

Corso di Laurea MEF
a.a. 2026-27

insegnamento di
**Consumer Theory
And Theory Of The
Firm**

docente: Luca Bonacini

Ricevimento studenti:
martedì dalle 11 alle 13, previo
appuntamento via email
email: luca.bonacini@uniupo.it
Ufficio 112

Link alla **guida web** dell'insegnamento:
[https://of.uniupo.it/syllabus/2026/300075/A1
50/C142058/681356/388557](https://of.uniupo.it/syllabus/2026/300075/A150/C142058/681356/388557)

Materiale di riferimento per i frequentanti

- L. Pepall, D. Richards, G. Norman e G. Calzolari; Organizzazione industriale; McGraw-Hill; quarta edizione. Cap. 3 4 5 6 7 8 9 10.
- The Core; L'economia; Il Mulino; 2018 disponibile in open access al link <https://www.core-econ.org/the-economy/it/> Cap. 3 7

Modalità d'esame

- L'esame scritto durerà 60 minuti
- Esso consente una valutazione massima di 26/30
- Tre domande aperte.
- Per coloro che raggiungono la sufficienza nella prova scritta, è prevista una prova orale facoltativa a integrazione della valutazione.
- L'esito dell'orale può comportare sia un aumento sia una diminuzione del voto ottenuto nella prova scritta.

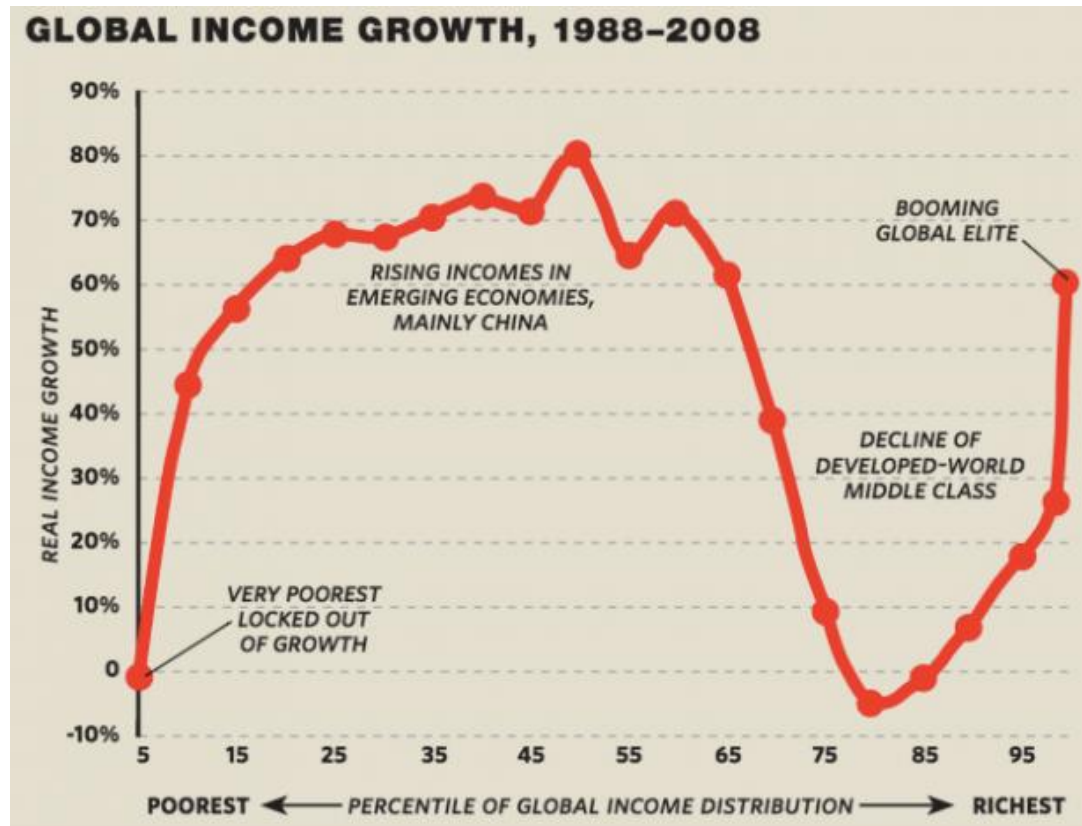
Di cosa parleremo

- Massimizzazione delle utilità dei consumatori;
- Massimizzazione dei profitti dell'impresa;
- Struttura di mercato e potere di mercato;
- Discriminazione dei prezzi;
- Differenziazione del prodotto;
- Modelli statici di oligopolio: il modello di Cournot e sue variazioni; il modello di duopolio di Bertrand e sue rivisitazioni; giochi dinamici: il modello di Stackelberg.

Orario e giorni delle lezioni

	Giorno	Data	Orario
1	Lunedì	28/09/2026	14:00–16:00
2	Mercoledì	30/09/2026	16:00–18:00
3	Lunedì	05/10/2026	14:00–16:00
4	Mercoledì	07/10/2026	16:00–18:00
5	Lunedì	12/10/2026	14:00–16:00
6	Lunedì	19/10/2026	14:00–16:00
7	Martedì	20/10/2026	16:00–18:00
8	Lunedì	26/10/2026	14:00–16:00
9	Mercoledì	28/10/2026	11:00–13:00
10	Lunedì	02/11/2026	14:00–16:00
11	Martedì	03/11/2026	16:00–18:00
12	Lunedì	16/11/2026	14:00–16:00
13	Mercoledì	18/11/2026	11:00–13:00
14	Martedì	24/11/2026	16:00–18:00
15	Mercoledì	25/11/2026	11:00–13:00

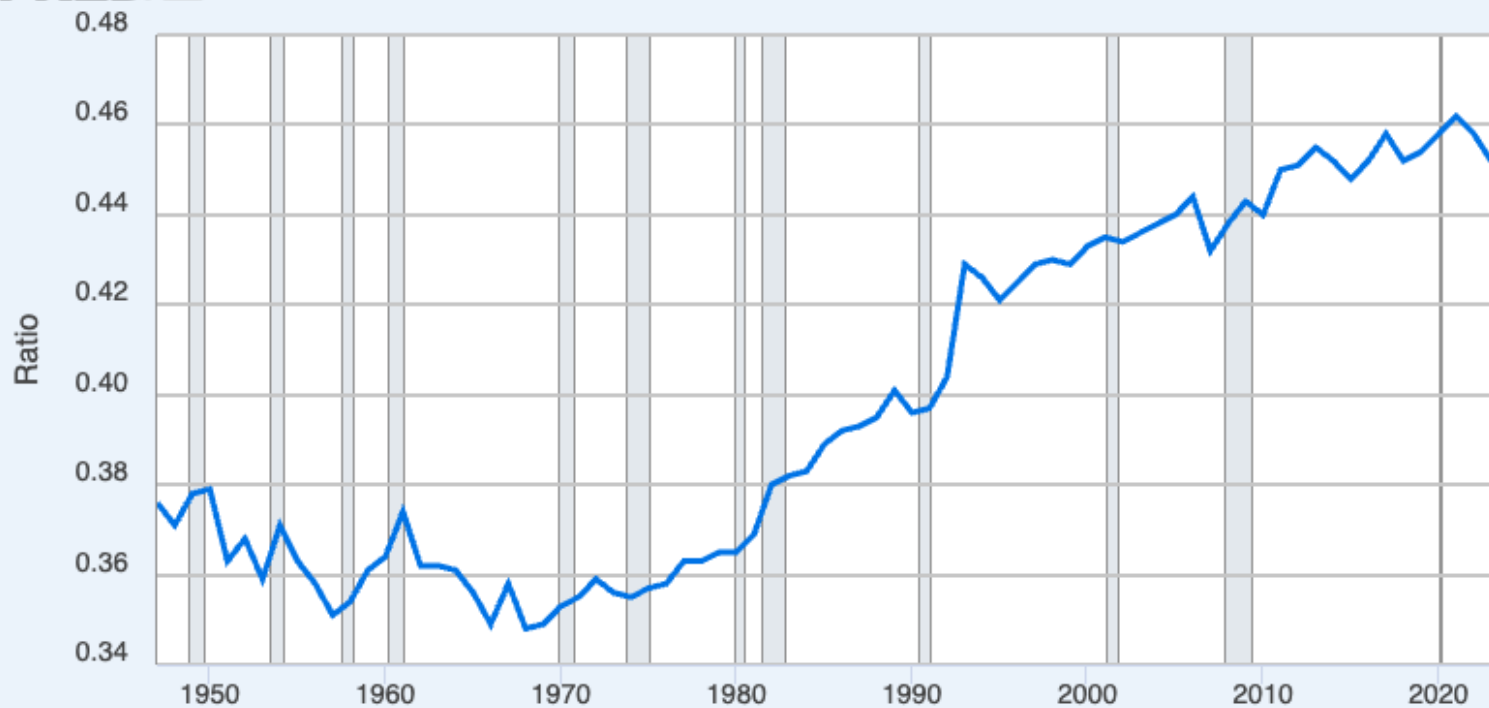
COSA FANNO GLI ECONOMISTI - ALCUNI GRAFICI CHE CONSIDERO DI FORTE INTERESSE



Source: The American Prospect, using data provided by Branko Milanovic

- <https://eticaeconomia.it/elefante-della-disuguaglianza-globale/>
- <https://eticaeconomia.it/la-disuguaglianza-di-reddito-a-livello-globale-tempo-di-rivedere-lelefante/>

FRED — Income Gini Ratio of Families by Race of Householder, All Races



Source: U.S. Census Bureau via FRED®

fred.stlouisfed.org

Tre motivi per cui la globalizzazione non è la causa principale:

- L'impatto quantitativo stimato è troppo piccolo
- Il divario salariale per istruzione si è fermato dopo il 2000, mentre le disuguaglianze sono cresciute
- Non spiega le forti disuguaglianze anche tra lavoratori molto istruiti (es. CEO vs insegnanti)

L'ipotesi dei “superstar” di Sherwin Rosen

Pochi individui eccezionali possono ottenere
ricompense enormi.

Esempio originario: comici da piccoli teatri a milioni
di spettatori in TV.

Applicabile oltre allo spettacolo: avvocati,
accademici, ecc.

La tecnologia può creare “superstar” e ampliare le
disuguaglianze ai vertici.

Principale ipotesi proposta da Paul Robin Krugman: il cambiamento nei rapporti di potere

- Svoltà anni '80: elezione di Reagan e svolta a destra nella politica USA
- Svoltà opposta anni '40: “Great Compression” con il New Deal e i poteri straordinari della Seconda guerra mondiale

Curva di Laffer

Fasi della curva di Laffer:

- 1) Se $\text{Aliquota}=0$, allora $\text{Gettito}=0$
- 2) Al crescere dell'aliquota, il gettito aumenta
- 3) Oltre un certo livello di aliquota, però, ulteriori aumenti dell'aliquota provocano un calo del gettito (disincentivi alla produzione del reddito, evasione, ...)

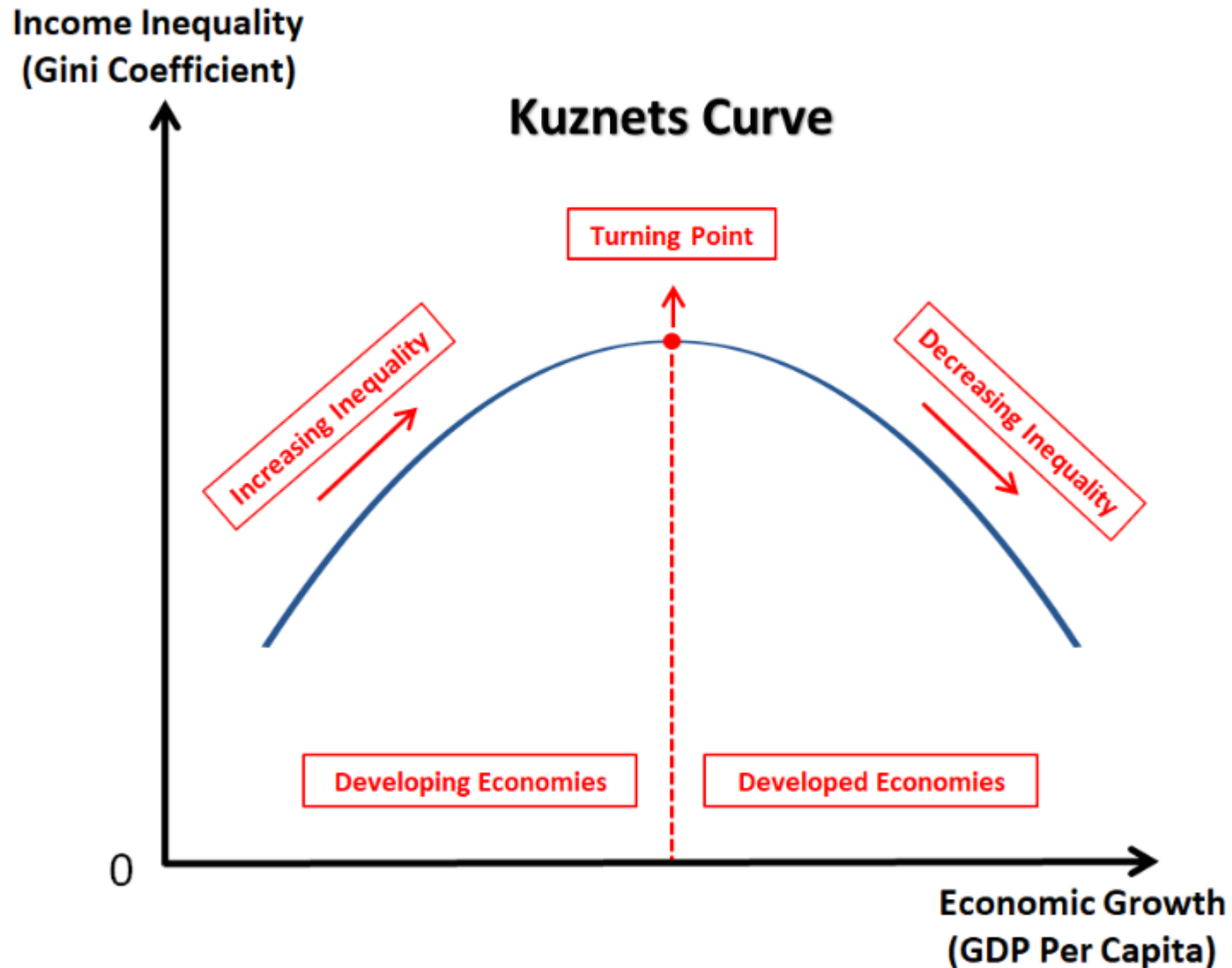


Problematica principale:

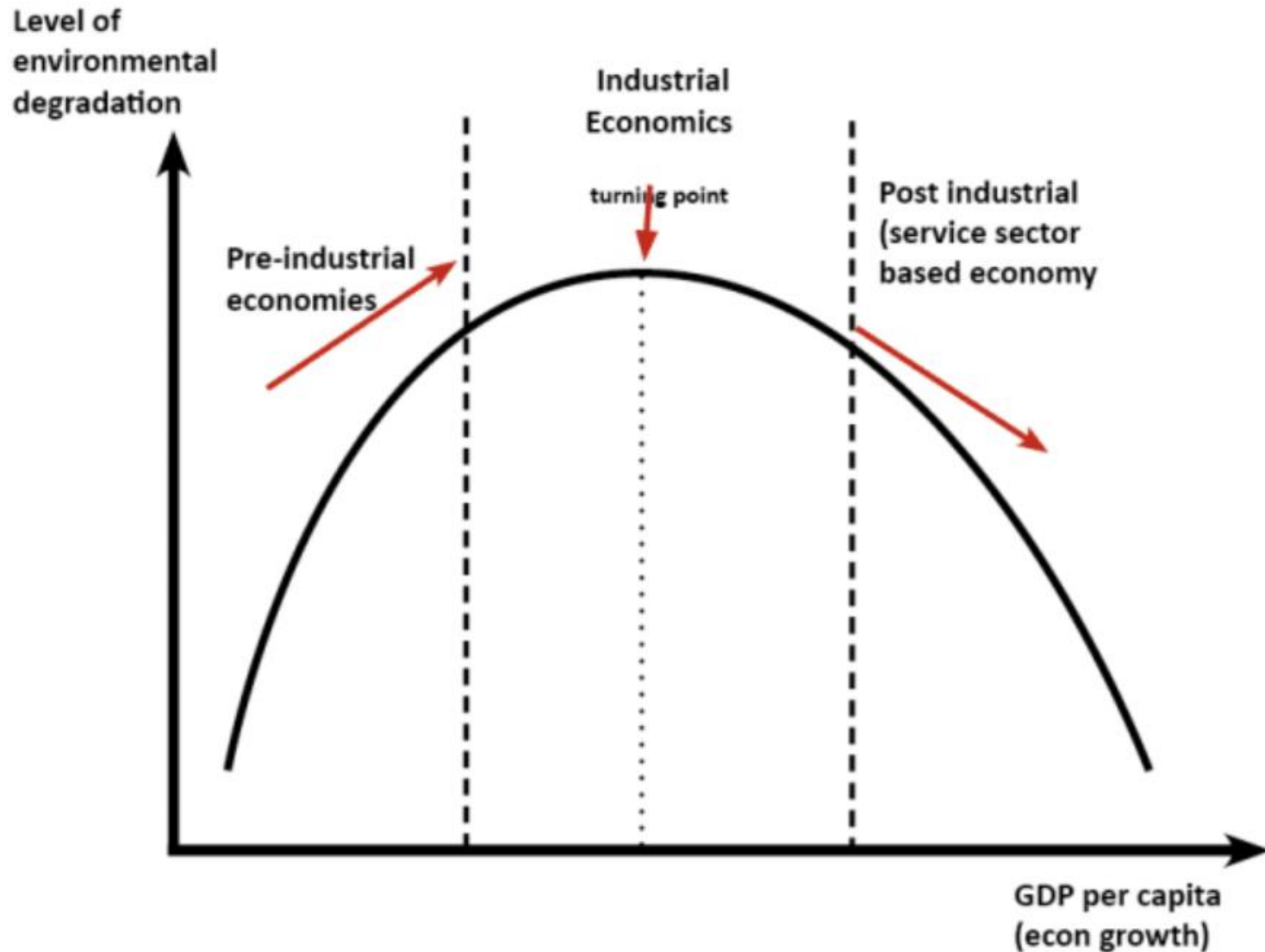
Per quale valore dell'aliquota si raggiunge l'apice della cupola?

Aliquota

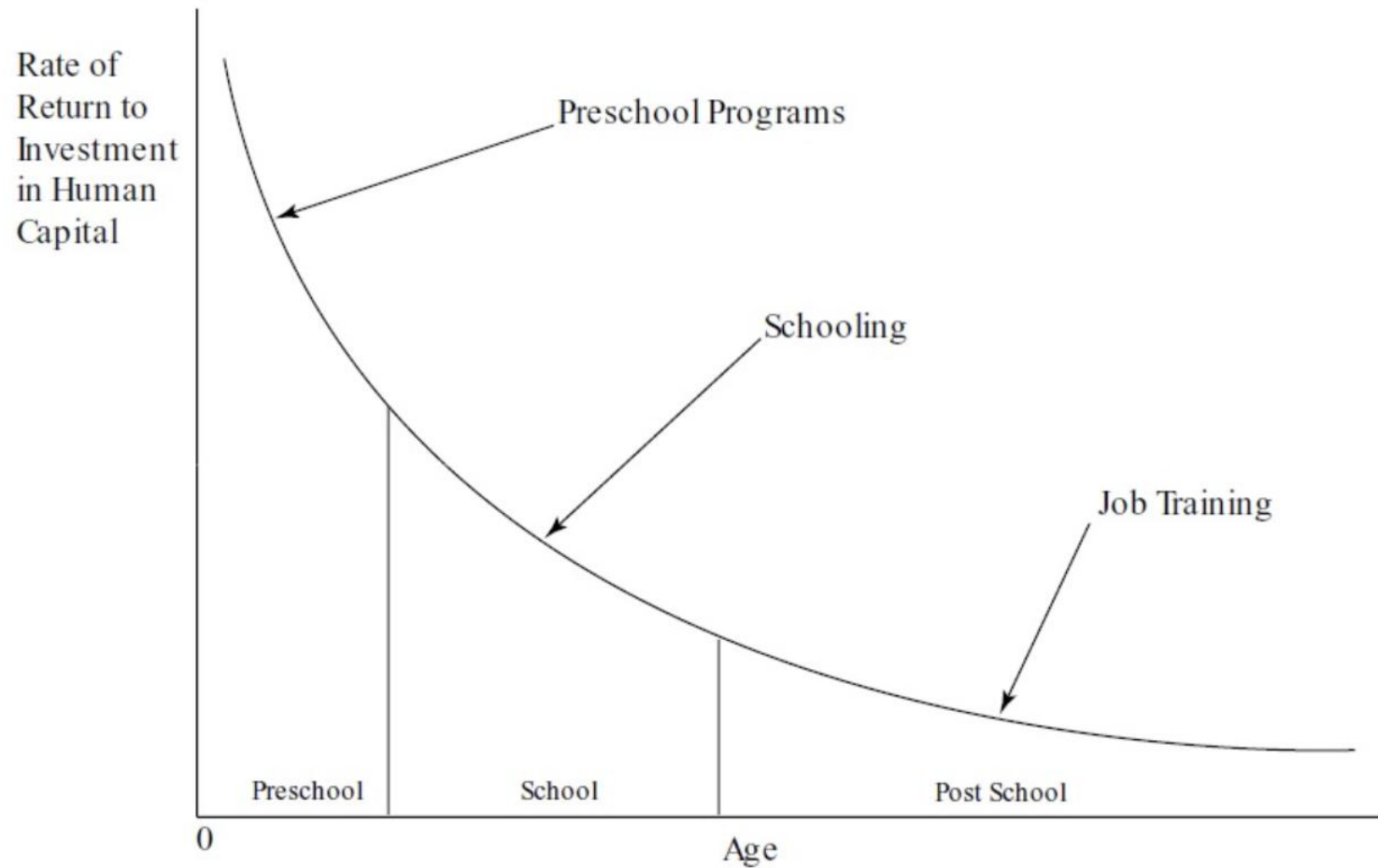
The Original Kuznets Curve



The Environmental Kuznets Curve



Rates of Return on Human Capital Investment



Partiamo con un breve ripasso di
microeconomia

“Siete mai stati in un borgo di campagna in un giorno di fiera? In mezzo al chiasso dei ragazzi, alle gomitate dei contadini e delle contadine le quali vogliono avvicinarsi al banco dove sono le stoffe, i vestiti, le scarpe ecc. da osservare, confrontare, toccare con mano ed alle grida dei venditori, i quali vi vogliono persuadere che la loro roba è migliore di tutte, la sola che fa una gran bella figura quando l’avete addosso, la sola che vi farà prima infastidire voi di portarla che essa di essere frustata, quella che è un vero regalo in confronto al poco denaro che dovete spendere per acquistarla? Quella fiera è un mercato, ossia un luogo dove, a giorno fisso e noto per gran cerchia di paesi intorno, convengono a centinaia i camion, i carri e i carretti dei venditori carichi delle merci, delle cose più diverse, dai vestiti alle scarpe, dalle casseruole dai cucina ai vomeri per l’aratro, dalle lenzuola alle federe, dalle cianfrusaglie per i ragazzi ai doni alla fidanzata per le nozze.”

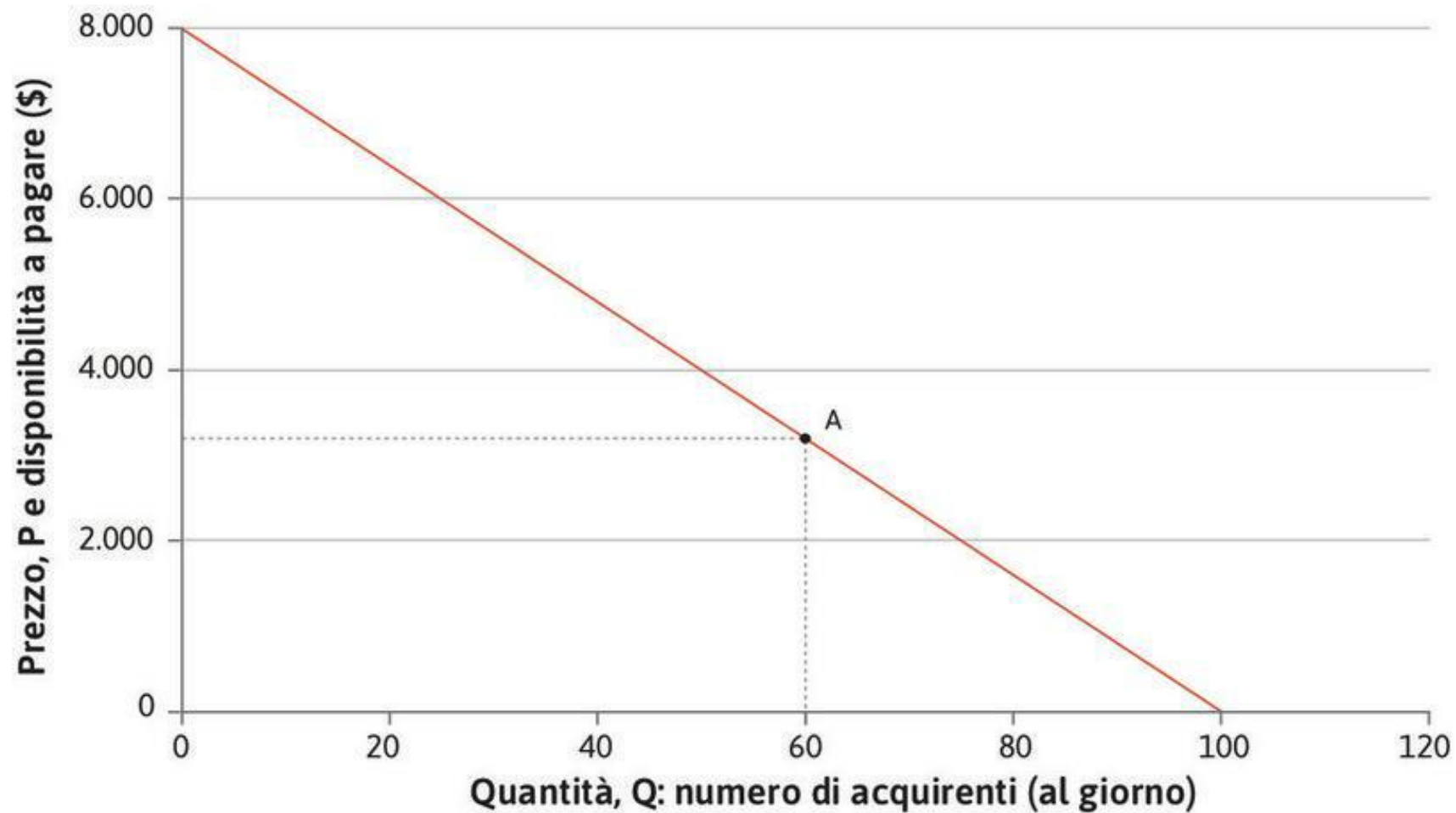
Luigi Einaudi, *Lezioni di politica sociale*, 1964.

“Tutti coloro che vanno alla fiera, sanno che questa non potrebbe avere luogo se, oltre ai banchi dei venditori, i quali vantano a gran voce la bontà della loro merce, ed oltre la folla dei compratori che ammira la bella voce, ma prima vuole prendere in mano le scarpe per vedere se sono di cuoio o di cartone, non ci fosse qualcos’altro: il cappello a due punte della coppia dei carabinieri che si vede passare sulla piazza, la divisa della guardia municipale che fa tacere due che si sono presi a male parole, il palazzo del municipio, col segretario e il sindaco, la pretura e la conciliatura, il notaio che redige i contratti, l’avvocato a cui si ricorre quando si crede di essere a torto imbrogliati in un contratto, il parroco, il quale ricorda i doveri del buon cristiano, doveri che non bisogna dimenticare nemmeno in fiera. E ci sono le strade, ci sono le scuole dove i ragazzi vanno a studiare. E tante altre cose ci sono, che se non ci fossero, anche quella fiera non si potrebbe tenere o sarebbe tutta diversa da quel che effettivamente è.”

Luigi Einaudi, *Lezioni di politica sociale*, 1964.

La curva di domanda

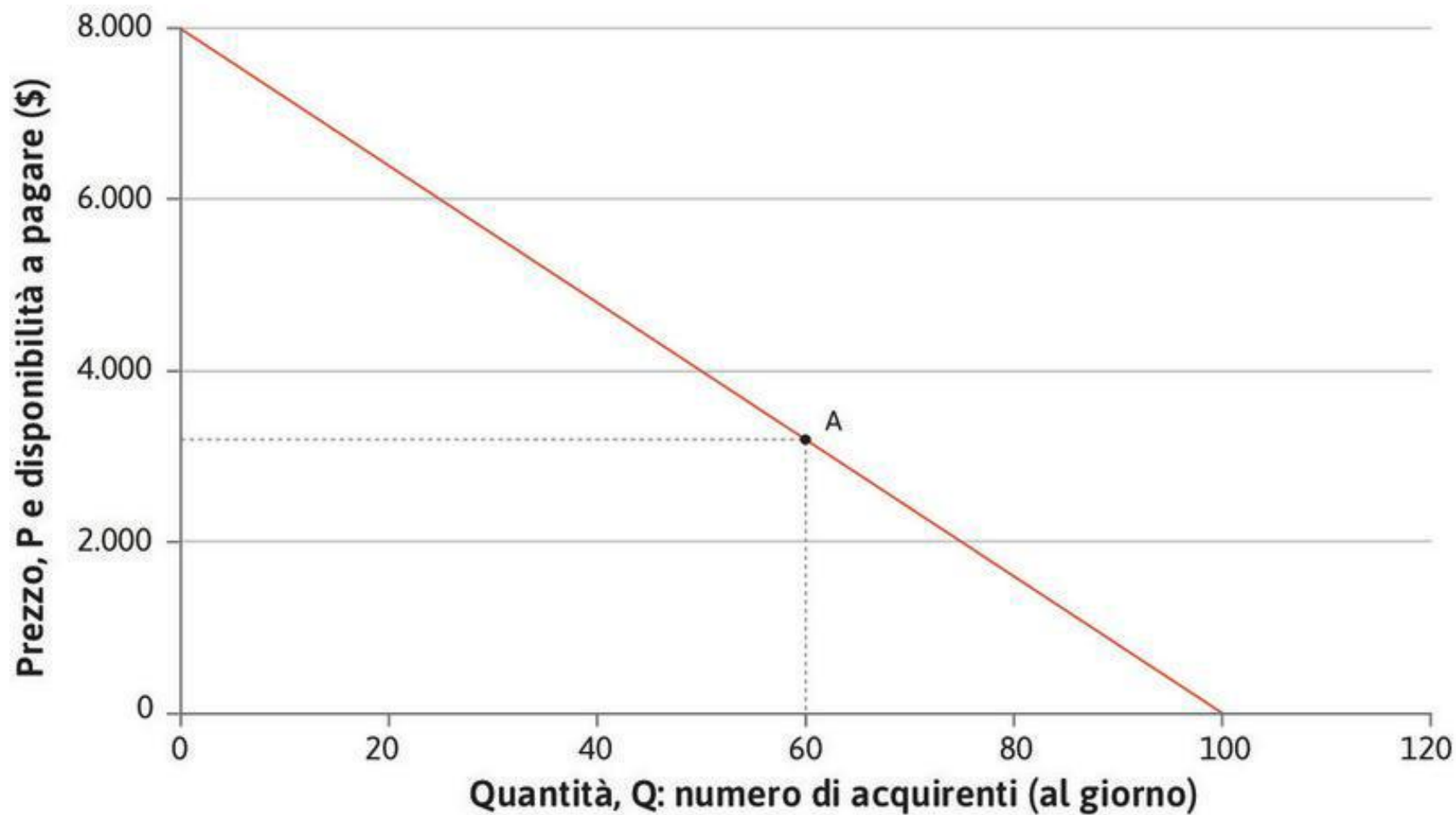
Relazione tra la quantità di un bene che i consumatori sono disposti ad acquistare e il prezzo del bene.



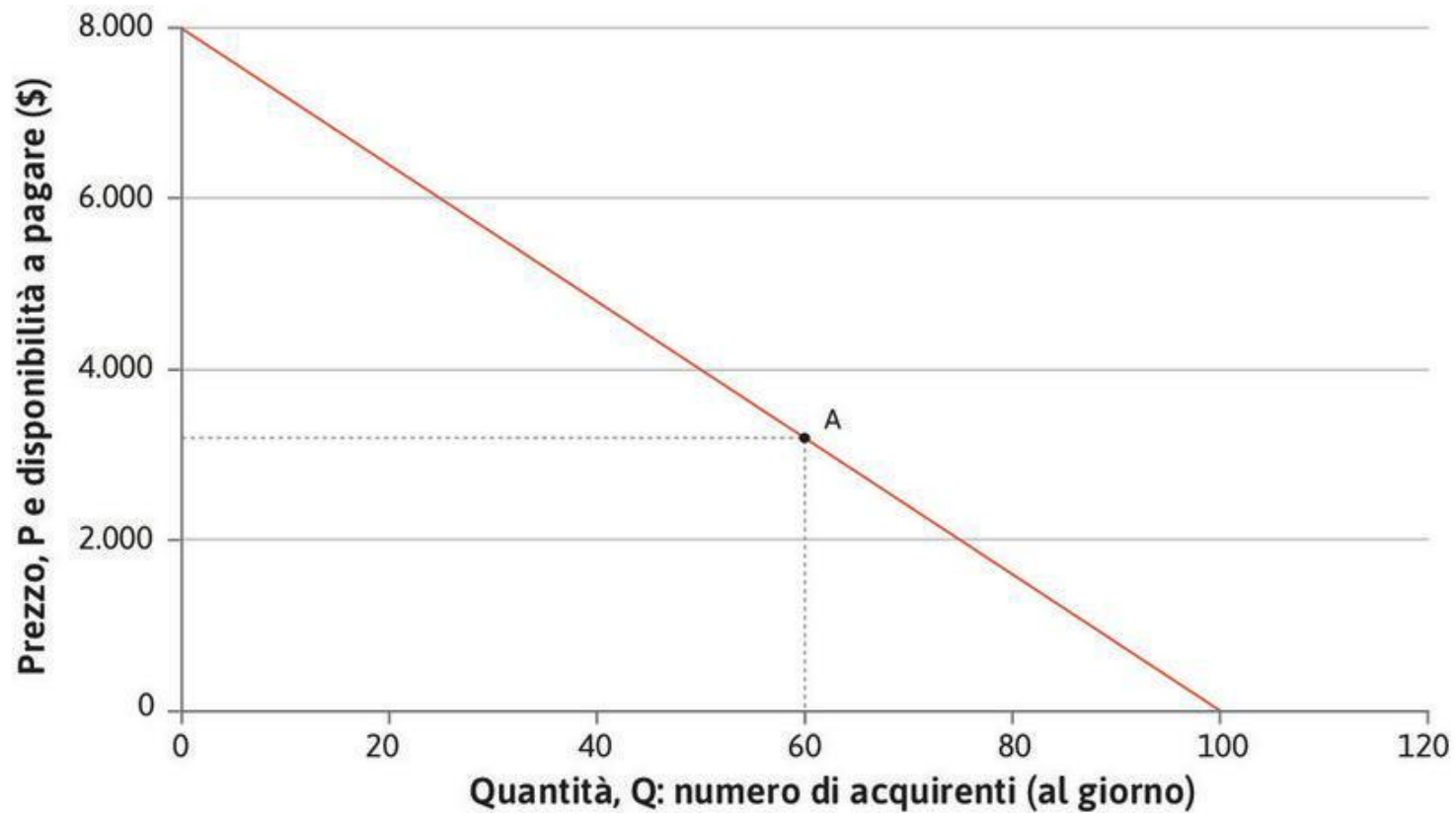
La curva di domanda – come scrivere la funzione di domanda

Funzione di **domanda diretta**, esprime la quantità domandata (q) in funzione del prezzo (p):

$$Q = aP + b \text{ (nel caso di domanda lineare)}$$



$$Q = aP + b$$



In questo caso:

$$b = 100$$

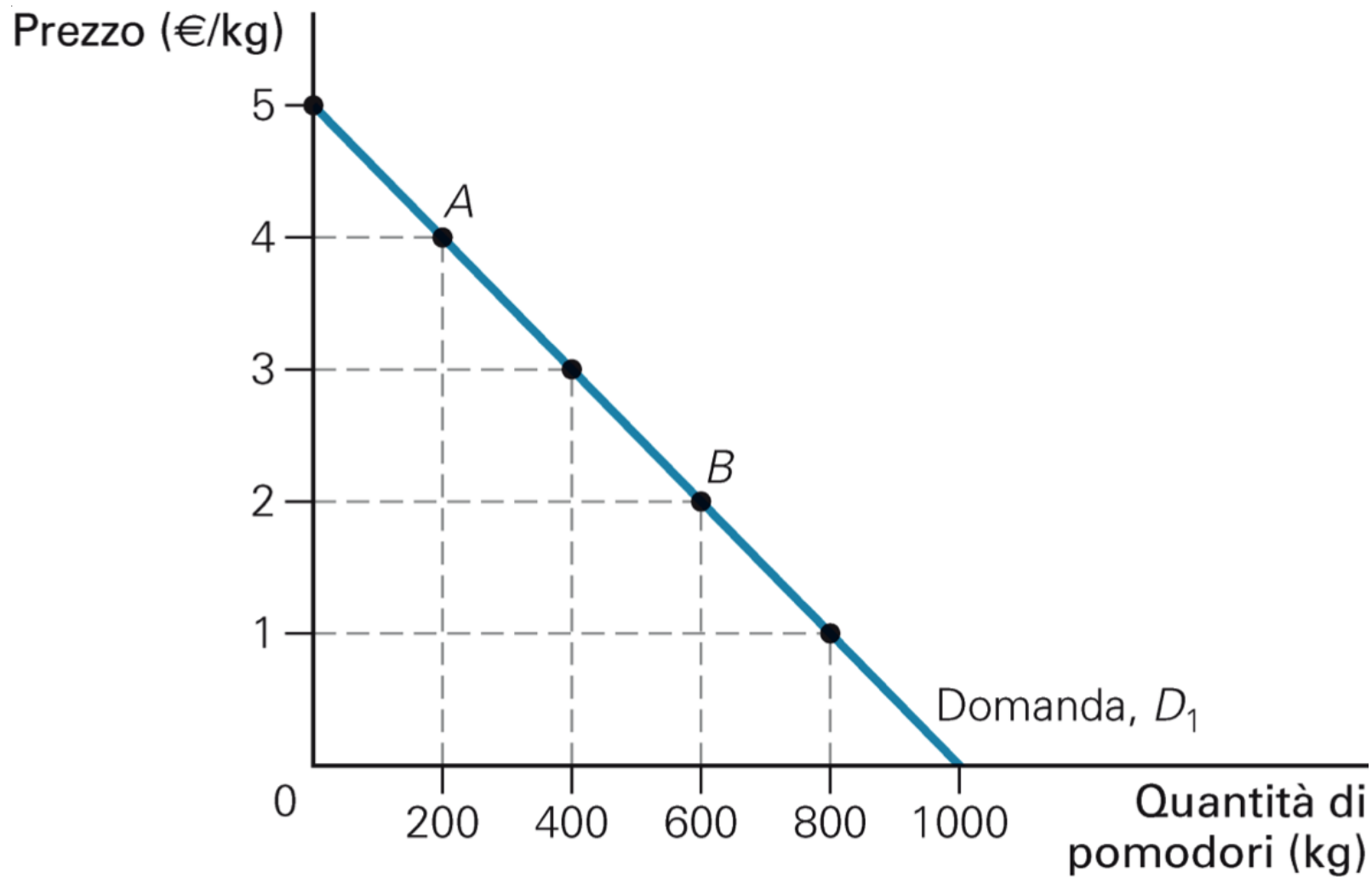
$$a = - 0,0125$$

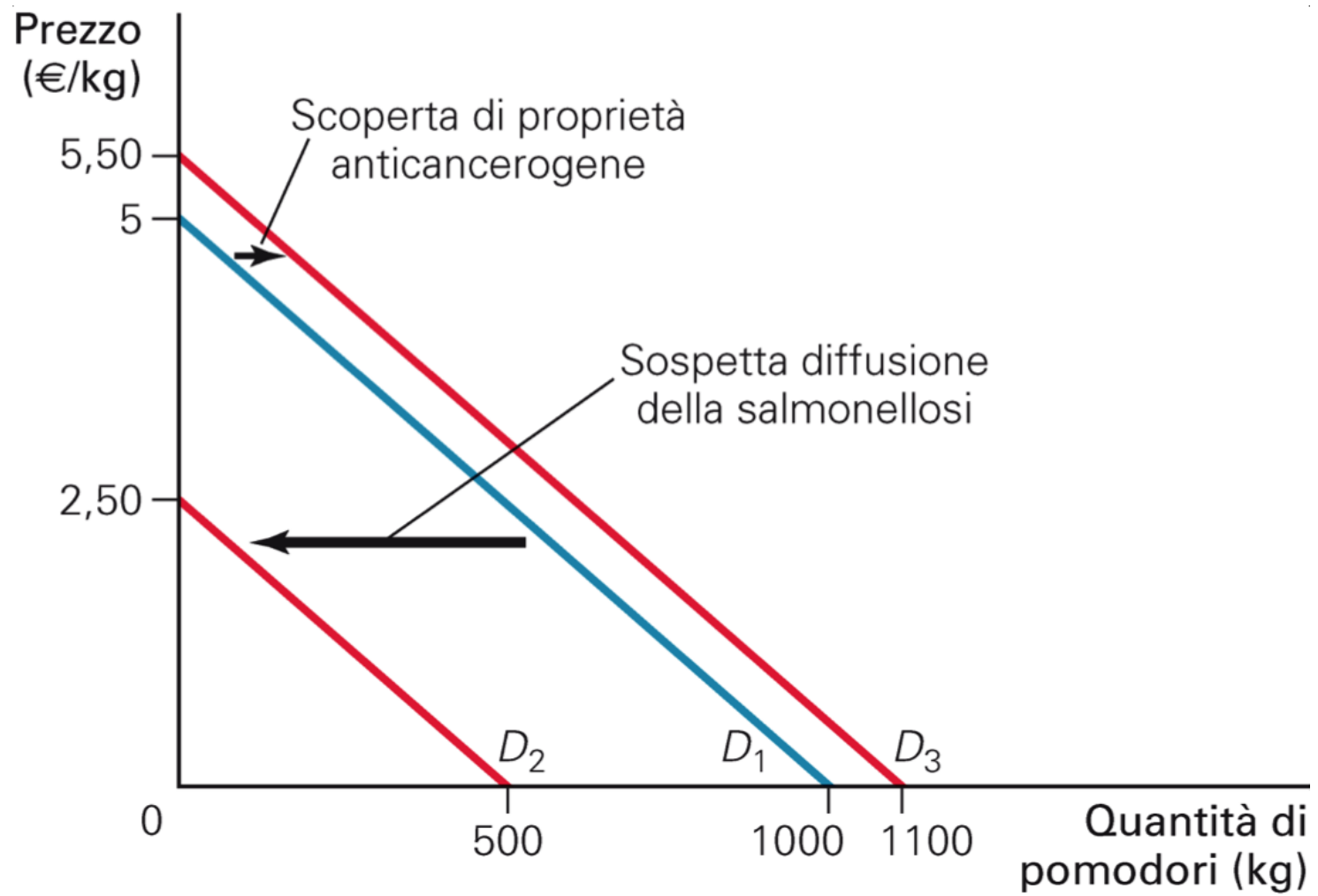
$$Q = - 0,0125 \times P + 100$$

Fino ad ora abbiamo costruito la curva di domanda nel caso in cui è possibile acquistare o vendere una sola unità di uno specifico bene.

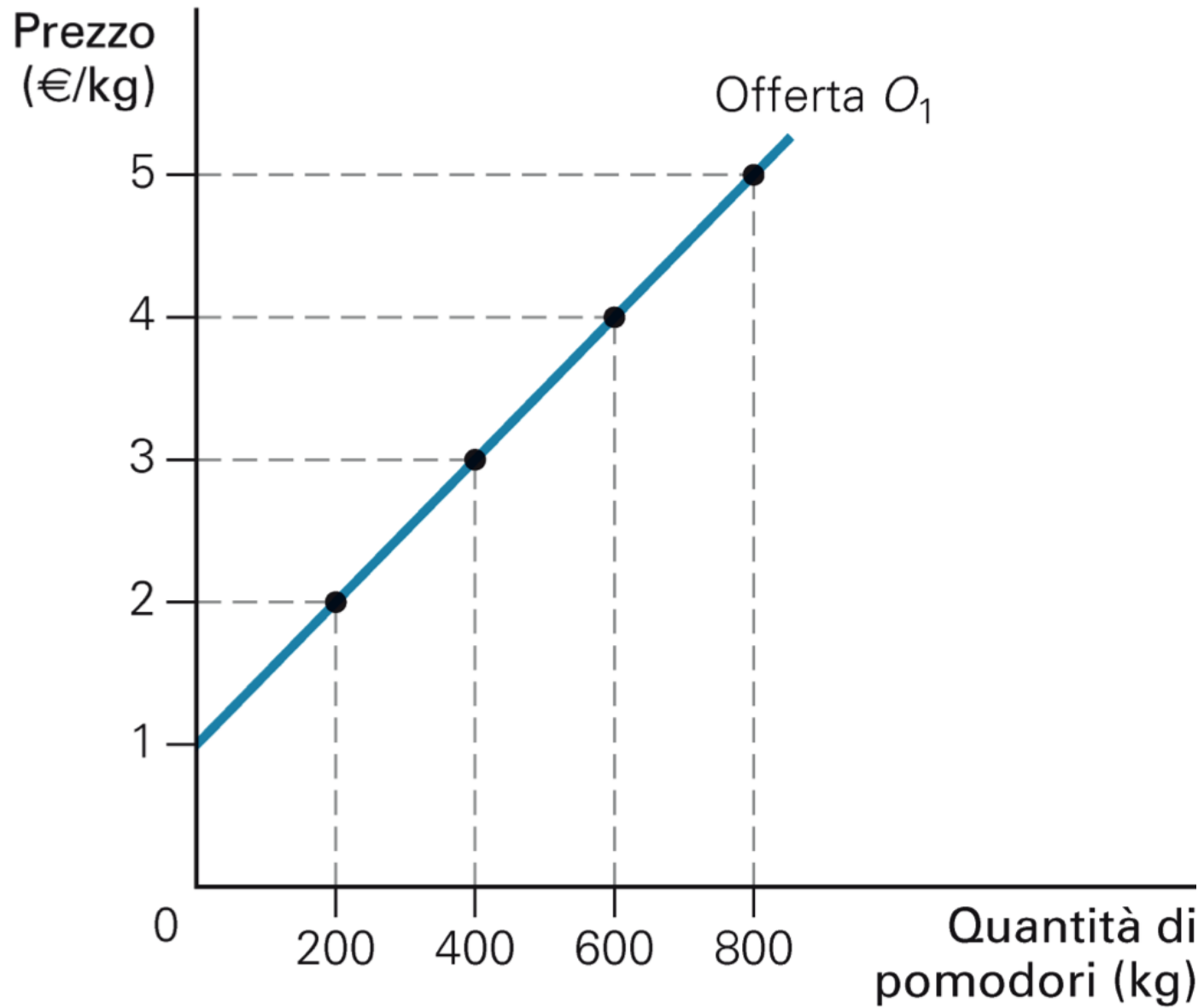
Questa semplificazione può essere abbastanza realistica per certi beni (ad esempio affitto di una stanza), ma di certo non per tutti (caffè, pizza, abbigliamento, libri, etc).

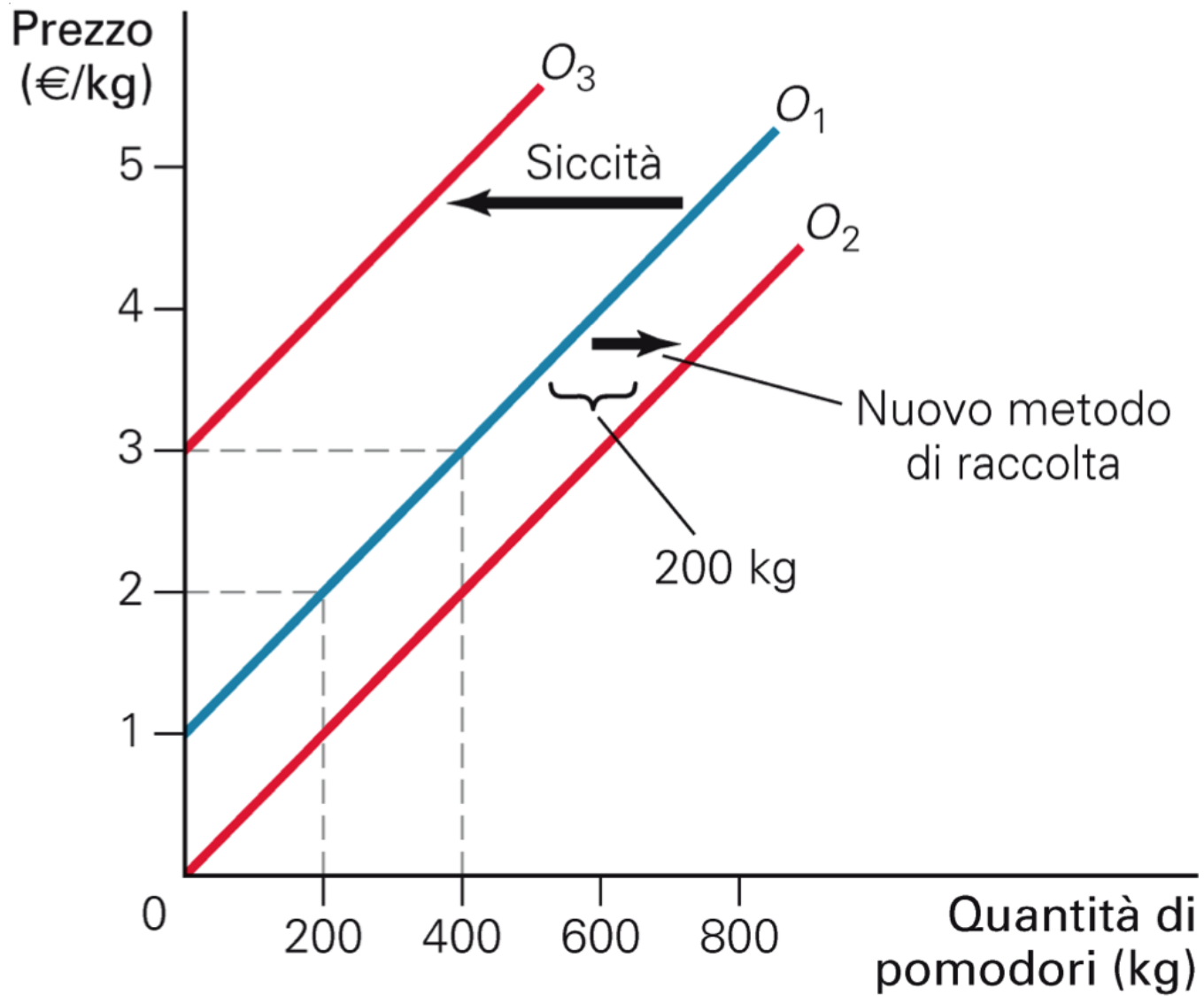
Ora considereremo uno scenario più generale nel quale la quantità acquistata dipende dal prezzo.



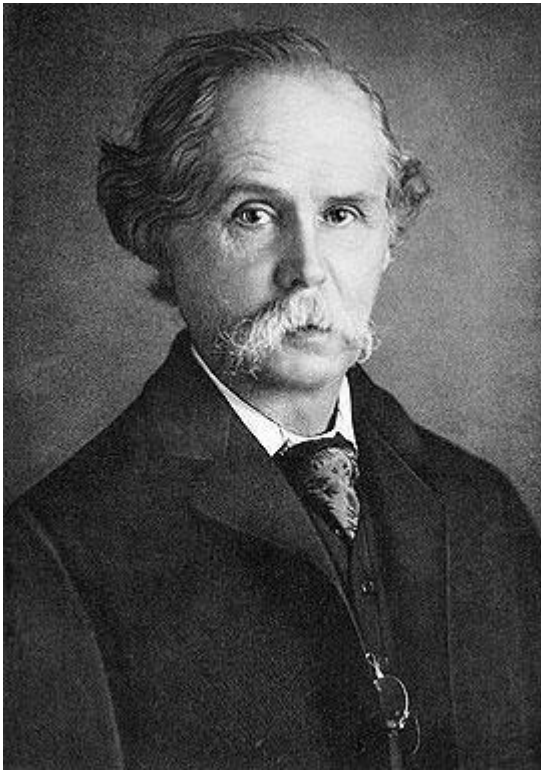


La curva di offerta



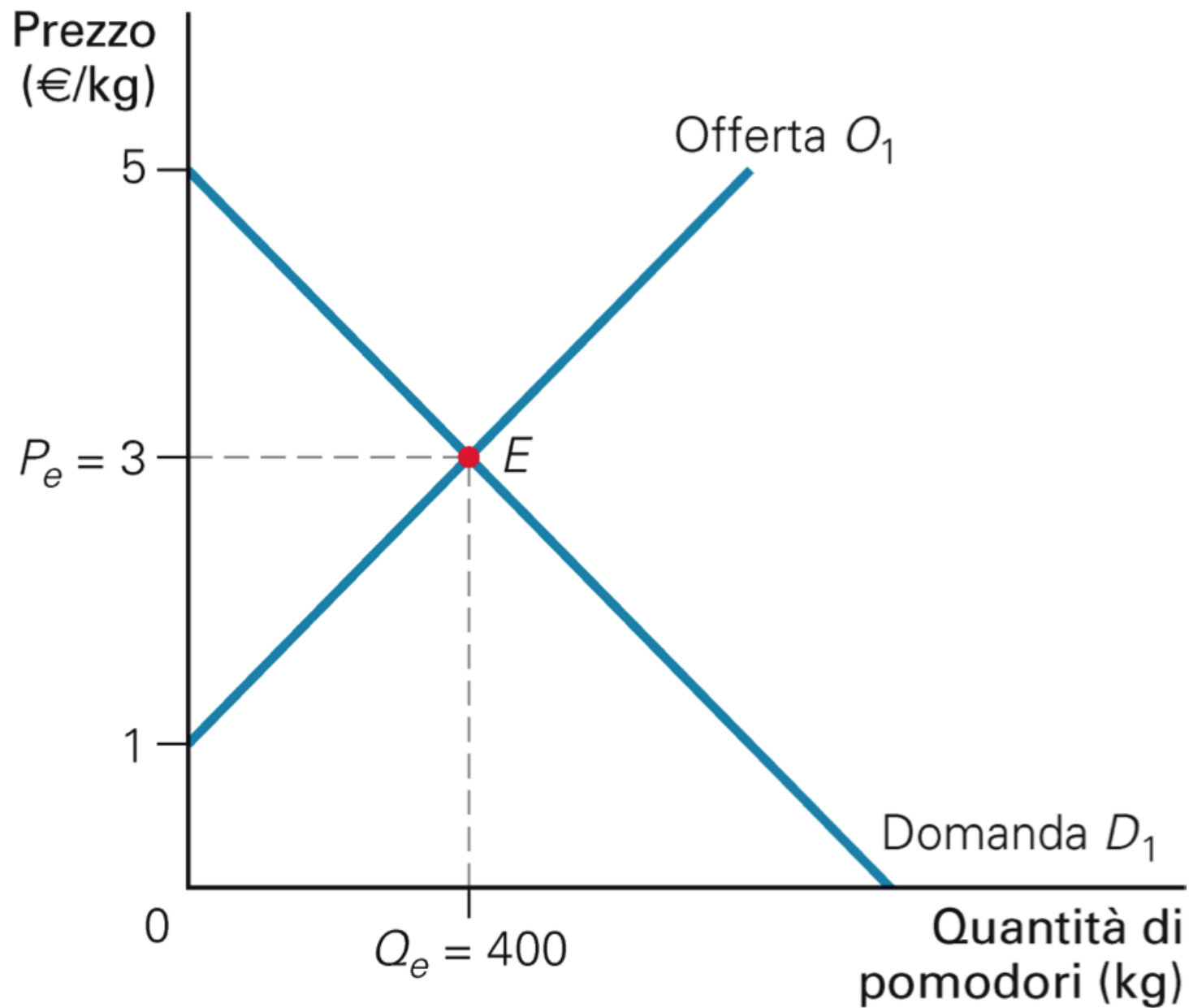


Il prezzo di equilibrio



Il prezzo si determina
dall'incontro della domanda e
dell'offerta

Questo prezzo è detto «di
equilibrio»



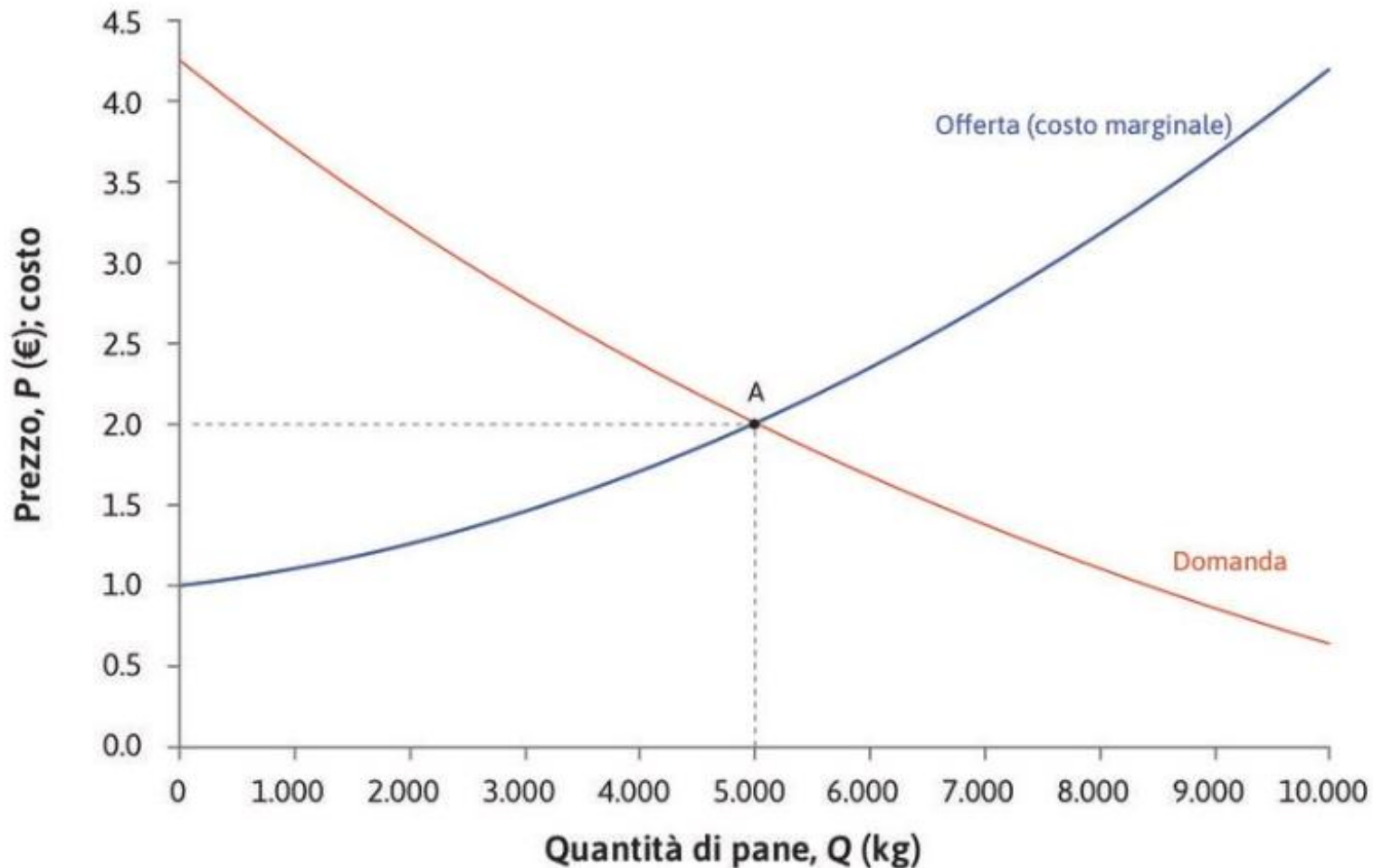
In economia, l'efficienza viene spesso intesa dal punto di vista paretiano, dal nome dell'economista italiano Vilfredo Pareto.

Principio di Ottimo Paretiano:
c'è un miglioramento di benessere solo se almeno un individuo migliora e nessun altro peggiora.

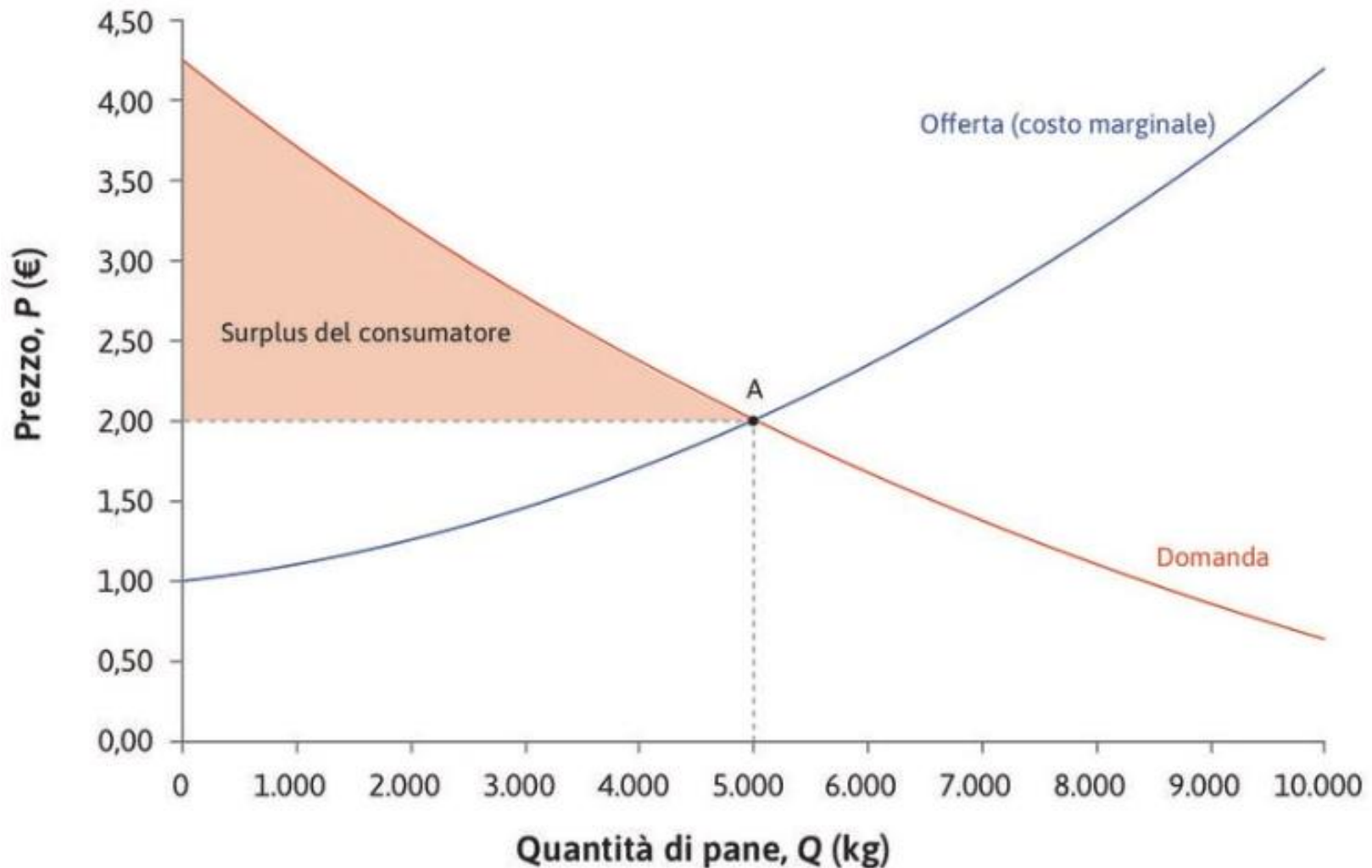


Equilibrio in concorrenza perfetta

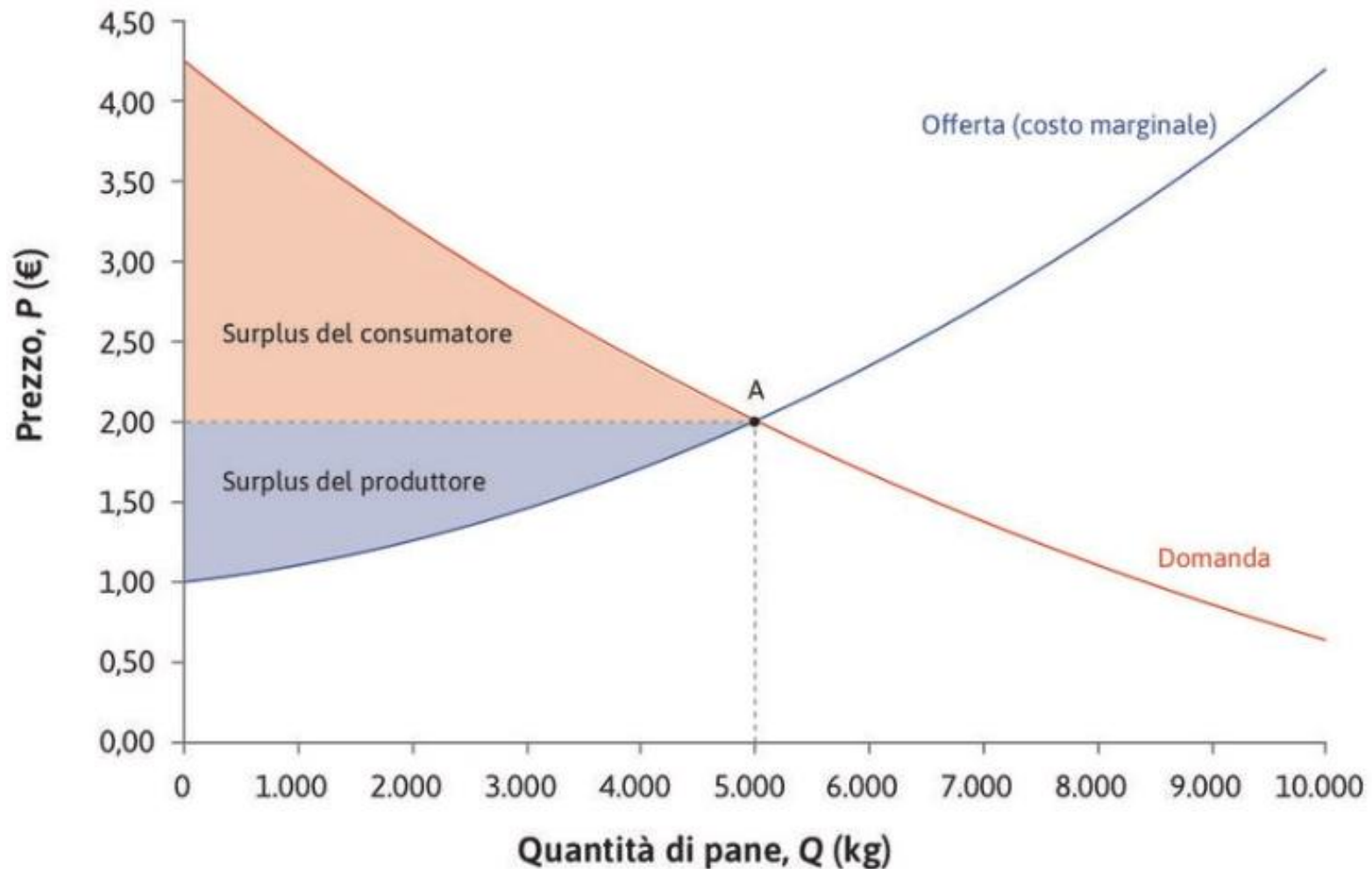
Incrociamo la curva di domanda con quella di offerta



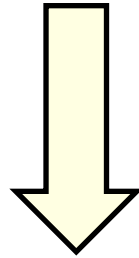
Incrociamo la curva di domanda con quella di offerta



Incrociamo la curva di domanda con quella di offerta



In questa situazione non è possibile migliorare il benessere di qualcuno senza peggiorare quello di almeno un individuo o un'impresa



Siamo in una situazione Pareto-efficiente

L'elasticità della domanda

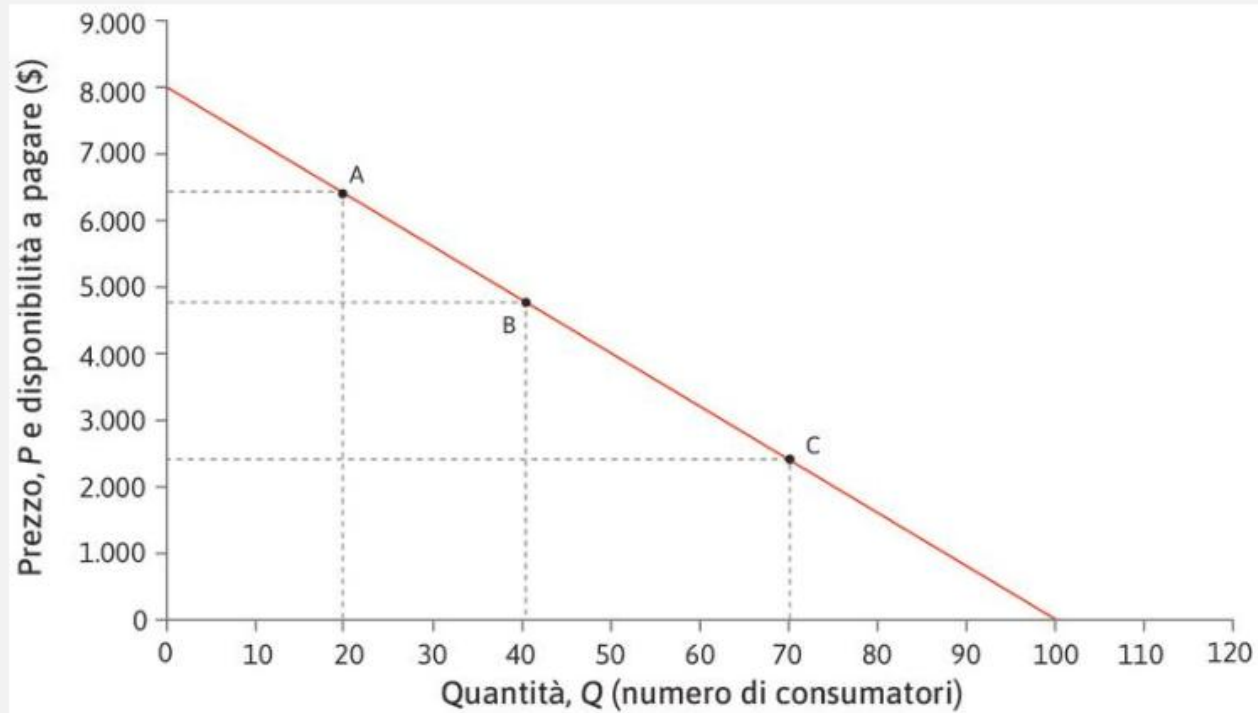
L'**elasticità della domanda** (ε) è una misura utilizzata per misurare in che modo la *quantità domandata* dai consumatori risponde a una *variazione di prezzo* del bene.

Attenzione! L'elasticità della domanda non è la pendenza della curva di domanda

L'**elasticità della domanda** (ε o η) è una misura utilizzata per misurare in che modo la *quantità domandata* dai consumatori risponde a una *variazione di prezzo* del bene.

Attenzione! L'elasticità della domanda non è la pendenza della curva di domanda

$$\varepsilon = -\frac{\text{variazione percentuale della domanda}}{\text{variazione percentuale del prezzo}} = -\frac{-5}{10} = 0,5$$



SCHERMO INTERO

	A	B	C
Q	20	40	70
P	6.400 \$	4.800 \$	2.400 \$
ΔQ	1	1	1
ΔP	-80 \$	-80 \$	-80 \$
Var.% Q	5,00%	2,50%	1,43%
Var.% P	-1,25%	-1,67%	-3,33%
Elasticità	4,00	1,50	0,43

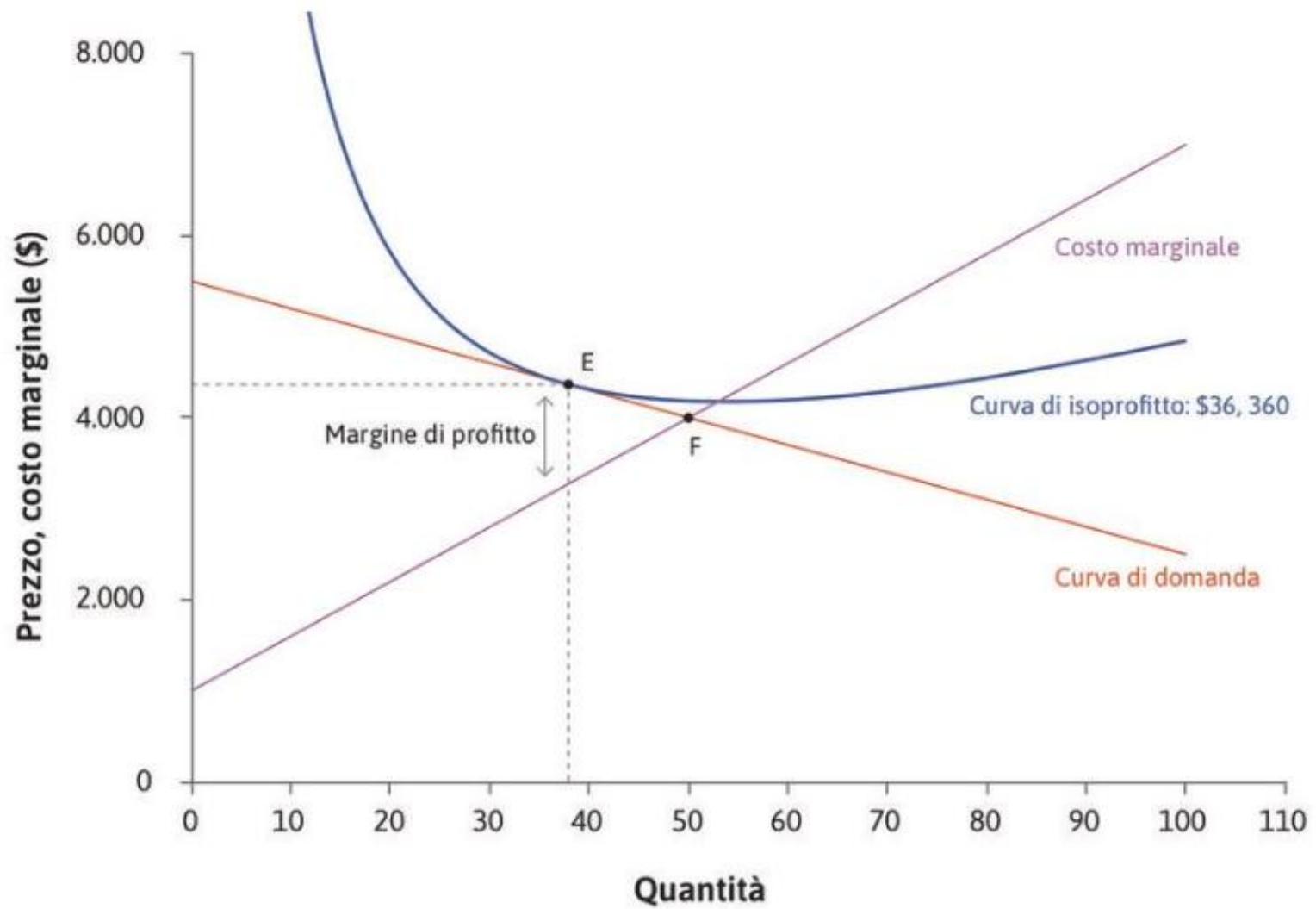
La domanda di un bene si dice elastica se $\varepsilon > 1$

La domanda di un bene si dice rigida se $\varepsilon < 1$

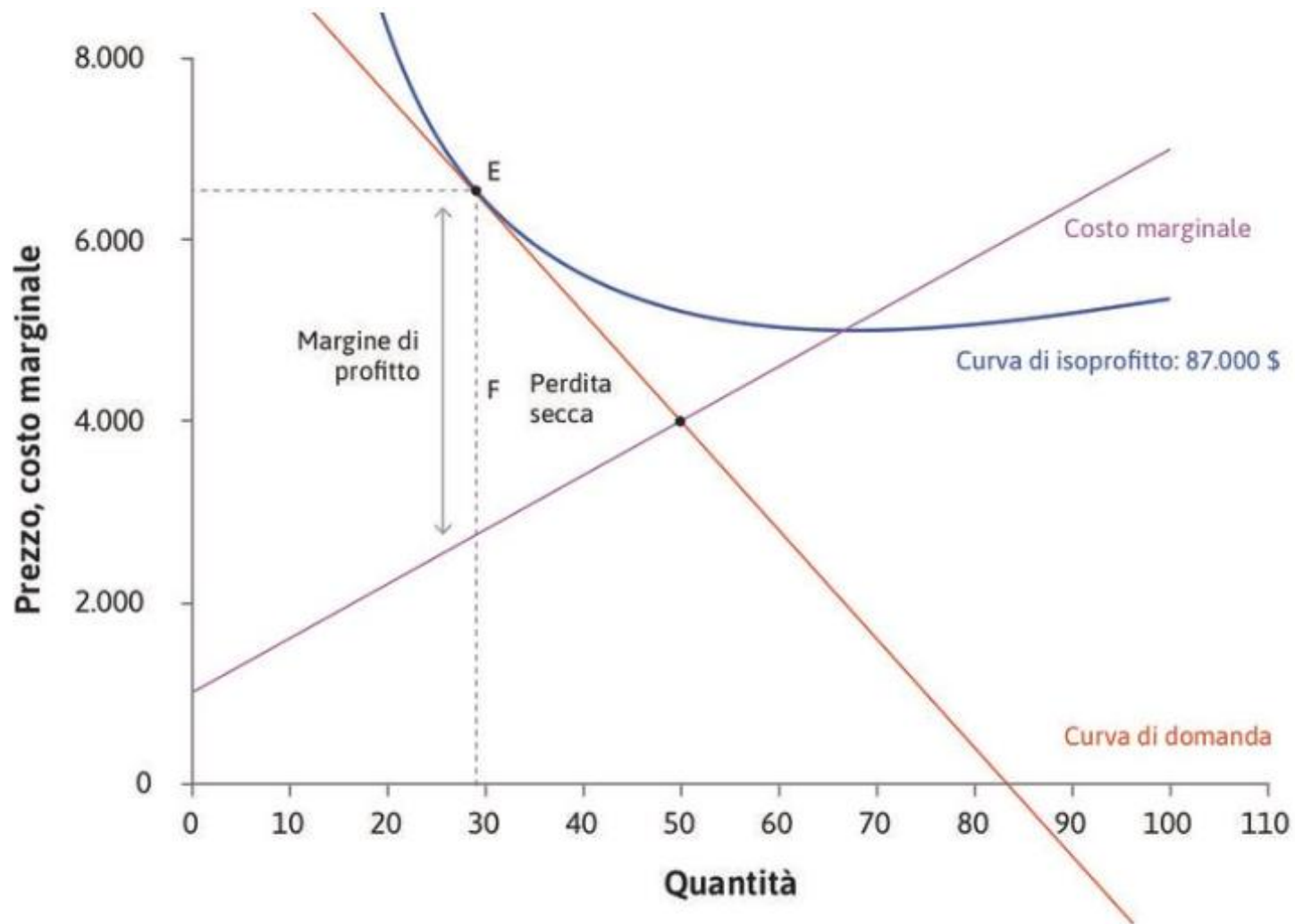
Al diminuire dell'elasticità, l'impresa tende a fissare un prezzo che si discosta maggiormente dal costo marginale. Aumentando così il profitto.

Il **markup**, definito come rapporto tra margine di profitto e prezzo, è inversamente proporzionale all'elasticità.

Una domanda molto elastica



Una domanda molto rigida



Un'impresa si trova in una **posizione di forza** se la concorrenza è **bassa**, ovvero se vi sono poche imprese (o nessuna) che producono beni sostituti.

In questo caso, la domanda è rigida e l'impresa gode di un elevato potere di mercato.

Questa è la principale spiegazione dell'esistenza delle politiche sulla concorrenza

Conoscere l'elasticità della domanda è importante anche per le decisioni di politica economica. Pensiamo all'aumento della tassazione su sigarette e tabacco.

- Se la domanda è **elastica**, vi sarà soprattutto una forte riduzione delle vendite
- Se la domanda **anelastica**, vi sarà soprattutto un aumento delle entrate da parte del governo