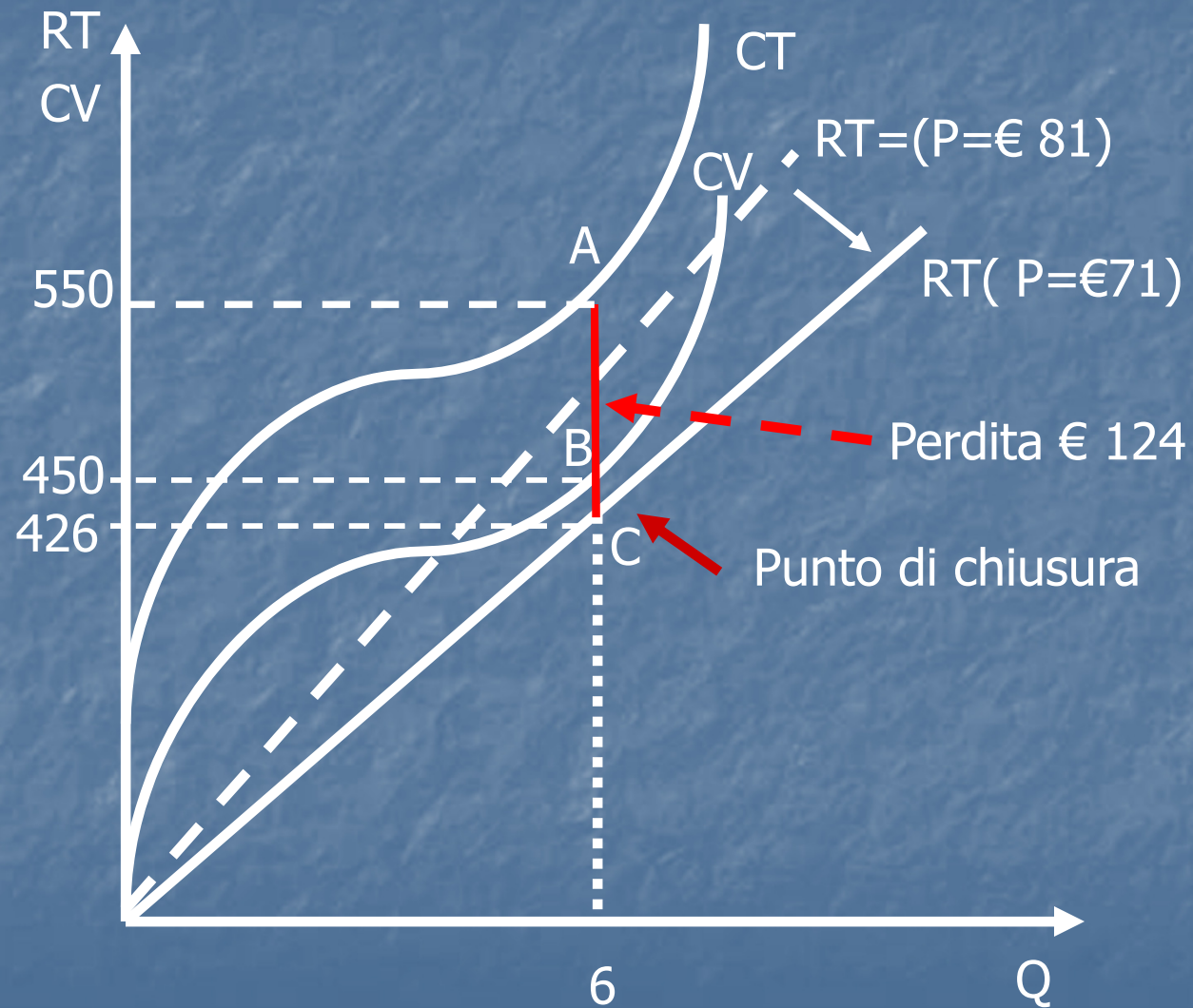
Prodotto totale	Ricavo totale in €	Costi fissi totali in €	Costi variabili totali in €	Costo totale in €	Profitto economico o perdita in €
0	0	100	0	100	-100
1	71	100	90	190	-119
2	142	100	170	270	-128
3	213	100	240	340	-127
4	284	100	300	400	-116
5	355	100	370	470	-115
6	426	100	450	550	-124
7	497	100	540	640	-143
8	568	100	650	750	-182
9	639	100	780	880	-241
10	710	100	930	1.030	-320

(Tabella) 2. Volume produzione per minimizzare le perdite: ipotesi prezzo € 81

Prodotto totale	Ricavo totale in €	Costi fissi totali in €	Costi variabili totali in €	Costo totale in €	Profitto economico o perdita in €
0		100	0	100	-100
1	81	100	90	190	-109
2	162	100	170	270	-108
3	243	100	240	340	-97
4	324	100	300	400	-76
5	405	100	370	470	-65
<u>6</u>	<u>486</u>	<u>100</u>	<u>450</u>	<u>550</u>	<u>-64</u>
7	567	100	540	640	-73
8	648	100	650	750	-102
9	729	100	780	880	-151
10	810	100	930	1.030	-220

- Supponiamo che il prezzo imposto dal mercato sia ancora minore del precedente € 71 rispetto a € 81.
- A tutti i livelli di produzioni le perdite superano i costi fissi. All'impresa conviene chiudere.

(Grafico) Minimizzazione perdite RT e CV Prezzo vendita 71



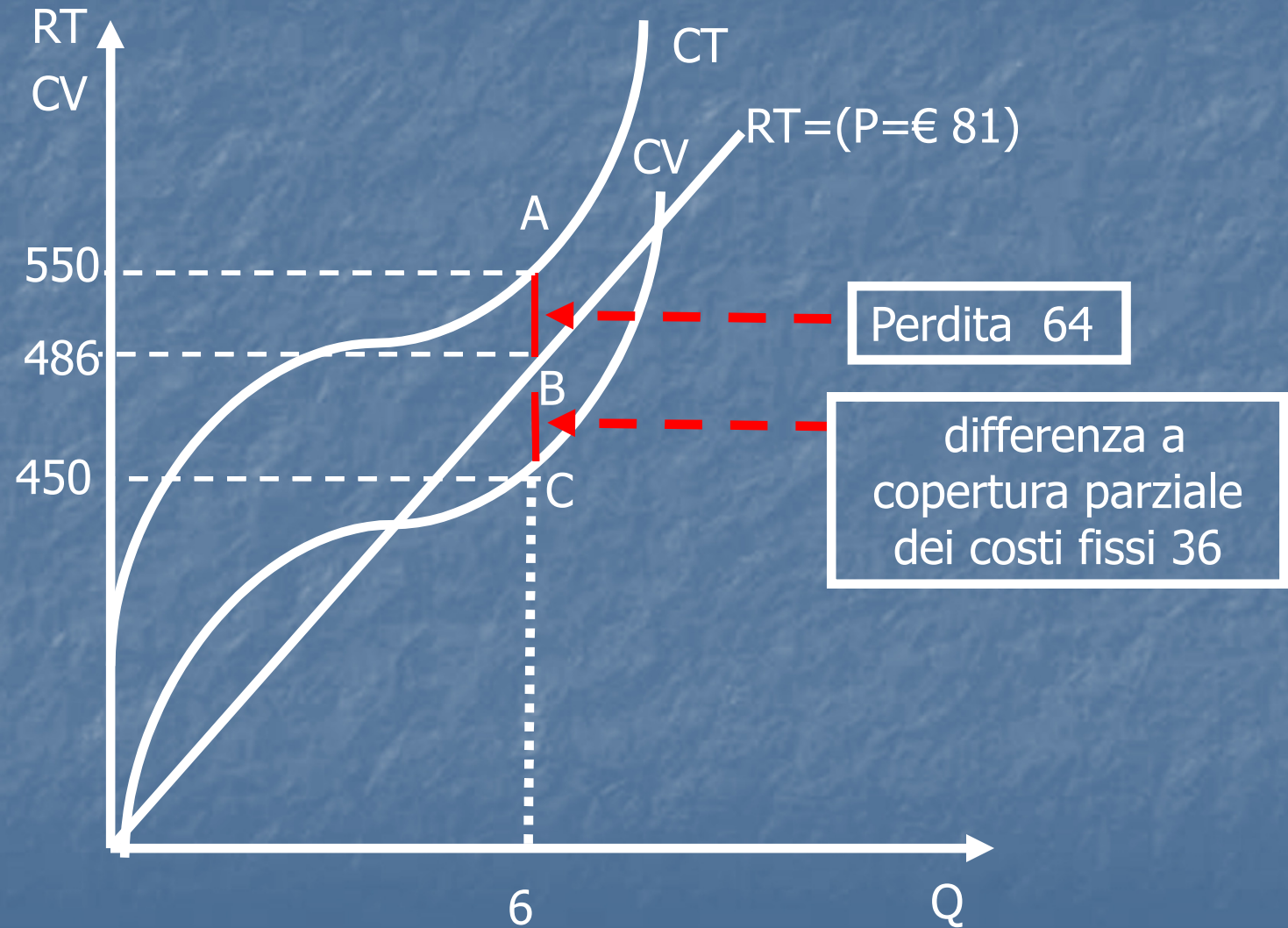
Regola minimizzazione delle perdite

- *In generale quando il ricavo totale è inferiore al costo variabile l'impresa minimizza le perdite cessando l'attività.*

(Tabella) 2. Volume produzione per minimizzare le perdite: ipotesi prezzo € 81

Prodotto totale	Ricavo totale in €	Costi fissi totali in €	Costi variabili totali in €	Costo totale in €	Profitto economico o perdita in €
0		100	0	100	-100
1	81	100	90	190	-109
2	162	100	170	270	-108
3	243	100	240	340	-97
4	324	100	300	400	-76
5	405	100	370	470	-65
<u>6</u>	<u>486</u>	<u>100</u>	<u>450</u>	<u>550</u>	<u>-64</u>
7	567	100	540	640	-73
8	648	100	650	750	-102
9	729	100	780	880	-151
10	810	100	930	1.030	-220

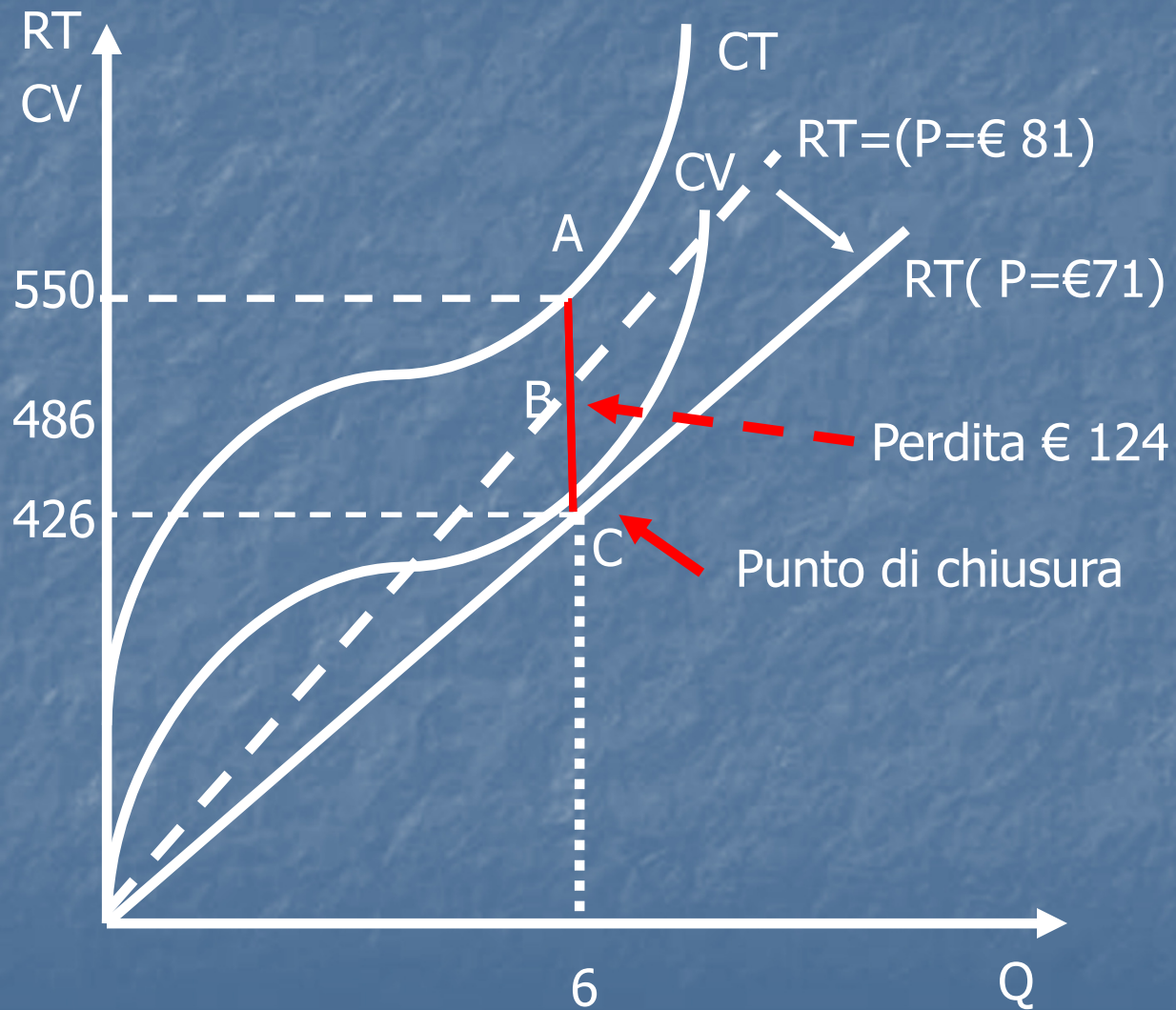
(Grafico) Minimizzazione perdite RT e CV Prezzo 81



(Tabella) 3.Cessazione dell'attività : ipotesi prezzo € 71

Prodotto totale	Ricavo totale in €	Costi fissi totali in €	Costi variabili totali in €	Costo totale in €	Profitto economico o perdita in €
0	0	100	0	100	-100
1	71	100	90	190	-119
2	142	100	170	270	-128
3	213	100	240	340	-127
4	284	100	300	400	-116
5	355	100	370	470	-115
6	426	100	450	550	-124
7	497	100	540	640	-143
8	568	100	650	750	-182
9	639	100	780	880	-241
10	710	100	930	1.030	-320

(Grafico) Minimizzazione perdite RT e CV



Regola massimizzazione dei profitti e minimizzazione delle perdite

1. Nel breve periodo l'impresa deve raggiungere il livello di produzione che consente di realizzare il massimo profitto o ridurre al minimo le perdite in corrispondenza del quale è massima la differenza tra il ricavo totale ed il costo totale
2. In generale quando il ricavo totale è superiore ai costi variabili l'impresa produrrà perché con essa paga i costi variabili ed una parte dei fissi.
3. In generale quando il ricavo totale è inferiore al costo variabile l'impresa minimizza le perdite cessando l'attività.

L'impresa mira alla massimizzazione del profitto totale

- Attenzione le imprese in concorrenza mirano alla massimizzazione del profitto totale non del profitto unitario.
- **Il profitto economico totale** dell'impresa si può calcolare con due metodi :
 - Tramite i costi e i ricavi totali
 - Tramite il profitto unitario

(Tabella) Metodo profitto economico totale tramite costi e ricavi totali
Prezzo € 131

Prodotto totale	Costo fisso medio	Costi variabile medio	Costo medio	Costo totale	Costo marginale	Prezzo = ricavo marginale	Ricavo totale	Profitto totale o perdita economica
0								- 100,00
1	100,00	90,00	190,00	190	90,00	131,00	131	- 59,00
2	50,00	85,00	135,00	270	80,00	131,00	262	-8,00
3	33,33	80,00	113,33	339	70,00	131,00	363	+53,00
4	25,00	75,00	100,00	400	60,00	131,00	534	+124,00
5	20,00	74,00	94,00	475	70,00	131,00	655	+185,00
6	16,67	75,00	91,66	549,9	80,00	131,00	786	+ 236,00
7	14,28	77,14	91,42	640	90,00	131,00	917	+ 277,00
8	12,50	81,25	93,75	750	110,00	131,00	1048	+298,00
<u>9</u>	<u>11,11</u>	<u>86,66</u>	<u>97,77</u>	<u>880</u>	<u>130,00</u>	<u>131,00</u>	<u>1179</u>	<u>+299,00</u>
10	10,00	93,00	103,00	1030	150,00	131,00	1310	+280,00

Metodo profitto economico totale costi e ricavi totali

$$RT = 131 \times 9 = 1.179 \quad CT = 97,77 \times 9 = 880 .$$

$$\text{Profitto economico totale} = (RT) 1.179 - (CT) 880 = 299$$

Calcolo tramite i costi e ricavi totali

- Si moltiplica il prezzo unitario 131 per la quantità 9 e si trova il ricavo totale 1.179
- si moltiplica il costo totale medio 97,77 per la quantità 9 per e si ottiene il costo totale (880).
- La differenza ($1.179 - 880 = 299$) è il profitto dell'impresa.

(Tabella) Metodo profitto economico totale tramite profitto unitario

Prodotto totale	Costo fisso medio	Costi variabile medio	Costo medio	Costo totale	Costo marginale	Prezzo = ricavo marginale	Profitto unitario (Prezzo - Costo totale medio)	Profitto totale o perdita economica
0								- 100,00
1	100,00	90,00	190,00	190	90,00	131,00	-59,00	- 59,00
2	50,00	85,00	135,00	270	80,00	131,00	-4,00	-8,00
3	33,33	80,00	113,33	339	70,00	131,00	17,67	+53,00
4	25,00	75,00	100,00	400	60,00	131,00	31,00	+124,00
5	20,00	74,00	94,00	475	70,00	131,00	37,00	+185,00
6	16,67	75,00	91,66	549,9	80,00	131,00	39,34	+ 236,00
7	14,28	77,14	91,42	640	90,00	131,00	39,57	+ 277,00
8	12,50	81,25	93,75	750	110,00	131,00	37,25	+298,00
9	<u>11,11</u>	<u>86,66</u>	<u>97,78</u>	<u>880</u>	<u>130,00</u>	<u>131,00</u>	<u>33,22</u>	<u>+299,00</u>
10	10,00	93,00	103,00	1030	150,00	131,00	28,00	+280,00

Metodo profitto economico totale tramite profitto unitario

$$\text{Profitto unitario} = 131 (P) - 97,78 (\text{CTU}) = 33,22$$

$$\text{Profitto totale} = 33,22 \times 9 (\text{unità}) = 299,00$$

Tramite il profitto unitario

- Altro metodo per determinare il profitto economico consiste nel calcolare il profitto unitario
- Si sottrae dal prezzo del prodotto il costo totale medio, il risultato si moltiplica per il numero delle unità prodotte.

Esempio: $131 (P) - 97,78 (CTU) = 33,22$

$33,22 \times 9 (\text{unità}) = 299,00$

Attenzione

- Attenzione l'impresa punta alla massimizzazione del profitto totale non quello unitario.
- Il profitto unitario è massimo a 7 unità: la differenza tra prezzo e costo totale medio è massima ($131 - 91,43 = 39,57 \times 7 = 277$)
- $39,57 > 33,22$

(Tabella) Metodo Profitto Economico totale tramite profitto unitario

Prodotto totale	Costo fisso medio	Costi variabili medio	Costo medio	Costo totale	Costo marginale	Prezzo = ricavo marginale	Profitto unitario (Prezzo - Costo totale medio)	Profitto totale o perdita economica
0								- 100,00
1	100,00	90,00	190,00	190	90,00	131,00	-59,00	- 59,00
2	50,00	85,00	135,00	270	80,00	131,00	-4,00	-8,00
3	33,33	80,00	113,33	339	70,00	131,00	17,67	+53,00
4	25,00	75,00	100,00	400	60,00	131,00	31,00	+124,00
5	20,00	74,00	94,00	475	70,00	131,00	37,00	+185,00
6	16,67	75,00	91,66	549,9	80,00	131,00	39,34	+ 236,00
7	14,28	77,14	91,42	640	90,00	131,00	39,57	+ 277,00
8	12,50	81,25	93,75	750	110,00	131,00	37,25	+298,00
<u>9</u>	<u>11,11</u>	<u>86,66</u>	<u>97,78</u>	<u>880</u>	<u>130,00</u>	<u>131,00</u>	<u>33,22</u>	<u>+299,00</u>
10	10,00	93,00	103,00	1030	150,00	131,00	28,00	+280,00

Profitto unitario a 7 unità prodotte $39,57 > 33,22$ (profitto unitario a 9 unità)

Profitto totale a 7 unità prodotte = $131 - 91,43 = 39,57 \times 7 = 277 < 299$

- Producendo solo 7 unità l'impresa rinuncerebbe alla possibilità di vendere altre due unità che farebbero aumentare il profitto totale.
($277 < 299$)
- L'impresa è disposta ad accettare la riduzione del profitto unitario se essa è compensata da un profitto aggiuntivo derivante dalla vendita di ulteriori unità di prodotto

- A qualsiasi volume di produzione diverso dalle nove unità si ottiene un profitto inferiore a 299,00

2.Approccio del ricavo e costo marginale

- Metodo alternativo per determinare la quantità di prodotto che una impresa concorrenziale deve immettere sul mercato, in corrispondenza dei diversi possibili prezzi di mercato, è quella del confrontare
- il ricavo marginale (MR) e costo marginale (MC)

Regola $MR=MC$

- Ossia deve confrontare l'incremento del ricavo totale (ricavo marginale) e l'incremento del costo totale (costo totale).

(Tabella) Regola $CM=RM$ - ipotesi prezzo € 131

	Costo fisso medio	Costi variabile medio	Costo medio	Costo totale	Costo marginale	Prezzo = ricavo marginale	Profitto o perdita economica
0							- 100,00
1	100,00	90,00	190,00	190	90,00	131,00	- 59,00
2	50,00	85,00	135,00	270	80,00	131,00	-8,00
3	33,33	80,00	113,33	339	70,00	131,00	+53,00
4	25,00	75,00	100,00	400	60,00	131,00	+124,00
5	20,00	74,00	94,00	475	70,00	131,00	+185,00
6	16,67	75,00	91,66	549,9	80,00	131,00	+ 236,00
7	14,28	77,14	91,42	640	90,00	131,00	+ 277,00
8	12,50	81,25	93,75	750	110,00	131,00	+298,00
<u>9</u>	<u>11,11</u>	<u>86,66</u>	<u>97,77</u>	<u>880</u>	<u>130,00</u>	<u>131,00</u>	<u>+299,00</u>
10	10,00	93,00	103,00	1030	150,00	131,00	+280,00

Regola $CM=RM$

- Ogni unità per cui il ricavo marginale è superiore al costo marginale dovrebbe essere prodotta, perché dalla vendita di tale unità **l'impresa consegue ricavi superiori ai costi che sostiene per produrla**
- Ogni unità per cui il costo marginale è superiore al ricavo marginale non dovrebbe essere prodotta, perché l'impresa sostiene costi più elevati dei ricavi che consegue.

(Tabella) Regola CM=RM - ipotesi prezzo € 131

Prodotto totale	Costo fisso medio	Costi variabile medio	Costo medio	Costo totale	Costo marginale	Prezzo = ricavo marginale	Profitto o perdita economica
0							- 100,00
1	100,00	90,00	190,00	190	90,00	131,00	- 59,00
2	50,00	85,00	135,00	270	80,00	131,00	-8,00
3	33,33	80,00	113,33	339	70,00	131,00	+53,00
4	25,00	75,00	100,00	400	60,00	131,00	+124,00
5	20,00	74,00	94,00	475	70,00	131,00	+185,00
6	16,67	75,00	91,66	549,9	80,00	131,00	+ 236,00
7	14,28	77,14	91,42	640	90,00	131,00	+ 277,00
8	12,50	81,25	93,75	750	110,00	131,00	+298,00
<u>9</u>	<u>11,11</u>	<u>86,66</u>	<u>97,77</u>	<u>880</u>	<u>130,00</u>	<u>131,00</u>	<u>+299,00</u>
10	10,00	93,00	103,00	1030	150,00	131,00	+280,00

- Di solito (non sempre) in fase di avvio della produzione CM è inferiore a MR quindi è remunerativo produrre;
- quando la produzione è relativamente elevata, a causa dei legge della produttività marginale decrescente il costi marginali sono crescenti, non è più remunerativo produrre in quanto $CM > MR$
- Per massimizzare il profitto bisogna evitare di spingere la produzione fino a questi livelli

- Il tratto per cui produrre è remunerativo è separato da quello per cui non è remunerativo da un unico punto.

In tale punto $MC = MR$

- Attenzione nella maggior parte dei casi il volume della produzione in corrispondenza del quale $MC=MR$ non è un numero intero.
- Occorre quindi spingere la produzione fino all'ultima unità per il cui il ricavo marginale è superiore al costo marginale.

Regola dell'offerta o della determinazione del volume di produzione ottimale di una impresa

- Una impresa massimizzerà il profitto, o ridurrà al minimo le perdite, espandendo la produzione fino al punto in cui il ricavo marginale è uguale al costo marginale

- Tale regola è anche definita regola $MC=MR$

- Nella maggior parte dei casi il volume in cui $MR=MC$ non è un numero intero, per cui occorre spingere la produzione fino *all'ultima unità di prodotto per cui*
 $MR > CM$

- Qual' il volume di produzione che garantisce il massimo profitto?
- Applichiamo la regola $MC=P$ (MR)

(Tabella) Regola $CM=RM$ - ipotesi prezzo € 131

	Costo fisso medio	Costi variabile medio	Costo medio	Costo totale	Costo marginale	Prezzo = ricavo marginale	Profitto o perdita economica
0							- 100,00
1	100,00	90,00	190,00	190	90,00	131,00	- 59,00
2	50,00	85,00	135,00	270	80,00	131,00	-8,00
3	33,33	80,00	113,33	339	70,00	131,00	+53,00
4	25,00	75,00	100,00	400	60,00	131,00	+124,00
5	20,00	74,00	94,00	475	70,00	131,00	+185,00
6	16,67	75,00	91,66	549,9	80,00	131,00	+ 236,00
7	14,28	77,14	91,42	640	90,00	131,00	+ 277,00
8	12,50	81,25	93,75	750	110,00	131,00	+298,00
<u>9</u>	<u>11,11</u>	<u>86,66</u>	<u>97,77</u>	<u>880</u>	<u>130,00</u>	<u>131,00</u>	<u>+299,00</u>
10	10,00	93,00	103,00	1030	150,00	131,00	+280,00

- Il prezzo è superiore fino alla 9 unità di prodotto, ossia il profitto si accresce fino alla 9 unità che quindi deve essere prodotta - € 131 (P) = 130 (CM) -
- La decima unità invece non verrà è prodotta perché farebbe aumentare i costi - € 131 (P) = 150 (CM) -

- L'imprenditore quindi deciderà di aumentare la produzione fino a 9 unità e realizzare profitti pari a 299.
- Se incrementasse la produzione a 10 unità (credendo di incrementare ancora i profitti) scoprirebbe che i profitti diminuiscono.

Tre aspetti della regola $MC=MR$

1. La regola presuppone che MR sia sempre uguale o superiore al costo unitario variabile - CVU - altrimenti conviene chiudere l'impresa .
2. La regola, come criterio per la massimizzazione del profitto, vale sia per le imprese che operano in concorrenza perfetta che in monopolio, concorrenza monopolistica e oligopolio.
3. Ogni unità per cui il costo marginale è superiore al ricavo marginale non dovrebbe essere prodotta, perché l'impresa farebbe salire i costi più delle entrate.

- In concorrenza perfetta infatti il prezzo del prodotto è determinato dalle forze del mercato e una singola azienda può vendere la quantità che desidera ma non può influire sul prezzo.

- Quindi il prezzo del prodotto è uguale al ricavo marginale; ogni unità venduta aggiunge al ricavo totale una somma esattamente uguale al suo prezzo.

Regola della massimizzazione del profitto per una impresa in concorrenza perfetta

- *Per massimizzare il profitto, o ridurre le perdite, una impresa che opera in concorrenza perfetta dovrebbe espandere la produzione fino al punto in cui il prezzo risulta uguale al costo marginale.*

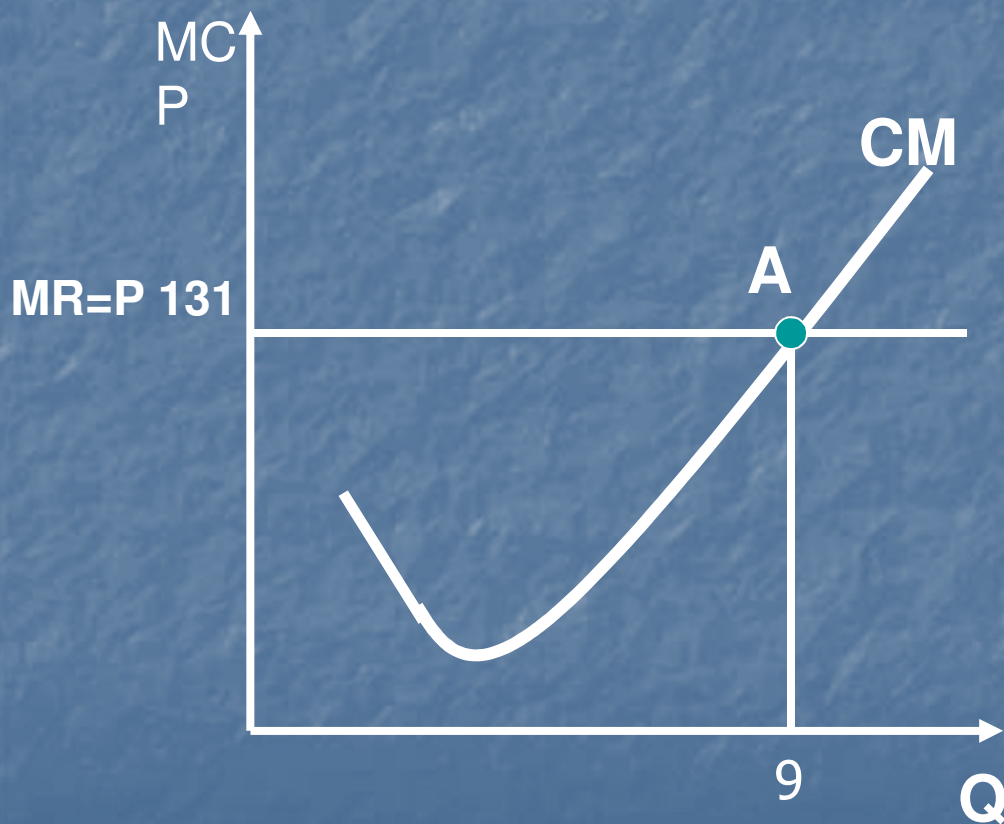
(Tabella) 1. Volume produzione in concorrenza perfetta che consente di massimizzare il profitto (ipotesi prezzo € 131)

	Costo fisso medio	Costi variabile medio	Costo medio	Costo totale	Costo marginale	Prezzo = ricavo marginale	Profitto o perdita economica
0							- 100,00
1	100,00	90,00	190,00	190	90,00	131,00	- 59,00
2	50,00	85,00	135,00	270	80,00	131,00	-8,00
3	33,33	80,00	113,33	339	70,00	131,00	+53,00
4	25,00	75,00	100,00	400	60,00	131,00	+124,00
5	20,00	74,00	94,00	475	70,00	131,00	+185,00
6	16,67	75,00	91,66	549,9	80,00	131,00	+ 236,00
7	14,28	77,14	91,42	640	90,00	131,00	+ 277,00
8	12,50	81,25	93,75	750	110,00	131,00	+298,00
<u>9</u>	<u>11,11</u>	<u>86,66</u>	<u>97,77</u>	<u>880</u>	<u>130,00</u>	<u>131,00</u>	<u>+299,00</u>
10	10,00	93,00	103,00	1030	150,00	131,00	+280,00

Rappresentazione grafica della regola $MC=CM$

- L'output che consente di massimizzare i profitti è dato dall'intersezione della retta del P (RM) con la curva del CM
- Quindi la produzione sarà uguale al livello di output al quale il CM uguaglia il prezzo.

(Grafico) Massimizzazione profitto in concorrenza perfetta



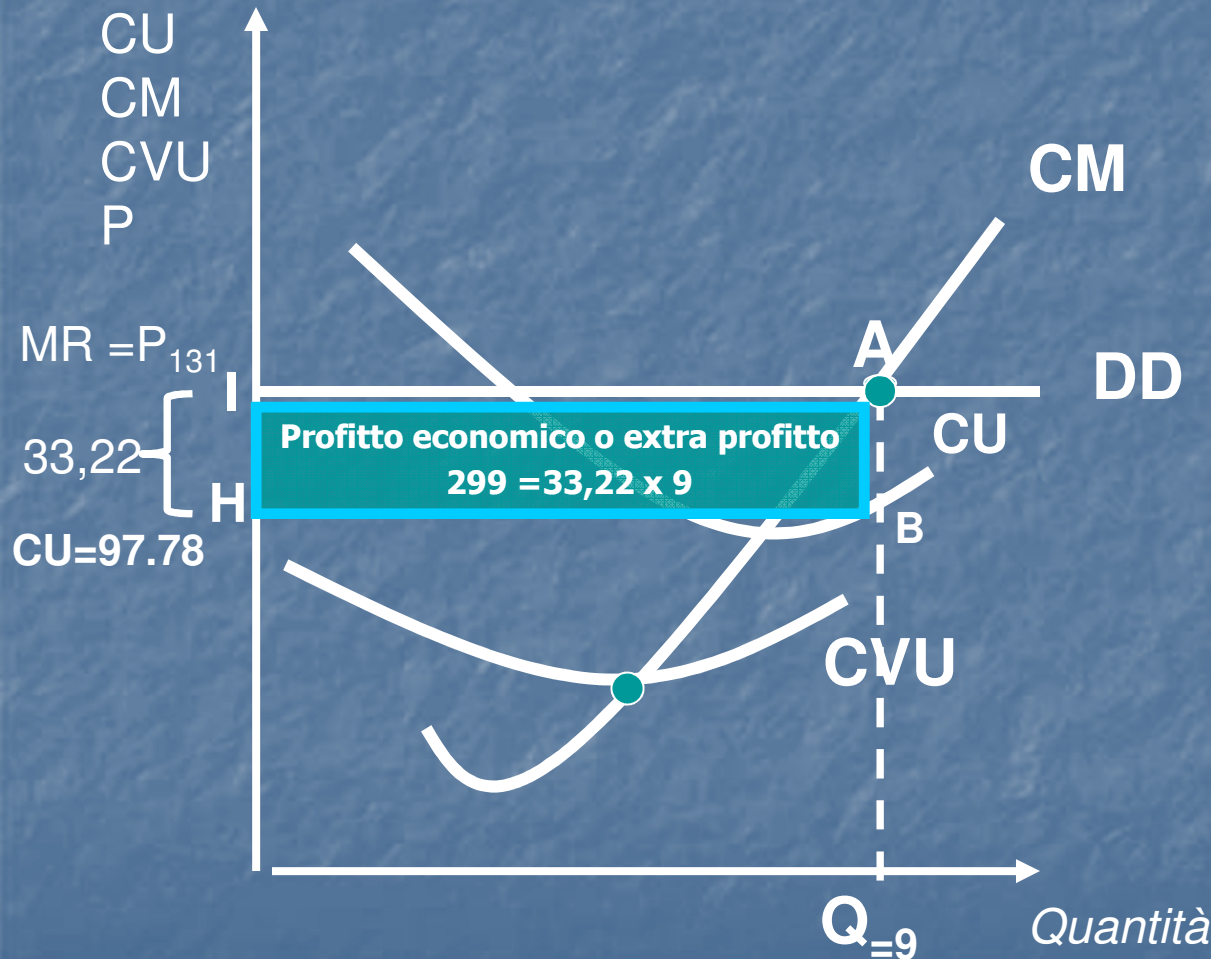
- L'impresa realizzerà il profitto massimo in A quando $CM = P$

Tre possibili casi di prezzi di mercato con l'approccio $CM=RM$

1. L'impresa massimizzerà il profitto producendo (due casi)
 1. 1.a L'impresa consegue un extra profitto
 2. 1.b L'impresa consegue un profitto normale
2. L'impresa minimizzerà le perdite producendo
3. L'impresa ridurrà al minimo le perdite cessando l'attività

- Il caso 1 in cui l'impresa massimizza il profitto producendo a sua volta può articolarsi in due casi:
 - 1.a L'impresa consegue un extra profitto
 - 1.b L'impresa consegue un profitto normale

**(Grafico) 1.a posizione in cui l'impresa
consegue un extra profitto prezzo € 131**



In A l'impresa massimizza il profitto ($P = MC > CVU$) l'impresa realizza un profitto superiore al costo opportunità del capitale o del lavoro, nel breve periodo.
(Profitto economico o extra profitto)

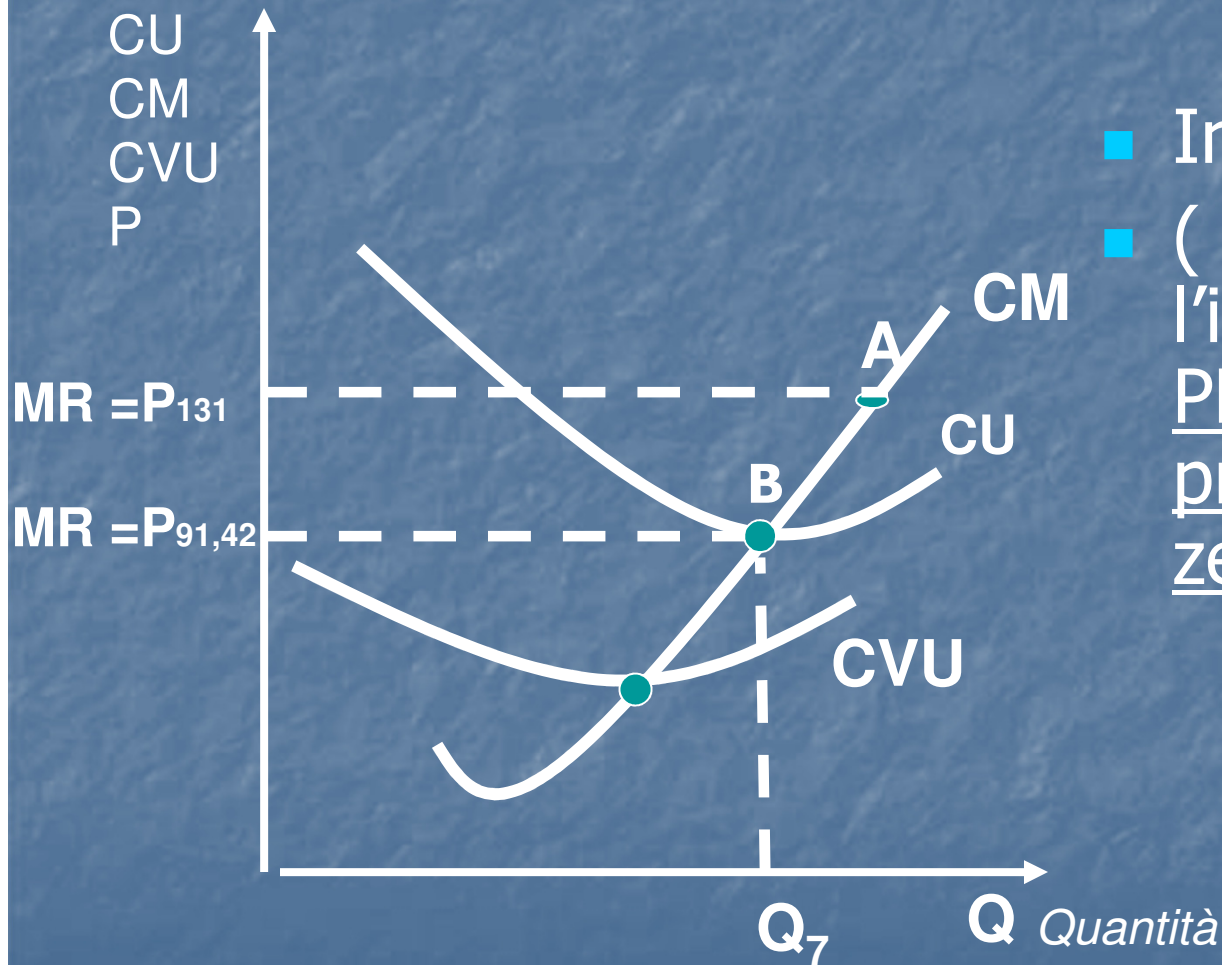
$$\text{Profitto economico} = 299 = 33,22 (131 - 97,78) \times 9$$

(Tabella) 1. Volume produzione in concorrenza perfetta che consente di massimizzare il profitto (ipotesi prezzo € 131)

	Costo fisso medio	Costi variabile medio	Costo medio	Costo marginale	Prezzo = ricavo marginale	Profitto unitario	Profitto totale o perdita economica
0							- 100,00
1	100,00	90,00	190,00	90,00	131,00	-59	- 59,00
2	50,00	85,00	135,00	80,00	131,00	-4	-8,00
3	33,33	80,00	113,33	70,00	131,00	17,67	+53,00
4	25,00	75,00	100,00	60,00	131,00	31	+124,00
5	20,00	74,00	94,00	70,00	131,00	37	+185,00
6	16,67	75,00	91,66	80,00	131,00	39,34	+ 236,00
7	14,28	77,14	91,42	90,00	131,00	39,58	+ 277,00
8	12,50	81,25	93,75	110,00	131,00	37,25	+298,00
<u>9</u>	<u>11,11</u>	<u>86,66</u>	<u>97,77</u>	<u>130,00</u>	<u>131,00</u>	33,23	<u>+299,00</u>
10	10,00	93,00	103,00	150,00	131,00	28	+280,00

- In A l'impresa realizza un profitto superiore al costo opportunità del capitale, nel breve periodo in tale punto si realizzano profitti economici per l'impresa superiori ai profitti normali.

(Grafico) 1.b posizione in cui l'impresa massimizza il profitto nel breve con profitti normali prezzo € 91,42



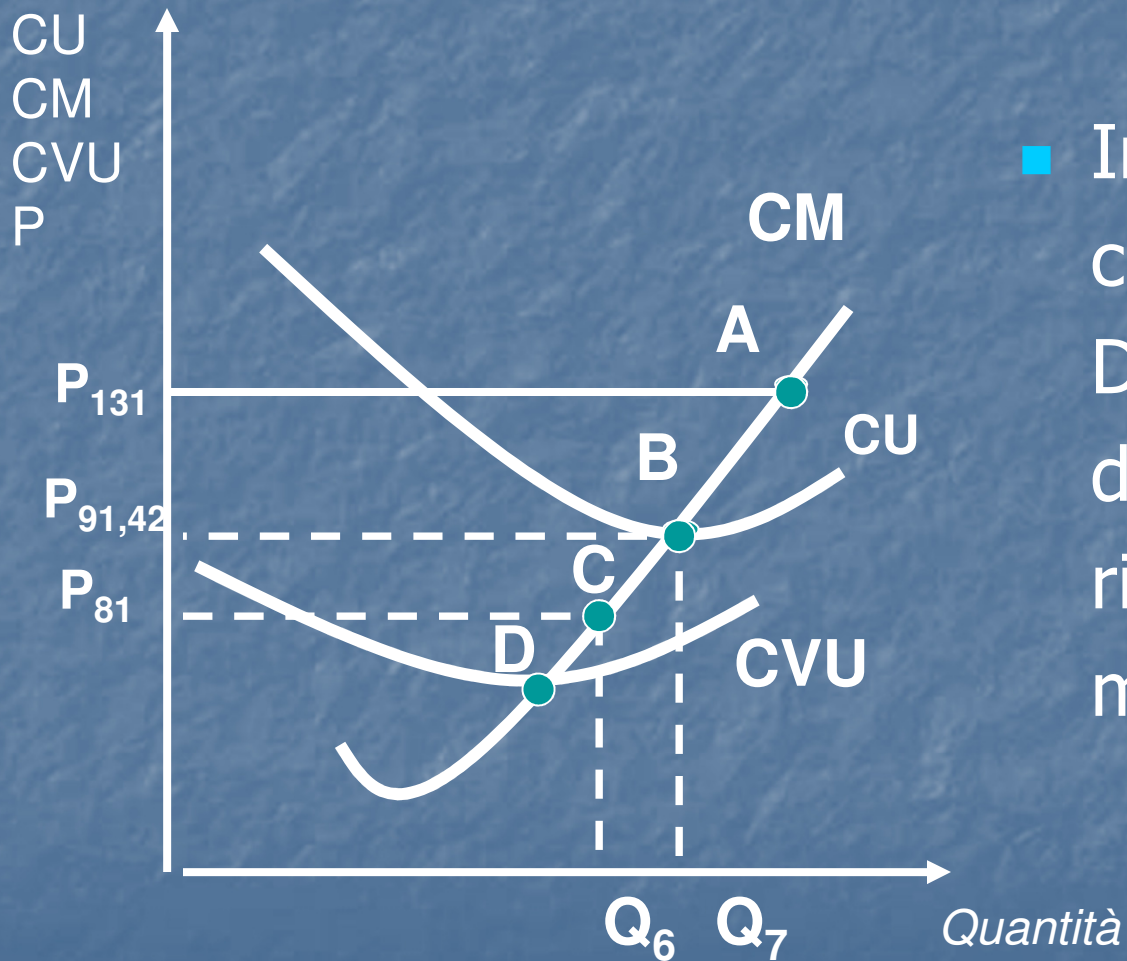
- In B al prezzo $P_{91,42}$
- ($P = MC = CVU$)
l'impresa realizza PROFITTI NORMALI o profitto economico zero

(Tabella) 1. Volume produzione in concorrenza perfetta che consente di massimizzare il profitto (ipotesi prezzo € 91,42)

	Costo fisso medio	Costi variabile medio	Costo medio	Costo marginale	Prezzo = ricavo marginale	Profitto unitario	Profitto totale o perdita economica
0							
1	100,00	90,00	190,00	90,00	91,42	-98,58	-98,58
2	50,00	85,00	135,00	80,00	91,42	-43,58	-87,16
3	33,33	80,00	113,33	70,00	91,42	-21,91	-65,73
4	25,00	75,00	100,00	60,00	91,42	-8,58	-34,32
5	20,00	74,00	94,00	70,00	91,42	-2,58	-12,9
6	16,67	75,00	91,66	80,00	91,42	-0,24	-1,44
7	14,28	77,14	91,42	90,00	91,42	0	0
8	12,50	81,25	93,75	110,00	91,42	-2,33	-18,64
<u>9</u>	<u>11,11</u>	<u>86,66</u>	<u>97,77</u>	<u>130,00</u>	91,42	-6,35	-57,15
10	10,00	93,00	103,00	150,00	91,42	-11,58	-115,8

- In l'impresa realizza profitti normali ossia il livello di produzione è tale che i ricavi coprono i costi (inclusi i costi opportunità del capitale e il lavoro dell'imprenditore) tale punto si definisce anche punto di profitto economico zero

(Grafico) 2.L'impresa minimizzerà le perdite producendo prezzo € 81



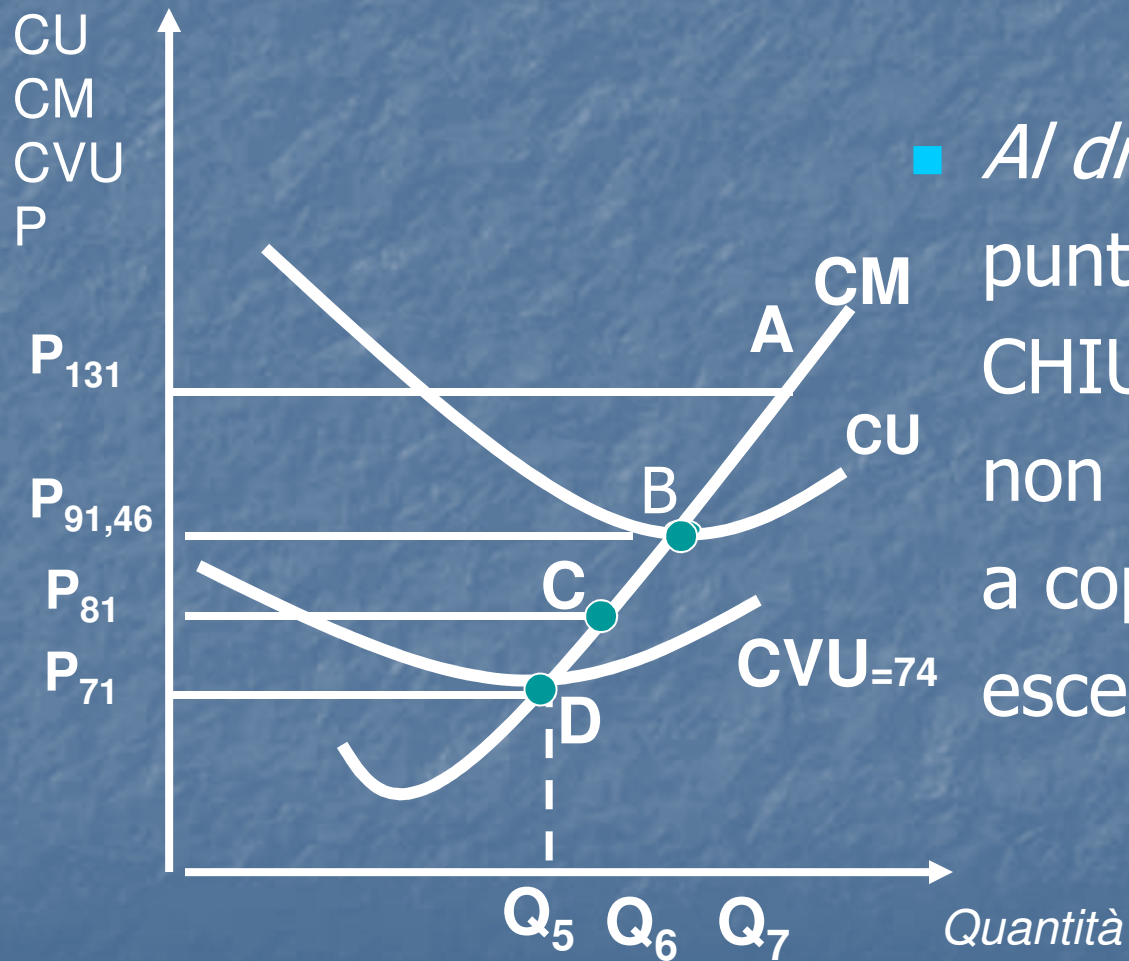
- In P_{81} (punto C compreso tra B e D) l'impresa ha delle perdite, ma rimane nel mercato

- Al prezzo di € 81 l'impresa continuerà a produrre in quanto pur essendo inferiore al prezzo medio unitario permette di pagare i costi variabili e parzialmente i costi fissi
- Costi fissi (affitti, interessi bancari ect) che continuerebbe a pagare anche se decidesse di non produrre.

(Tabella) 2. Volume produzione per minimizzare le perdite: ipotesi prezzo € 81

Prodotto totale	Costo fisso medio	Costi variabile medio	Costo medio	Costo marginale	Prezzo = ricavo marginale	Profitto unitario	Profitto totale o perdita economica
0	100,00					- 100,00	
1	100,00	90,00	190,00	90,00	81,00	-109	-109
2	50,00	85,00	135,00	80,00	81,00	-54	-108
3	33,33	80,00	113,33	70,00	81,00	-32,33	-96,99
4	25,00	75,00	100,00	60,00	81,00	-19	-76
5	20,00	74,00	94,00	70,00	81,00	-13	-65
6	16,67	75,00	91,66	80,00	81,00	-10,66	-63,96
7	14,28	77,14	91,42	90,00	81,00	-10,42	-72,94
8	12,50	81,25	93,75	110,00	81,00	-12,75	-102
9	11,11	86,66	97,77	130,00	81,00	-16,77	-150,9
10	10,00	93,00	103,00	150,00	81,00	-22	-220

(Grafico) 3.L'impresa minimizzerà le perdite chiudendo € 71



- *Al di sotto di P_{71} punto D (PREZZO DI CHIUSURA), l'impresa non riesce nemmeno a coprire i CVU, ed esce dal mercato*

- Al di sotto di A (es € 71) PUNTO DI CHIUSURA l'impresa non è in grado di pagare i costi variabili pertanto minimizza le perdite chiudendo l'attività

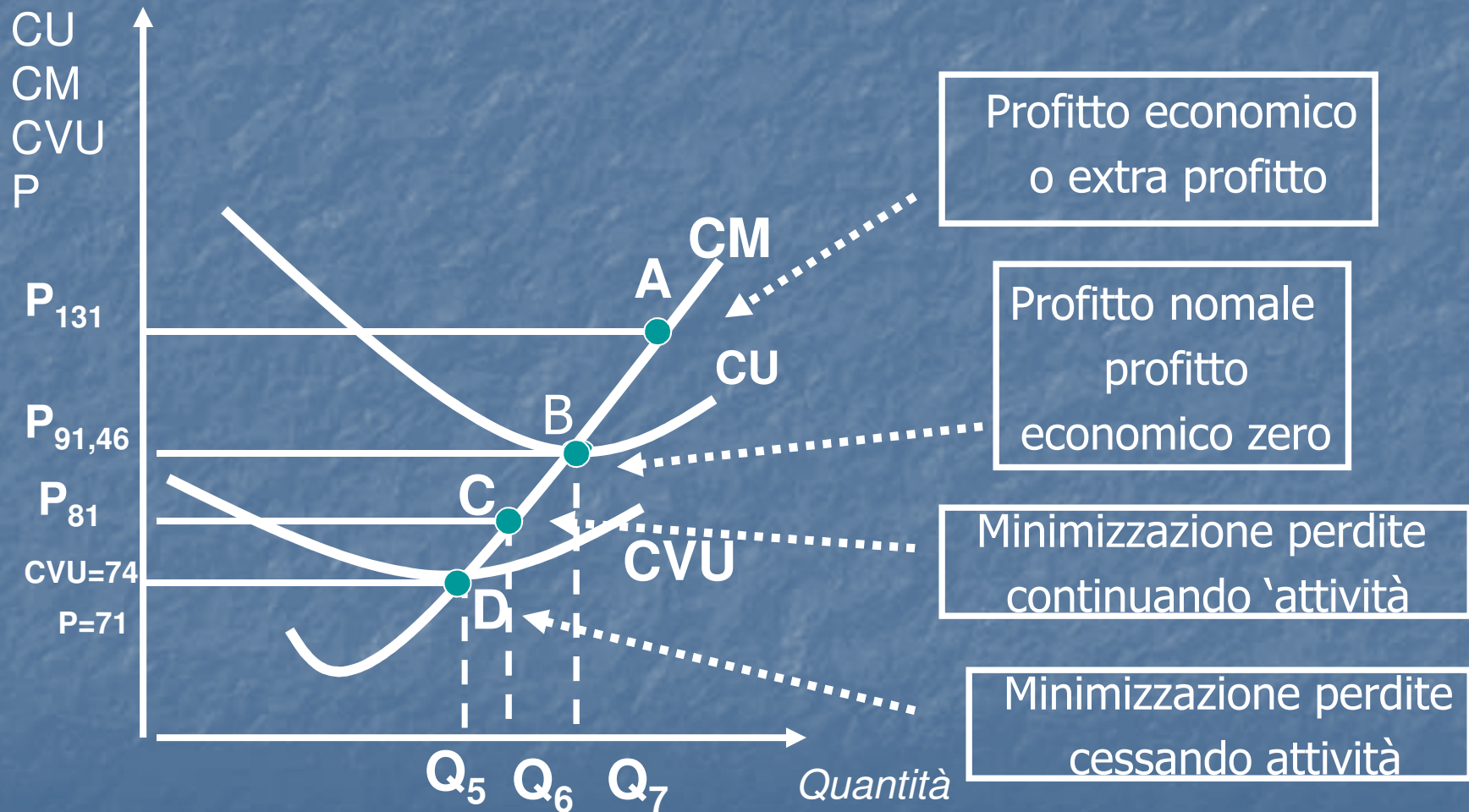
Regola di chiusura

- Quando il prezzo diminuisce a tal punto che i ricavi totali sono inferiori al costo variabile e il prezzo è inferiore al costo variabile unitario, l'impresa minimizza le perdite cessando l'attività.

(Tabella) 3. Volume produzione per minimizzare le perdite: ipotesi prezzo € 71

Prodotto totale	Costo fisso medio	Costi variabili e medio	Costo totale medio	Costo marginale	Prezzo = ricavo marginale	Profitto unitario	Profitto totale o perdita economica
0						- 100,00	
1	100,00	90,00	190,00	90,00	71,00	-119	-119
2	50,00	85,00	135,00	80,00	71,00	-64	-128
3	33,33	80,00	113,33	70,00	71,00	-42,33	-127
4	25,00	75,00	100,00	60,00	71,00	-29	-116
5	20,00	74,00	94,00	70,00	71,00	-23	-115
6	16,67	75,00	91,66	80,00	71,00	-20,66	-124
7	14,28	77,14	91,42	90,00	71,00	-20,42	-142,9
8	12,50	81,25	93,75	110,00	71,00	-22,75	-182
9	11,11	86,66	97,77	130,00	71,00	-26,77	-240,9
10	10,00	93,00	103,00	150,00	71,00	-32	-320

(Grafico) Riepilogo dei differenti casi con prezzi diversi

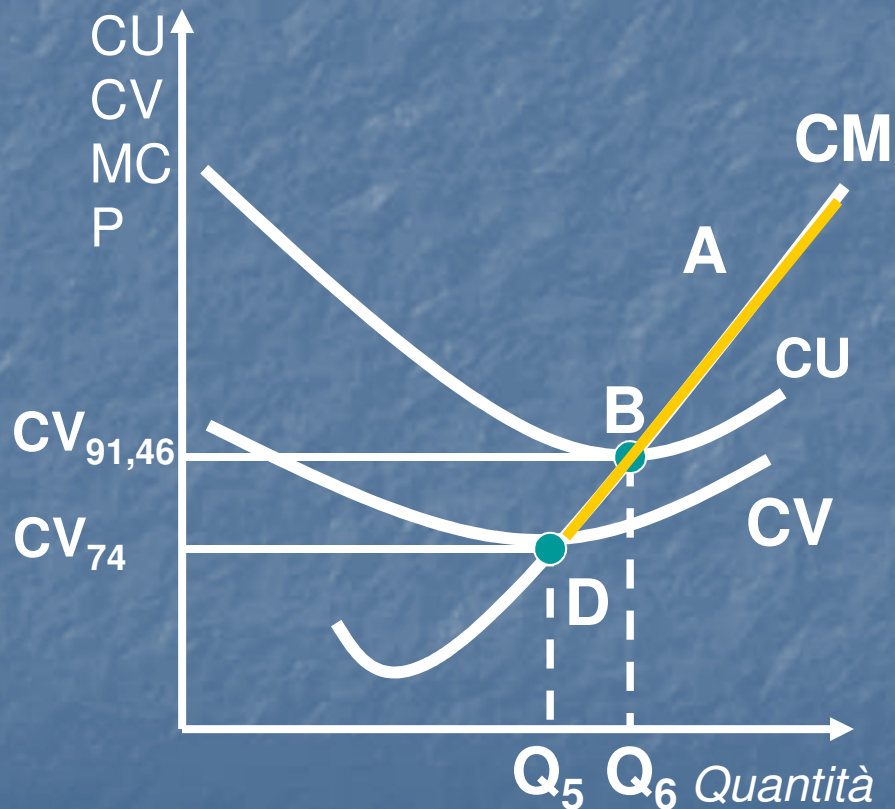


- Dalle nozioni acquisite è possibile costruire la scheda dell'offerta della singola impresa in concorrenza perfetta

Curva d'offerta dell'impresa in concorrenza imperfetta

- In generale la curva del CM di una impresa in concorrenza perfetta può essere utilizzata per determinare il piano di produzione ottimale **ovvero rappresenta la curva di offerta dell'impresa**

(Grafico) b) La curva di offerta in della singola impresa concorrenza perfetta



- La curva MC al di sopra del prezzo di chiusura P_{71} è la **CURVA DI OFFERTA DI BREVE PERIODO** dell'impresa
- Essa mostra quanto l'impresa desidera produrre, per ogni livello del prezzo.

- *In generale il produttore che massimizza il profitto deve mettere a confronto il RM con il tratto crescente della curva del CM*

- Il tratto della curva del costo marginale che si trova al di sopra del costo variabile medio rappresenta la curva dell'offerta di breve periodo

Punto di profitto economico zero e punto di chiusura

- Il punto di **profitto economico zero** si ha quando il prezzo è uguale al costo medio unitario (CU)
- Il **punto di chiusura** è quello in cui il prezzo è uguale al costo variabile unitario (CVU)