

Corso di Laurea MEF
a.a. 2026-27

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

docente: Luca Bonacini

“gli unici vincoli cui deve sottostare chi fa business sono la legalità e il profitto. Se qualcosa non è illegale in senso stretto ed è profittevole allora è eticamente obbligatorio che l’uomo d’affari la realizzi”

Carr A.Z. (1968), “Is business bluffing ethical?”, *Harvard Business Review*

Il profitto

$$\text{Profitto} = \text{Ricavi totali} - \text{Costi totali}$$

Il profitto

$$\text{Profitto} = \text{Ricavi totali} - \text{Costi totali}$$

$$\text{Ricavi totali} = \text{Quantità (Q)} \times \text{Prezzo (P)}$$

$$\text{Costi totali} = \text{Quantità (Q)} \times \text{Costo unitario (C)}$$

Il profitto

$$\text{Profitto} = \text{Ricavi totali} - \text{Costi totali}$$

$$\text{Ricavi totali} = \text{Quantità (Q)} \times \text{Prezzo (P)}$$

$$\text{Costi totali} = \text{Quantità (Q)} \times \text{Costo unitario (C)}$$

$$\text{Profitto} = Q \times P - Q \times C$$

Il profitto

$$\text{Profitto} = \text{Ricavi totali} - \text{Costi totali}$$

$$\text{Ricavi totali} = \text{Quantità (Q)} \times \text{Prezzo (P)}$$

$$\text{Costi totali} = \text{Quantità (Q)} \times \text{Costo unitario (C)}$$

$$\text{Profitto} = Q \times P - Q \times C = Q \times (P - C)$$

Il profitto

Ricorda!

Profitto economico $\neq$ Profitto contabile

Il profitto economico è dato dai ricavi totali di un'impresa e i suoi costi totali. Questi ultimi comprendono anche il costo opportunità del capitale

Massimizzare i profitti

Per massimizzare i profitti, possiamo utilizzare due metodi:

- 1. Considerare la funzione di domanda e le curve di isoprofitto
- 2. Confrontare ricavi marginali e costi marginali

Massimizzare i profitti

Per massimizzare i profitti, possiamo utilizzare due metodi:

- 1. Considerare la funzione di domanda e le curve di isoprofitto

Il profitto

$$\text{Profitto} = \text{Ricavi totali} - \text{Costi totali}$$

$$\text{Ricavi totali} = \text{Quantità (Q)} \times \text{Prezzo (P)}$$

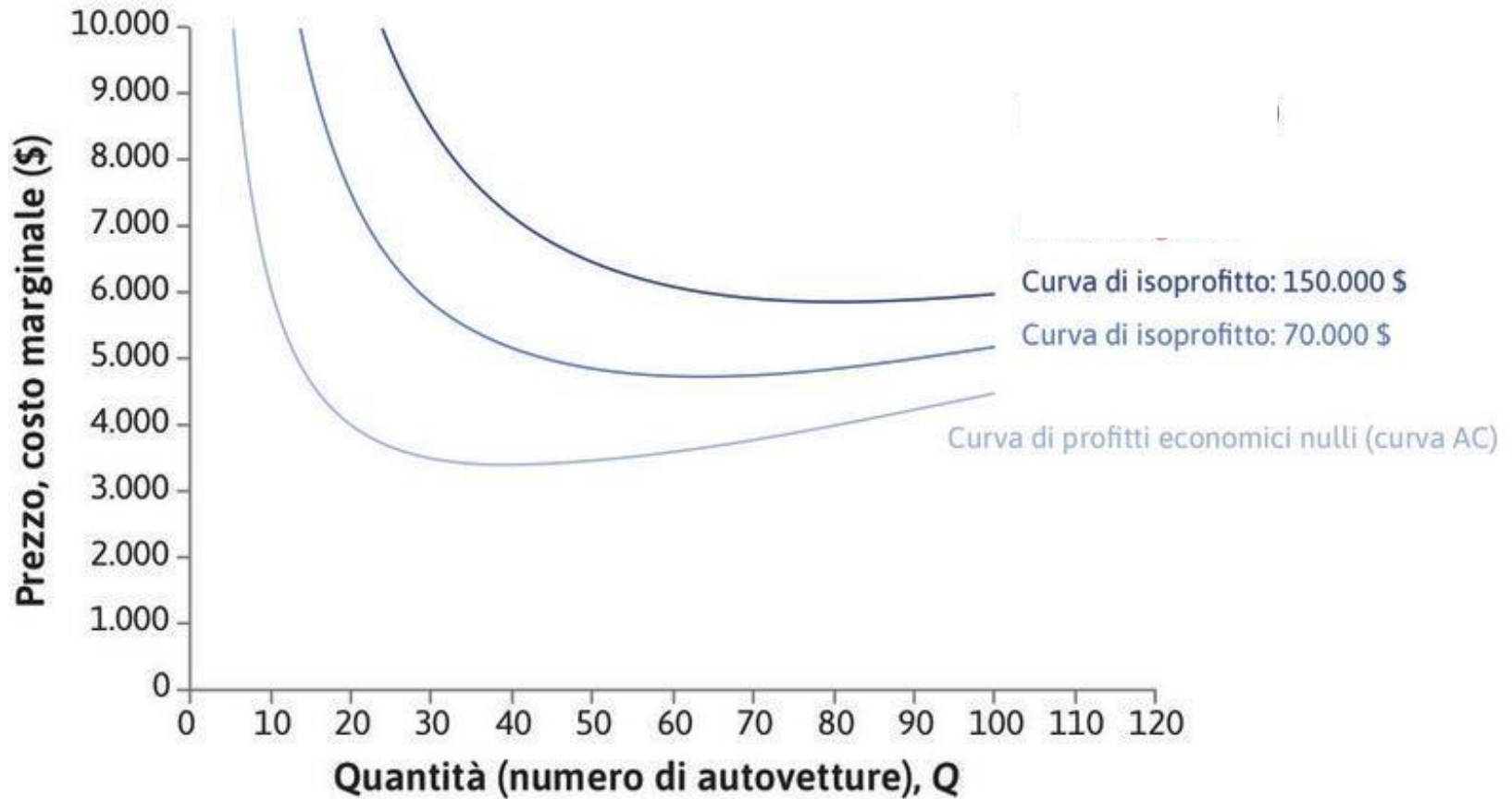
$$\text{Costi totali} = \text{Quantità (Q)} \times \text{Costo unitario (C)}$$

$$\text{Profitto} = Q \times P - Q \times C = Q \times (P - C)$$

La curva di isoprofitto

Curva costituita da punti che corrispondono allo stesso livello di profitto.

$$\text{Profitto} = Q \times (P - C)$$



Esempio: la scelta dei cereali Cheerios

Partiamo dalla funzione di profitto vista
prima

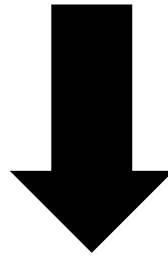
Profitto = Ricavi totali - Costi totali

$$\text{Profitto} = Q \times P - Q \times C = Q \times (P - C)$$

dove $C = 2 \$$

$$\text{Profitto} = Q \times P - Q \times C = Q \times (P - C)$$

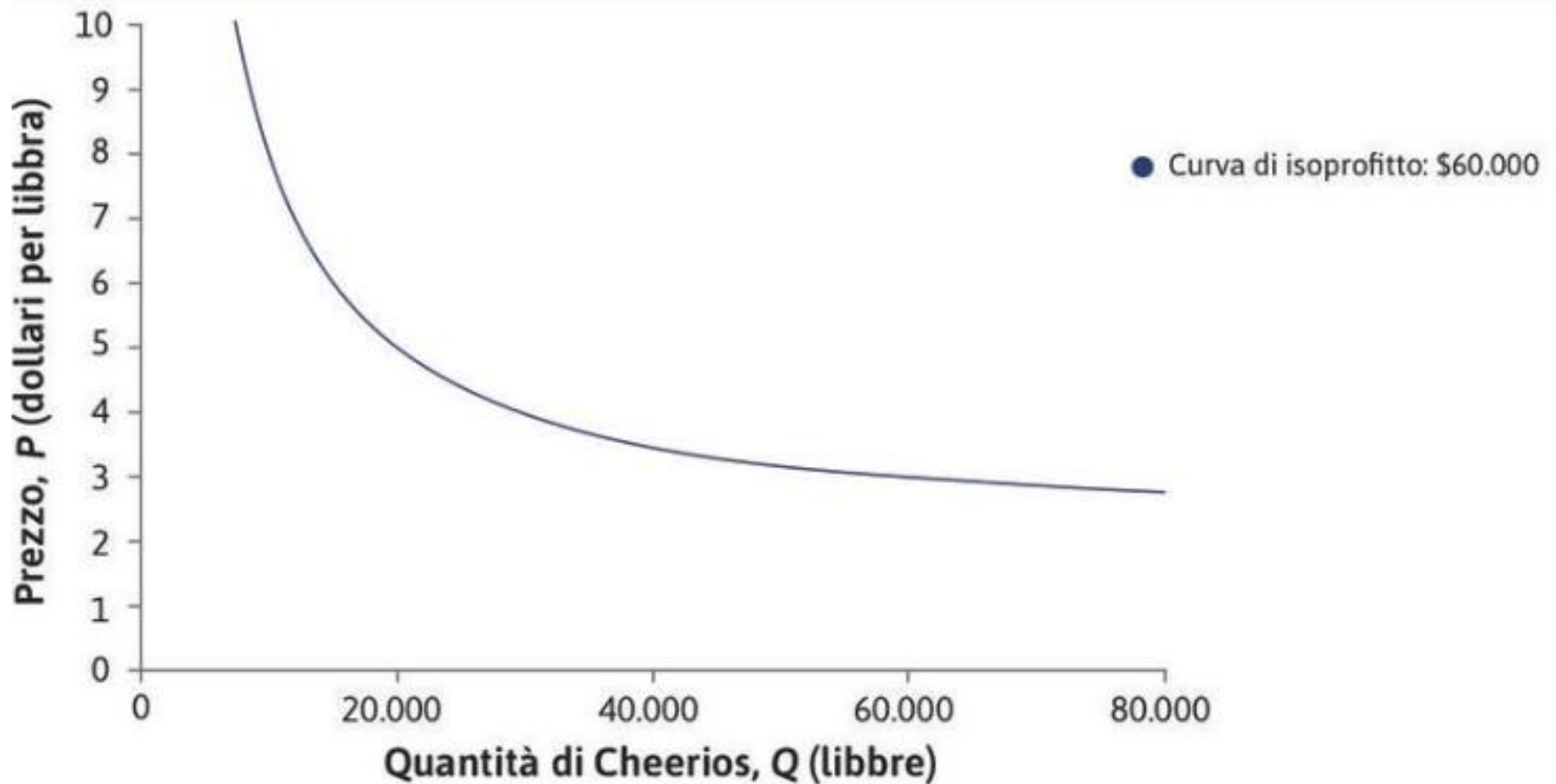
$$C = 2$$



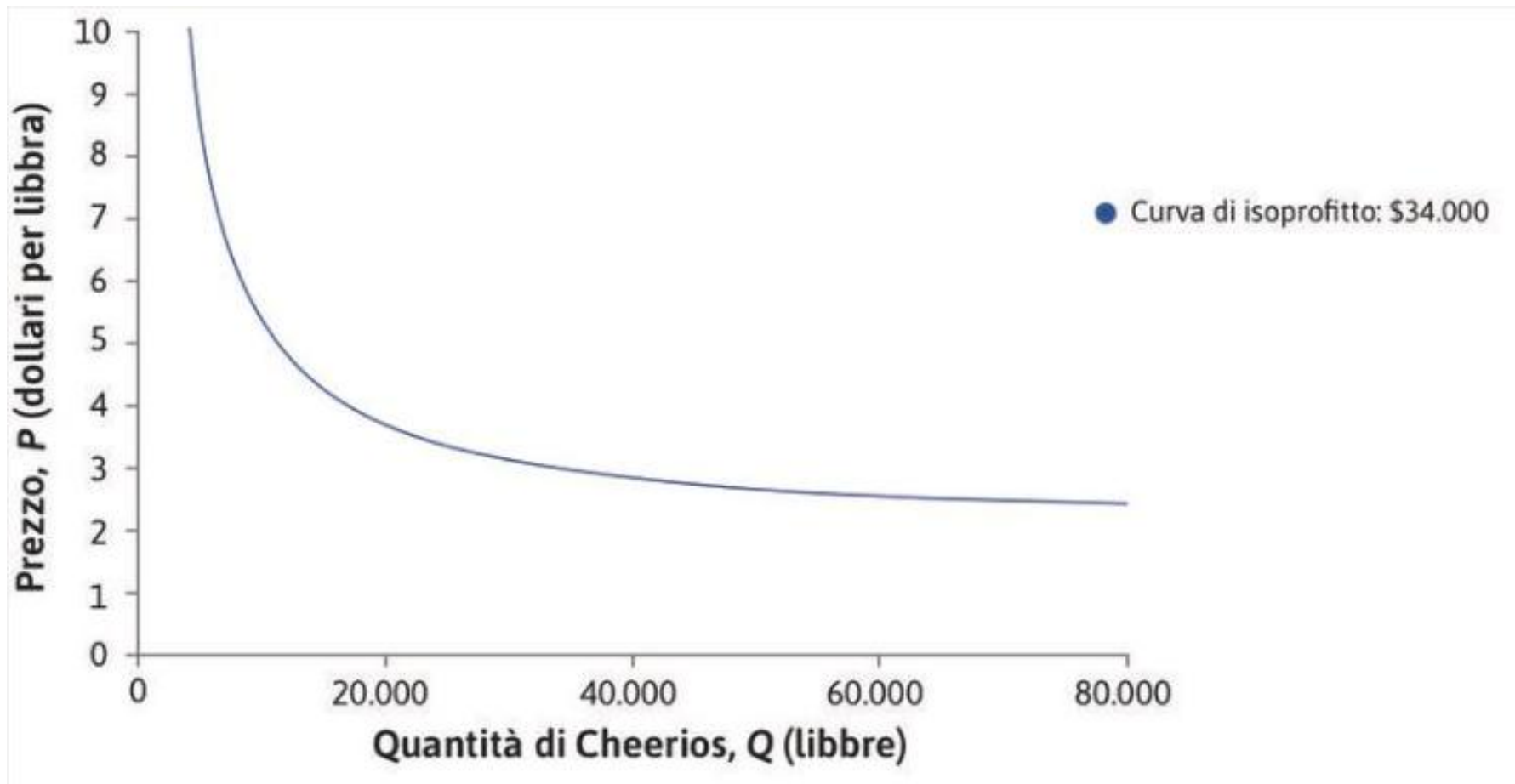
$$\text{profitto} = Q \times P - Q \times 2 = (P - 2) \times Q$$

$$\text{profitto} = (P - 2) \times Q$$

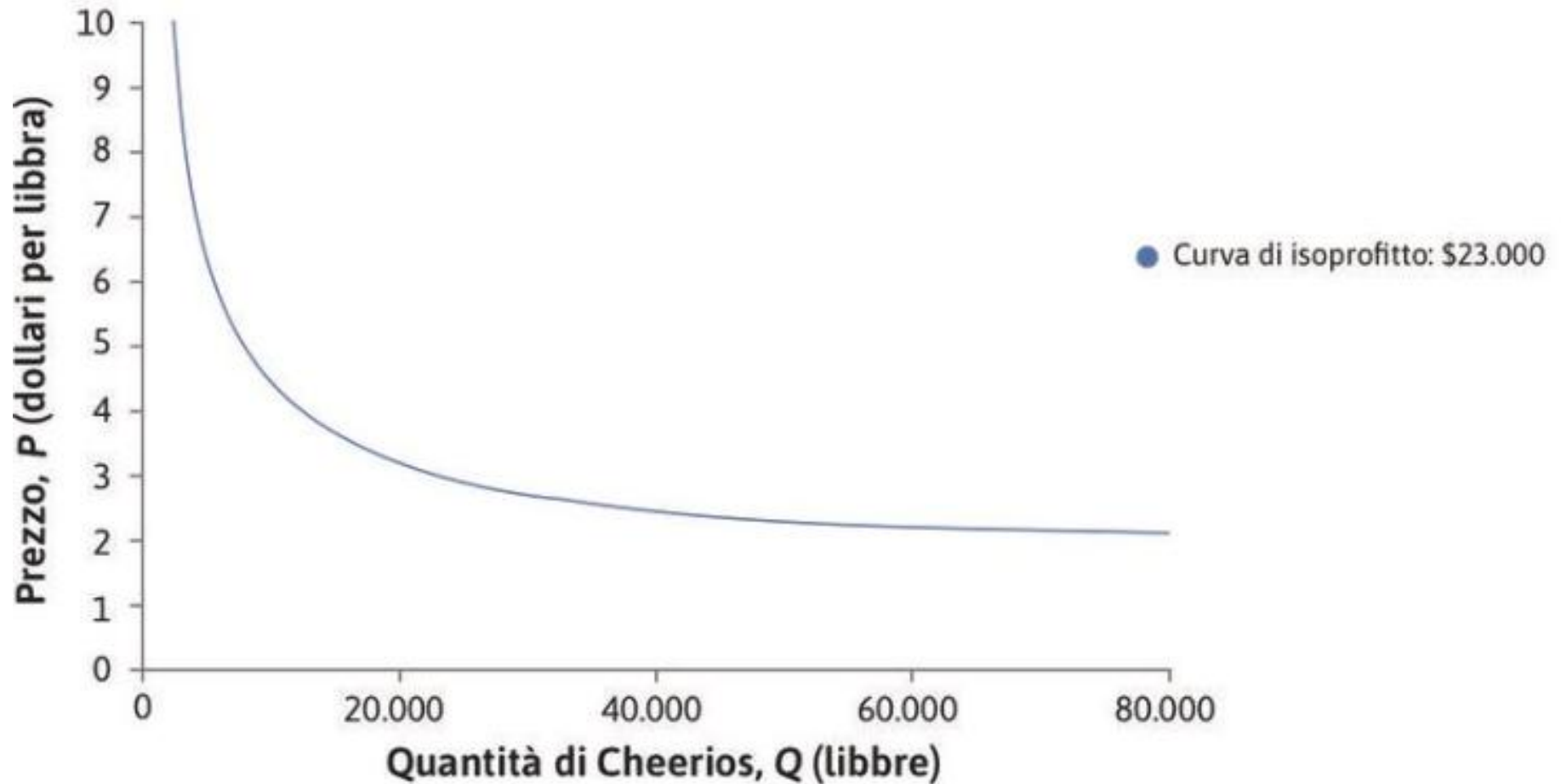
Usando questa formula, è possibile calcolare il profitto per ogni coppia prezzo/quantità e disegnare le curve di isoprofitto



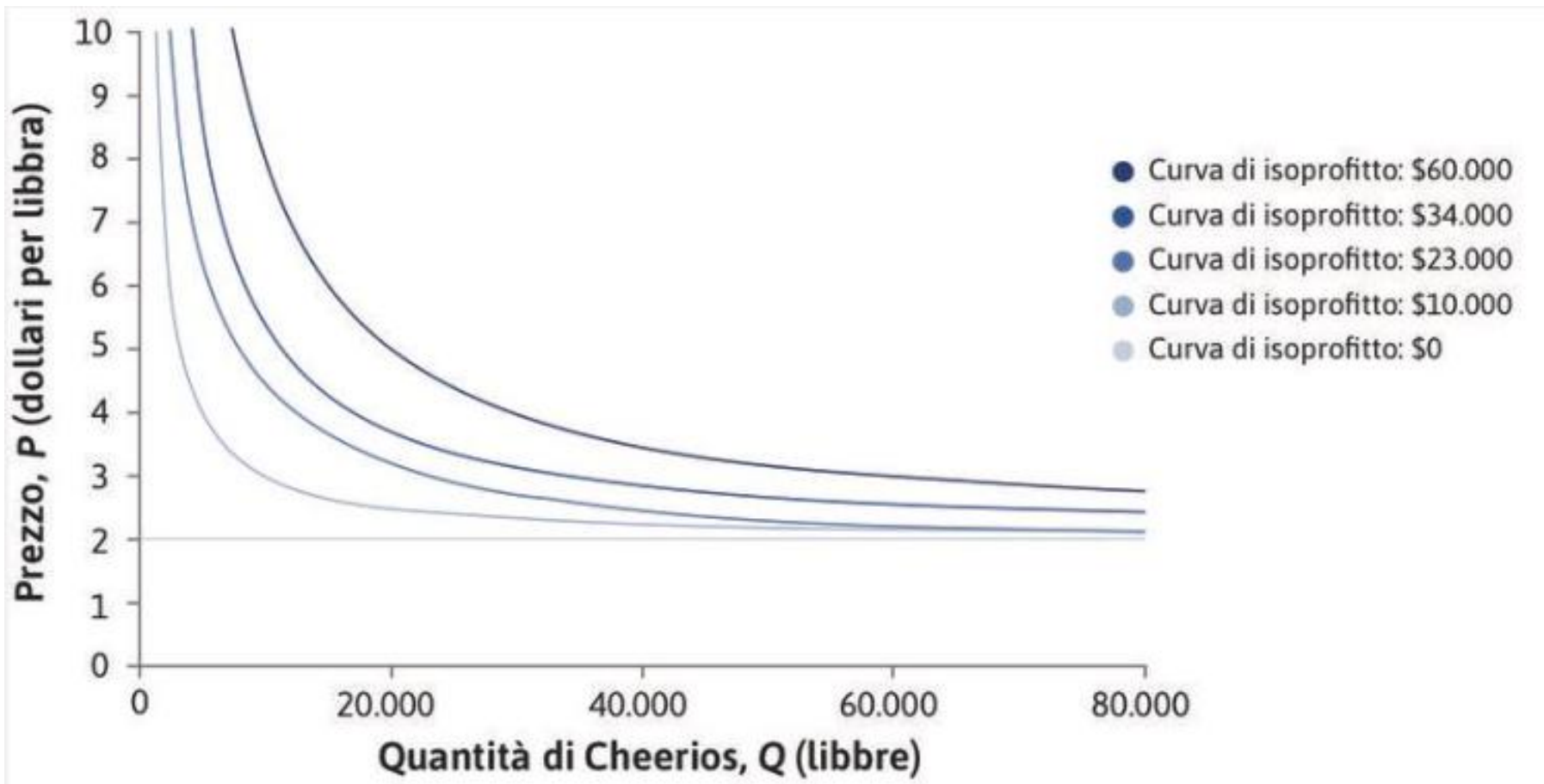
Questa curva di isoprofitto mostra tutte le combinazioni di P e Q per le quali il profitto è uguale a 60.000 \$.



Questa curva di isoprofitto mostra tutte le combinazioni di P e Q per le quali il profitto è uguale a 34.000 \$.

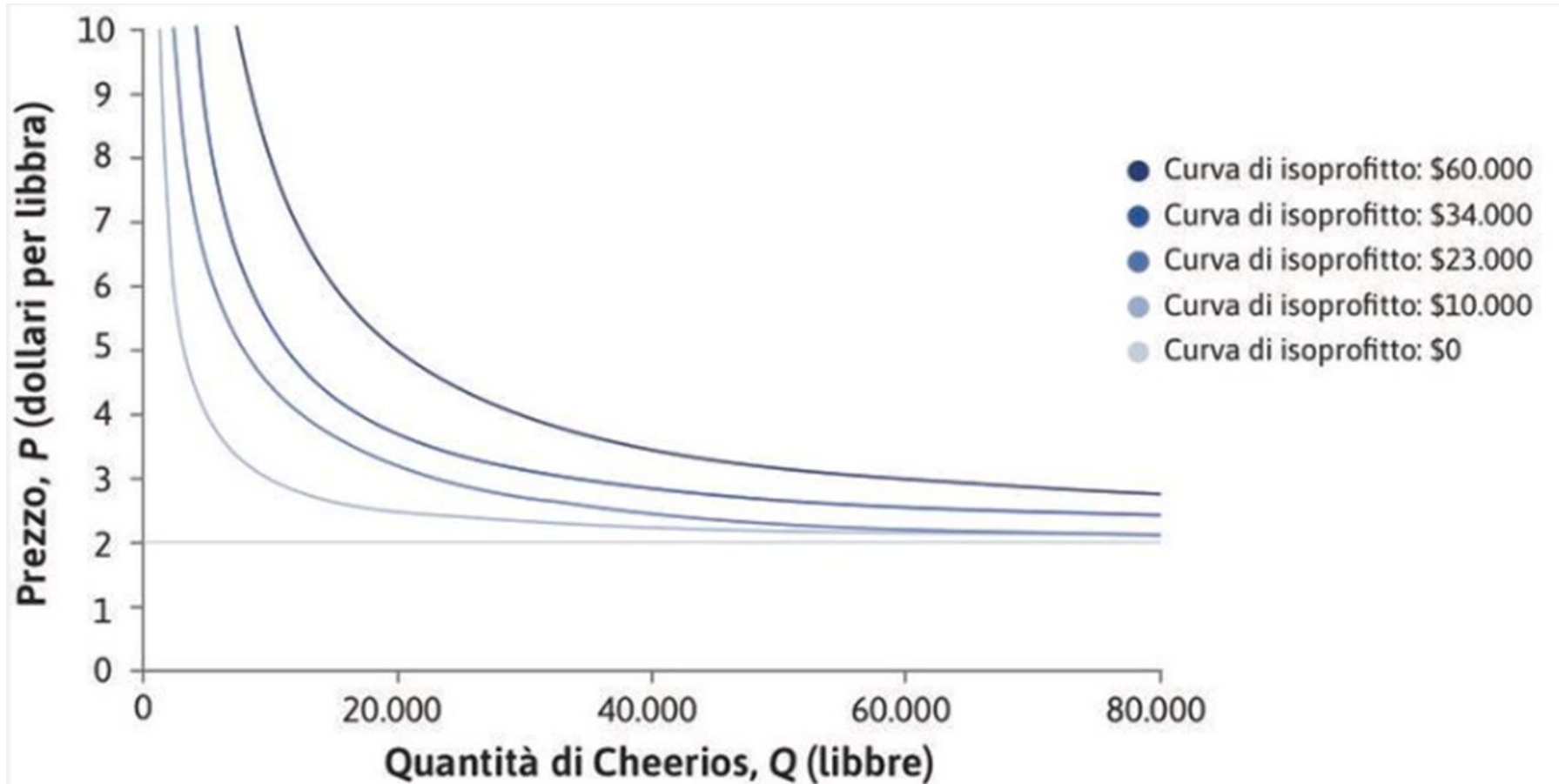


Questa curva di isoprofitto mostra tutte le combinazioni di P e Q per le quali il profitto è uguale a 23.000 \$.



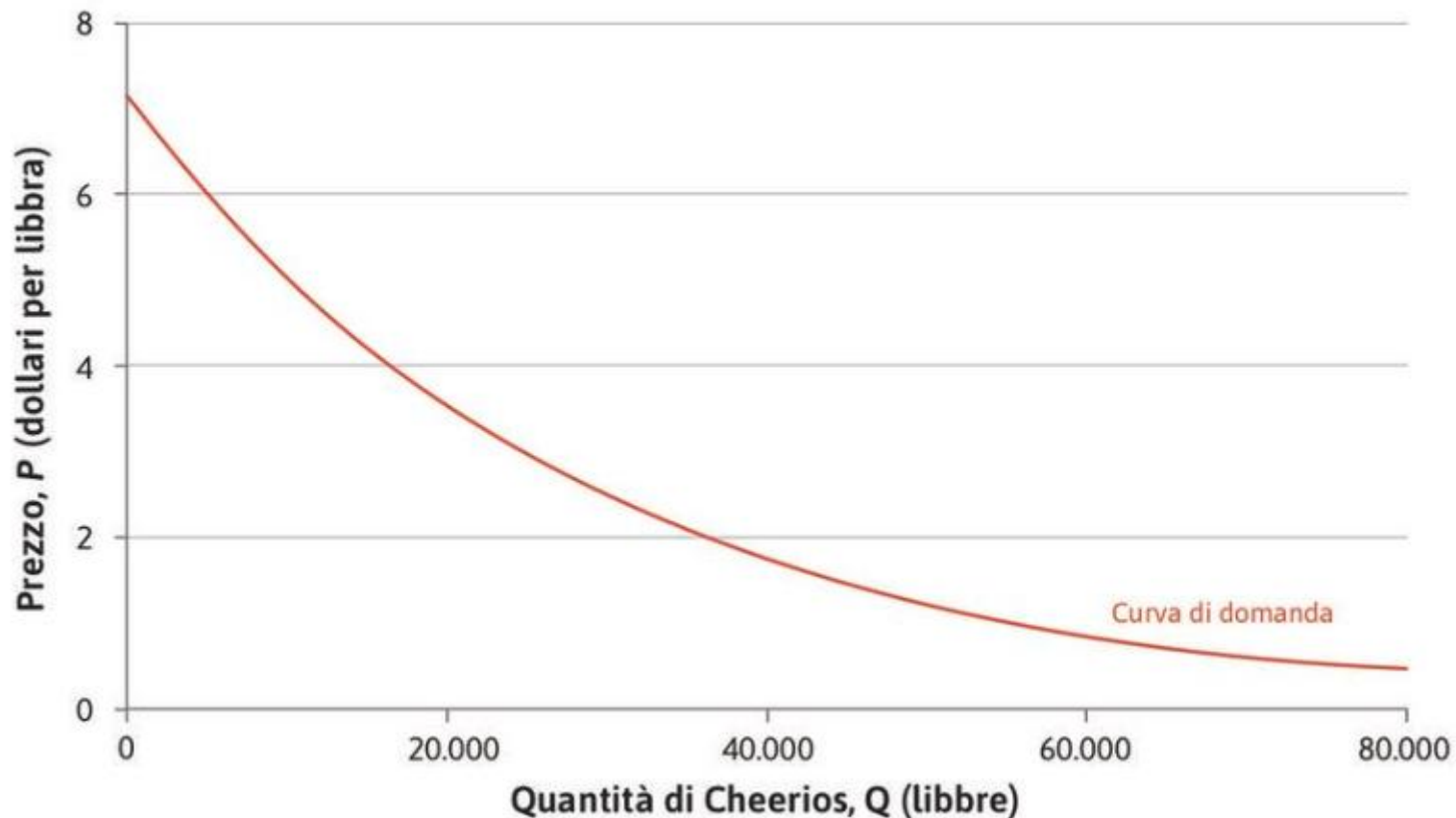
Le curve di isoprofitto più vicine all'origine sono associate a livelli più bassi di profitto.

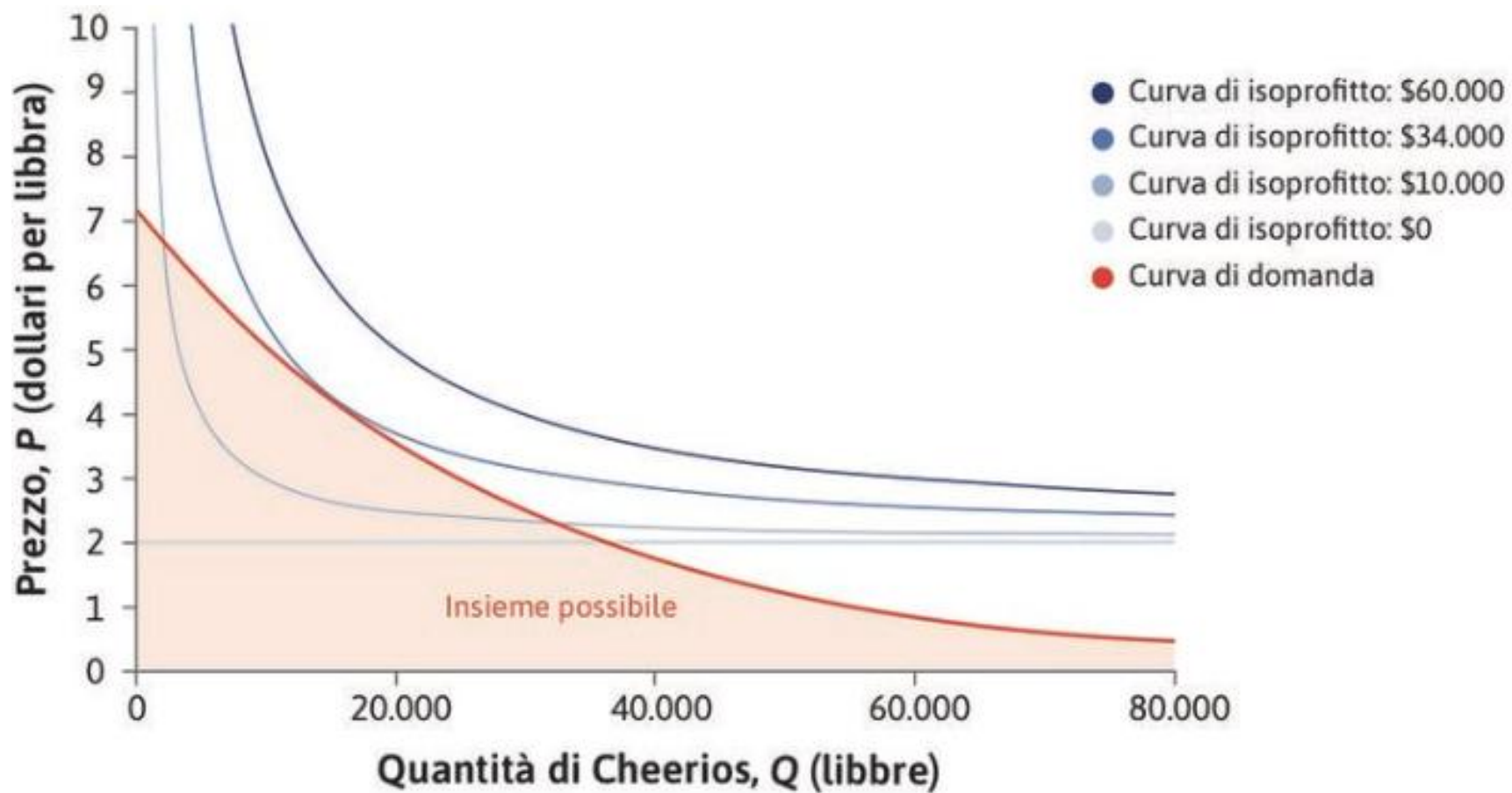
Per conseguire profitti elevati, sarebbe auspicabile che quantità e prezzo fossero i più alti possibili.

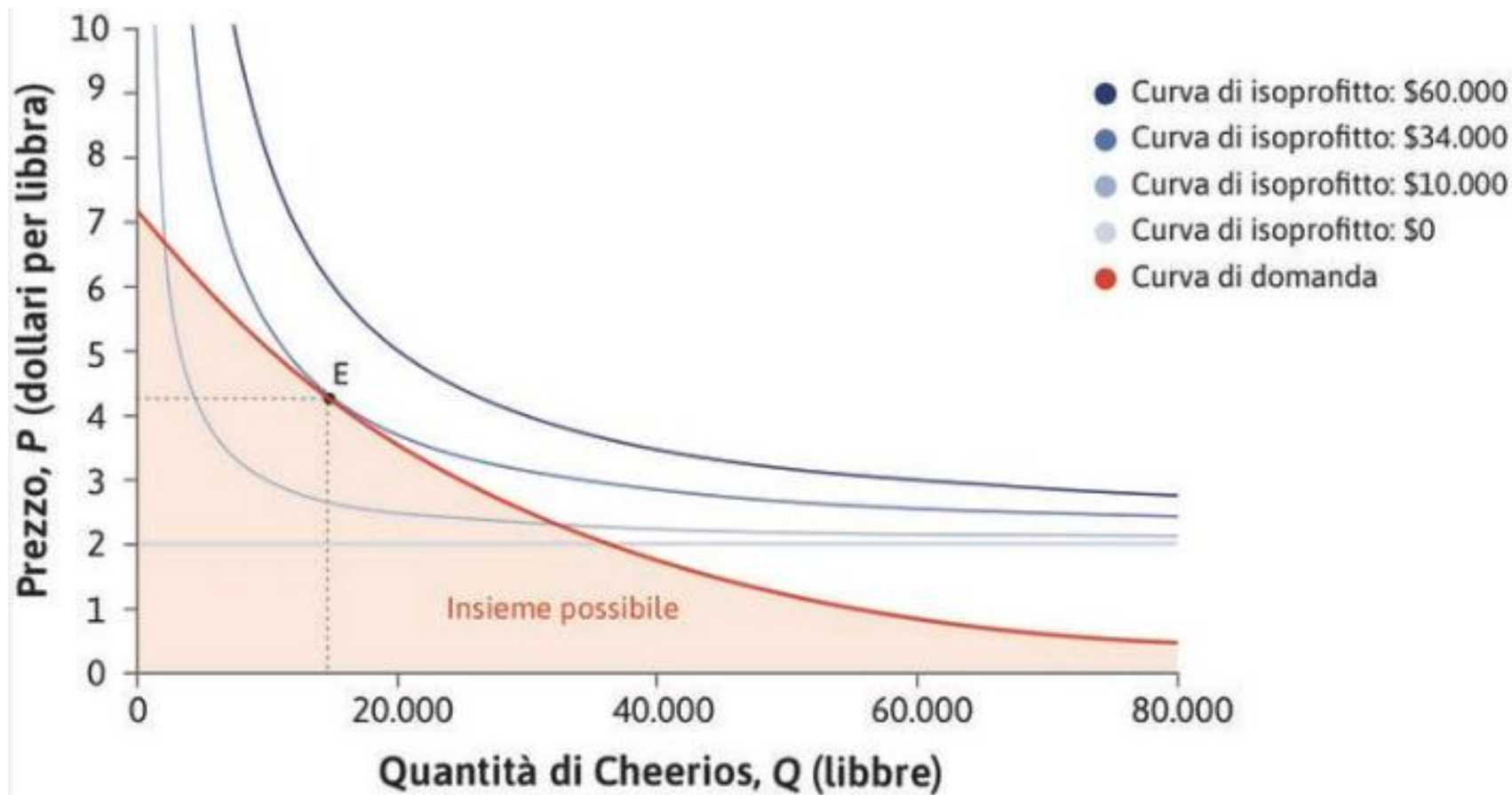


Per conseguire profitti elevati, sarebbe auspicabile che quantità e prezzo fossero i più alti possibili.

La curva di domanda però pone un vincolo a tale possibilità. Ricordate la sua forma?







Il punto dell'insieme delle combinazioni possibili dove si raggiunge la curva di isoprofitto più elevata è E. In corrispondenza di E, la curva di isoprofitto e quella di domanda sono tangenti. Il manager sceglierà dunque $P=4,40$ e $Q = 14.000$ libbre.

Massimizzare i profitti

Per massimizzare i profitti, possiamo utilizzare due metodi:

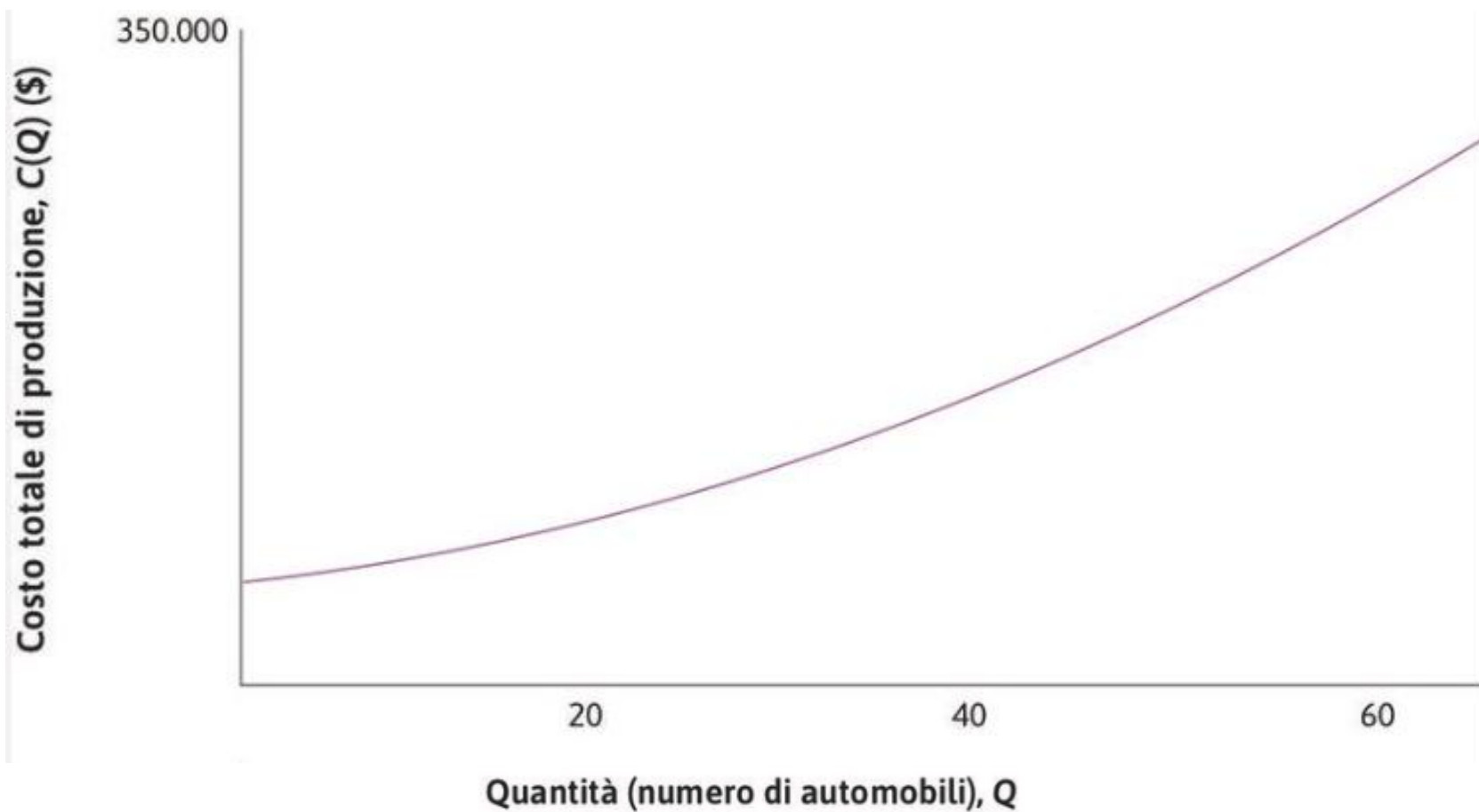
- 2. Confrontare ricavi marginali e costi marginali

La funzione di costo

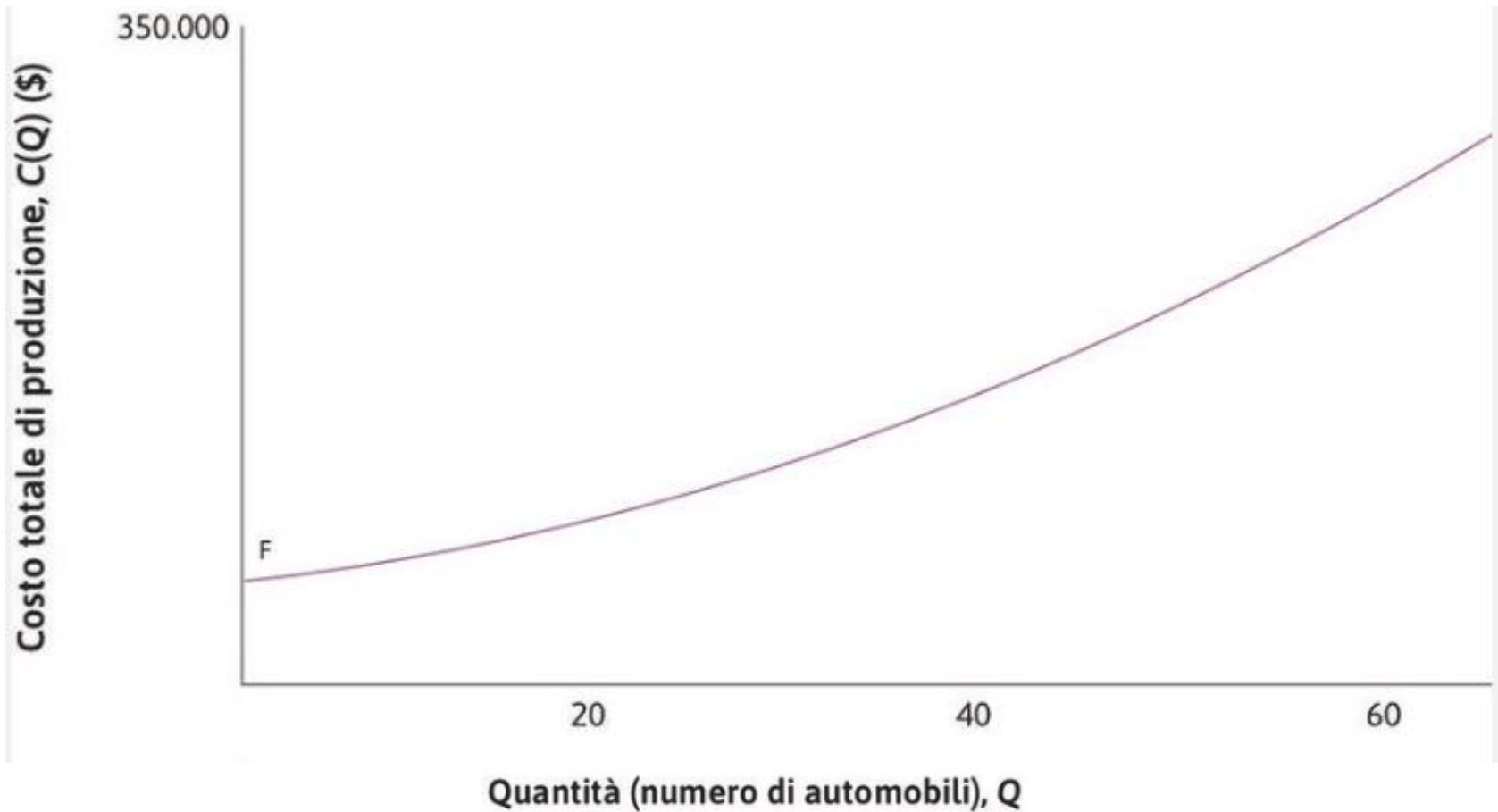
Nell'esempio dei Cheerios (profitto = $P \times Q - 2 \times Q$)
abbiamo posto che il costo unitario sia costante.

Nella realtà spesso accade che i costi unitari variano al
variare del livello di produzione.

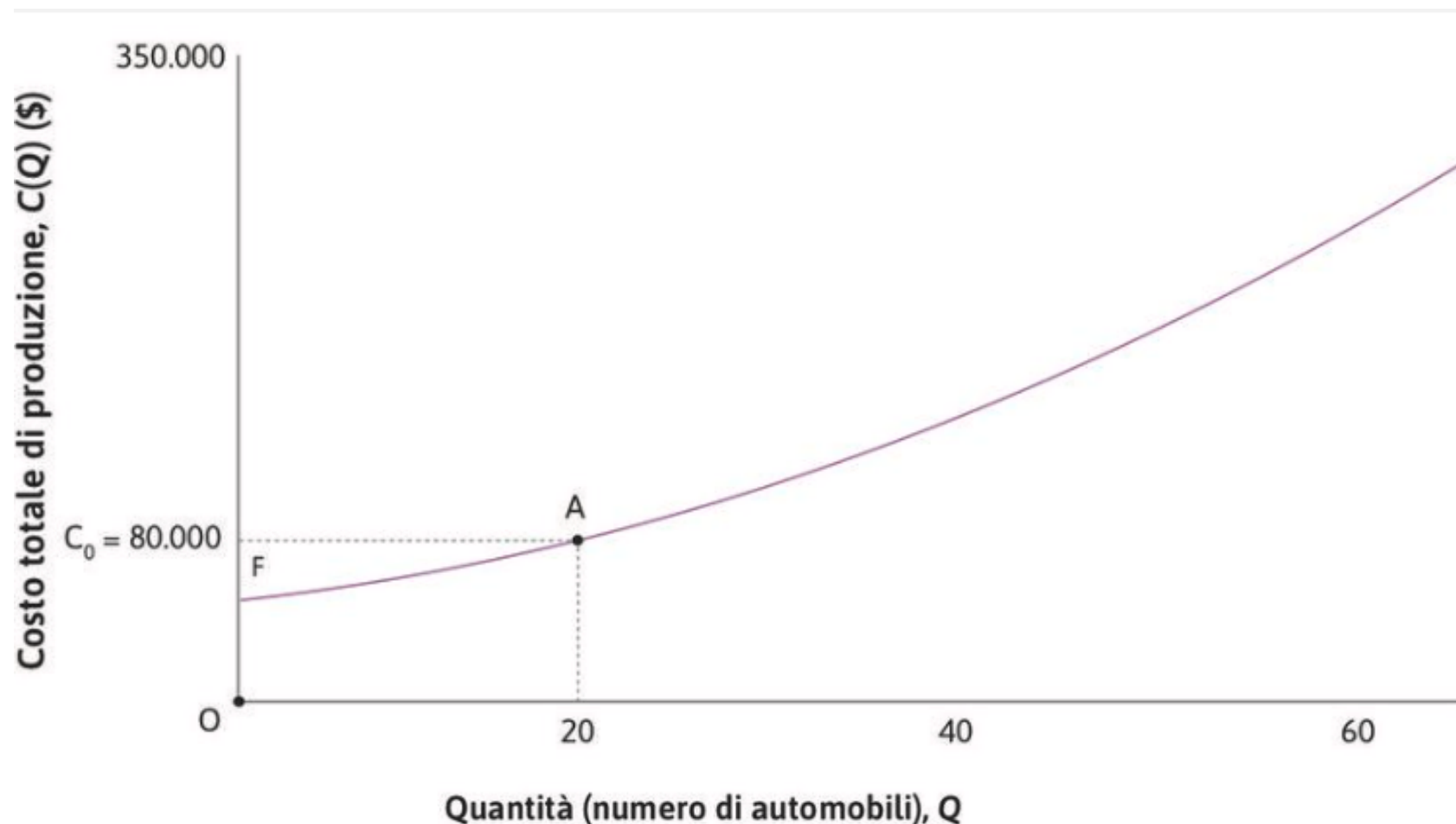
La funzione di costo



La funzione di costo

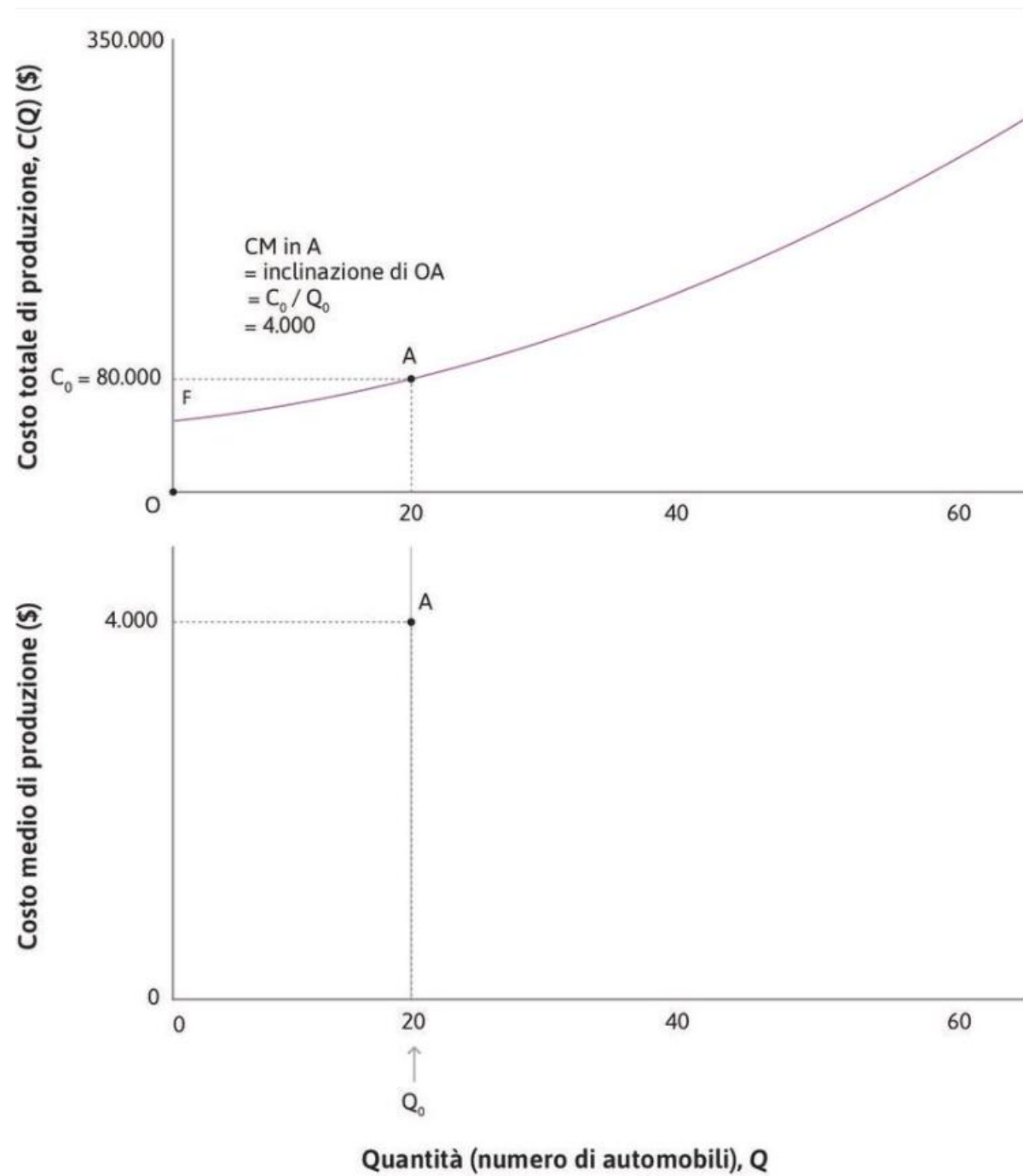


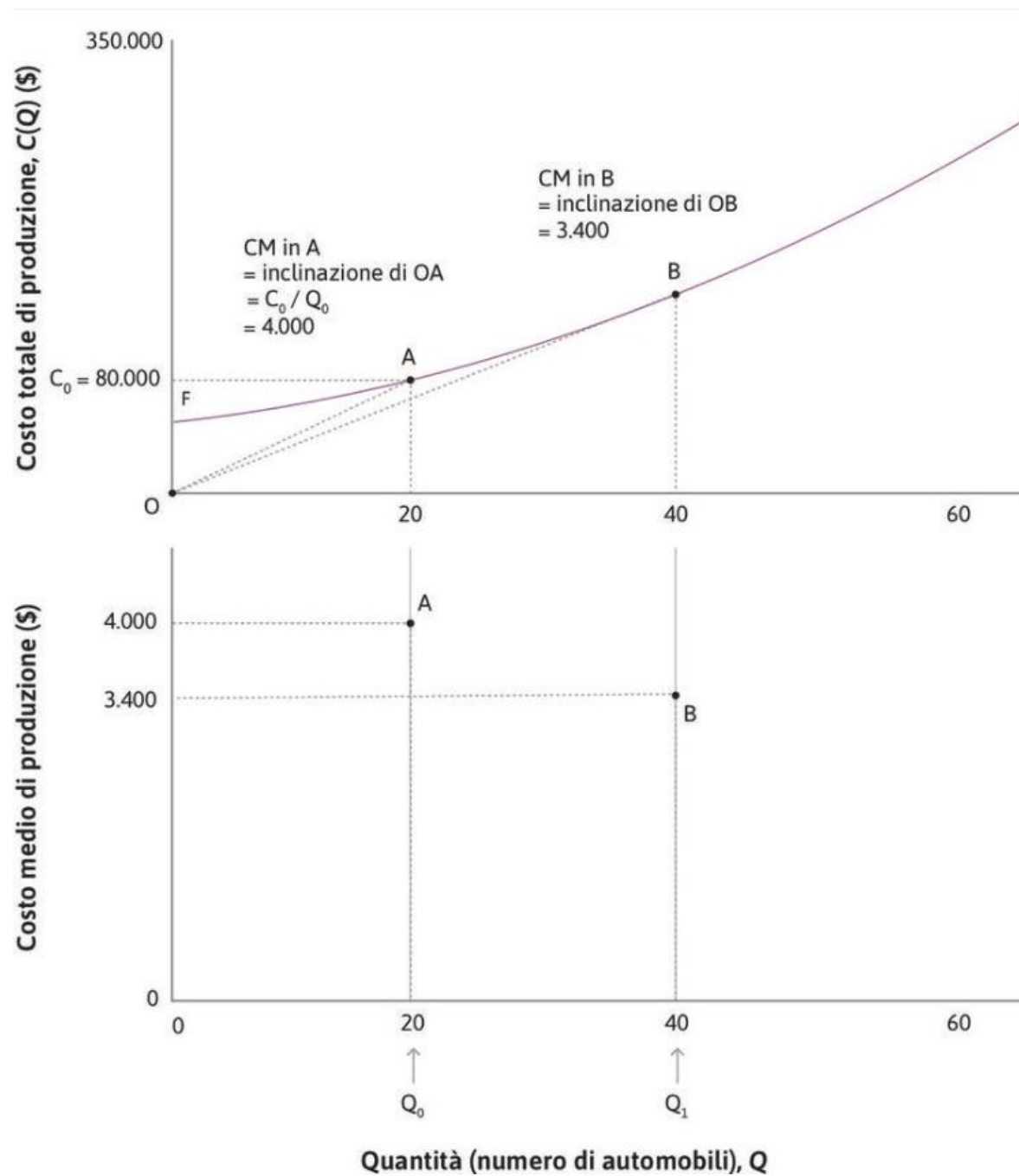
La funzione di costo

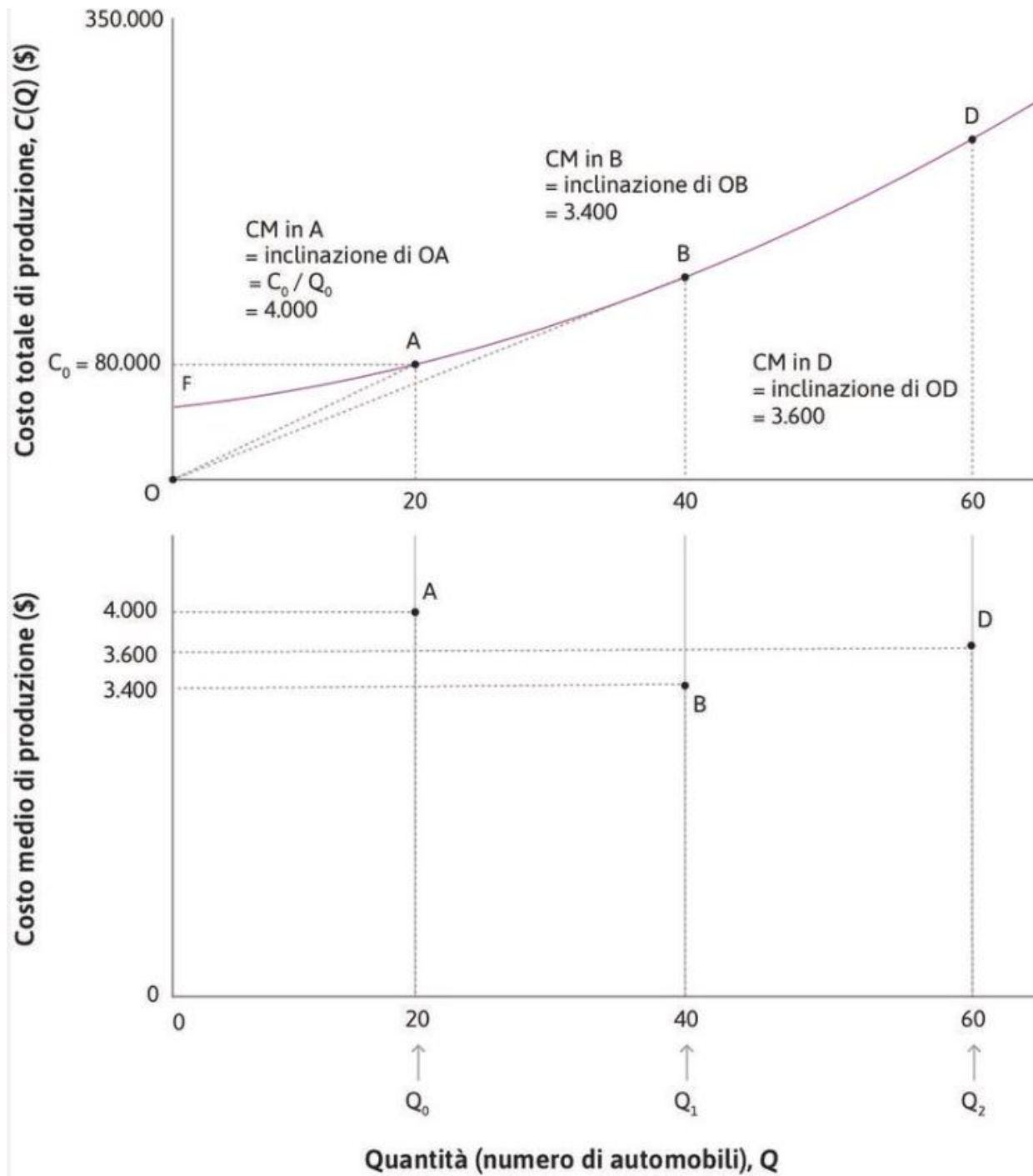


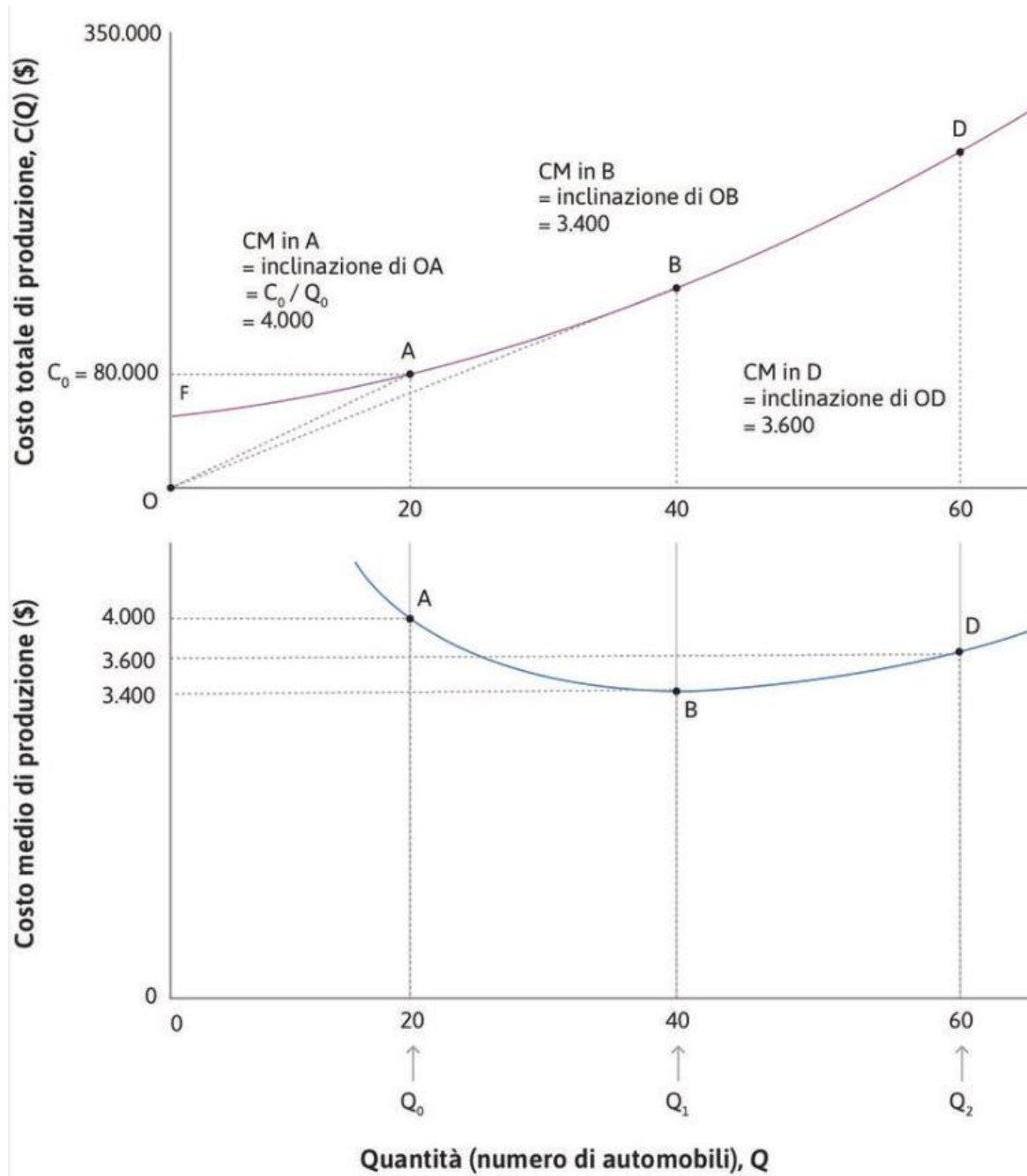
All'aumentare di Q , i costi totali aumentano e l'impresa deve impiegare un maggior numero di lavoratori. In A , si producono $Q_0 = 20$ autovetture al costo $C_0 = 80.000$ \$.

$$\text{Costo medio} = C / Q$$







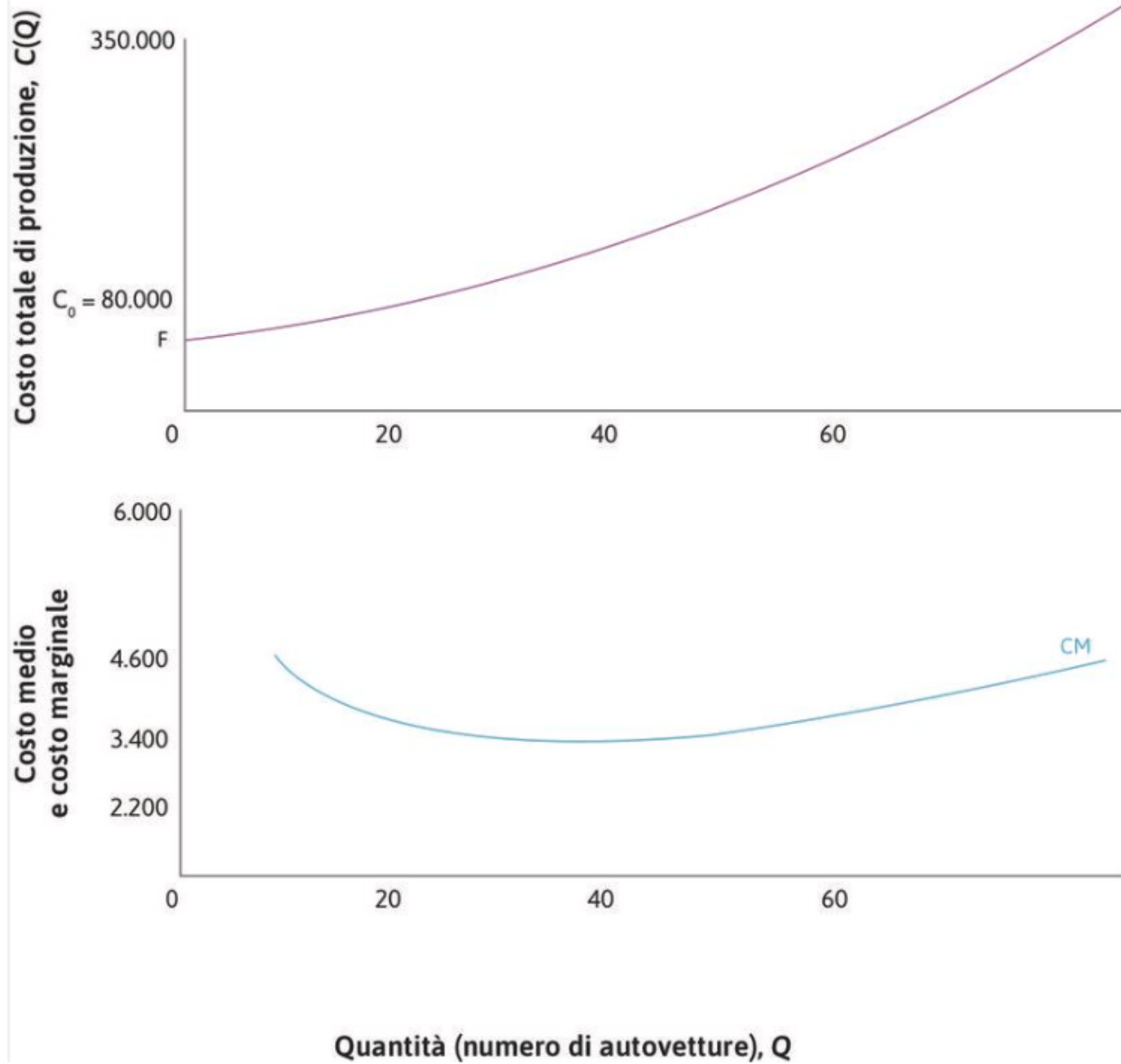


Confrontare ricavi marginali e costi marginali

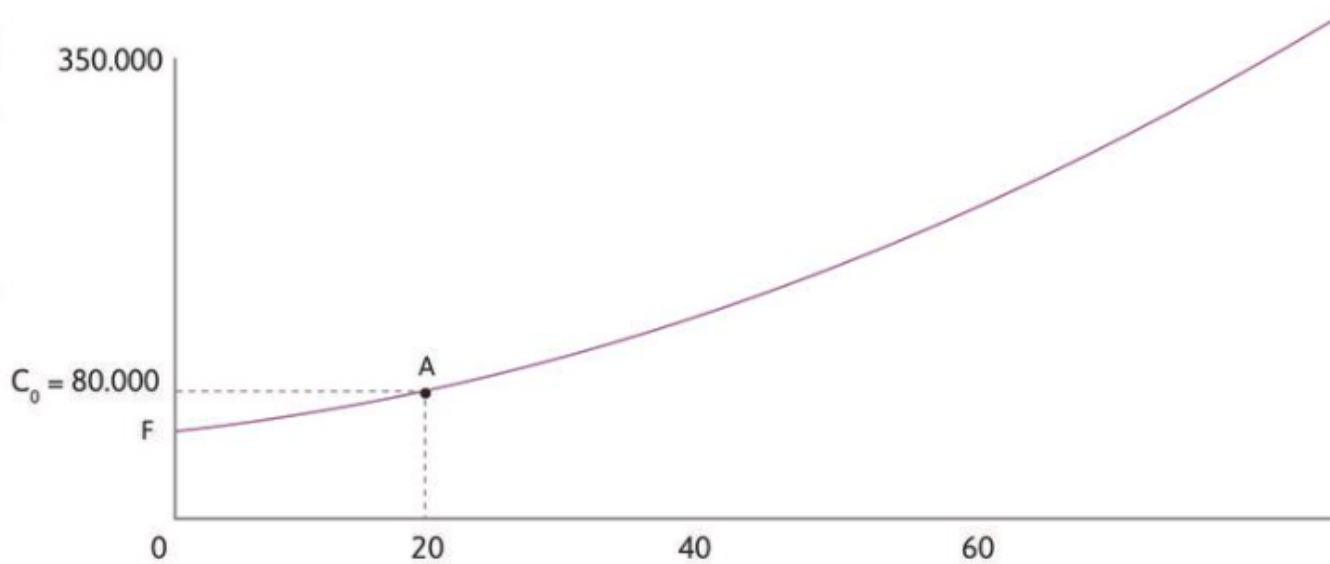
Cosa sono i costi marginali?

Si definisce costo marginale il costo che si sostiene per produrre un'unità addizionale e corrisponde alla pendenza della funzione di costo.

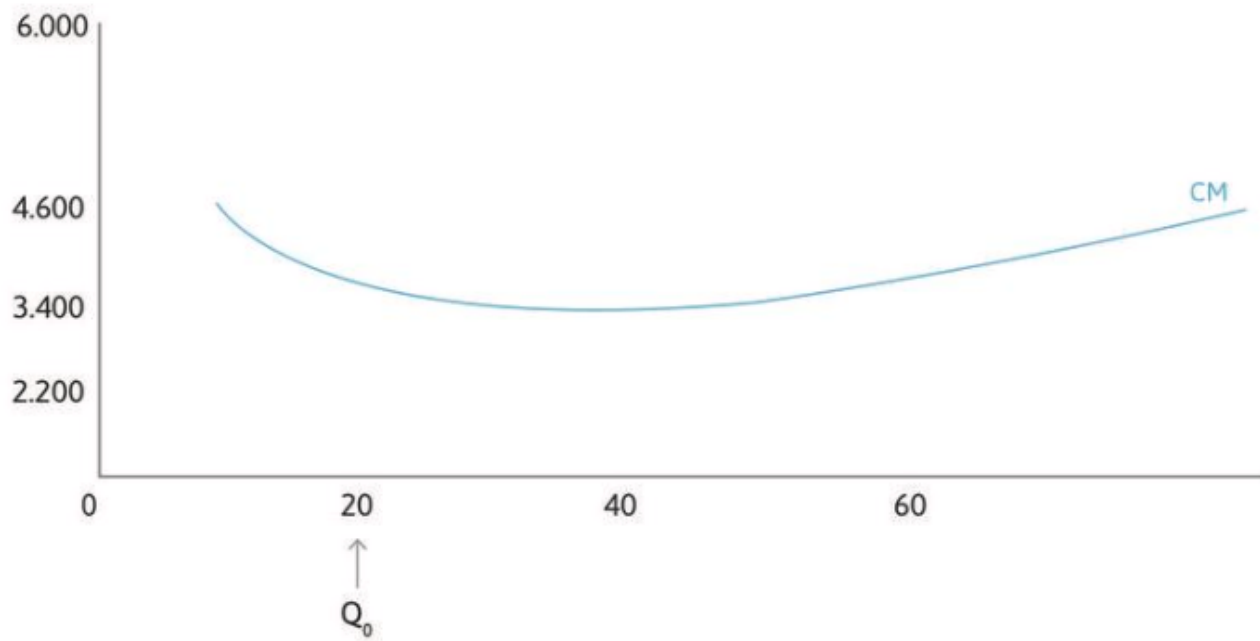
Il costo marginale = $CMg = \Delta C / \Delta Q$



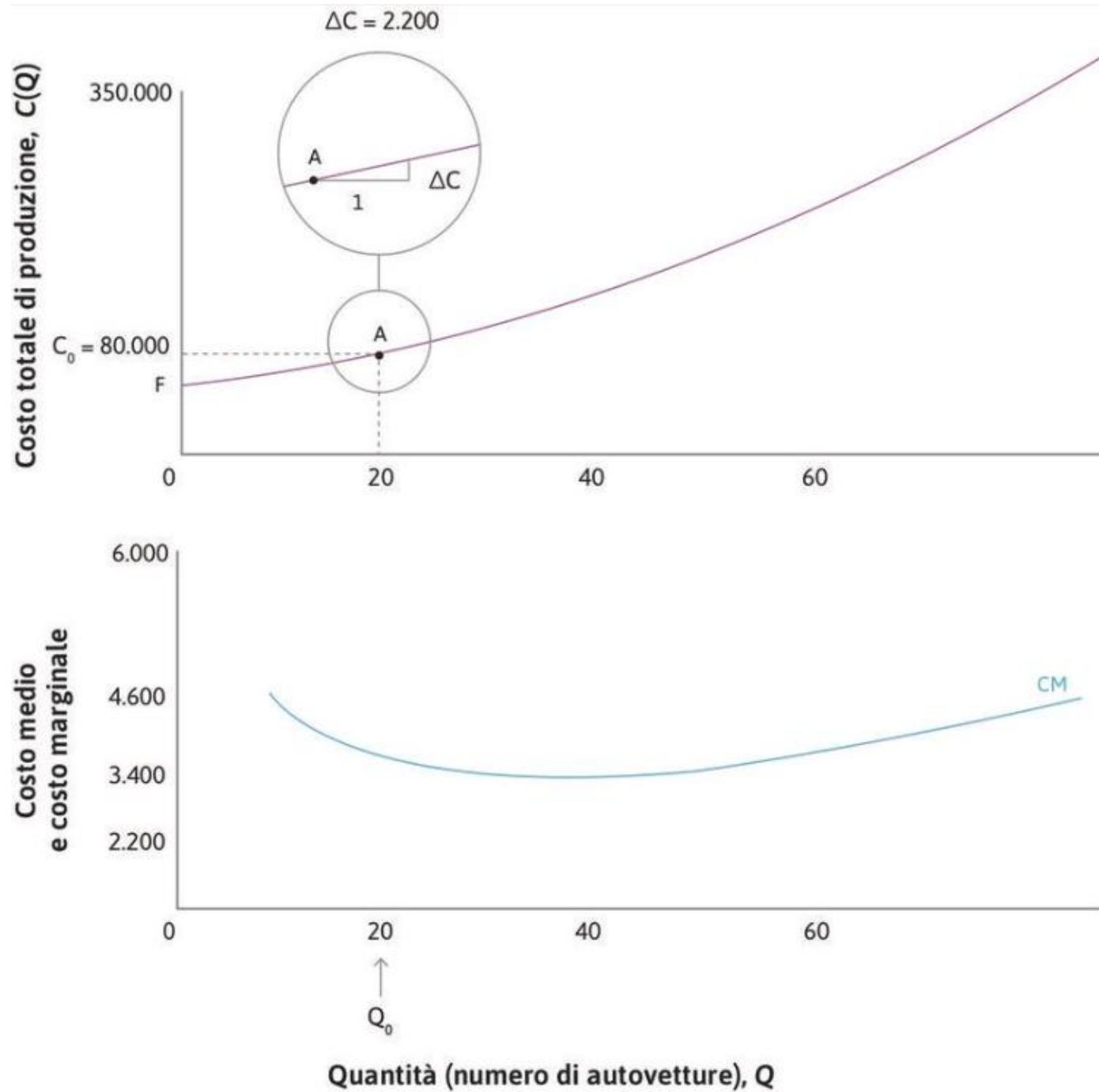
Costo totale di produzione, $C(Q)$

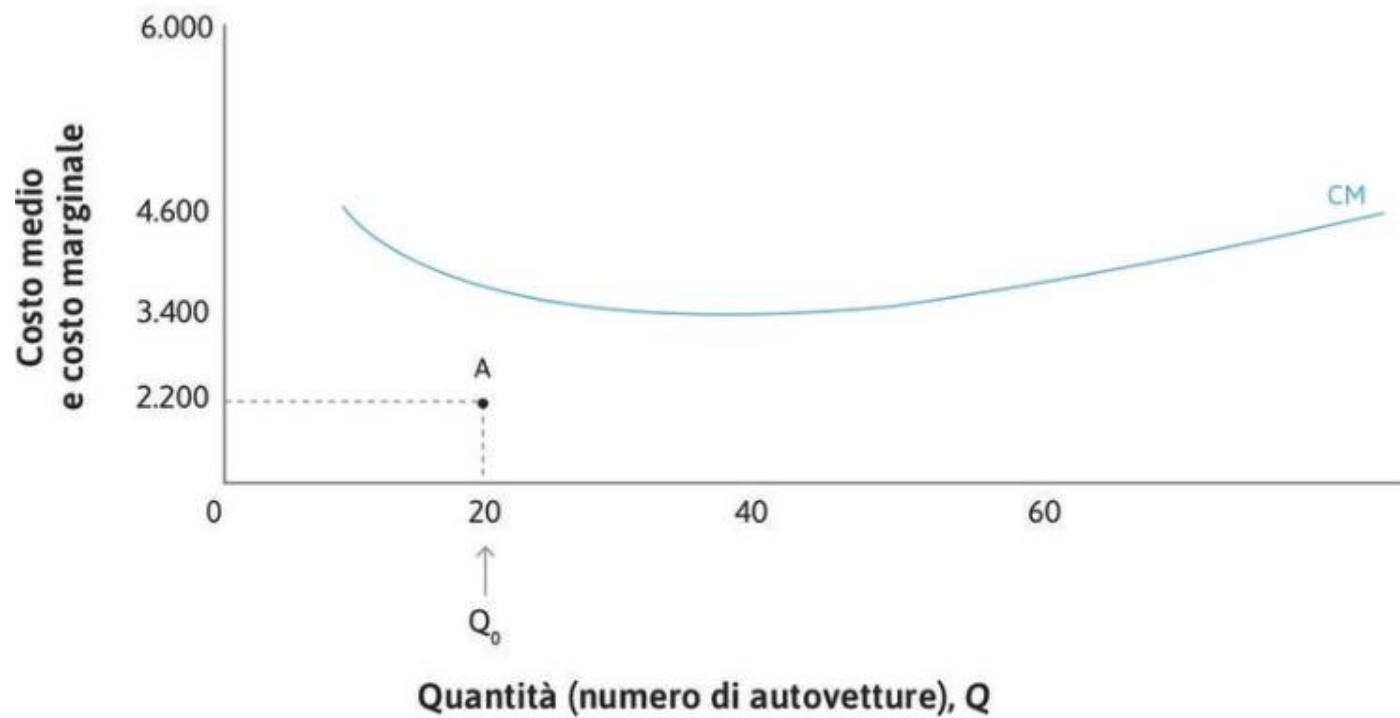
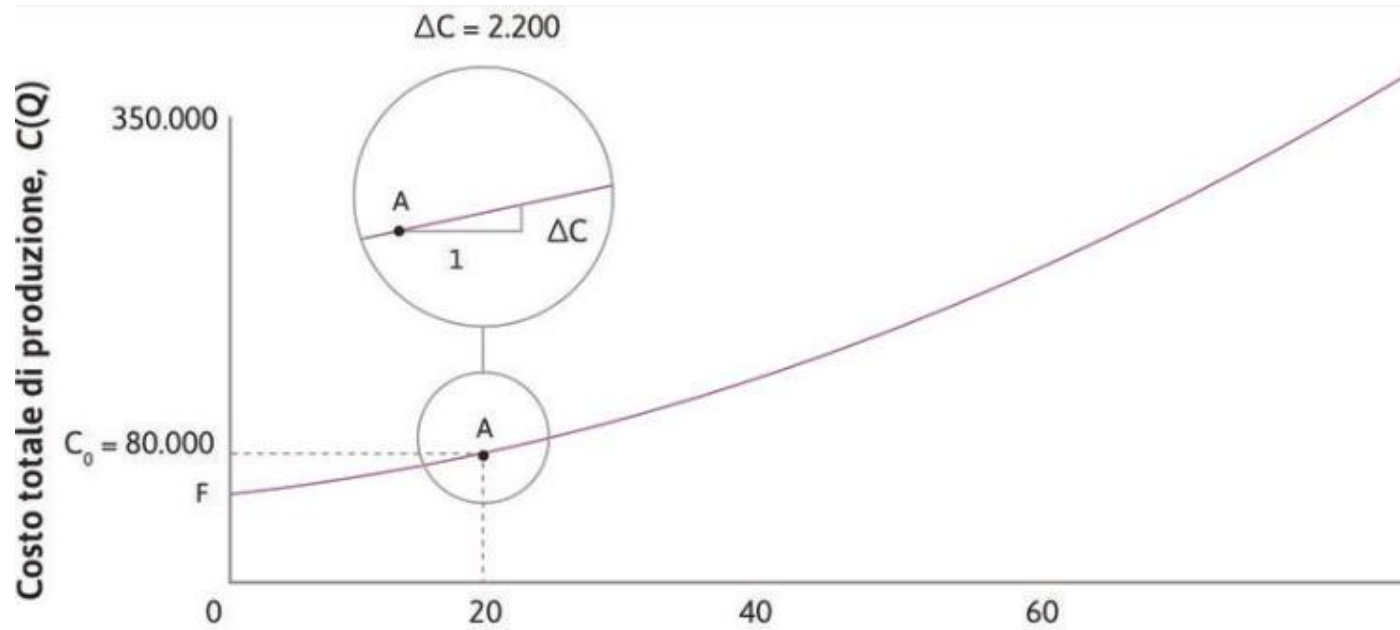


Costo medio
e costo marginale

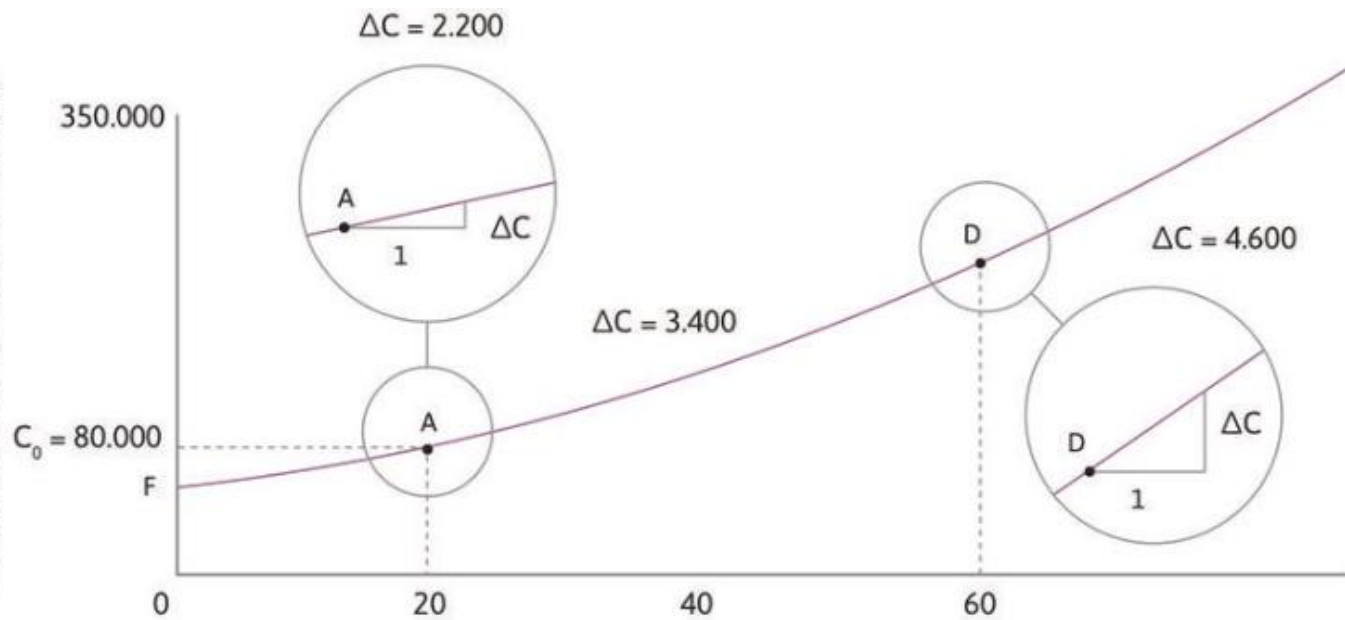


Quantità (numero di autovetture), Q

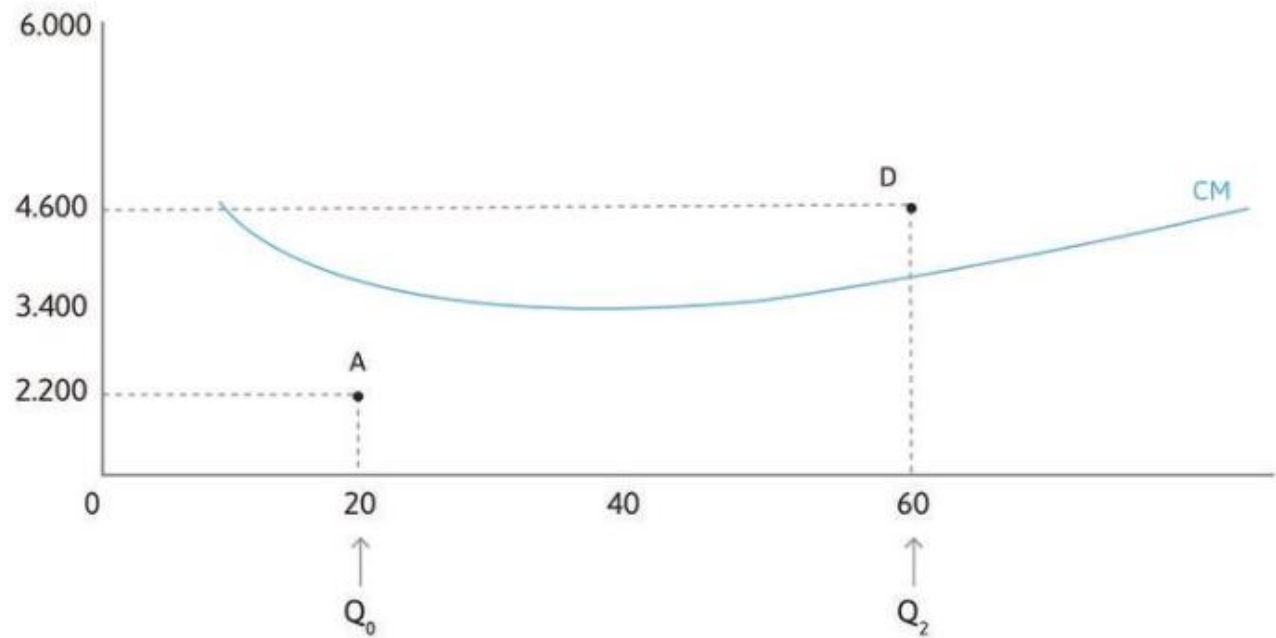




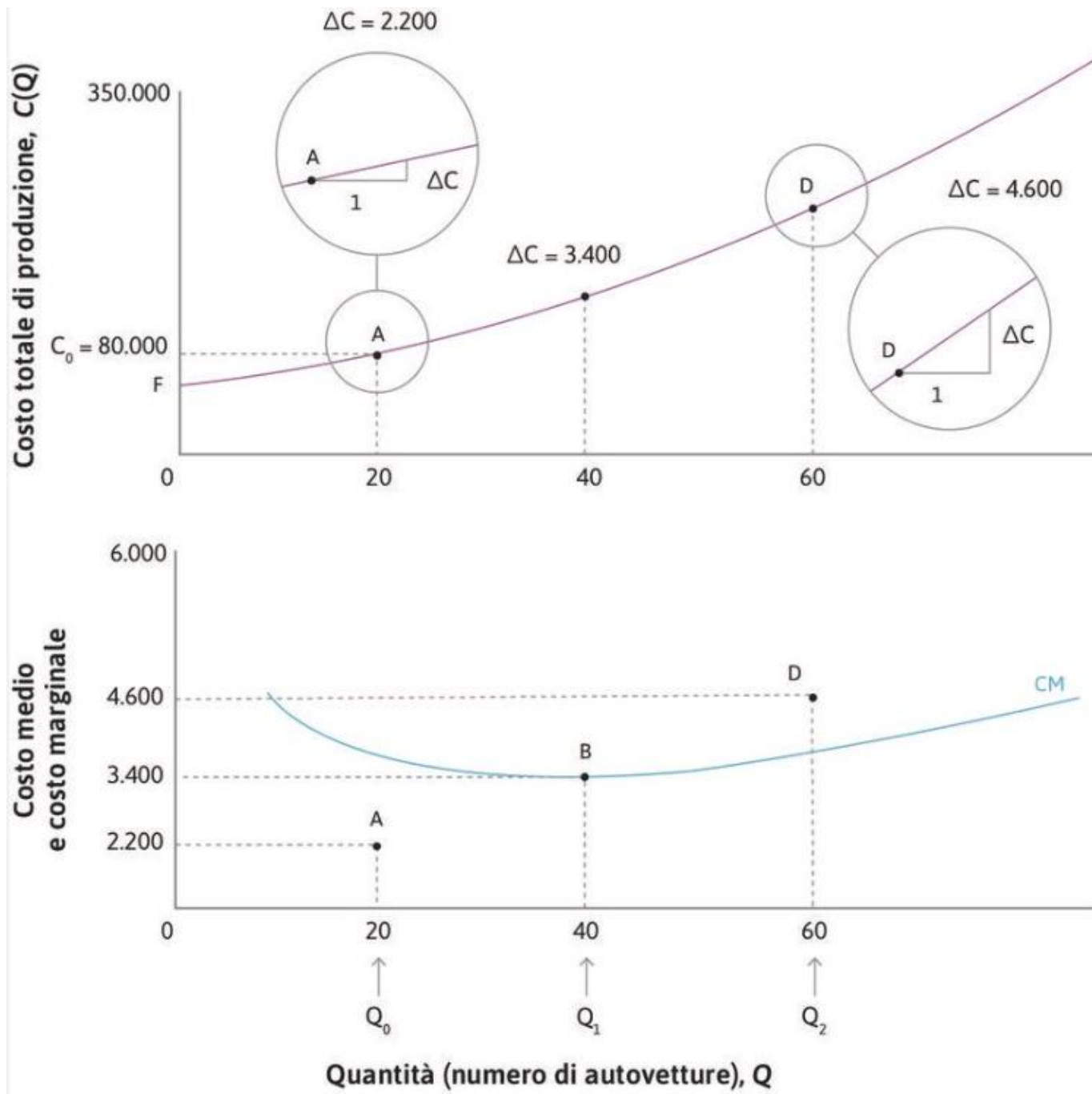
Costo totale di produzione, $C(Q)$

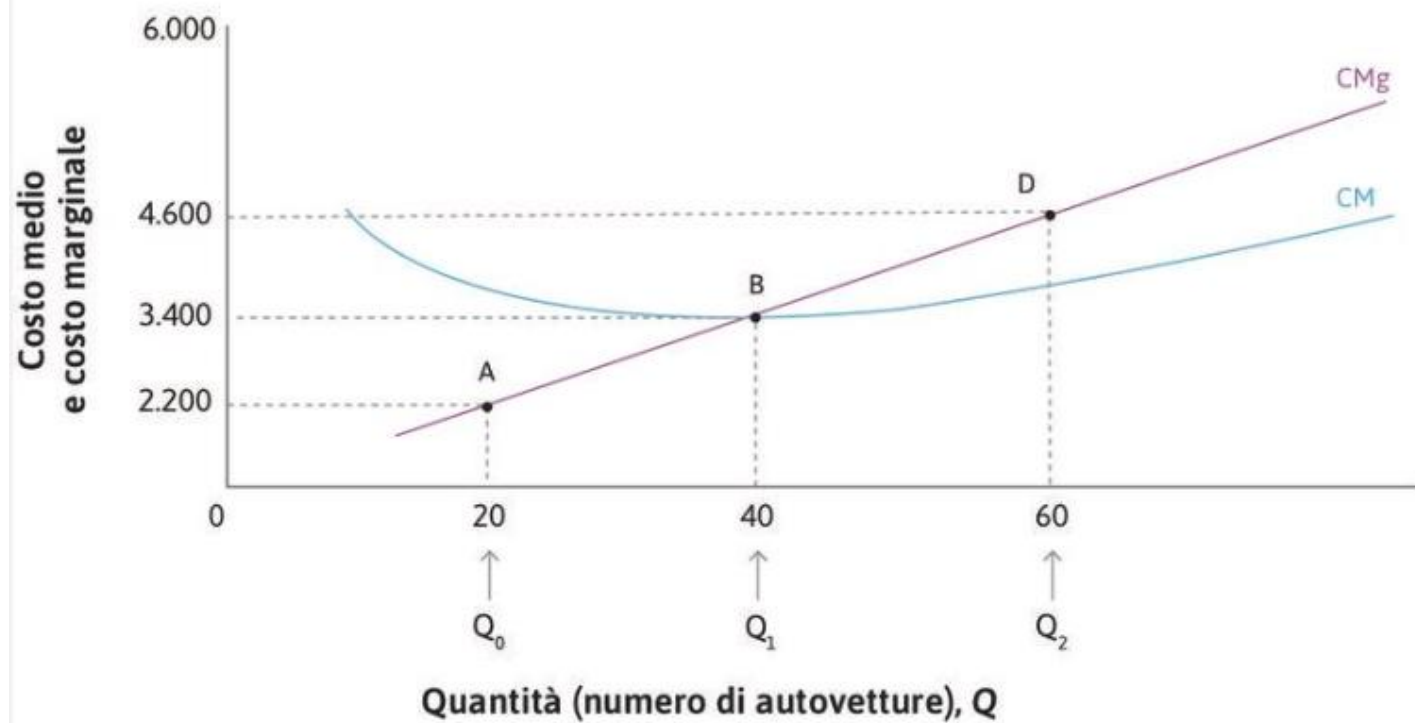
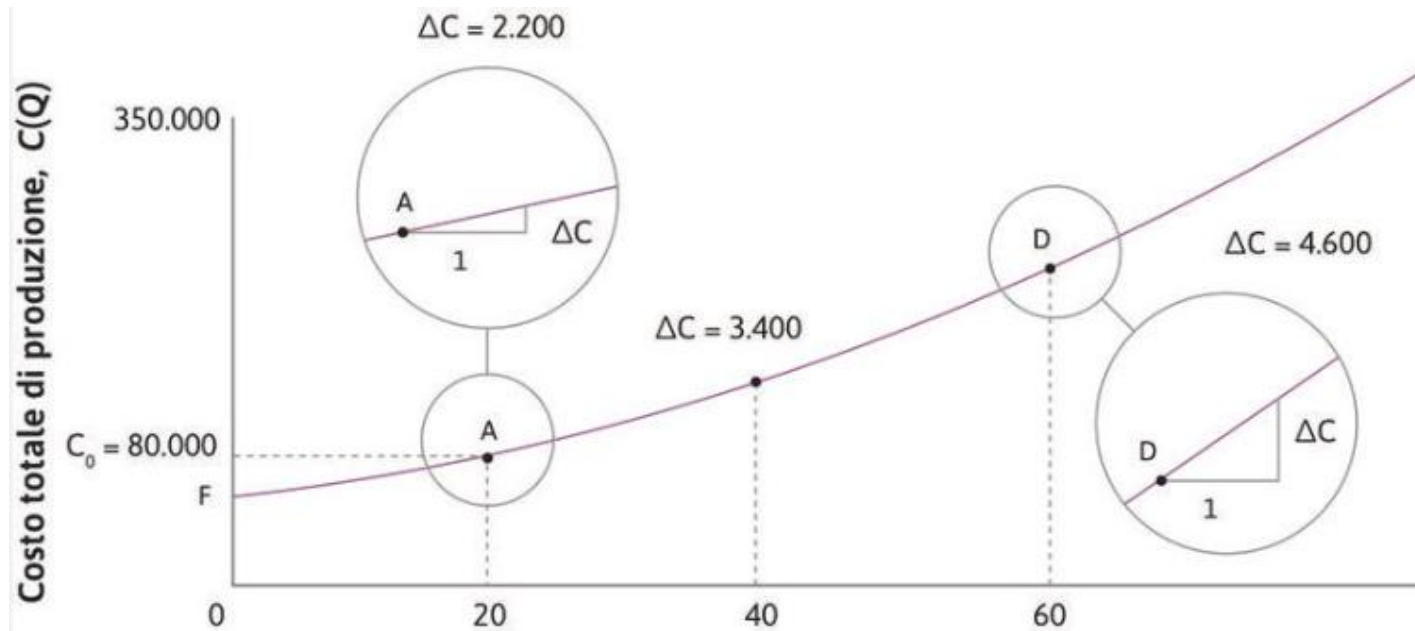


Costo medio
e costo marginale



Quantità (numero di autovetture), Q

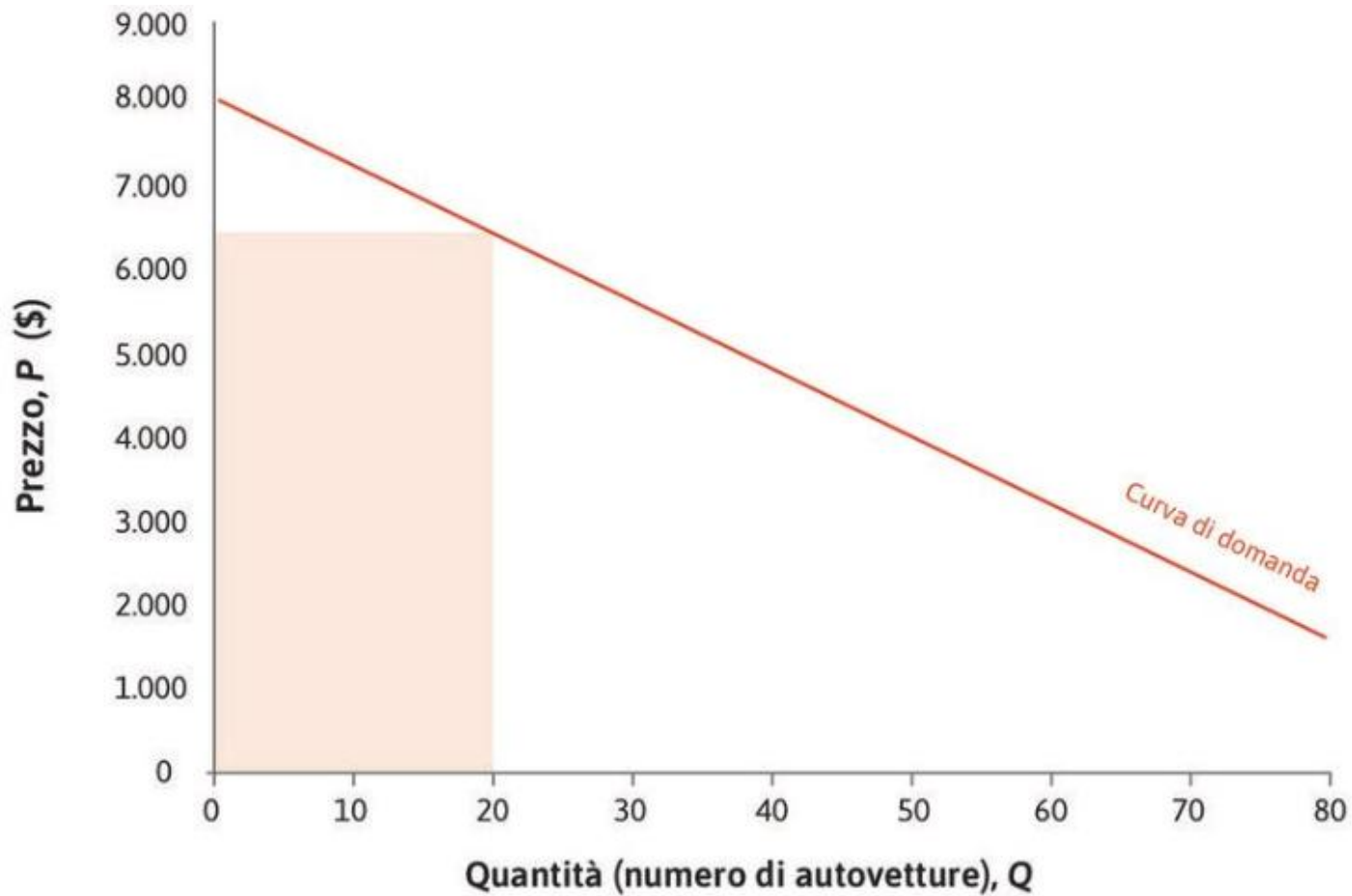




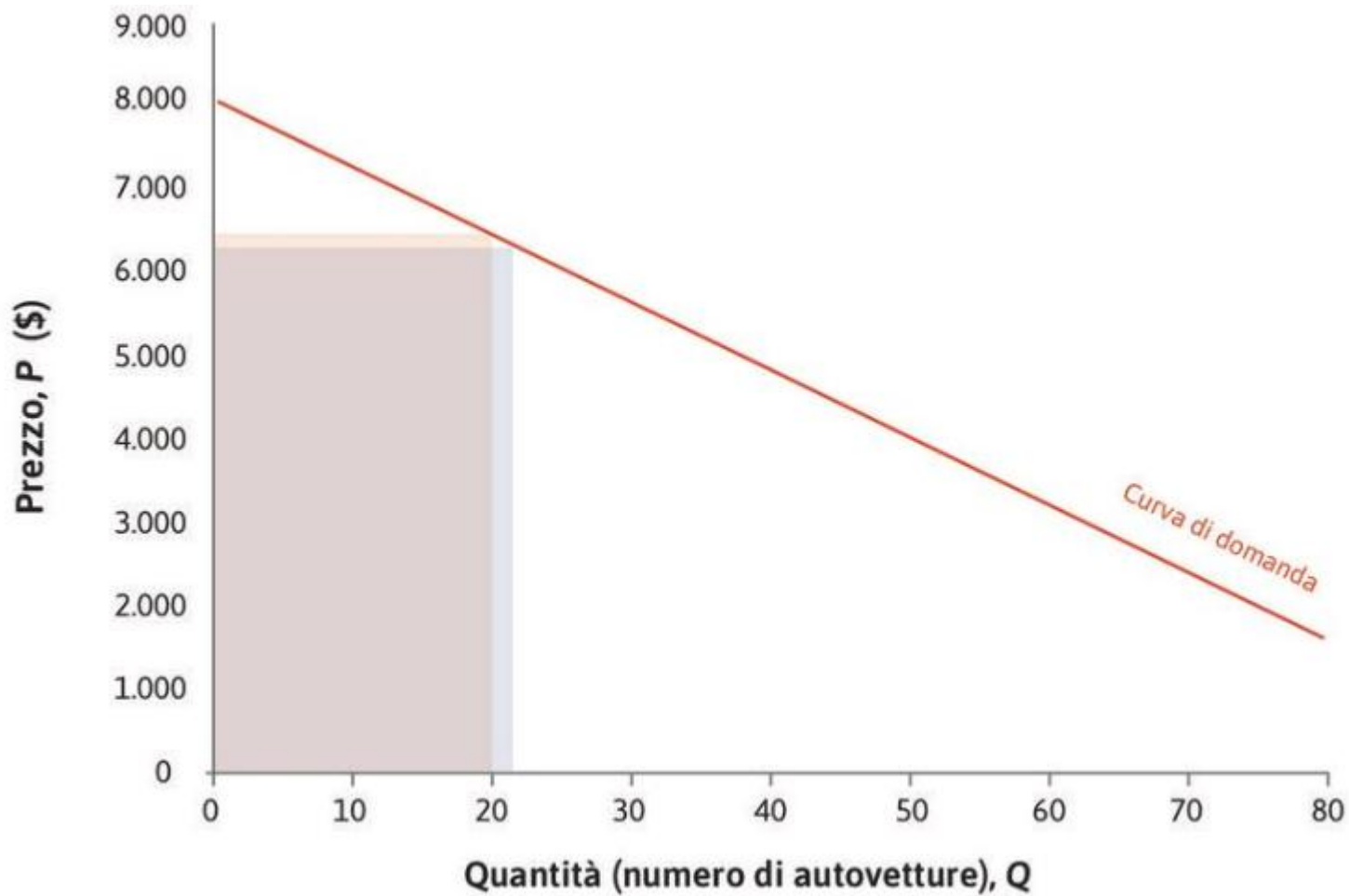
Confrontare ricavi marginali e costi marginali

Cosa sono i ricavi marginali?

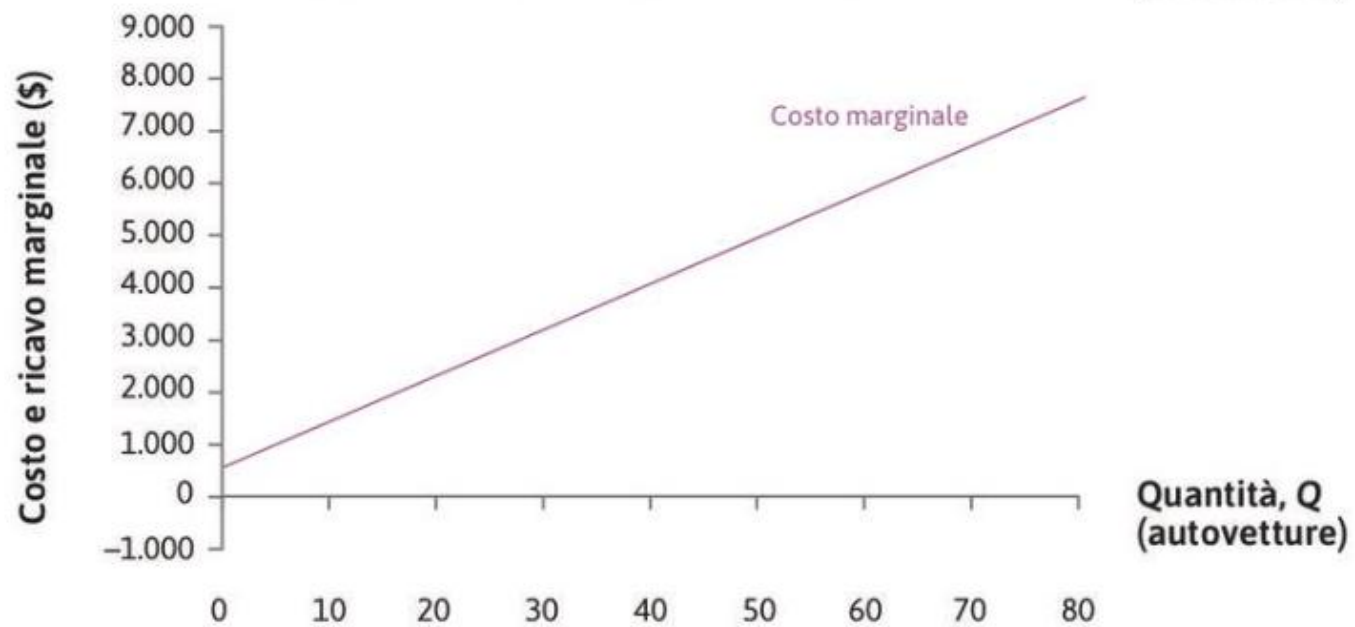
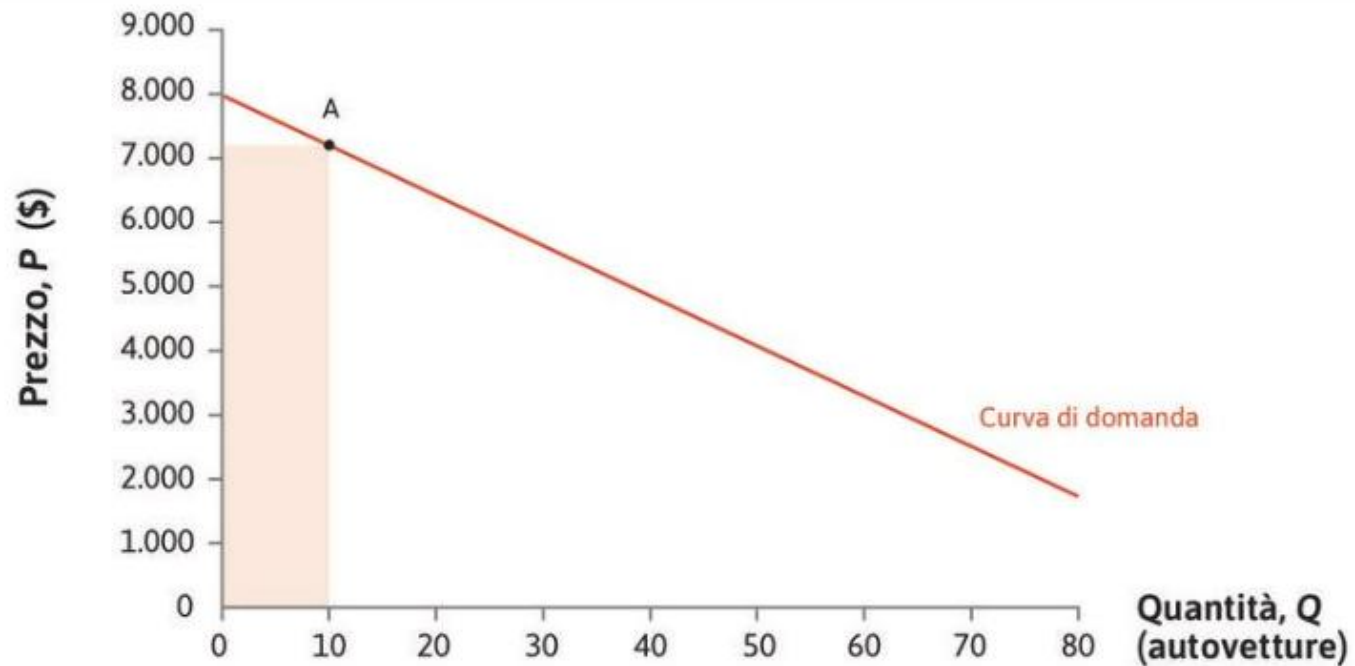
Si definisce ricavo marginale l'aumento dei ricavi dovuto alla produzione di un'unità in più di prodotto.

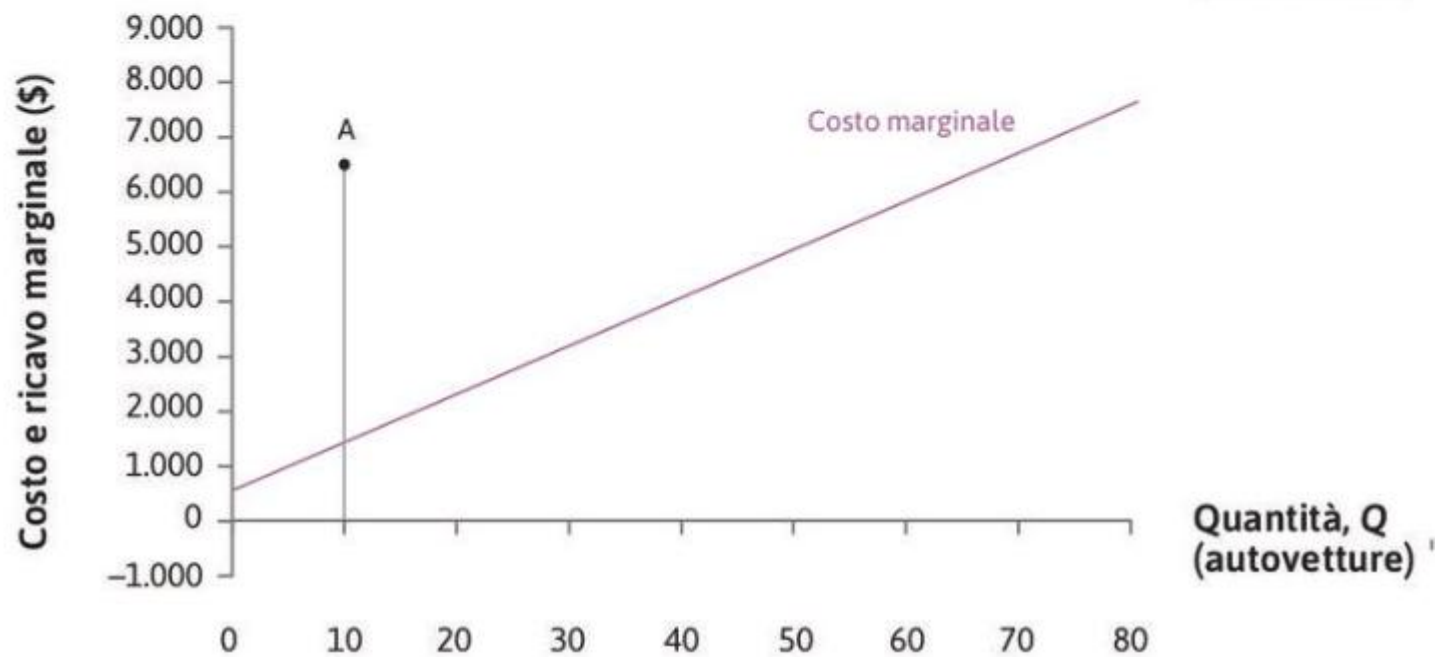
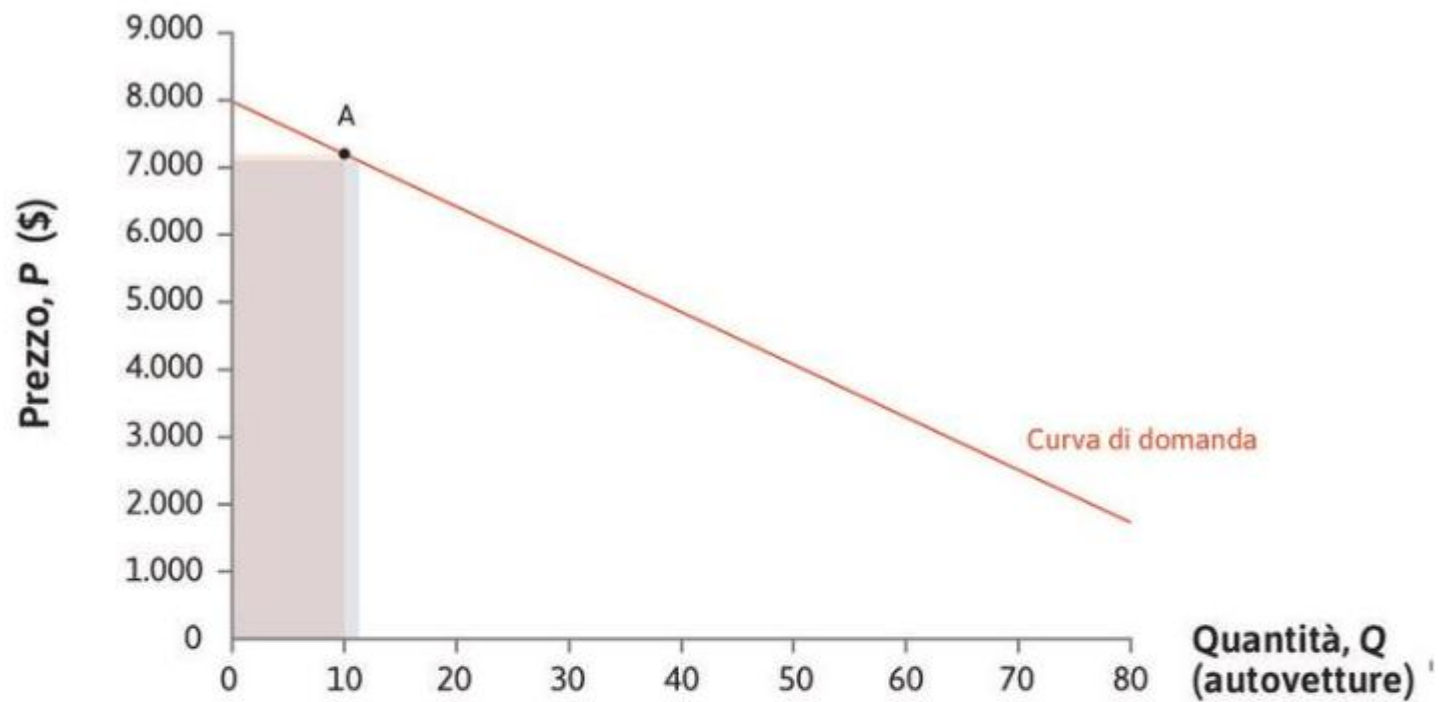


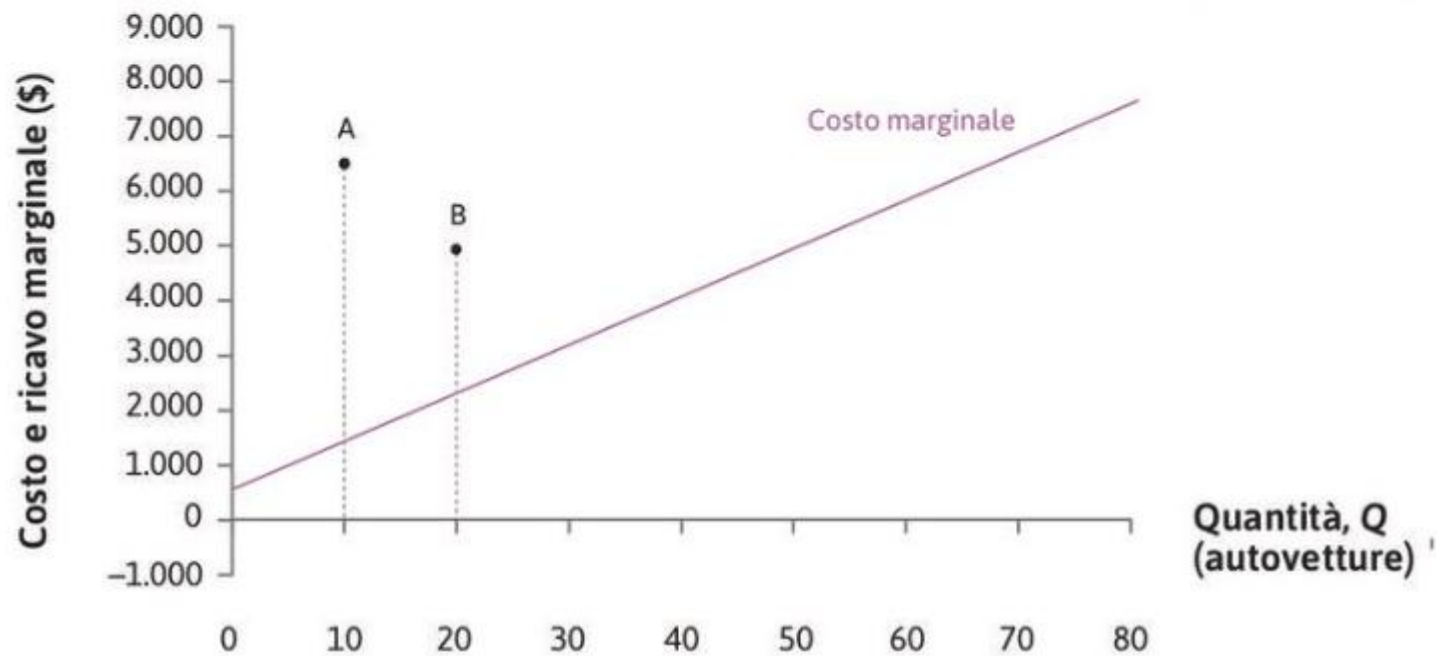
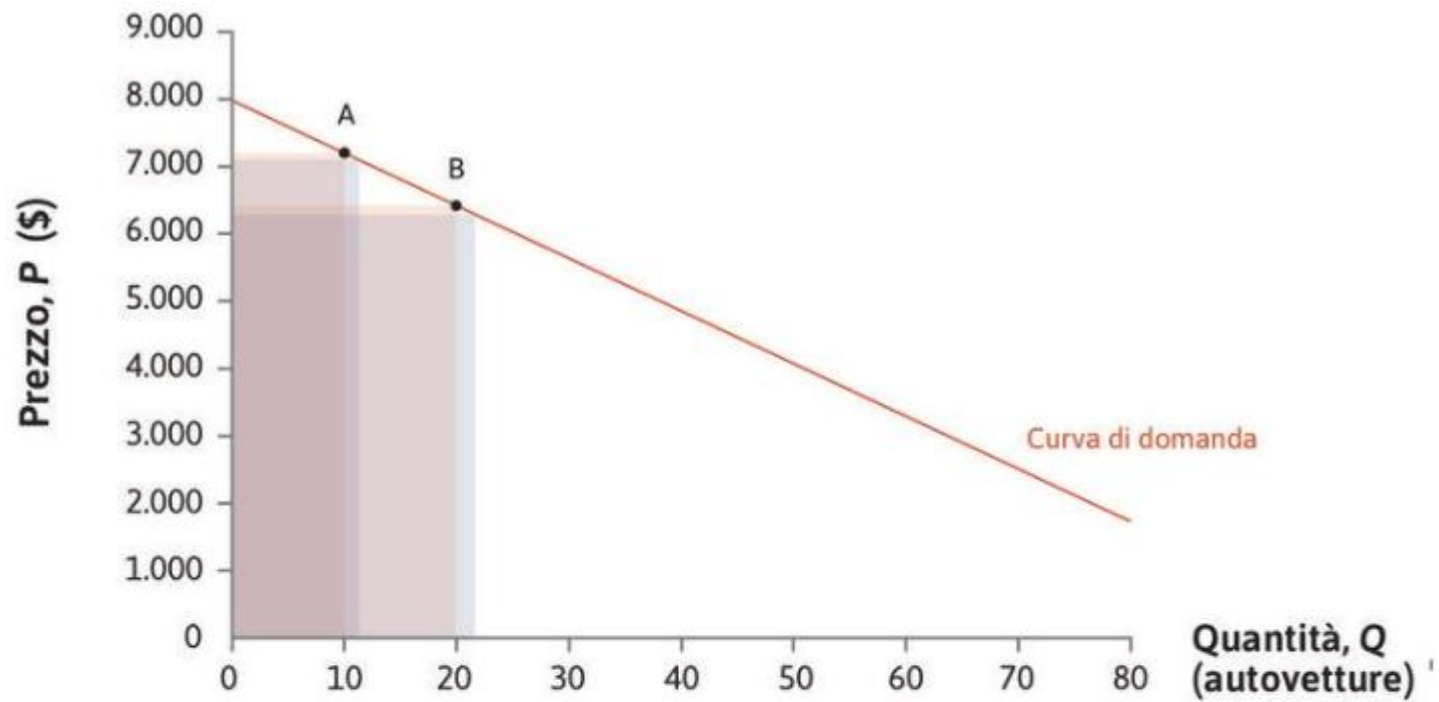
Ricavi, $R = P \times Q$		
$Q=20$	$P=6.400 \$$	$R=128.000 \$$
$Q=21$	$P=6.320 \$$	$R=132.720 \$$
$\Delta Q = 1$	$\Delta P = 80 \$$	$RMg = \Delta R / \Delta Q = 4.720 \$$

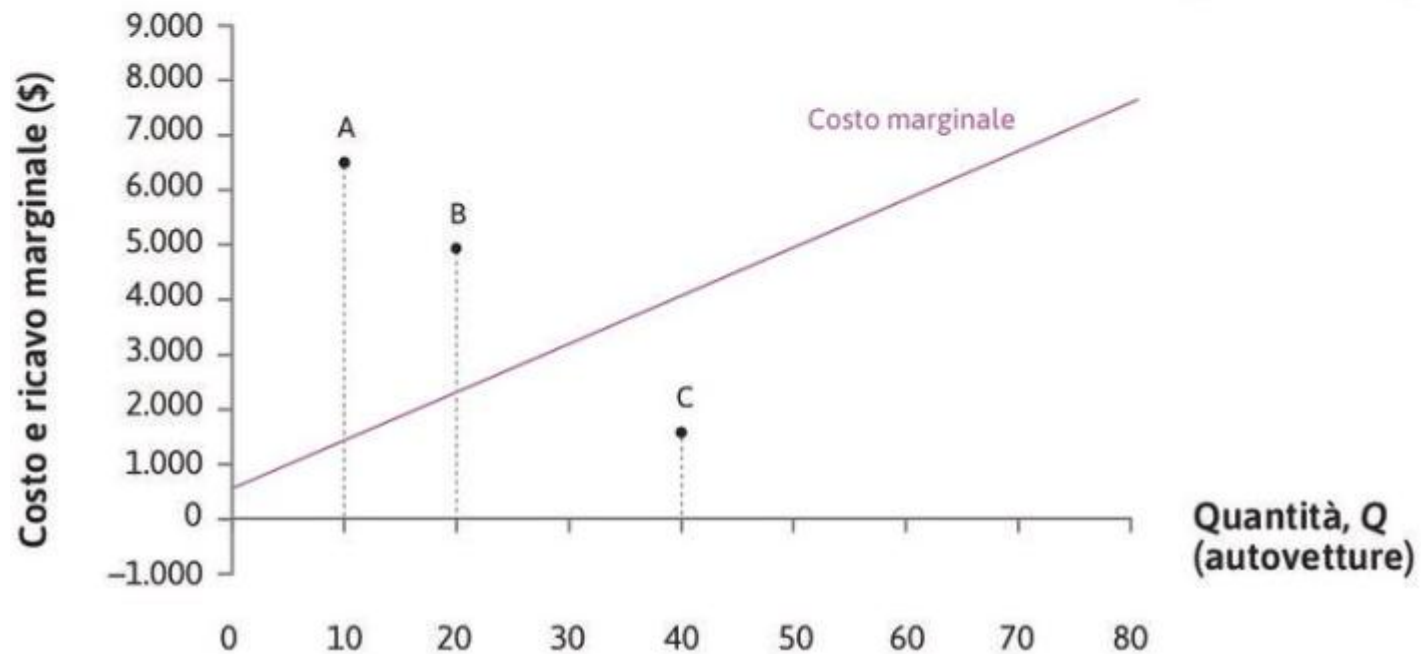
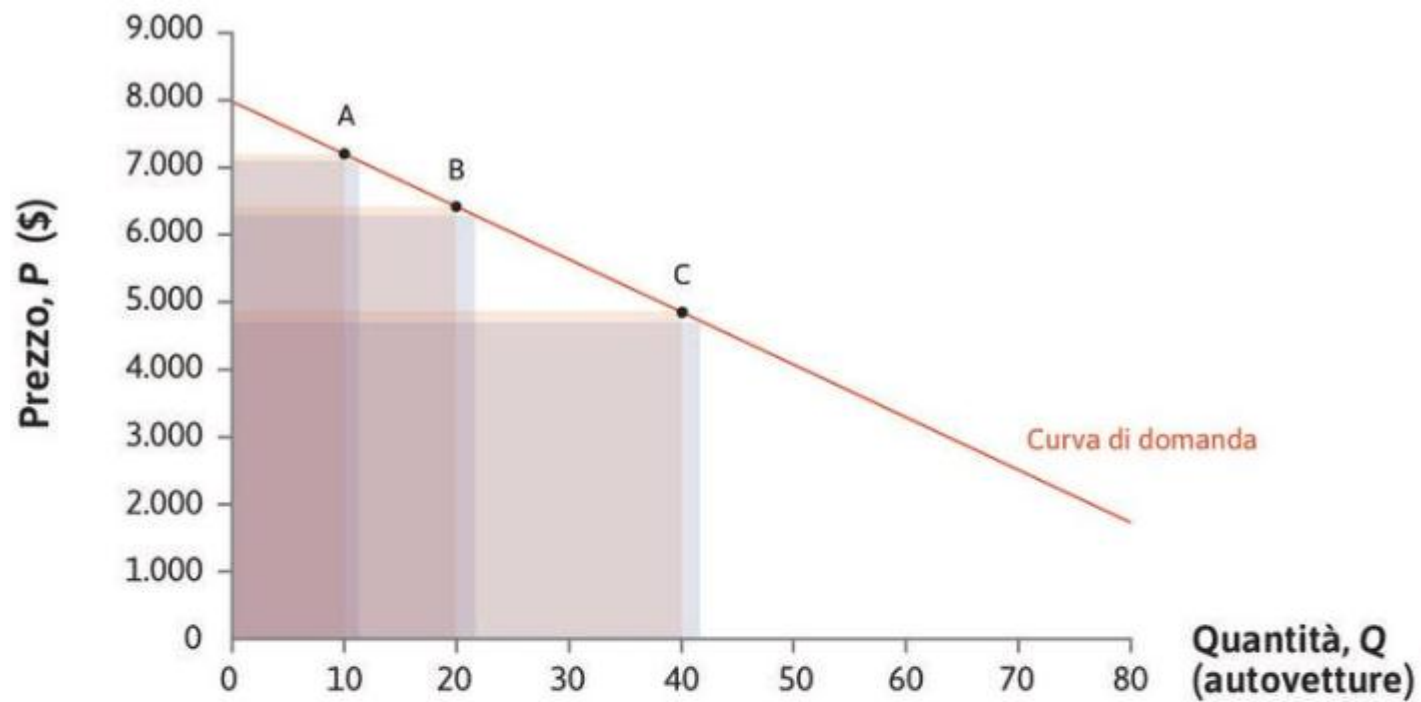


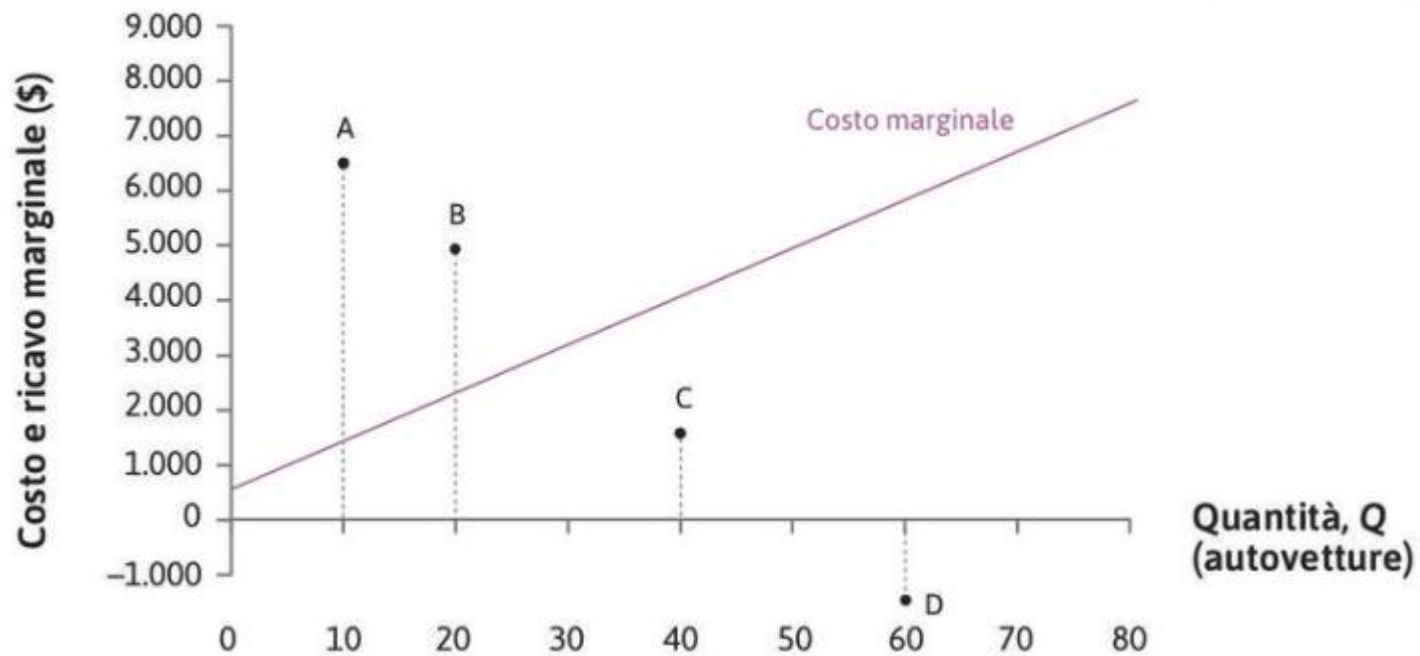
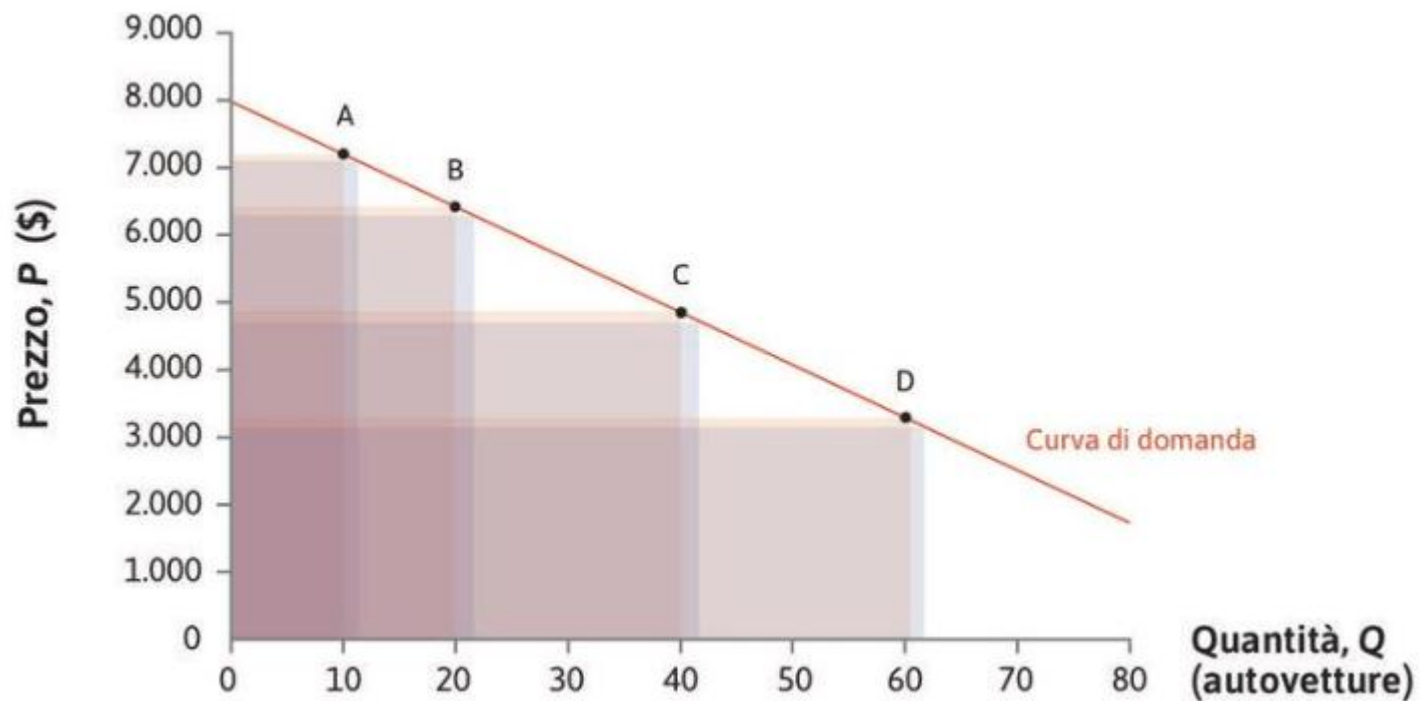
Ricavi, $R = P \times Q$		
Q=20	P=6.400 \$	R=128.000 \$
Q=21	P=6.320 \$	R=132.720 \$
$\Delta Q = 1$	$\Delta P = 80$ \$	$RMg = \Delta R / \Delta Q = 4.720$ \$

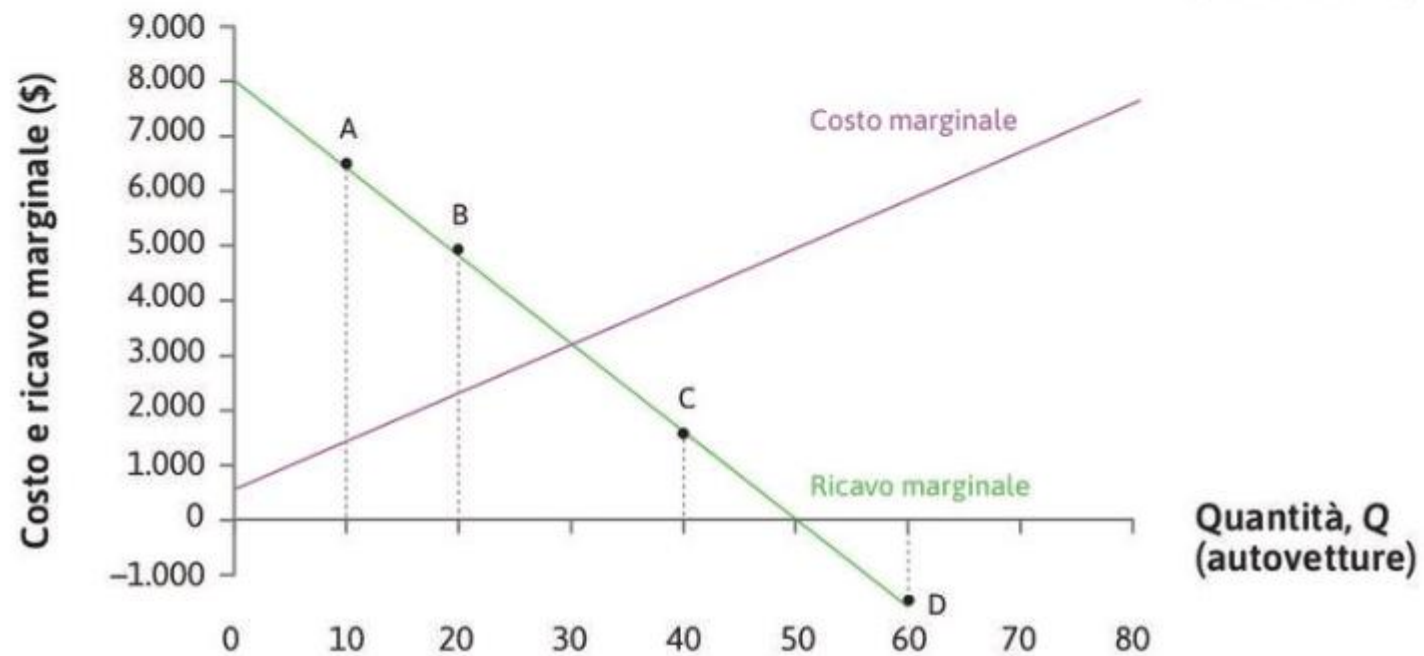
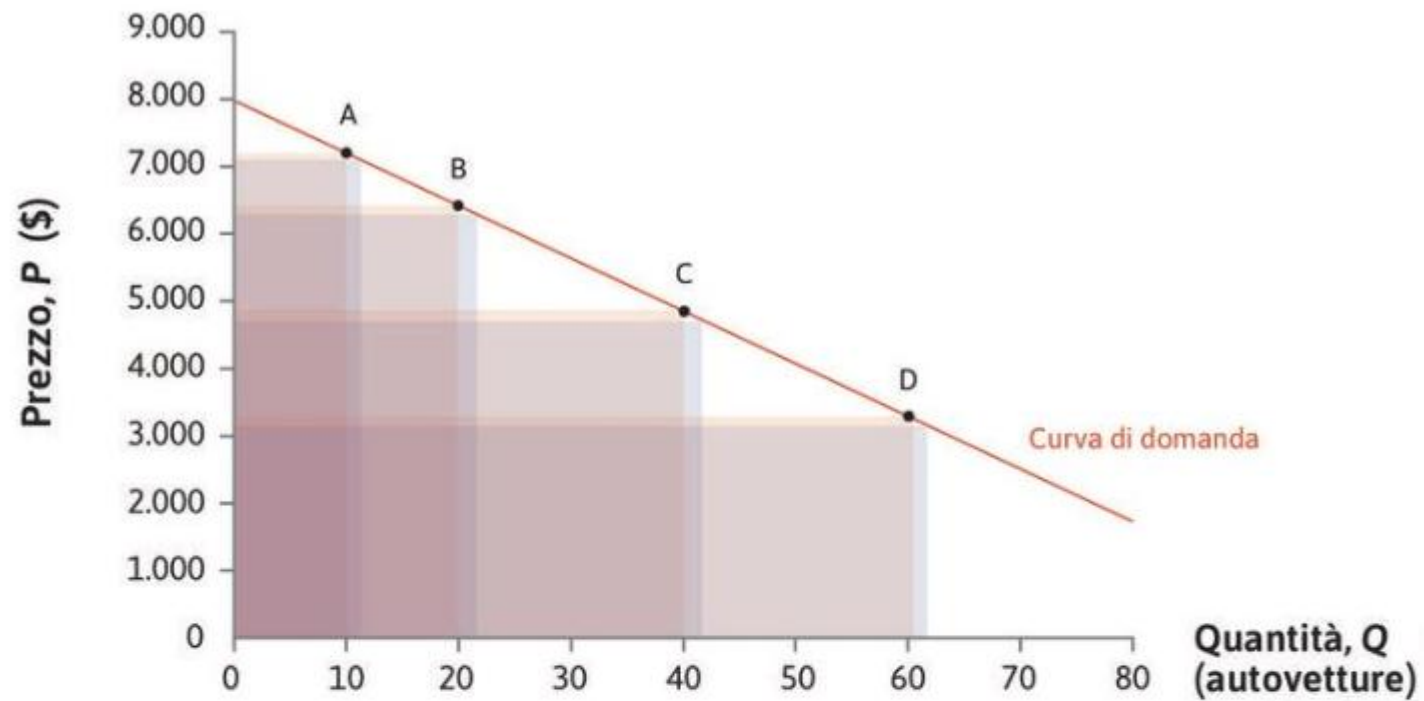


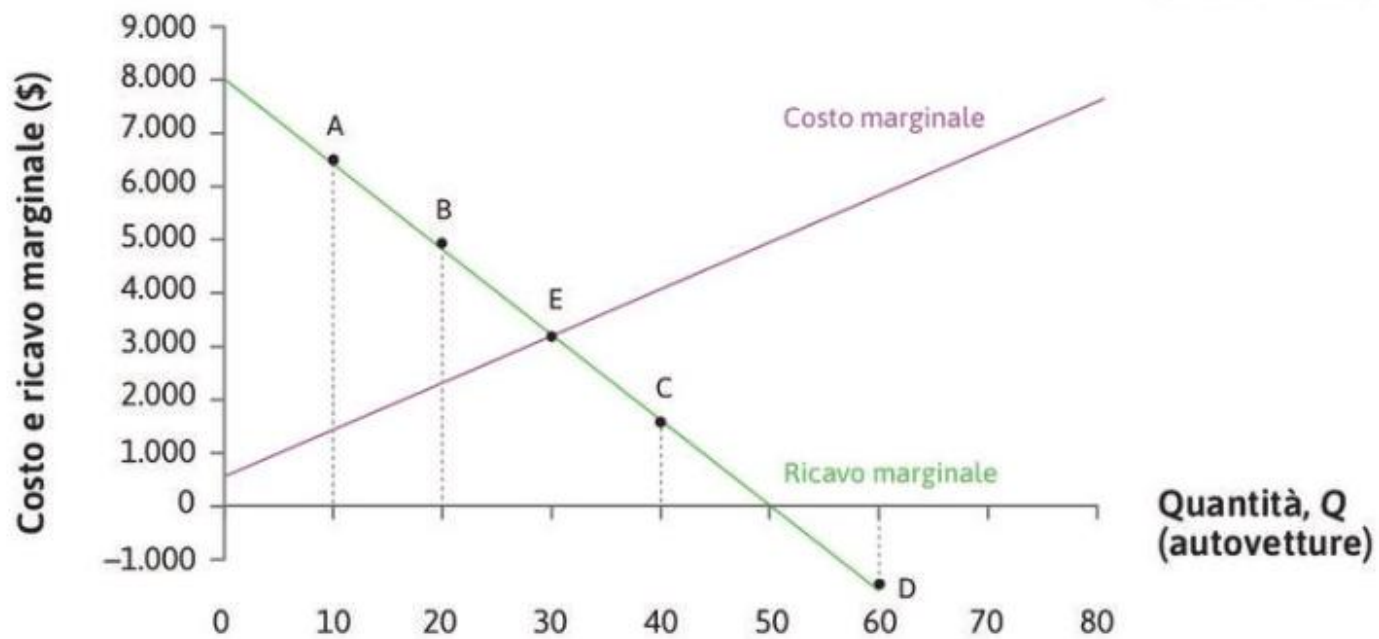
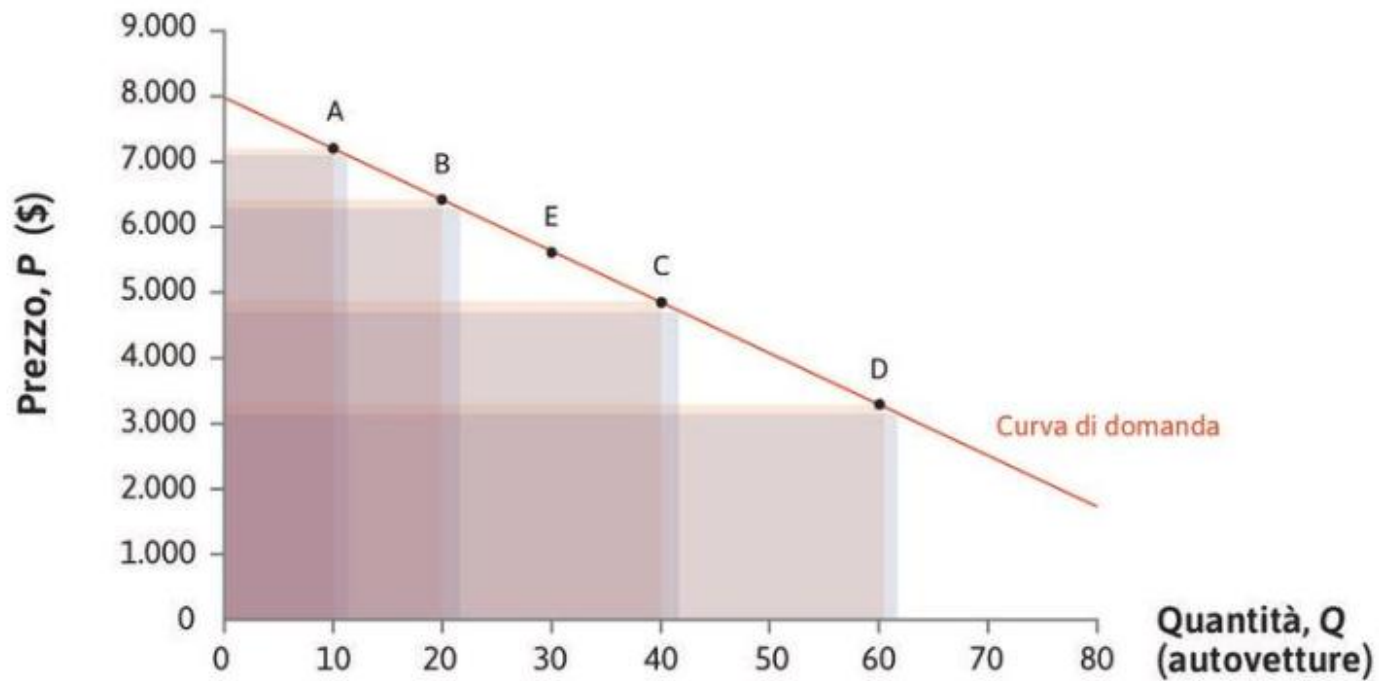


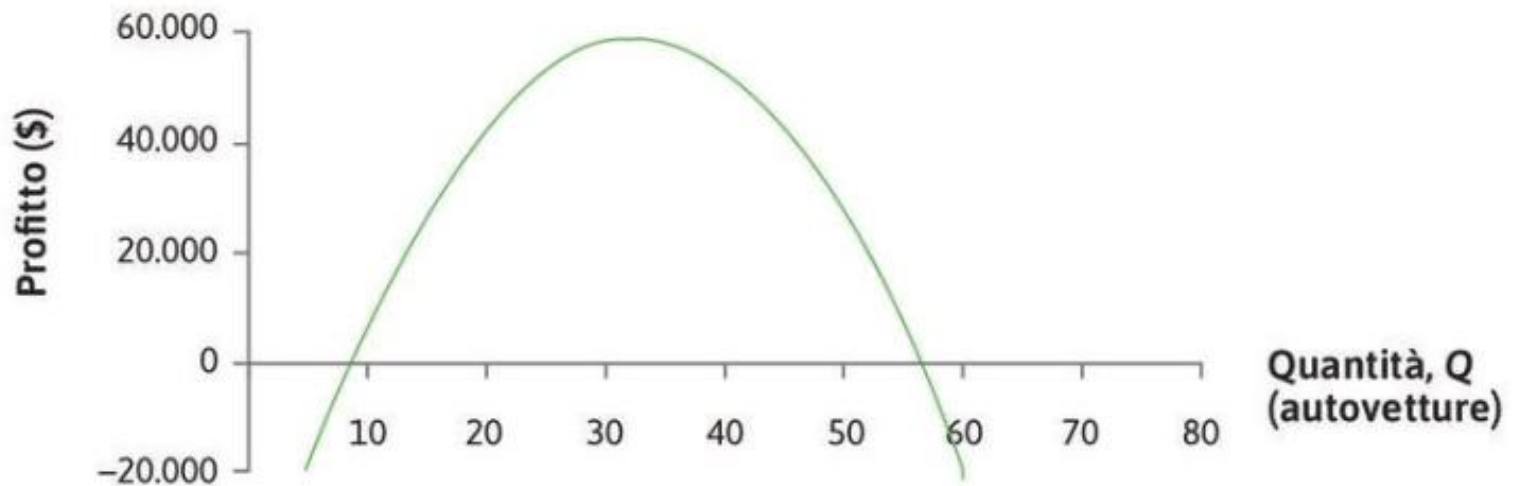
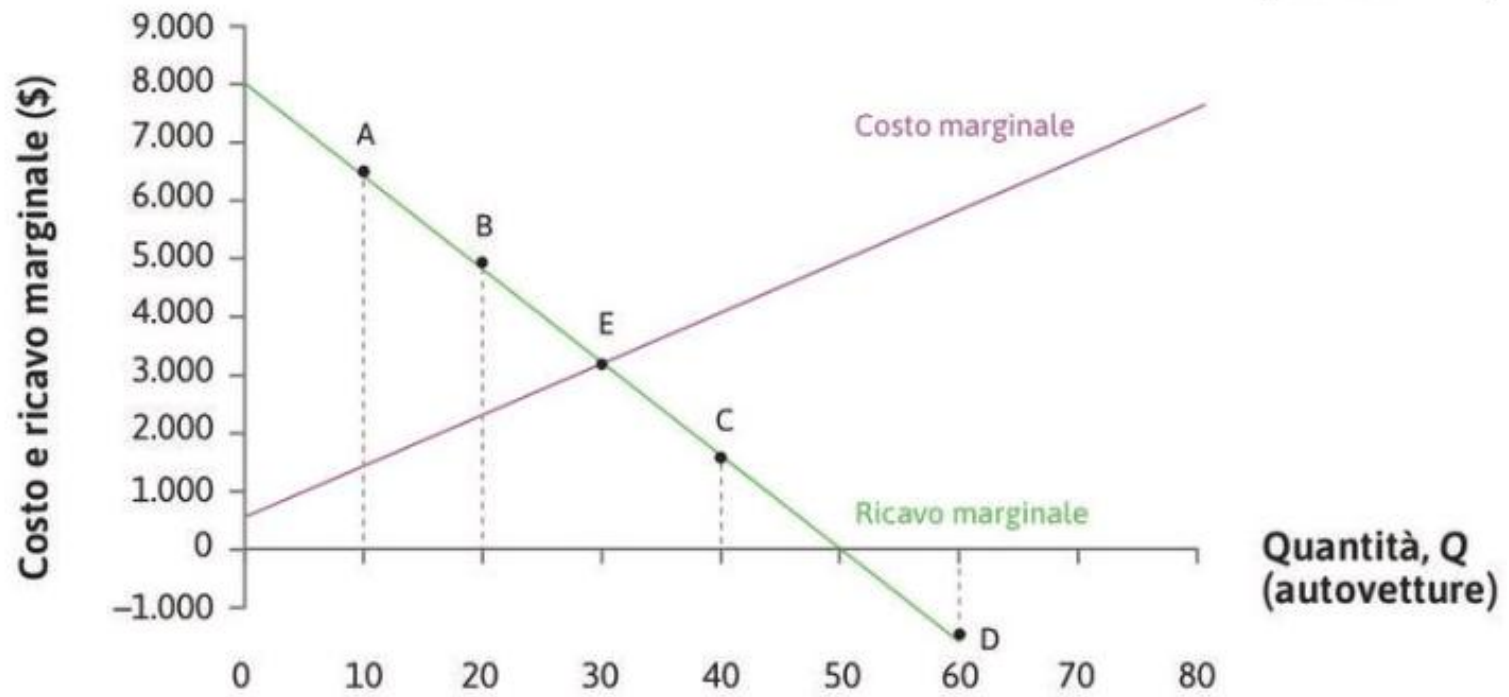












Per punti:

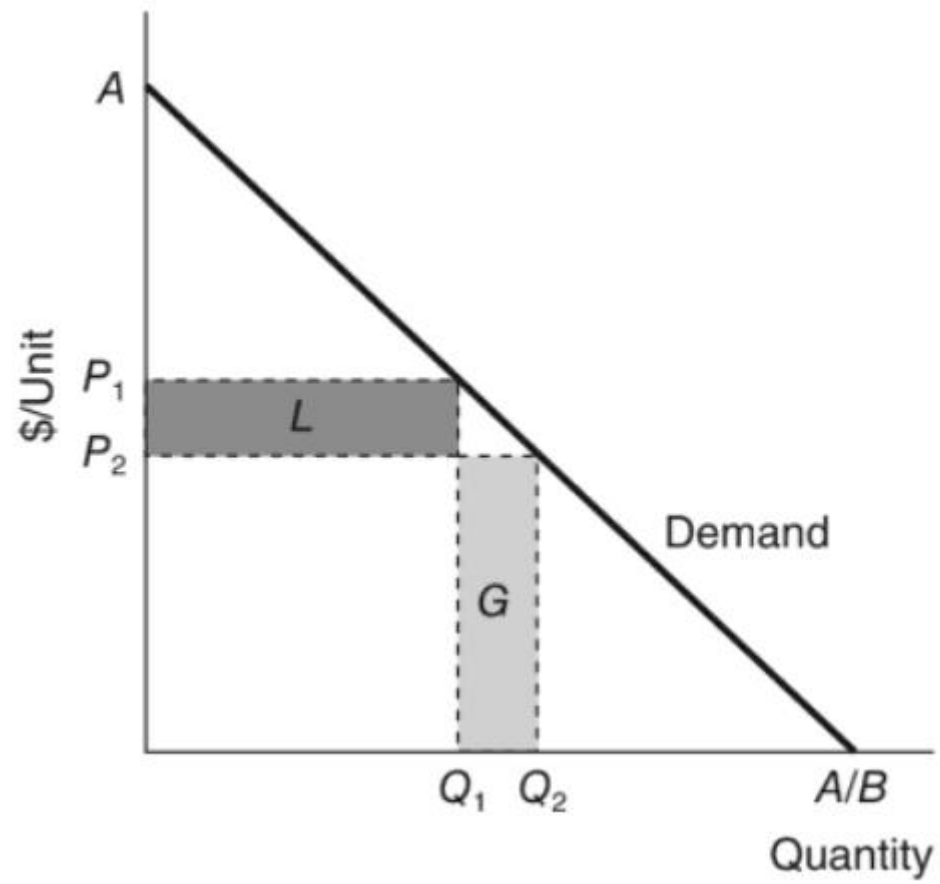
Profitti = ricavi totali – costi totali

Variazione dei profitti = $RMg - CMg$

Se $RMg > CMg$ i profitti aumentano all'aumentare di Q

Se $RMg < CMg$ i profitti si riducono all'aumentare di Q

Sui ricavi marginali



Le aree G (+) e L (-) indicano i ricavi marginali del monopolista che riduce il prezzo da P_1 a P_2 .

La variazione netta dei guadagni del monopolista è $G - L$.

$$Q_2 - Q_1 = \Delta Q$$

$$P_1 - P_2 = \Delta P$$

La pendenza della curva di domanda è
 $\Delta P / \Delta Q$

La pendenza della curva di domanda è
 $\Delta P / \Delta Q$

Se la funzione della curva di domanda è $P = A - BQ$ -> La
pendenza è uguale a $-B$

Quindi
 $\Delta P / \Delta Q = -B$

oppure

$$\Delta P = -B \times \Delta Q$$

Se la funzione della curva di domanda è $P = A - BQ \rightarrow$
 $R(Q) = P \times Q = (A - BQ) \times Q$

Noi sappiamo che $\Delta R(Q) = P_2 \Delta Q - Q_1 \Delta P =$
 $(A - BQ_2) \times \Delta Q - Q_1 (B \Delta Q)$

$$\Delta R(Q) = (A - BQ_2) \times \Delta Q - Q_1(B\Delta Q)$$

I ricavi marginali

$$R'(Q) = \Delta R(Q) / \Delta Q = \\ ((A - BQ_2) \times \Delta Q - Q_1(B\Delta Q)) / \Delta Q =$$

$$(A - BQ_2) - BQ_1 \approx$$

$$A - 2BQ$$

Quindi:

curva di domanda $P = A - BQ$

ricavi marginali $= A - 2BQ$

Esse hanno stessa intercetta

Ma la curva dei ricavi marginali ha pendenza doppia

Finora siamo rimasti nella prospettiva dell'impresa.

Allarghiamo lo sguardo e consideriamo entrambe le
parti coinvolte nel mercato.

Quando due individui si accordano su uno scambio, agiscono per migliorare la loro condizione e ottenere un **surplus**, che rappresenta una **rendita economica**.

Quando due individui si accordano su uno scambio, agiscono per migliorare la loro condizione e ottenere un **surplus**, che rappresenta una **rendita economica**.

Rendita economica: la ottiene un individuo che riceve un pagamento o un altro tipo di remunerazione superiore a quanto avrebbe ricevuto nella migliore alternativa alla situazione corrente (cioè scegliendo l'opzione di riserva).

Il **surplus complessivo** per le parti coinvolte misura i cosiddetti guadagni dallo scambio.

Surplus complessivo = surplus del produttore + surplus del consumatore

Il consumatore ottiene un surplus se la sua disponibilità a pagare è maggiore dell'effettivo prezzo di acquisto.

L'impresa ottiene un surplus se il costo marginale è minore del prezzo di vendita.

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.



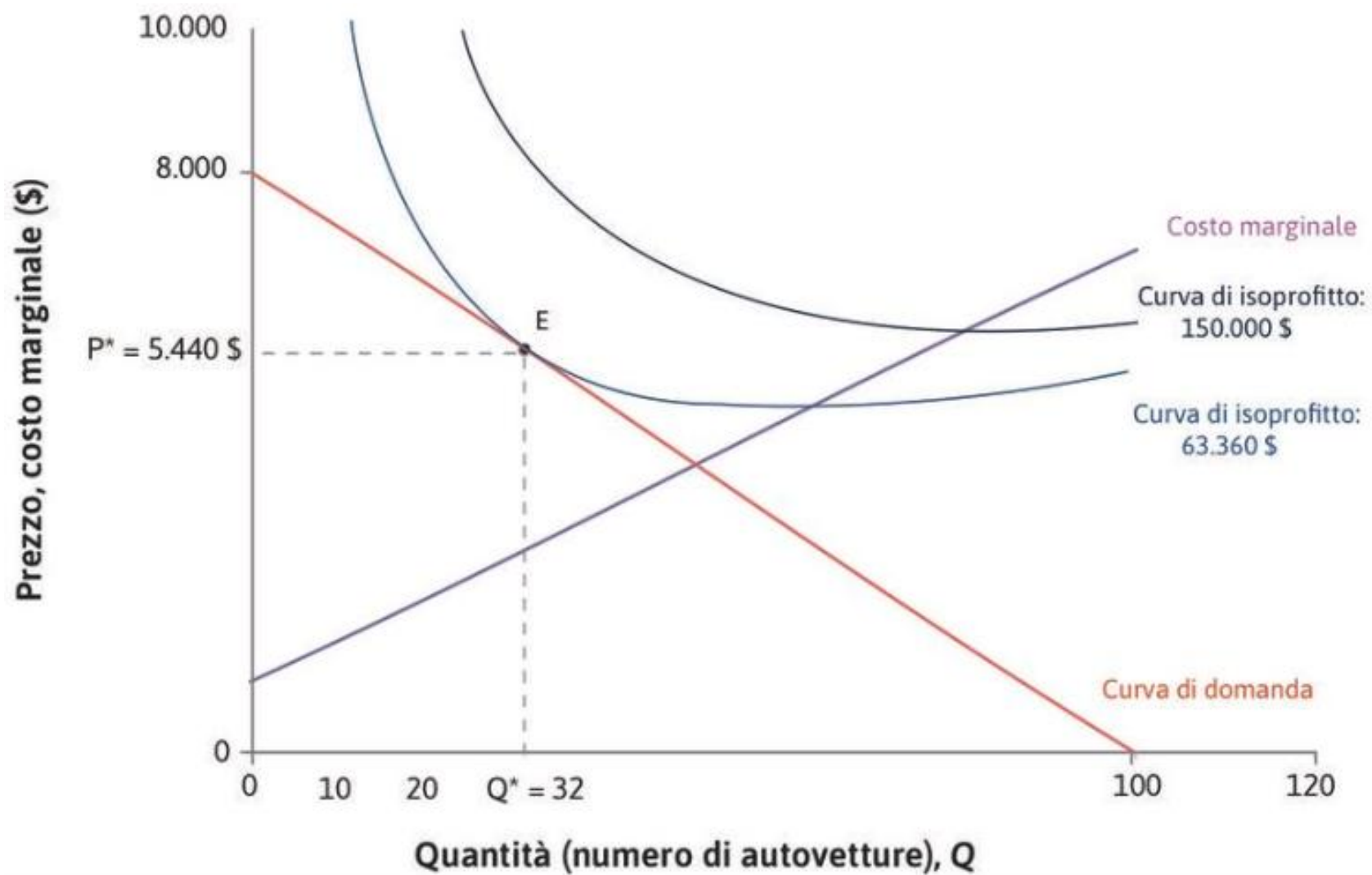
Una situazione è **efficiente** in senso paretiano se non è possibile, attraverso modificazioni delle condizioni di produzione e scambio, **migliorare** il benessere di un agente economico (consumatore o produttore) **senza diminuire** quello di qualche altro.

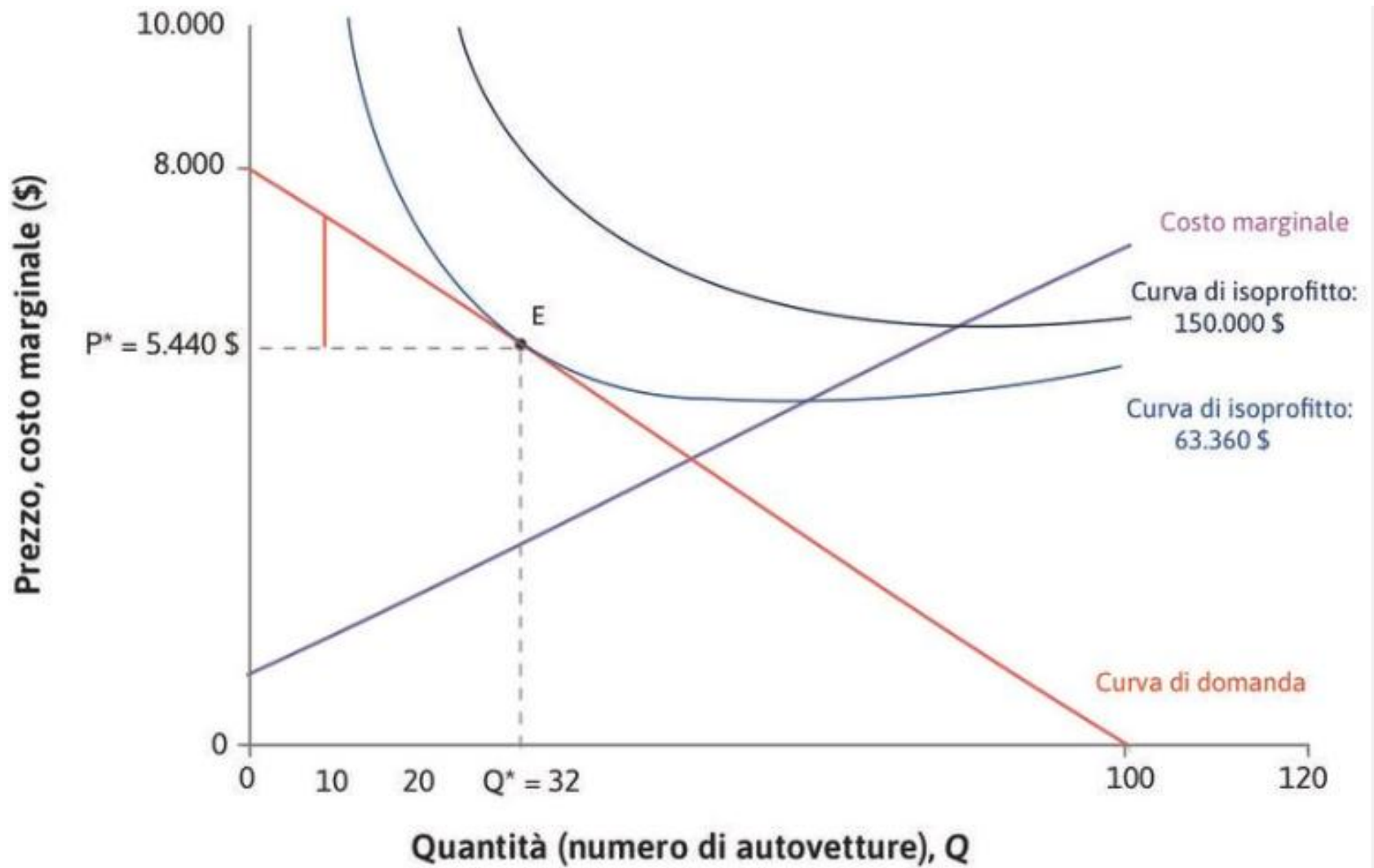
L'allocazione efficiente rappresenta dunque una situazione «ottimale» perché indica il massimo benessere che ciascun individuo della collettività può raggiungere dati i vincoli esistenti senza ridurre il benessere di qualcun altro.

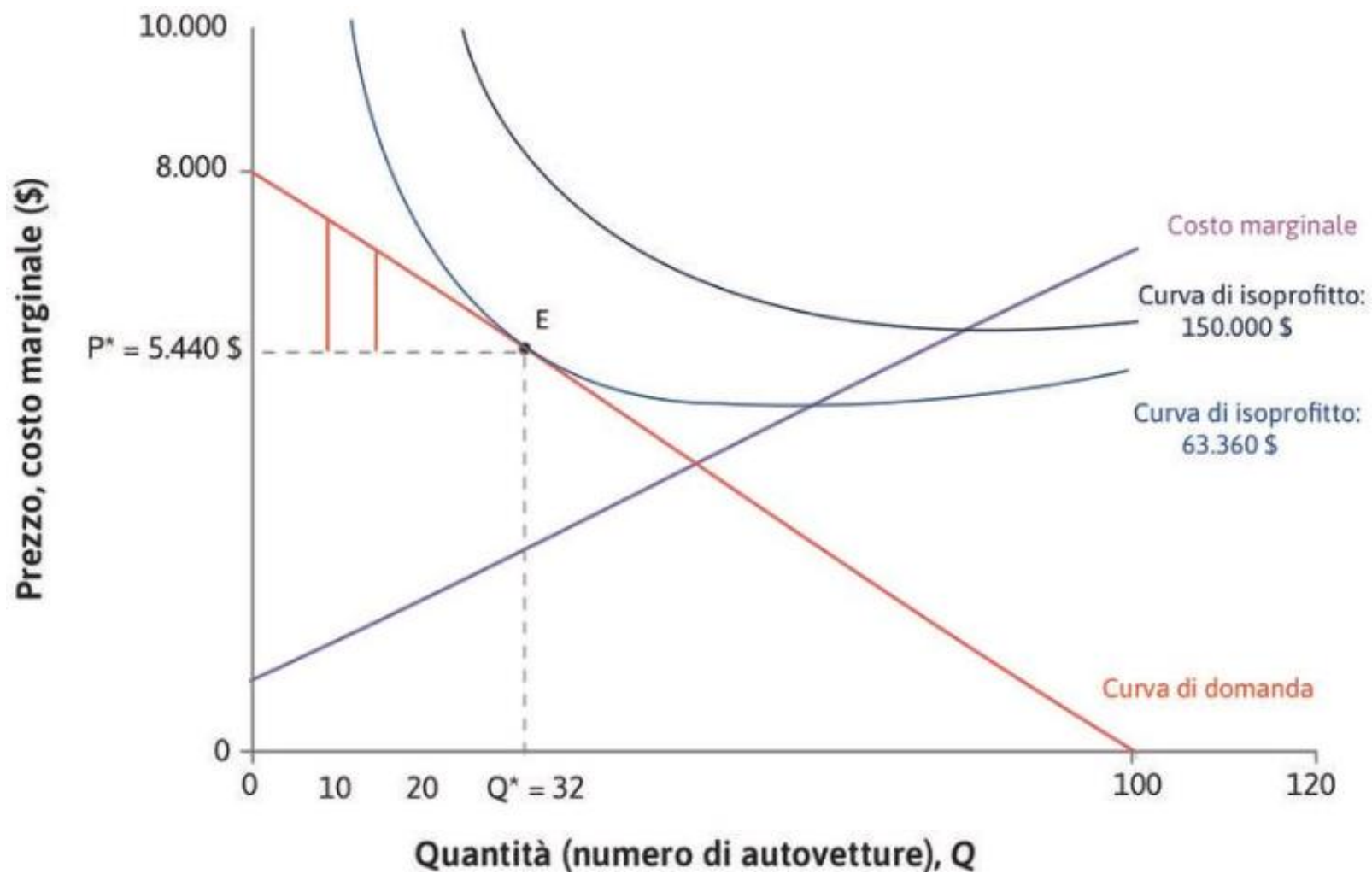
Specularmente, un **miglioramento paretiano** è un cambiamento dal quale almeno un individuo trae beneficio senza che peggiori la condizione degli altri individui.

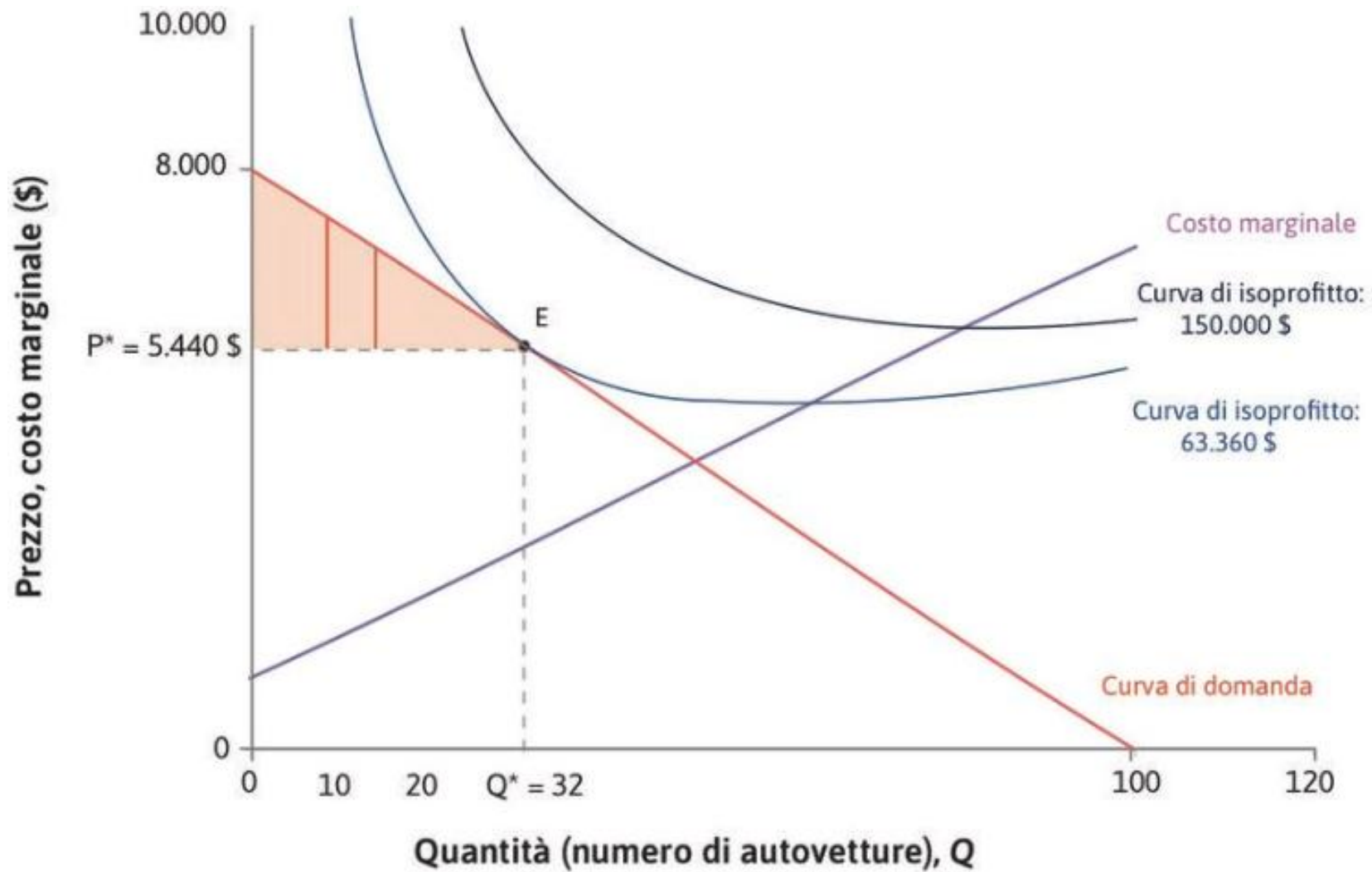
Specularmente, un **miglioramento paretiano** è un cambiamento dal quale almeno un individuo trae beneficio senza che peggiori la condizione degli altri individui.

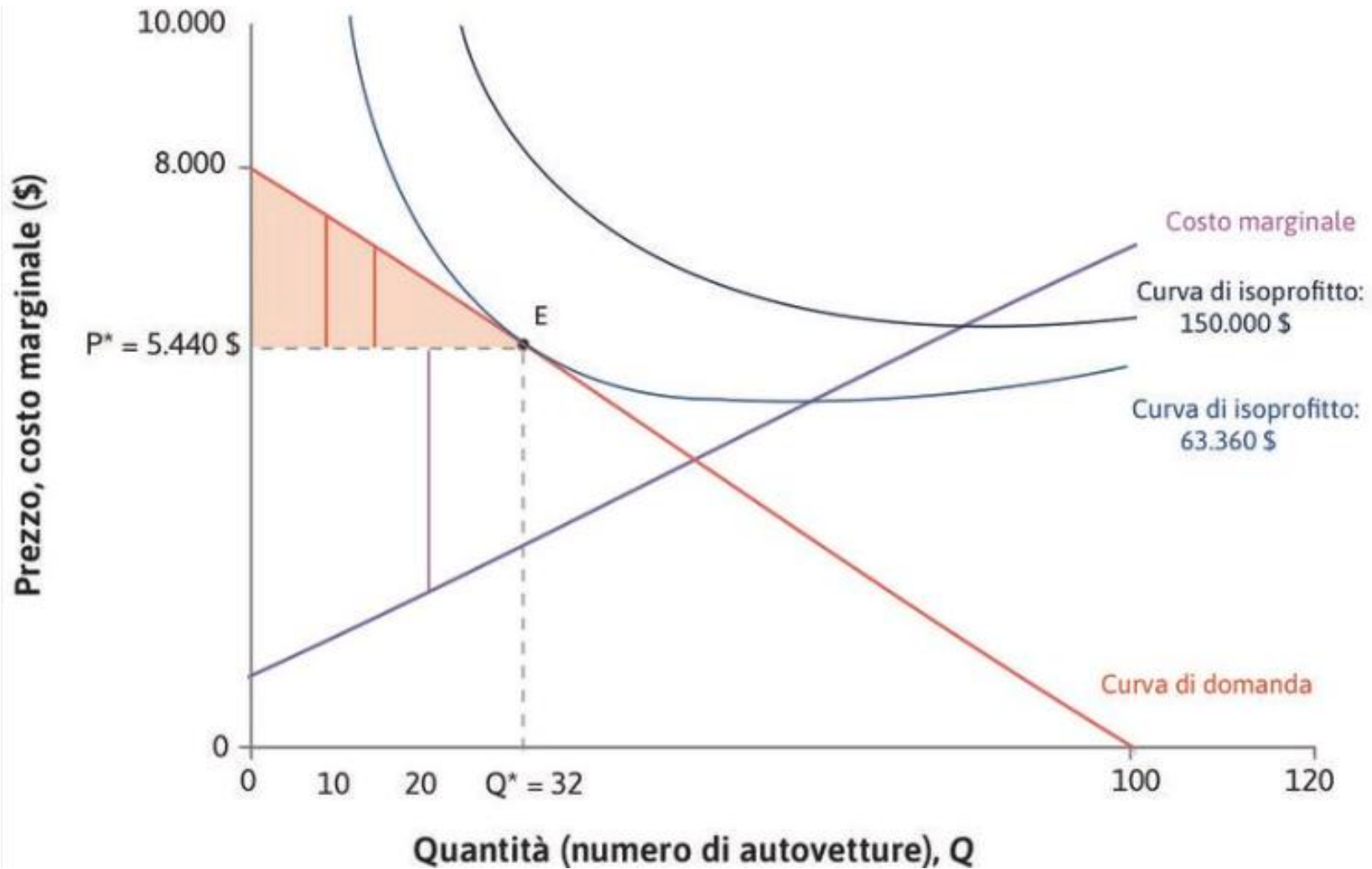
L'esempio delle automobili è efficiente in senso paretiano?

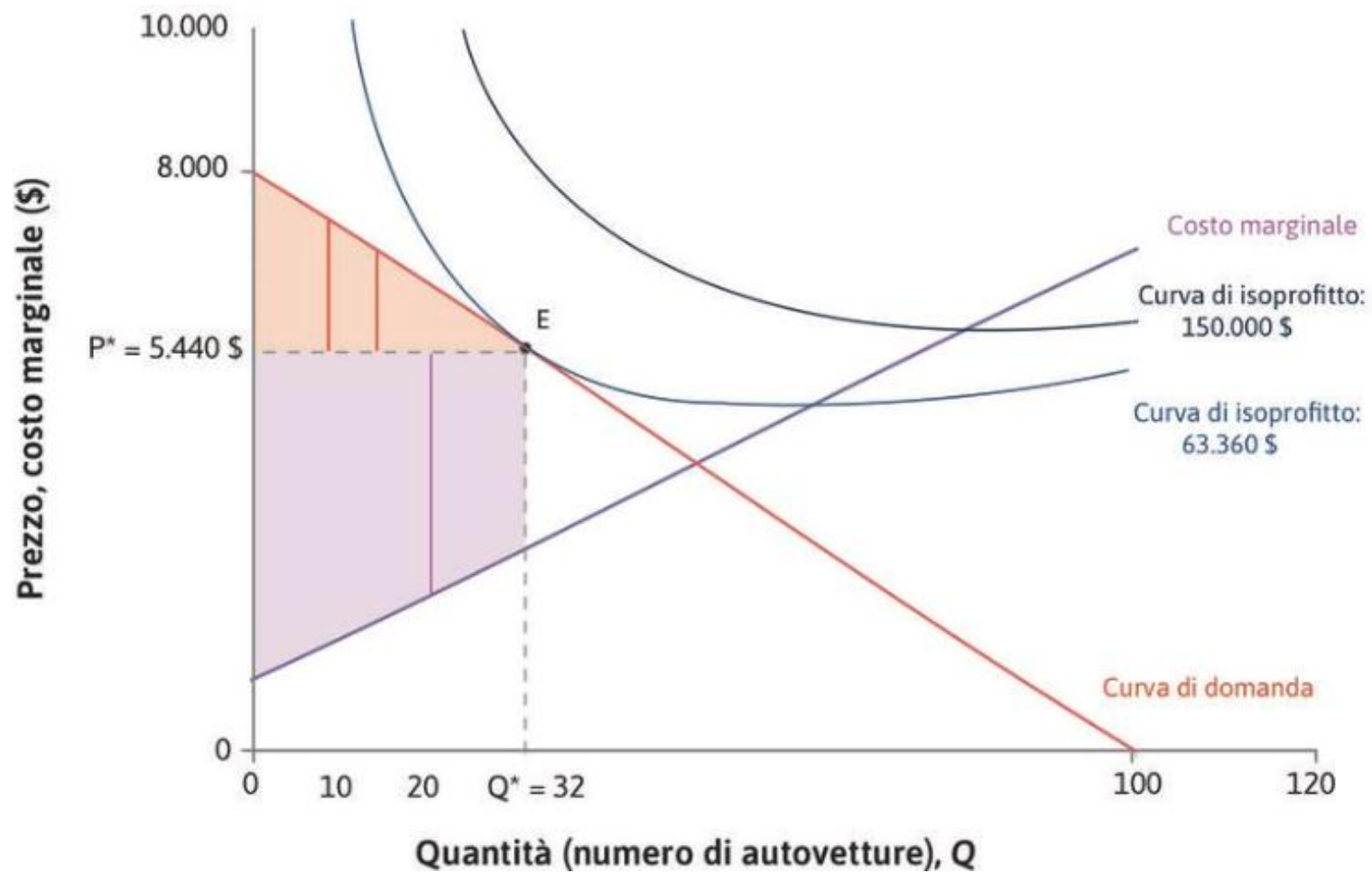








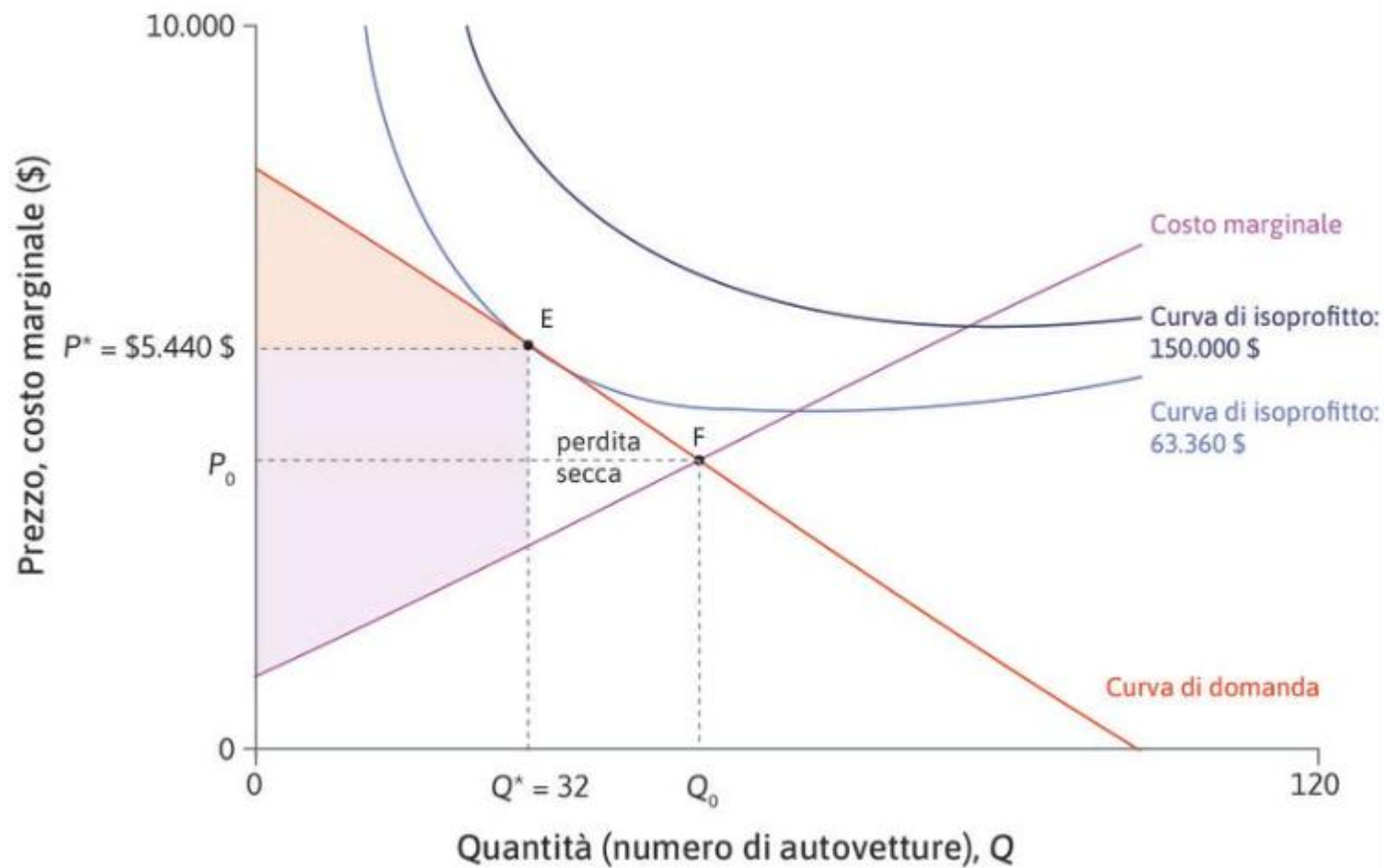




La situazione precedente è efficiente in senso
paretiano?

La situazione precedente è efficiente in senso paretiano? NO

Vi sarebbero infatti dei consumatori **disposti** ad acquistare ad un prezzo inferiore a quello di mercato ma superiore al costo marginale.



L'equilibrio che abbiamo trovato si applica al caso di un'impresa che vende un prodotto differenziato rispetto a quello delle altre.

Si parla in questo caso di
MONOPOLIO.

Il monopolio è una delle cause di
fallimento del mercato.