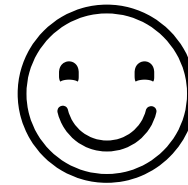


La teoria del surplus



?





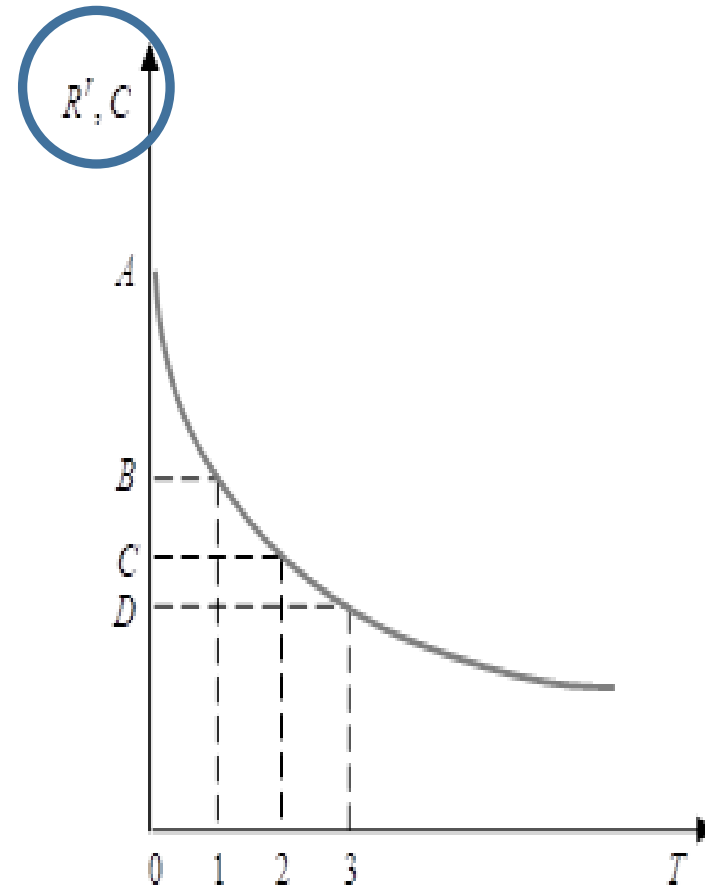
La teoria del surplus

$$P_C \mathbf{C} + P_T \mathbf{T} = \text{con } P_C = 1; \mathbf{C}: \text{«Moneta Marshalliana»}$$
$$= C + P_T T = R$$
$$C = R - P_T T$$

Per un dato T° ,
 $R - P_T T^\circ = C^\circ$ (max. consumo. di MM)

= $P_C C^\circ$ (max. spesa su MM)
= R^r (reddito residuo)

$$R - P_T T^\circ = C^\circ = P_C C^\circ = R^r$$

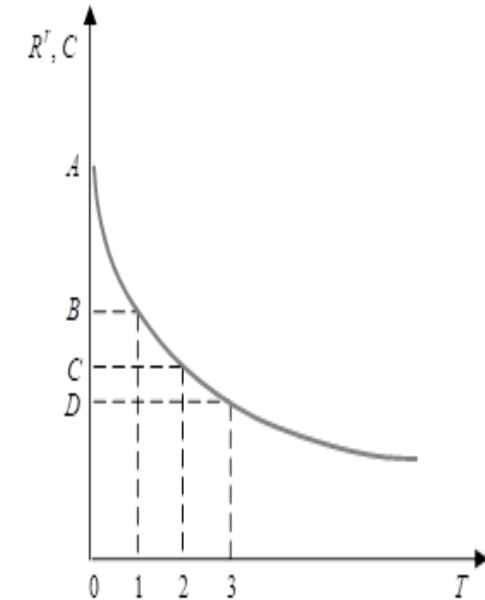
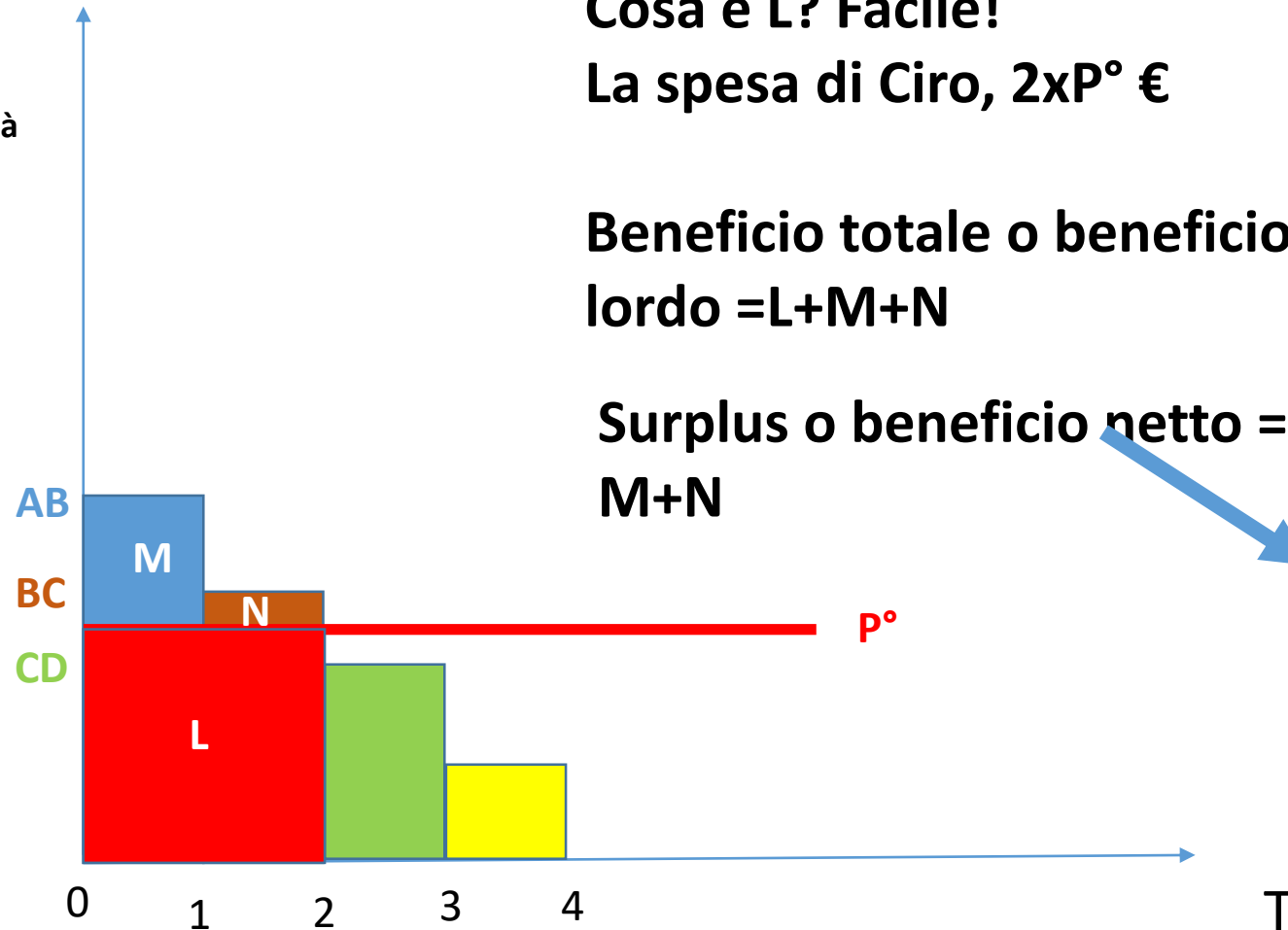




La teoria del surplus

Prezzo €

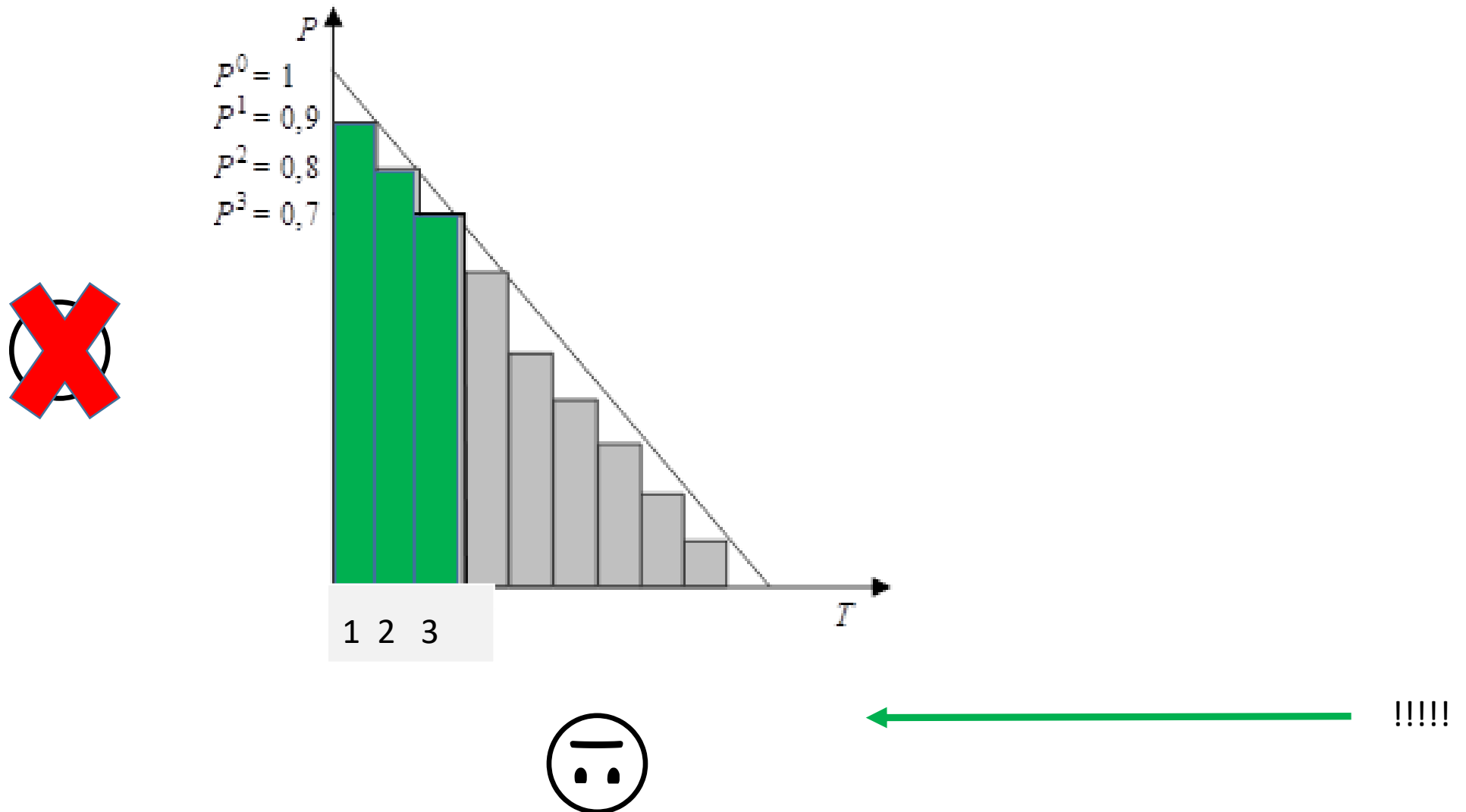
Disponibilità
a pagare €



Esso rappresenta l'ammontare minimo di euro che il consumatore richiederebbe per essere disposto a rinunciare al consumo delle 2 ore di lezioni di tennis, senza rimanere danneggiato dalla sottrazione di questa opportunità di scambio. Il surplus del consumatore appare dunque come una misura oggettiva del valore soggettivo dello scambio.

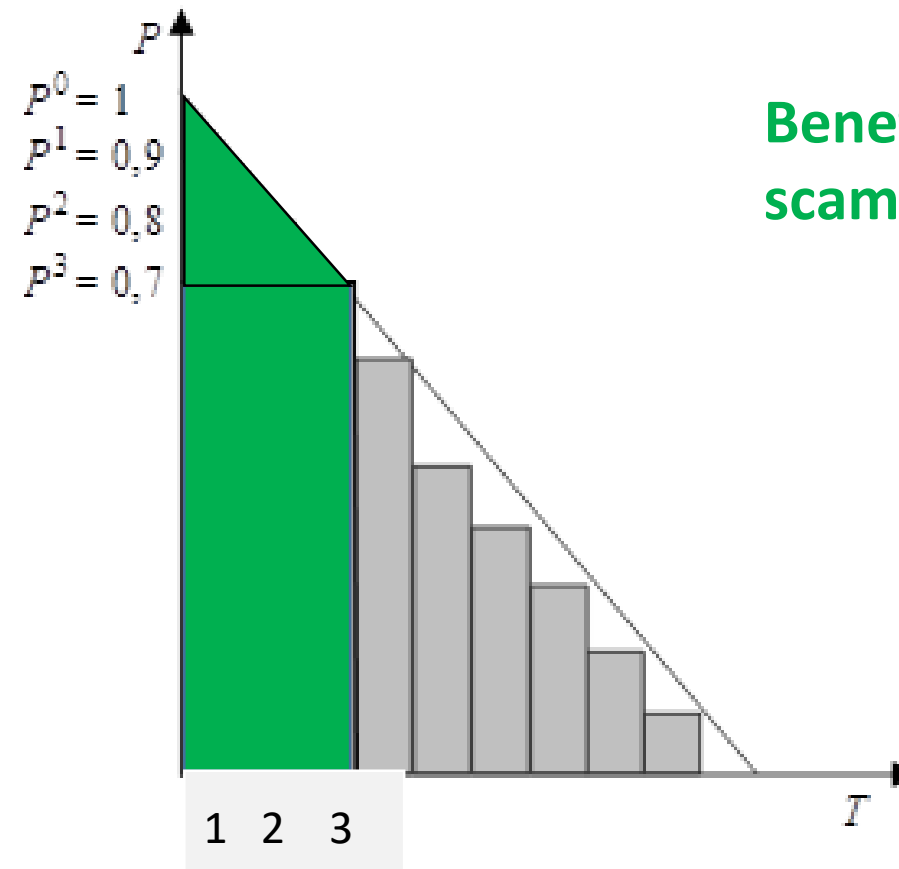


La curva di domanda... rivisitata

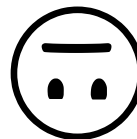




La curva di domanda... rivisitata



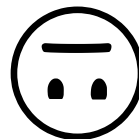
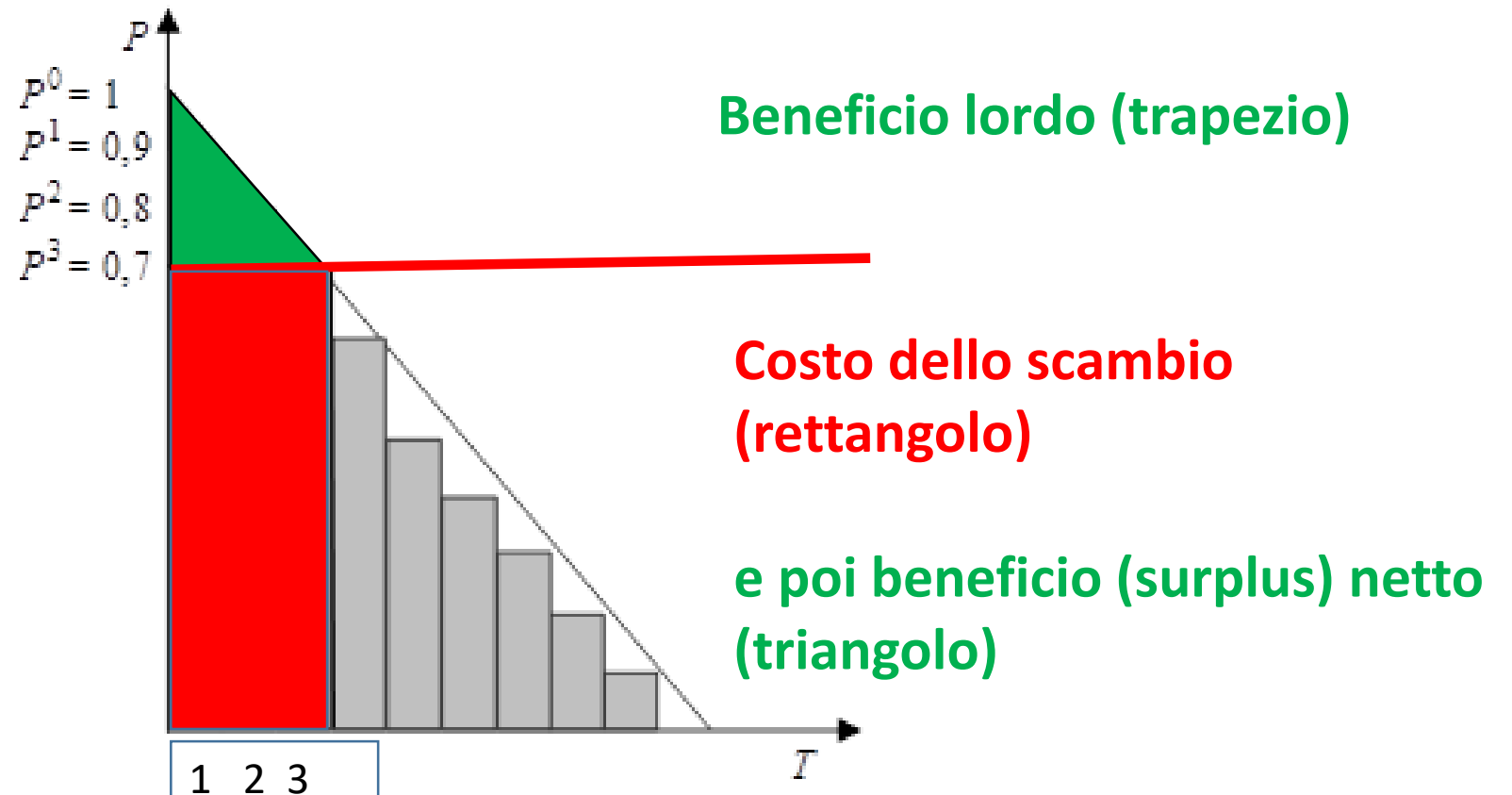
Beneficio lordo (trapezio) dello scambio





La curva di domanda... rivisitata

Ora supponiate
che il prezzo sia
 $P=0,7$ €



La pratica del surplus (netto)

Surplus?

1ma: Min ? max ? euro

1ma: Min 20 max 30 euro

2da: Min 10 max 20

3za: Min 0, Max 10

Totale: Min 30 Max 60

Spesa totale ?

Spesa totale 210 euro

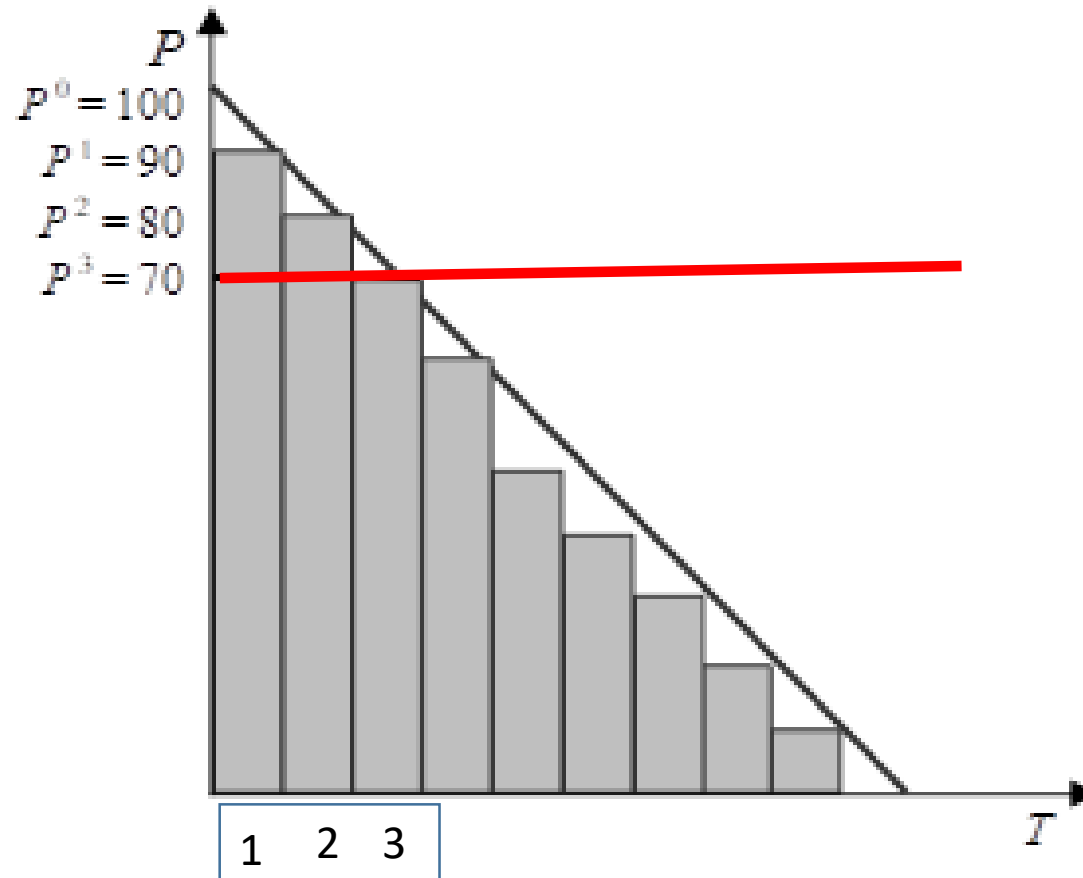
Disponibilità a pagare:

Min 240

Max 270

Surplus netto...

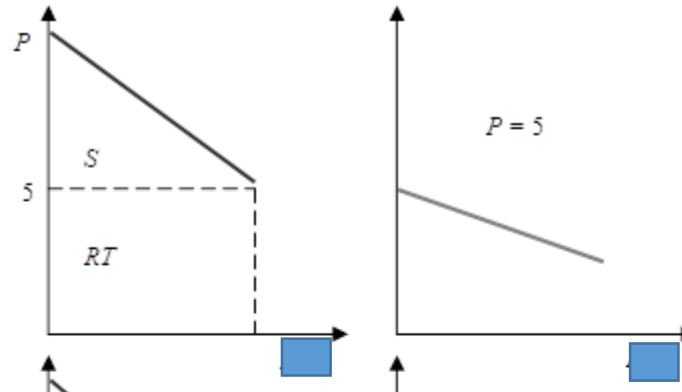
Min 30 and max 60 euro





La pratica del surplus

La pratica del
mark
 $P = (L + \pi) / CVM$?



Strategia 1 – Un
solo prezzo, $P = 5$

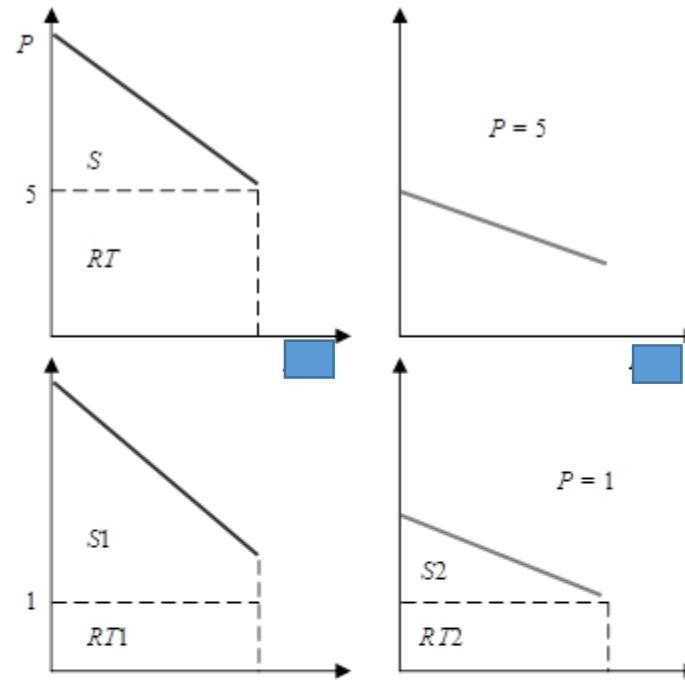
Che pratica di prezzo
adottare?

Il ruolo dell'elasticità diversa e
la segmentazione del mercato
in base alla disponibilità a
pagare

Beni d'informazione: che
possono essere digitalizzati:
libri, banche dati, giornali, film,
siti web



La pratica del surplus



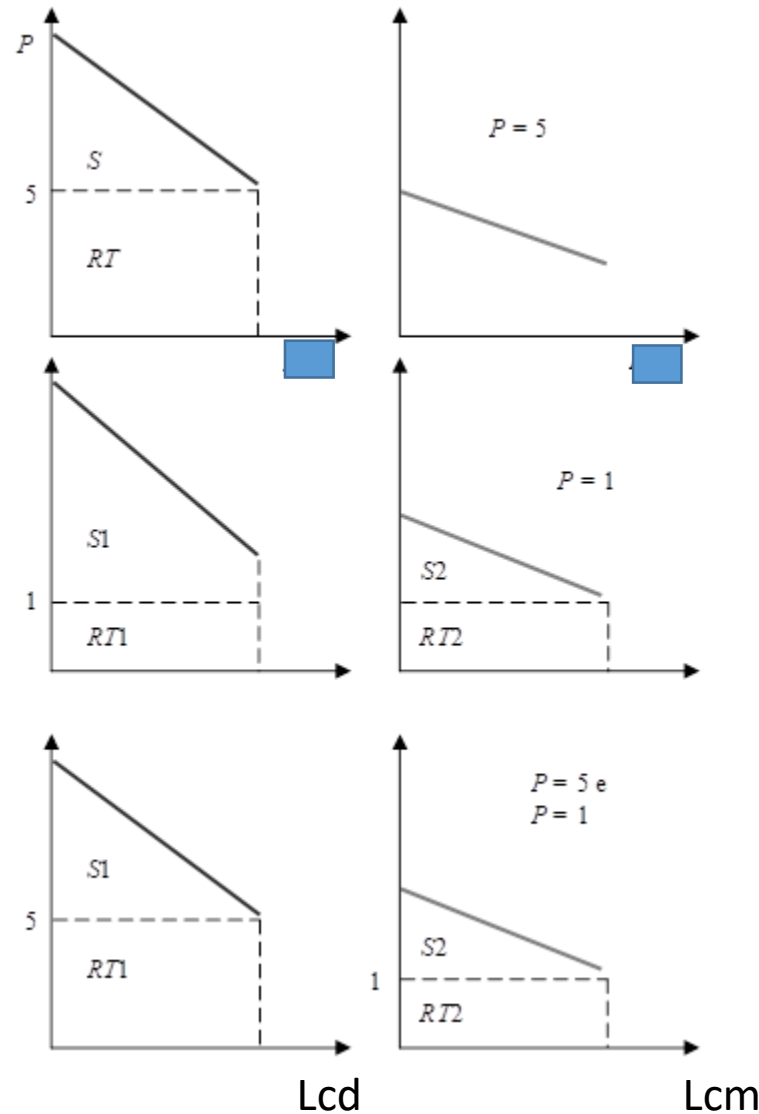
Strategia 2 – Un solo prezzo, $P = 1$



La pratica del surplus

Lcd = copertina dura

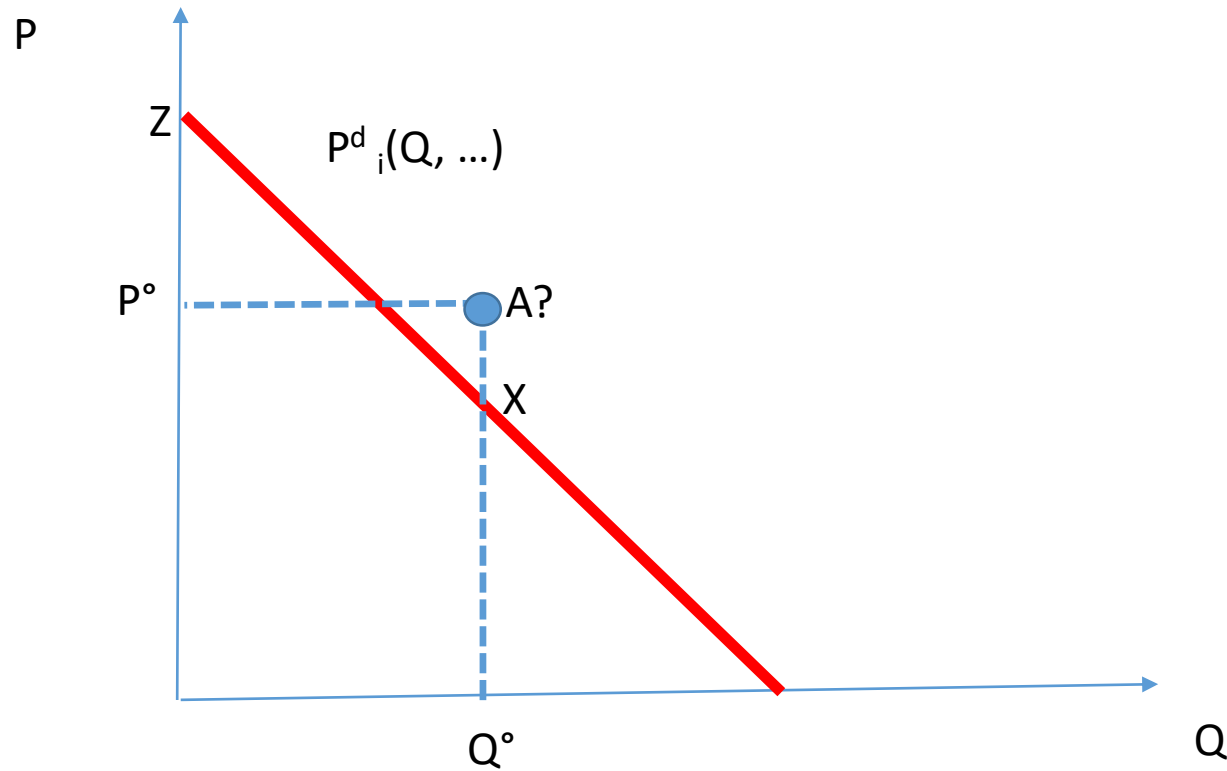
Lcm= copertina morbida

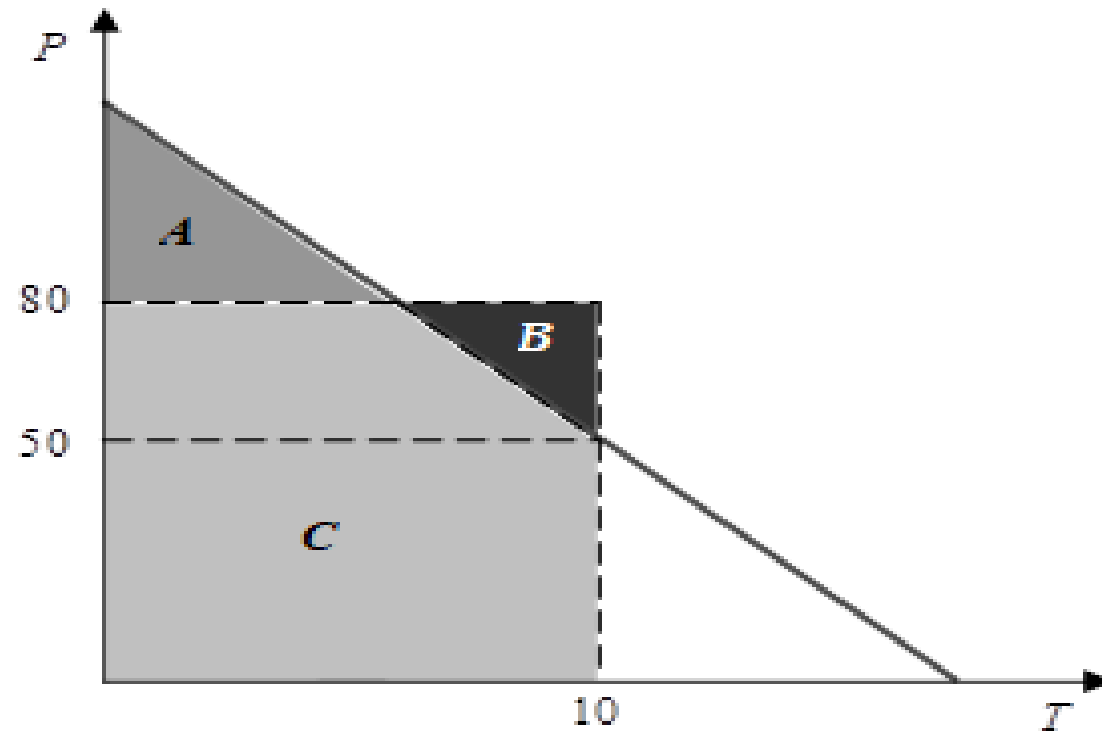


Strategia 3 – Due
prezzi



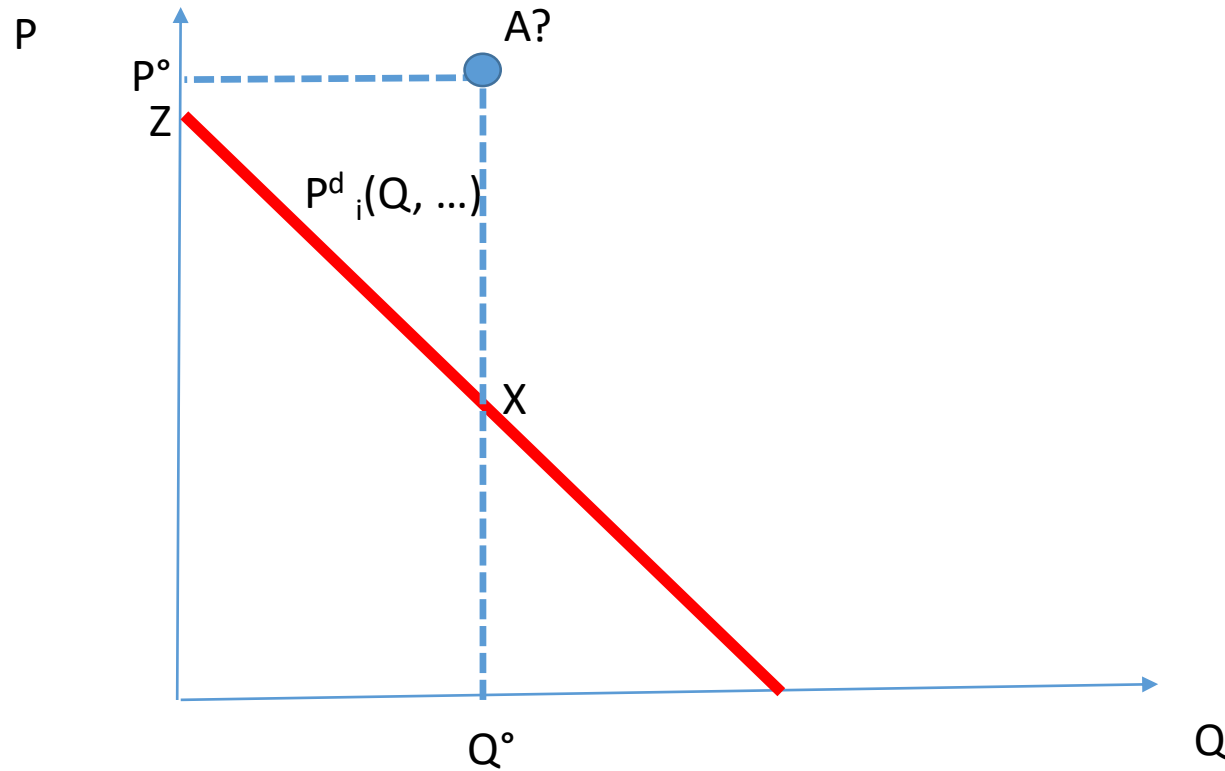
Prendere o lasciare?





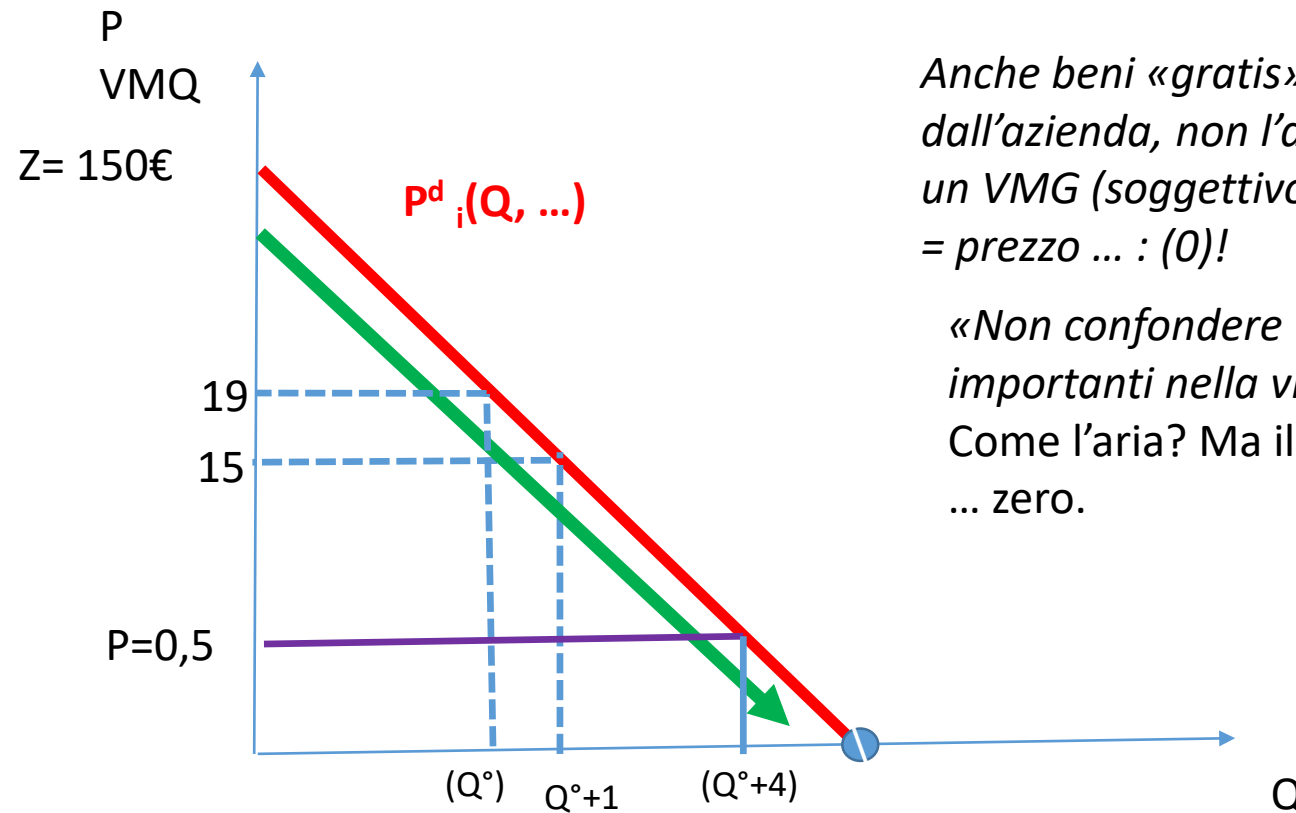


Di nuovo: prendete o lasciate?



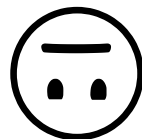


Curve di domanda decrescenti? Un'altra prospettiva



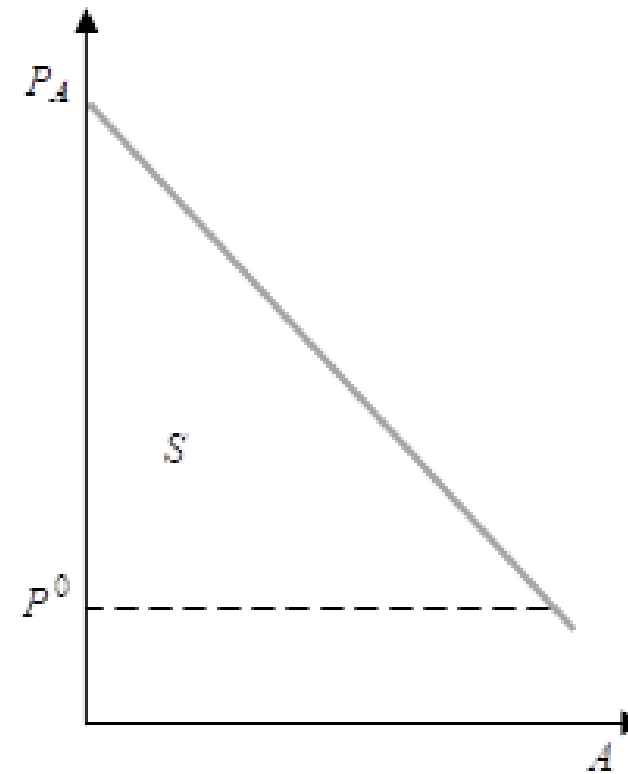
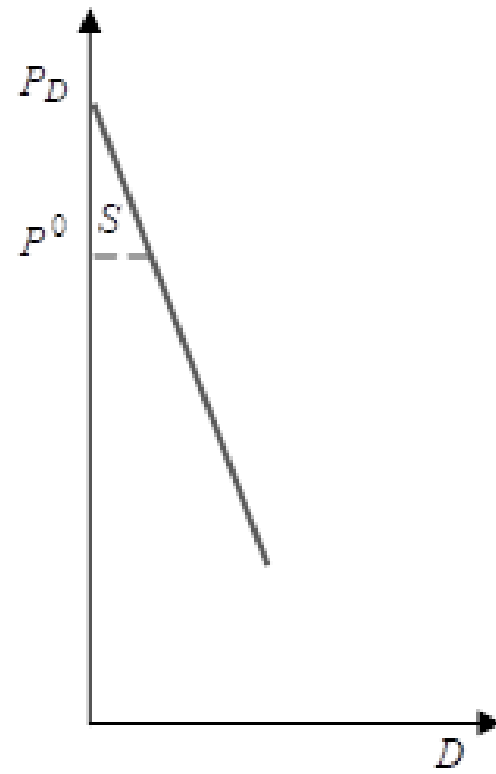
Anche beni «gratis» (aria, autovettura lavata dall'azienda, non l'amore!) hanno, in equilibrio, un VMG (soggettivo!) ...
= prezzo ... : (0)!

«Non confondere valore e prezzo, le cose più importanti nella vita non hanno prezzo!»
Come l'aria? Ma il valore marginale dell'aria = ... zero.





Acqua e diamanti





Capitolo 4

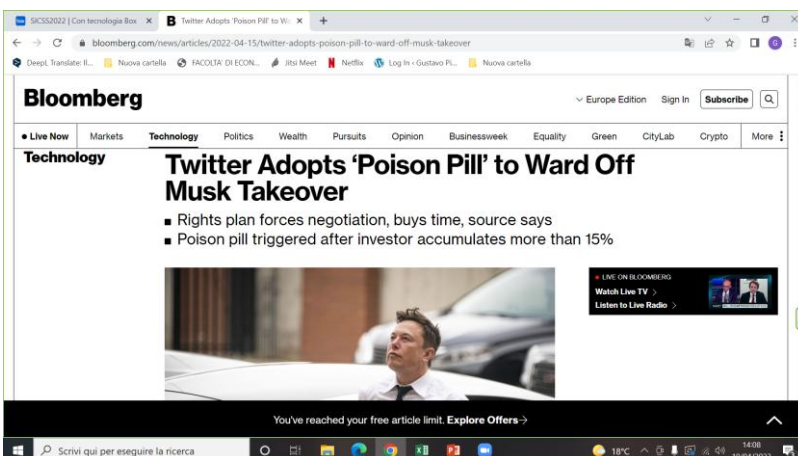
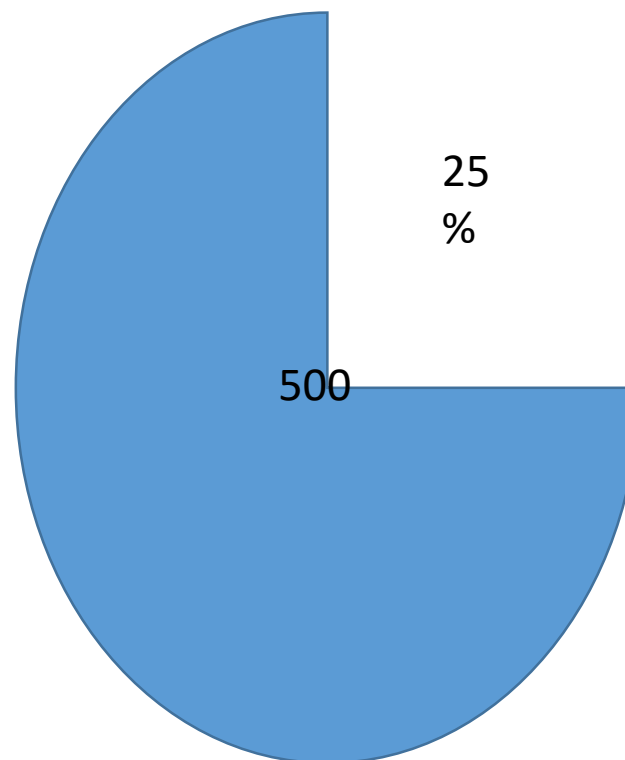


La matematica del profitto

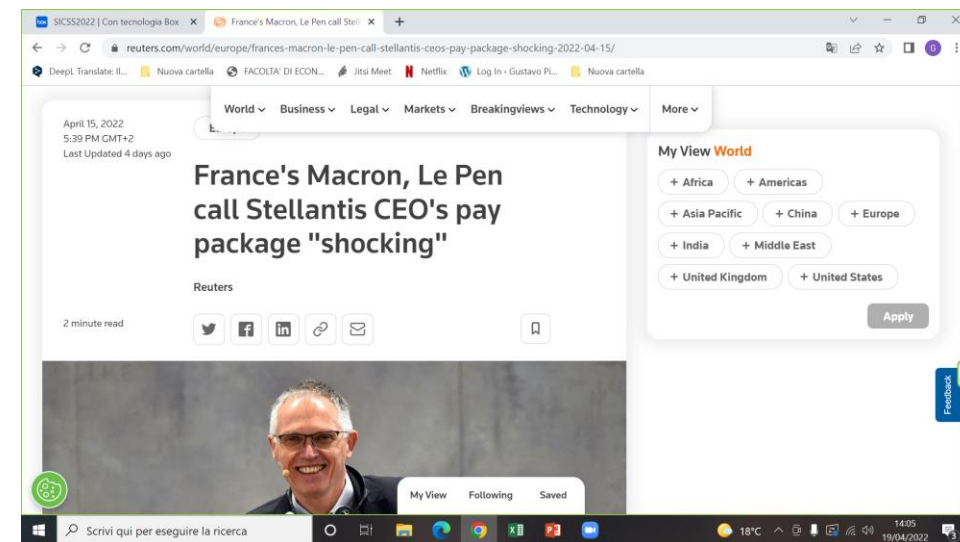
$$\max_Q \Pi(Q) = RT(Q) - CT(Q)$$

Davvero?

Capitolo 4 - Managers ed azionisti



Mr. Stock Option,
Sundar Pichai





Q^* tale che

$$\begin{aligned} \text{Max}_{Q} \Pi(Q) &= RT(Q) - CT(Q) \\ \frac{\delta RT(Q^*)}{\delta Q} - \frac{\delta CT(Q^*)}{\delta Q} &= 0 \end{aligned}$$

$$R_{mg}(Q^*) = C_{mg}(Q^*)$$

$$\text{Con } CT(Q) \equiv \min CT(Q)$$

La matematica del profitto

Se $R_{mg}(13) = 240 \text{ €}$ e $C_{mg}(13) = 200 \text{ €}$ e
 $\Pi(13) = 3450 \text{ €}$...

$$\begin{aligned}\Pi(14) &= \dots ? \\ &= 3490 \text{ €}\end{aligned}$$

Se $R_{mg}(100) = 10 \text{ €}$ e $C_{mg}(100) = 12 \text{ €}$
e $\Pi(100) = 3450 \text{ €}$...

$$\begin{aligned}\Pi(99) &= \dots ? \\ &= 3452 \text{ €}\end{aligned}$$

Il valore di tutto ciò a cui l'imprenditore deve rinunciare per la produzione di quella determinata quantità, per valutare **se** essere imprenditore.

Non solo quanto e come, ma anche
SE
produrre: $[Q^s(P) > 0]$.

Il profitto normale e quello economico

- a) 25.000 euro l'anno senza fare nessuno sforzo per insegnare le mie lezioni.
- b) Da imprenditore ricavo 50.000 euro dalla mia attività e devo pagare 30.000 euro ai miei dipendenti

Nel nostro esempio chiameremo 25.000 euro il “profitto normale” dell'imprenditore, ovvero quel profitto che può essere ottenuto nella migliore alternativa possibile a disposizione (in questo caso l'attività di professore).

Il profitto normale è quindi un costo opportunità per l'imprenditore che desidera avviare una nuova attività.

Definiamo ora il profitto economico che, **se positivo**, ci porta ad intraprendere:

$$\begin{aligned}\text{Profitto Economico} &= \text{Ricavi Totali} - \text{Totale Costi Opportunità} \\ &= \text{Ricavi Totali} - (\text{Profitti Normali} + \text{Totale Costi Opportunità Rimanenti})\end{aligned}$$

Nel nostro esempio, il profitto economico è pari a ? E se ricavi fossero pari a 55.000 euro?
-5000; 0

Profitto Economico > 0 ?

Ricavi Totali – Totale Costi Opportunità Rimanenti > Profitti Normali

$$50.000 - 30.000 < 25.000$$

$$55.000 - 30.000 = 25.000$$

L'extra profitto e quello economico

Profitti economici > 0

Ricavi Totali – (Profitti Normali + Totale Costi Opportunità Rimanenti) > 0

Ricavi Totali – Totale Costi Opportunità Rimanenti $>$ Profitti Normali

I profitti economici sono positivi



Extraprofiti!

Ricavi = 100.000 euro

Costi per i dipendenti = 40.000 euro

Immobile di proprietà che potrebbe affittare a 10.000 euro.

Profitto normale accudendo figli di amici: 50.000 euro.

Profitto economico?

$$[100.000 - 40.000 - 10.000 - 50.000] = 0.$$

*

Ricavi Totali – Totale Costi Opportunità Rimanenti – Costo Irrecuperabile $>$ Profitti Normali – Costo irrecuperabile
 $200.000 - 180.000 - 30.000 > 0 - 30.000; -10.000 > -30.000$



Ricavi = 200.000 euro.

Costi dipendenti = 180.000 euro.

Affitto dei capannoni = 30.000 euro

COSTO IRRECUPERABILE, non costo opportunità
indipendentemente dal fatto che resti o meno sul mercato, avendo già sottoscritto il contratto di locazione.

Profitto contabile?

-10.000 €

Profitto economico?

+20.000 € (minori perdite rispetto a non essere imprenditore)

Profitto normale? 0 €