



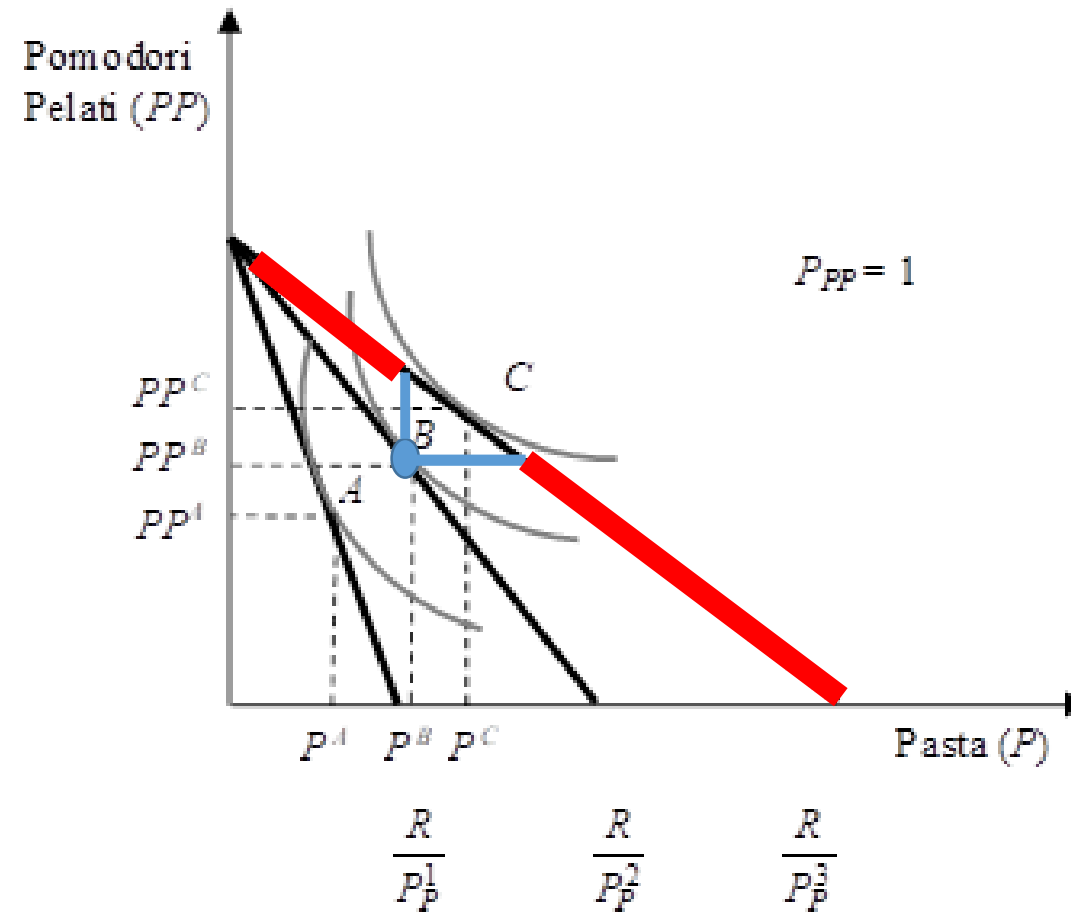
TOR VERGATA  
UNIVERSITY OF ROME

# Disegnate ora la scelta al variare del prezzo con beni complementi



# Beni complementi

«Mi disegni la scelta di un consumatore che fronteggia due beni complementi»





# Che beni sono??

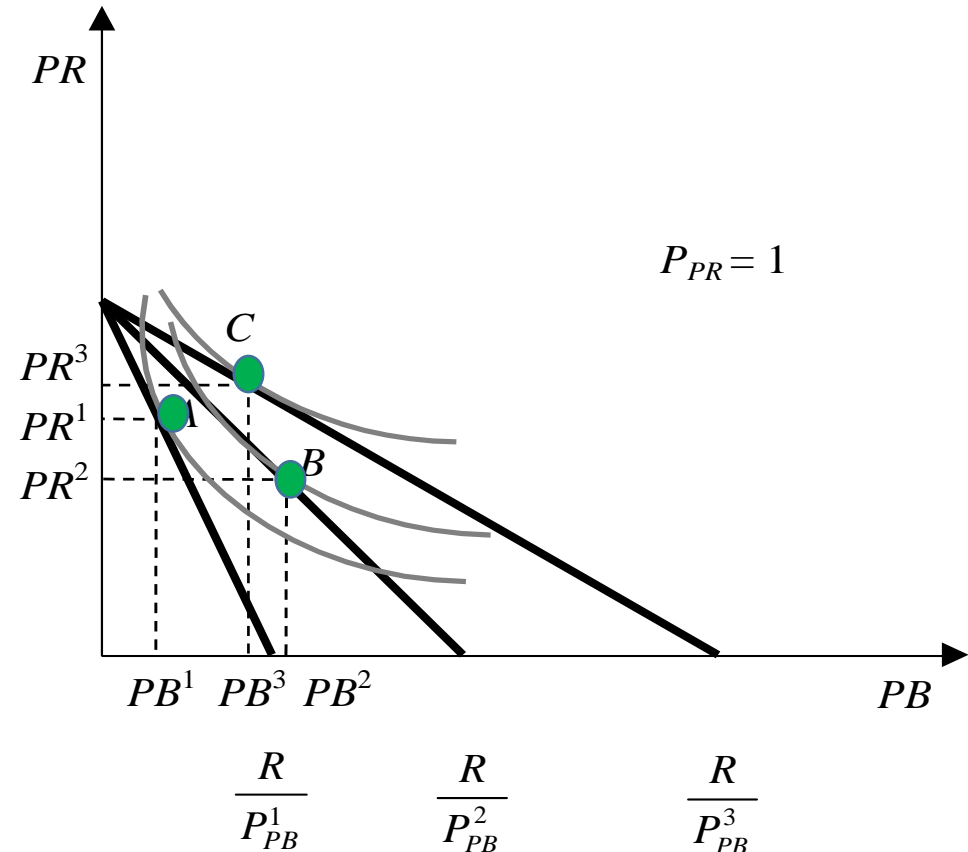


La mamma e il papà con 7 figli hanno un reddito di 28 euro e devono acquistare 14 pannolini nell'arco di un certo periodo, 2 pannolini a testa, che desiderano necessariamente siano gli stessi tra figli.

I pannolini di bassa qualità costano 2 euro l'uno, quelli di alta 3 euro l'uno. Non potendosi permettere di comprare 14 pannolini di alta qualità, preferirebbero 7 di bassa e 7 di alta. Sono raggiungibili? Verificate.

Ne domandano dunque 14 di bassa qualità.

Immaginate ora che il prezzo di questi ultimi cali a 1 euro. Verificate come sia possibile ora che acquistino solo 7 pannolini di bassa qualità (beni di Giffen) e 7 di alta qualità.



## Beni di Giffen



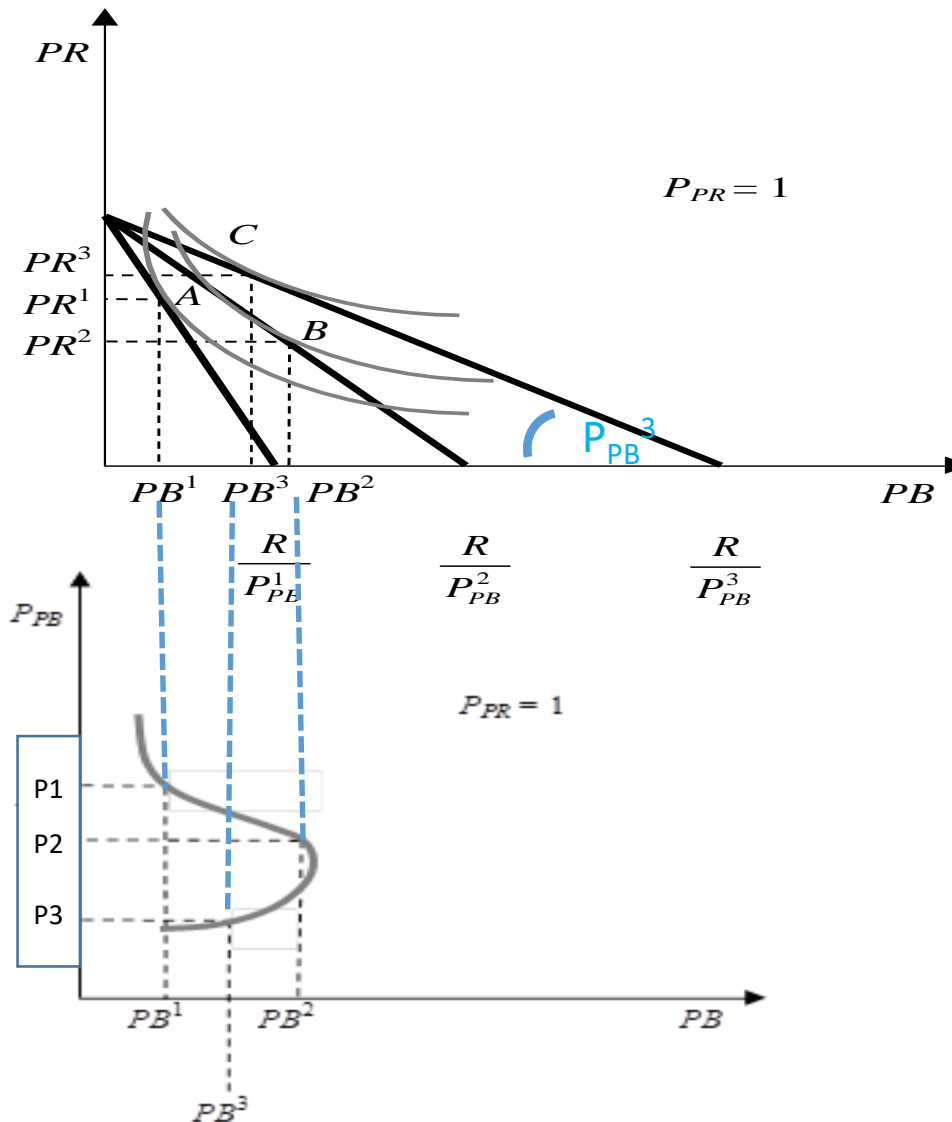
# I beni di Giffen



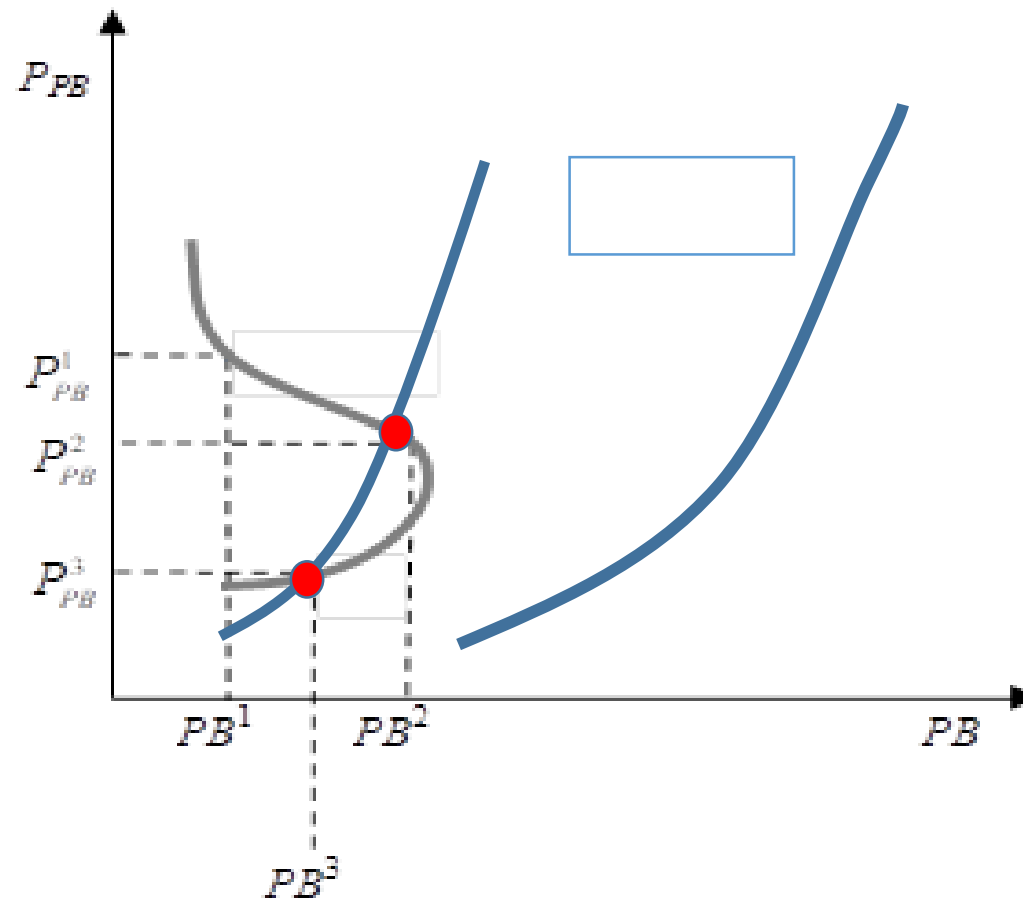
Tutti i beni di Giffen sono beni (molto) inferiori; non tutti i beni inferiori sono di Giffen.

L'effetto reddito di un cambiamento di prezzo.

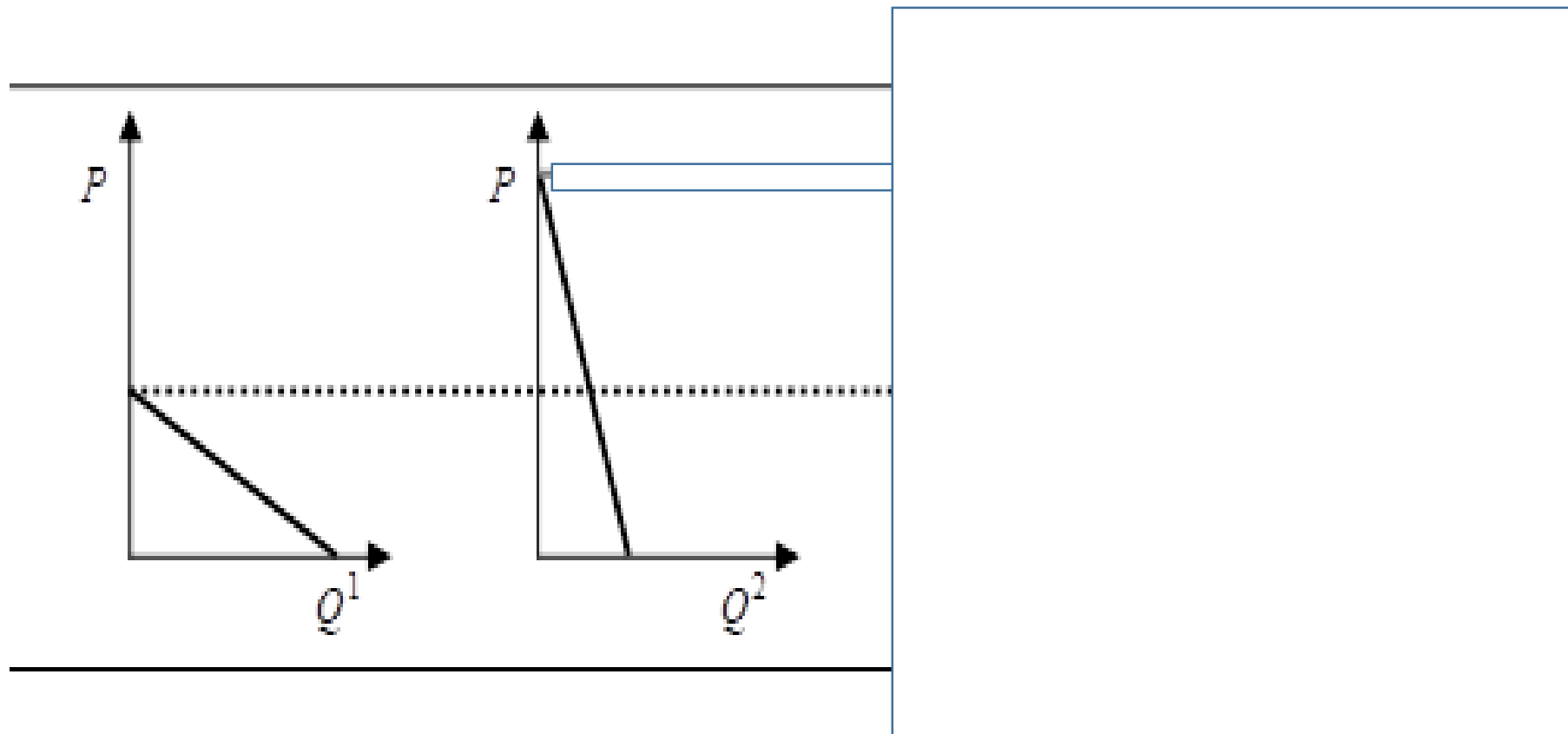
PS: diversi dai beni status symbol



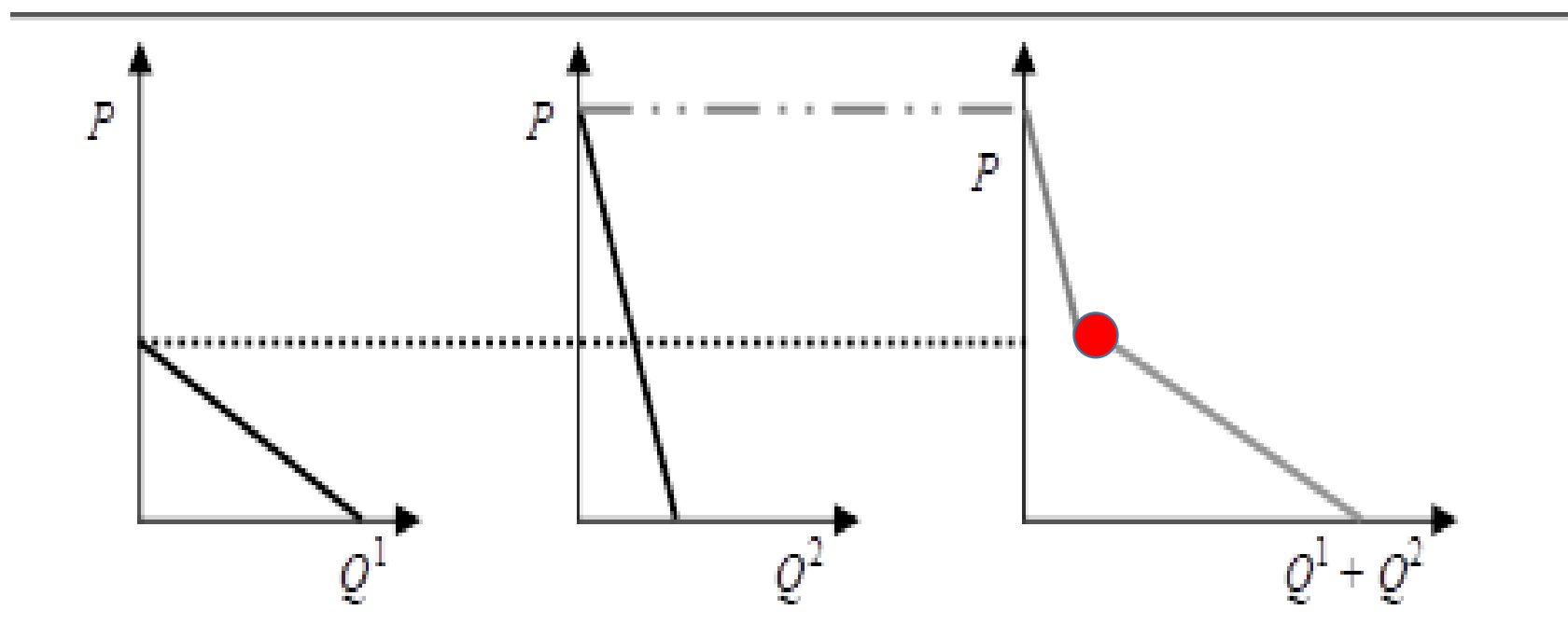
# Non ci piacciono troppo!



# La curva di domanda aggregata



# La curva di domanda aggregata

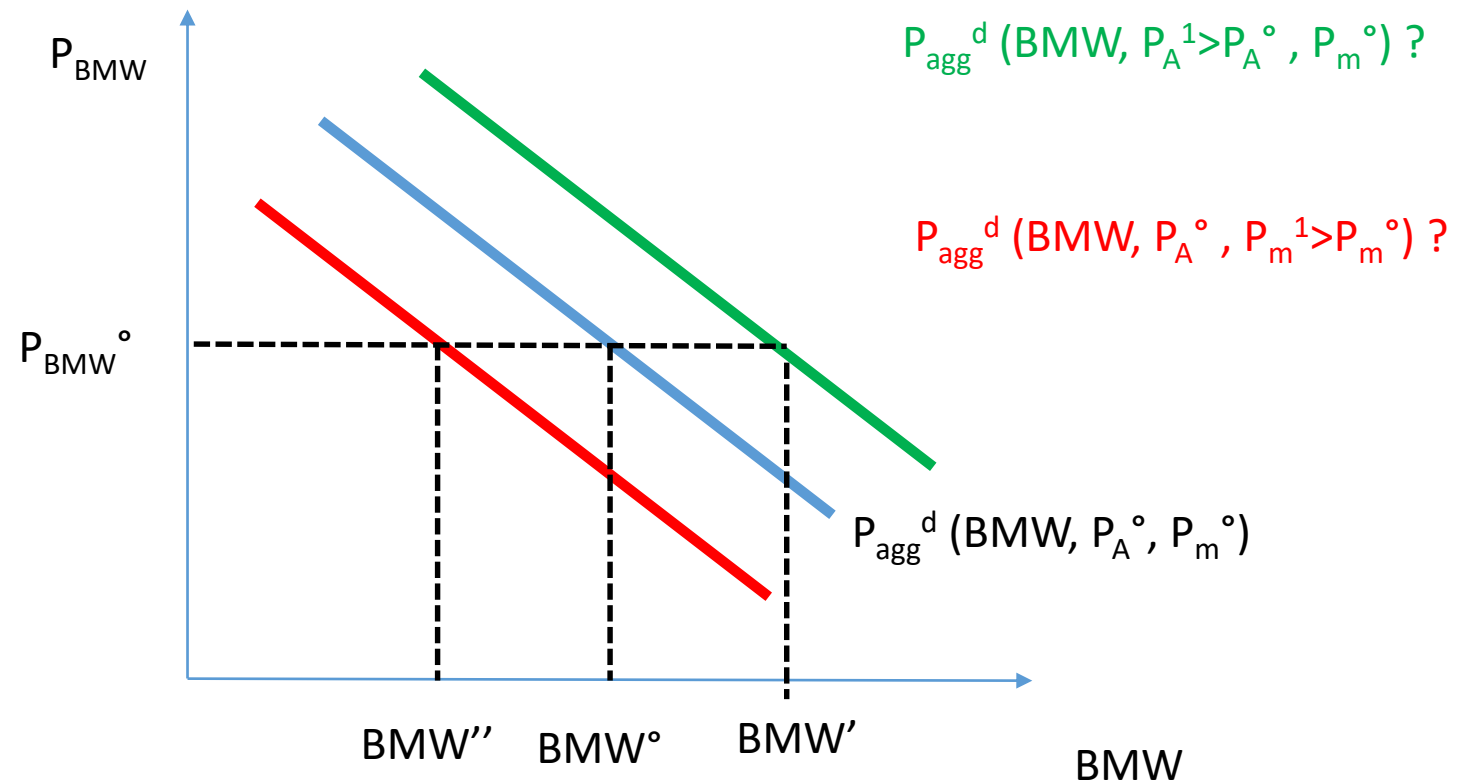




# La curva di domanda aggregata si sposta?

$P_m$  = prezzo  
della  
manutenzione

$P_A$  = prezzo  
dell'Audi

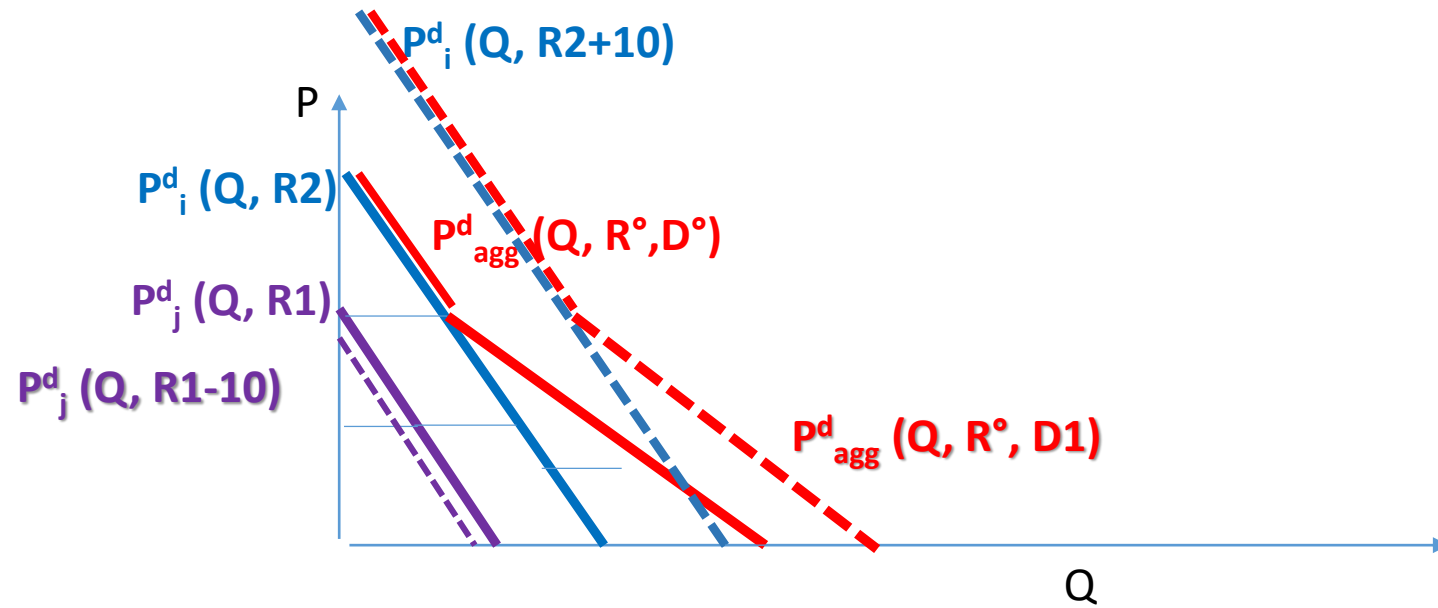






# La curva di domanda aggregata

- a) Reddito complessivo  $R^\circ = R1+R2$  di un Paese immutato, ma varia la distribuzione  $D$ .

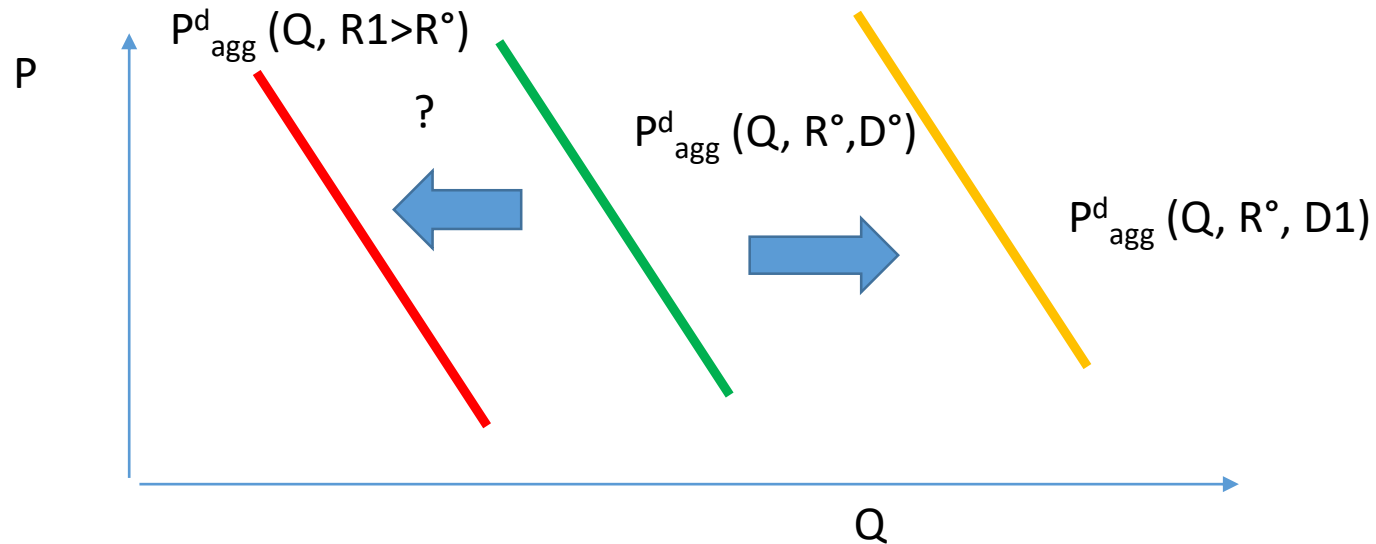




# La curva di domanda aggregata

a) Reddito complessivo di un Paese immutato, ma varia la distribuzione.

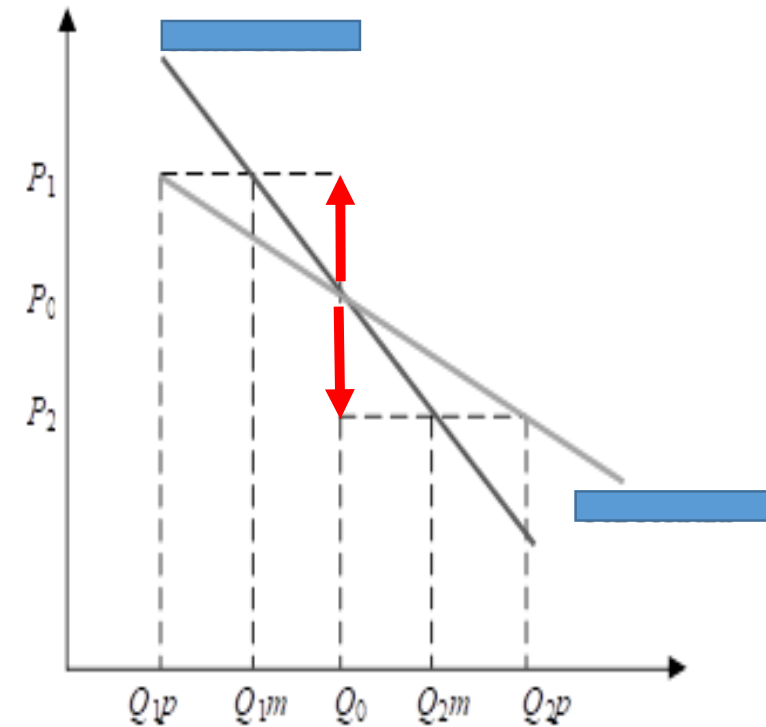
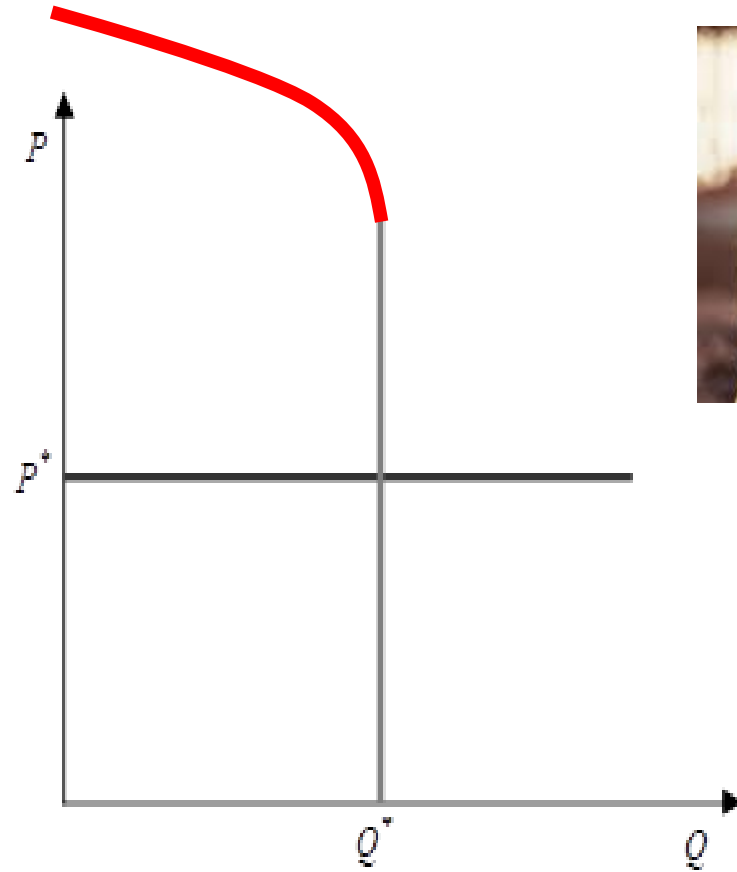
b) Aumento di reddito complessivo, per un bene per tutti i cittadini superiore.



Immaginate un aumento di reddito di **un** cittadino di 10 mn € e un calo di 1€ per ognuno dell'altro milione di cittadini.  
Il cittadino più ricco domanda: + 1. Ogni cittadino più povero domanda: -0,5. Totale: + 1-500.000

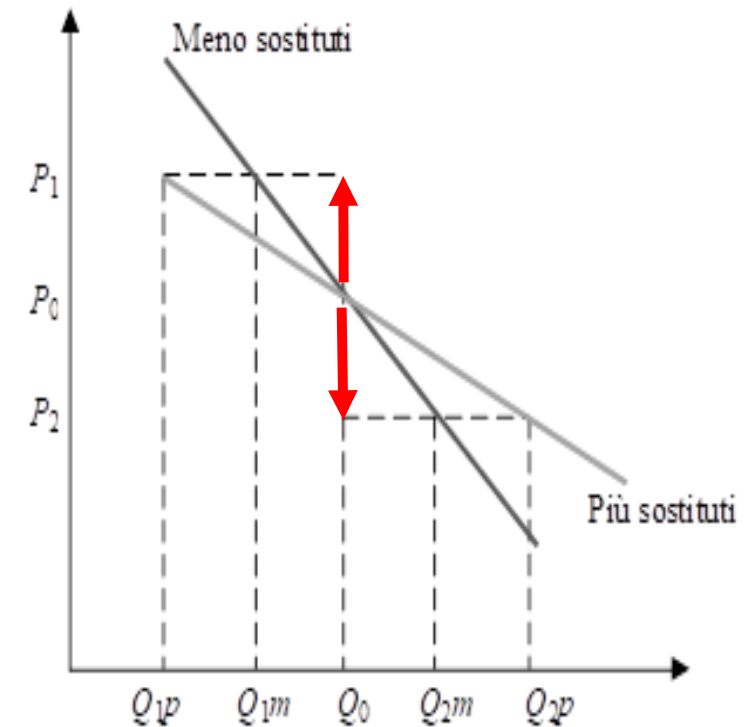
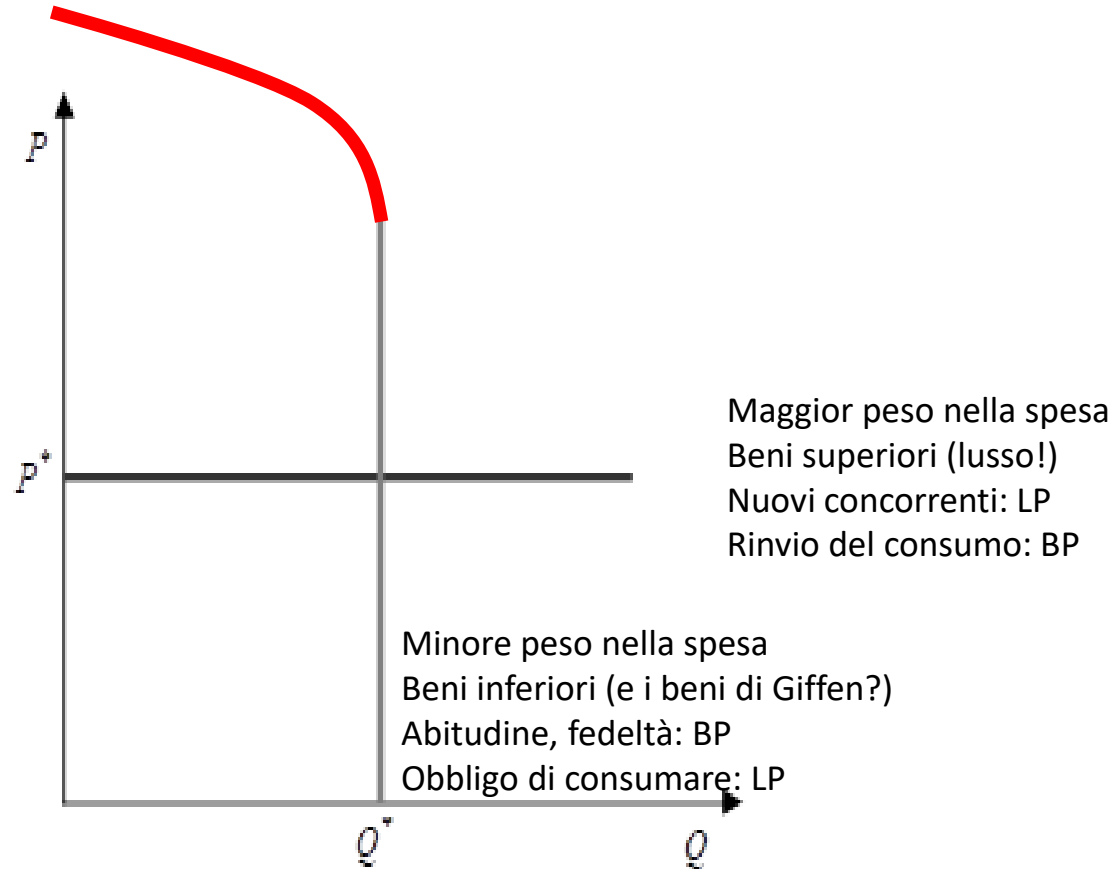


# Curve di domanda... ed elasticità





# Curve di domanda... ed elasticità





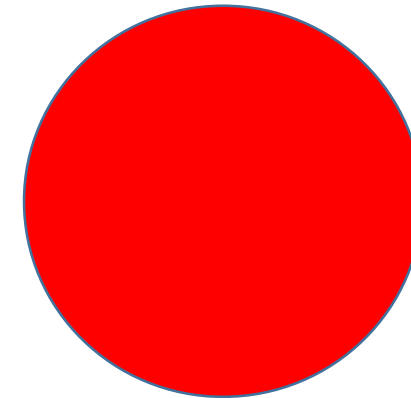
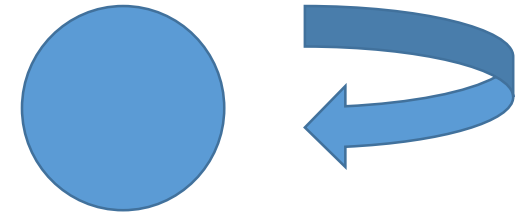
Antitrust:

«qual è il  
mercato  
rilevante?»

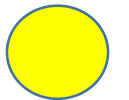
$>0$   
 $<0$ ?

$$\varepsilon = \frac{\frac{dq_j}{q_j}}{\frac{dp_i}{p_i}}$$

Piccolo o  
grande?



Piccolo!

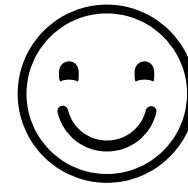


Grande!

# La teoria del surplus



?





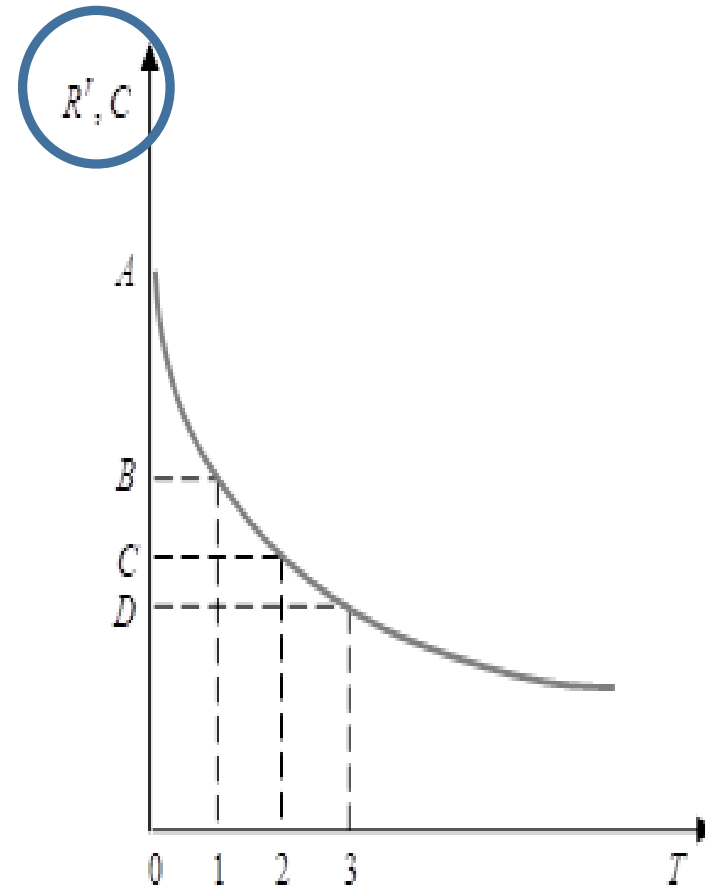
# La teoria del surplus

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

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

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

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

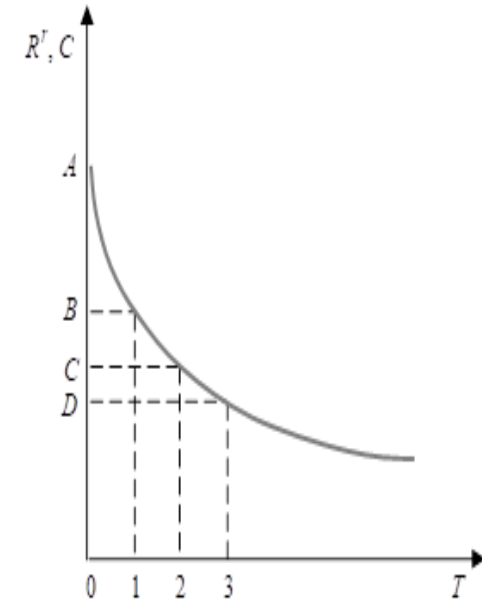
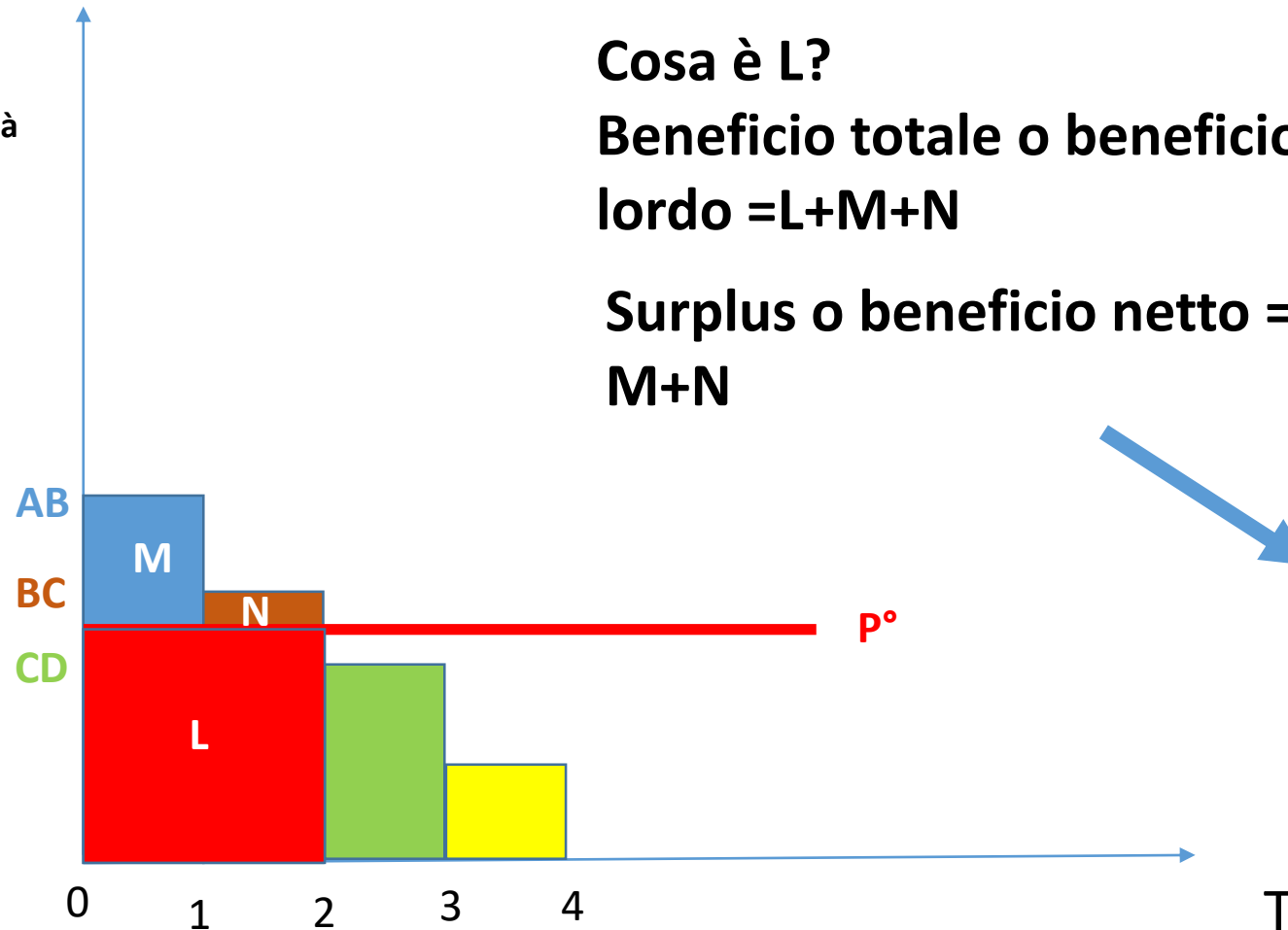




# La teoria del surplus

Prezzo €

Disponibilità  
a pagare €

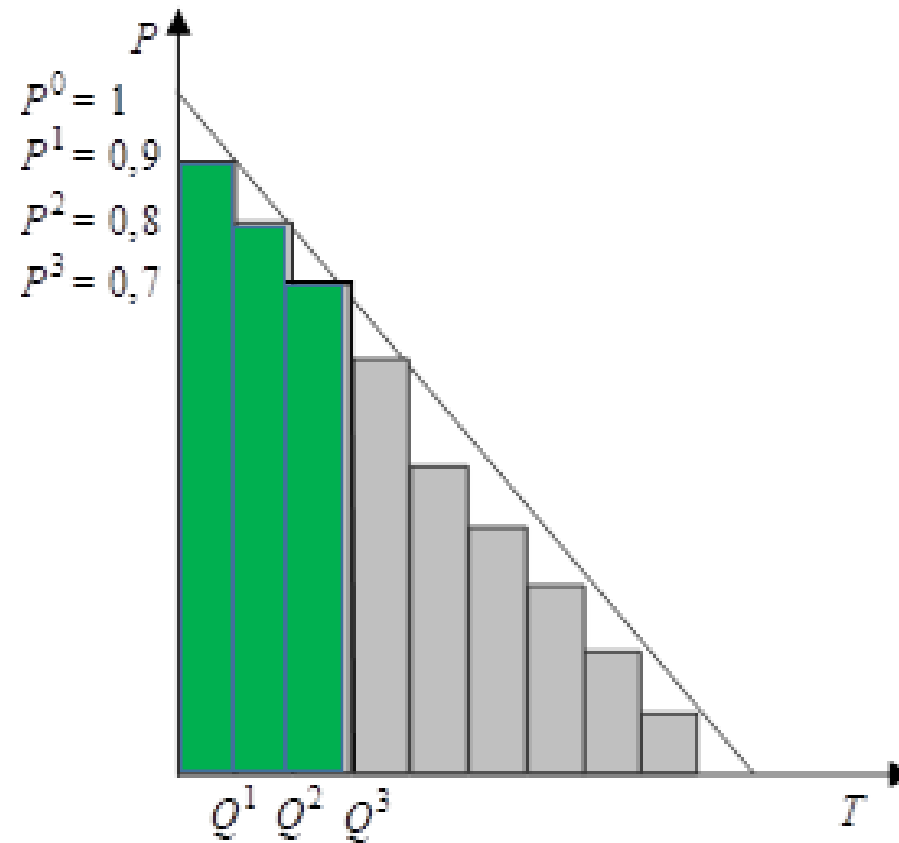


*Esso rappresenta l'ammontare minimo di euro che il consumatore richiederebbe per essere disposto a rinunciare al consumo delle 2 ore di lezioni di tennis, senza rimanere danneggiato dalla sottrazione di questa opportunità di scambio. Il surplus del consumatore appare dunque come una misura oggettiva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





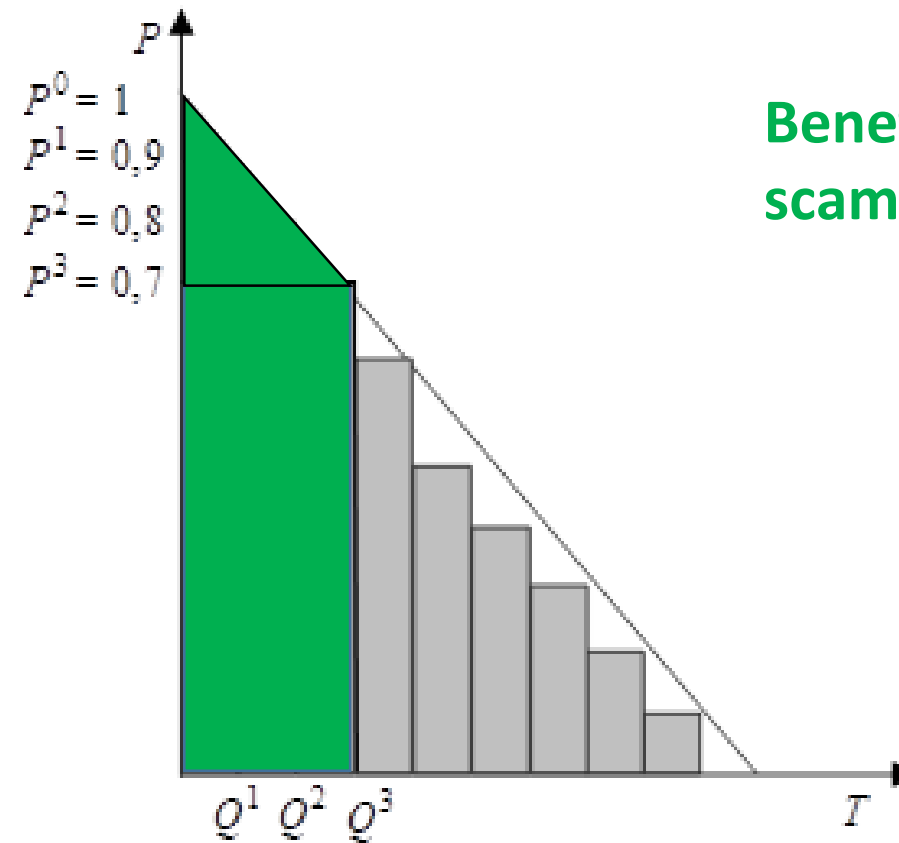
# La curva di domanda... rivisitata



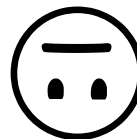
!!!!



# La curva di domanda... rivisitata

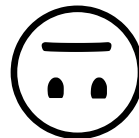
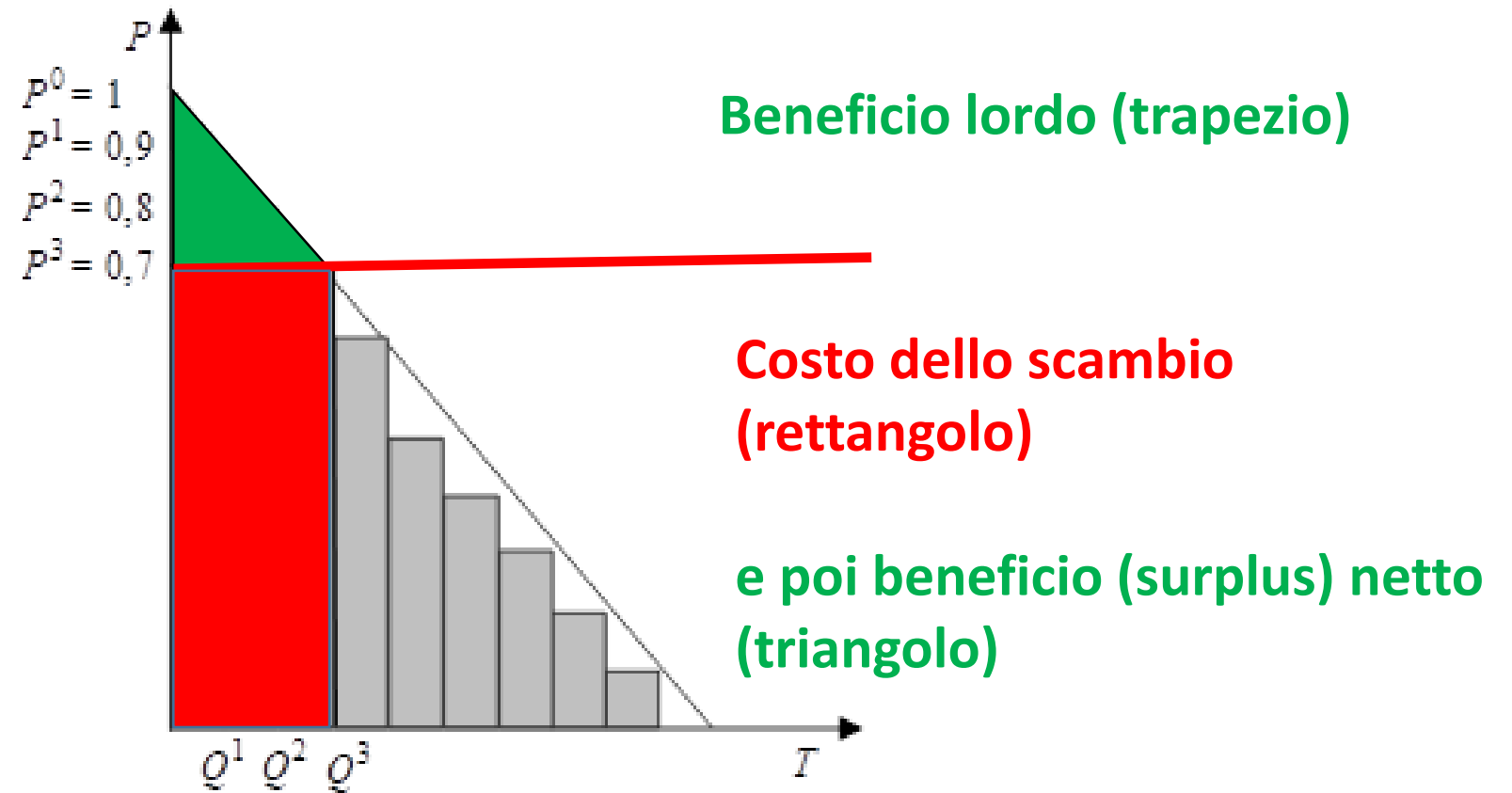


**Beneficio lordo (trapezio) dello scambio**





# La curva di domanda... rivisitata



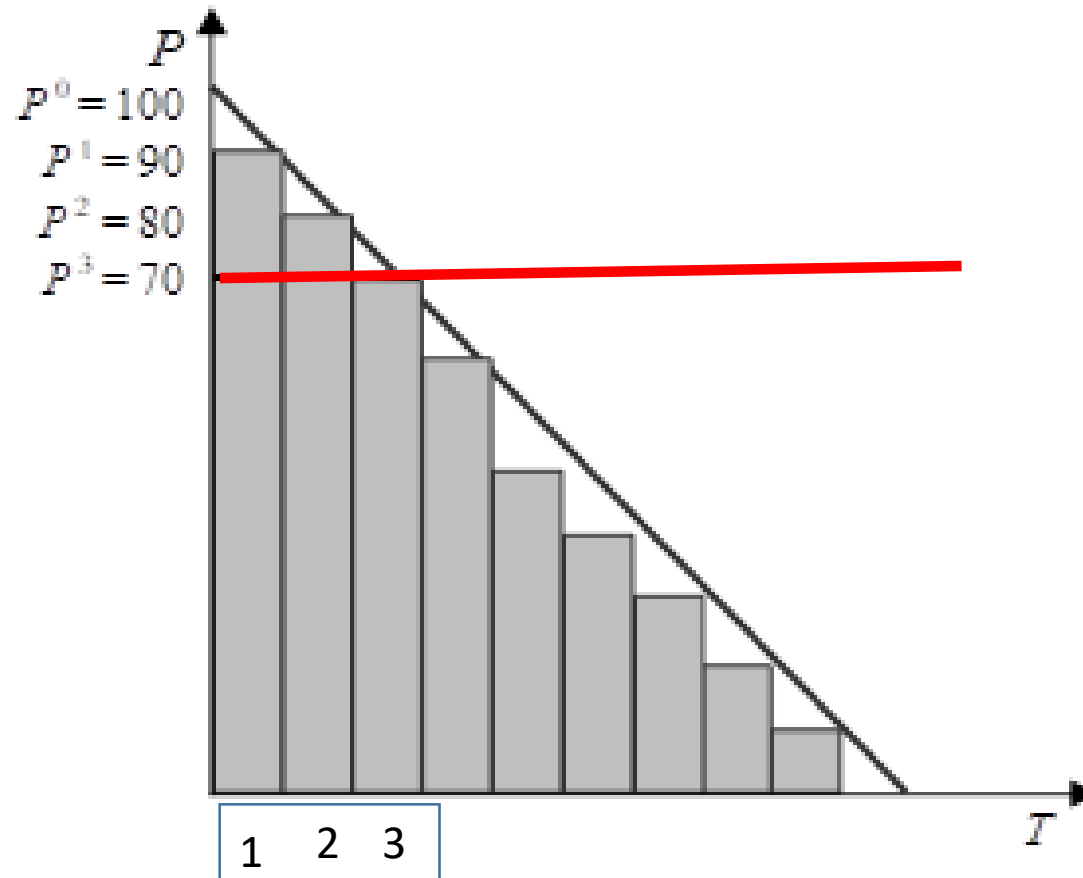
# La pratica del surplus (netto)

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

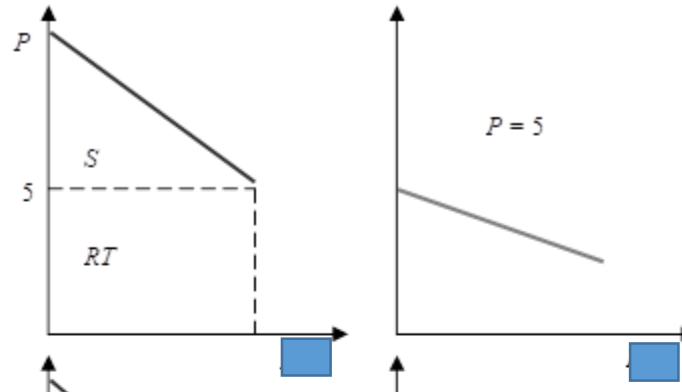
Surplus netto...





# La pratica del surplus

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



Strategia 1 – Un  
solo prezzo,  $P = 5$

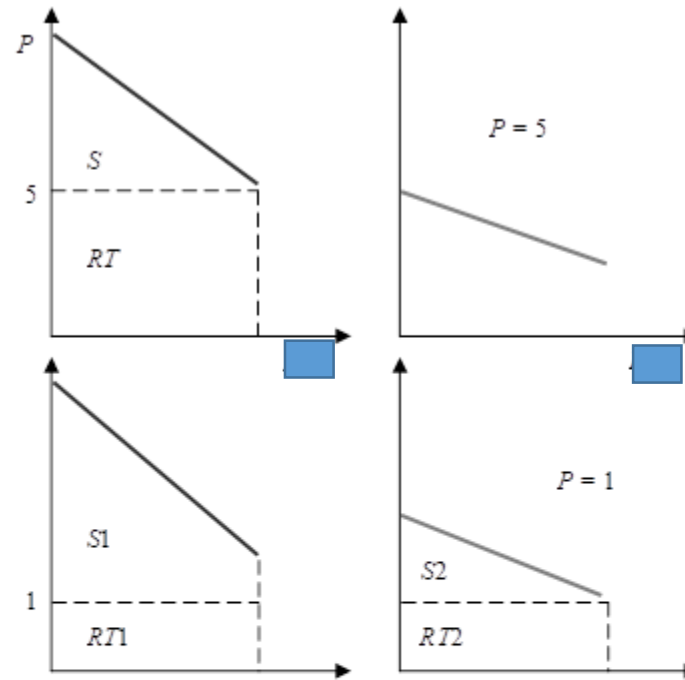
Che pratica di prezzo  
adottare?

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



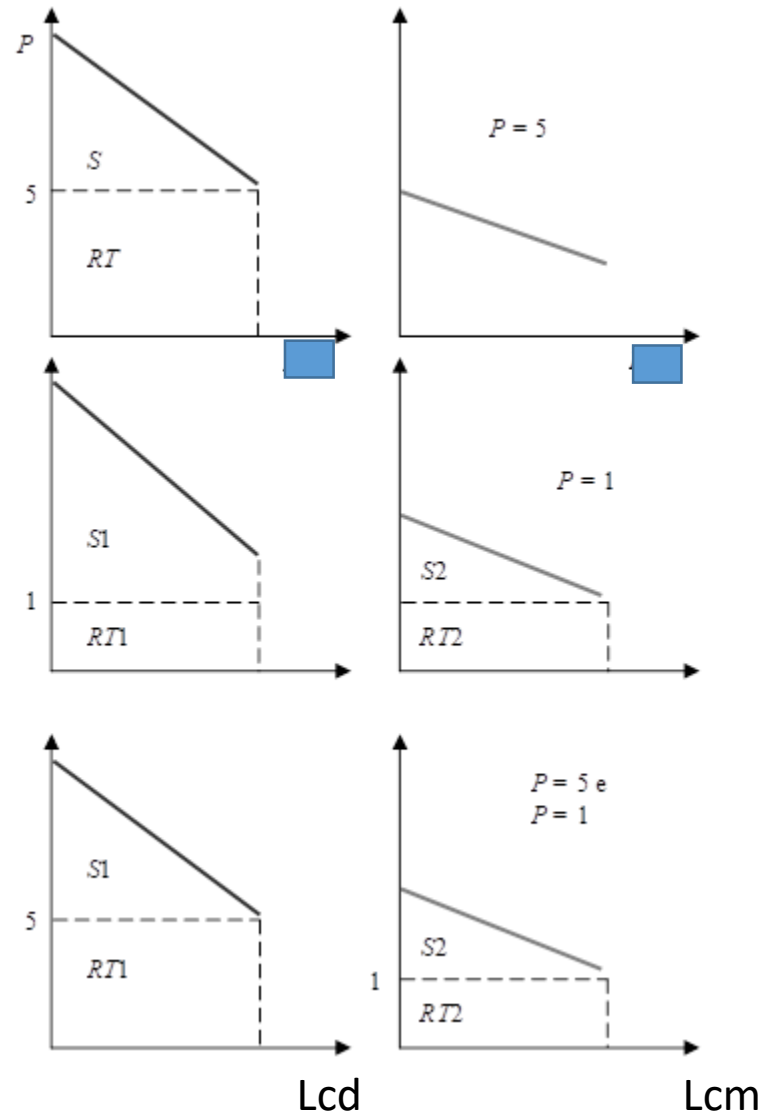
Strategia 2 – Un solo prezzo,  $P = 1$



# La pratica del surplus

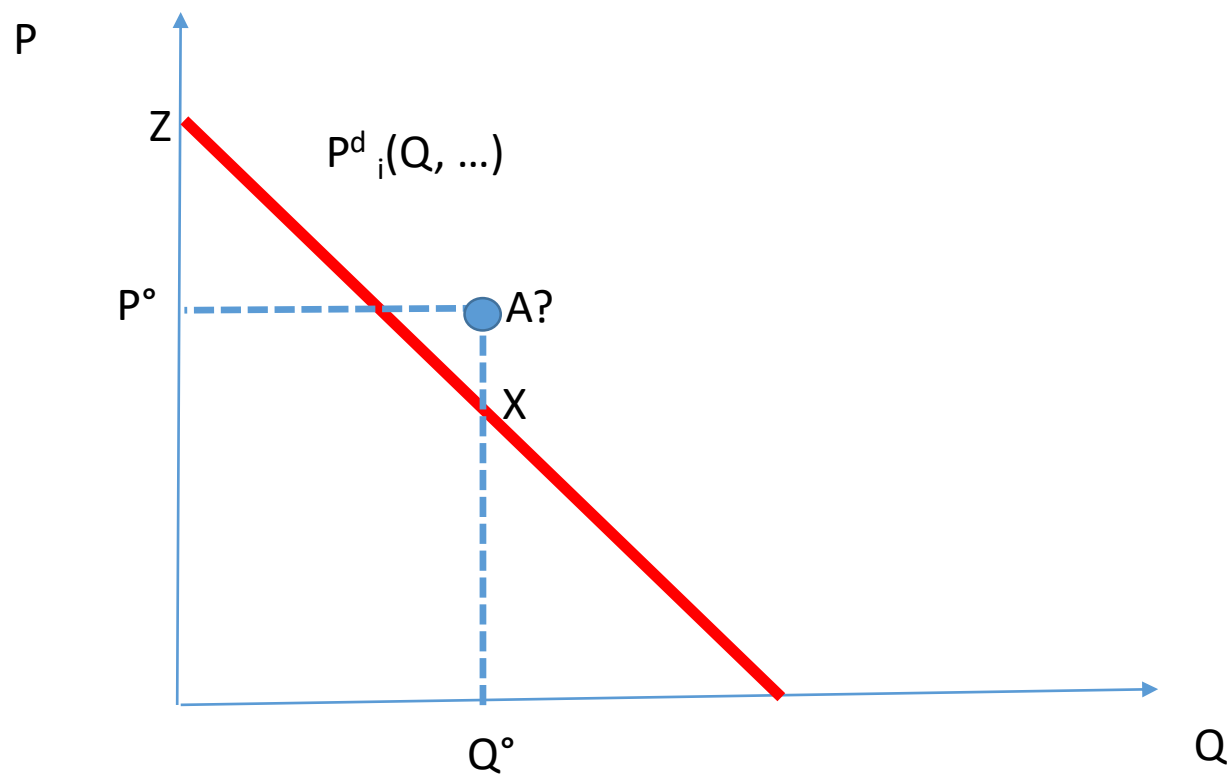
Lcd = copertina dura

Lcm= copertina morbida

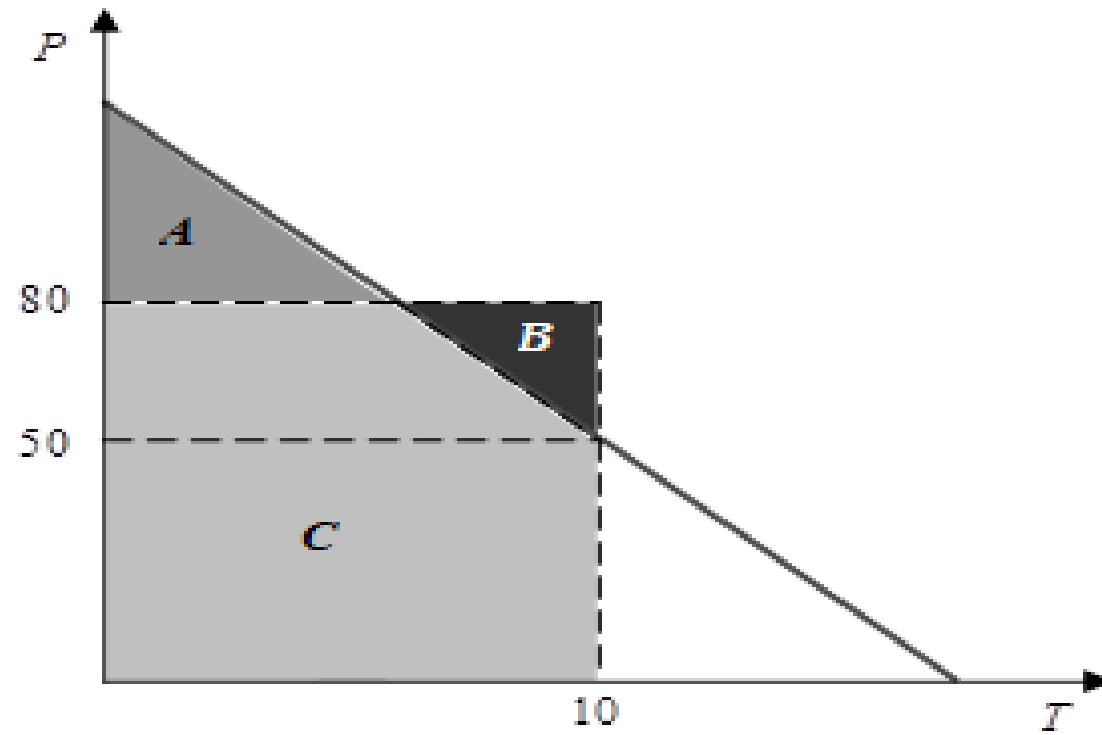


Strategia 3 – Due  
prezzi

# Prendere o lasciare?

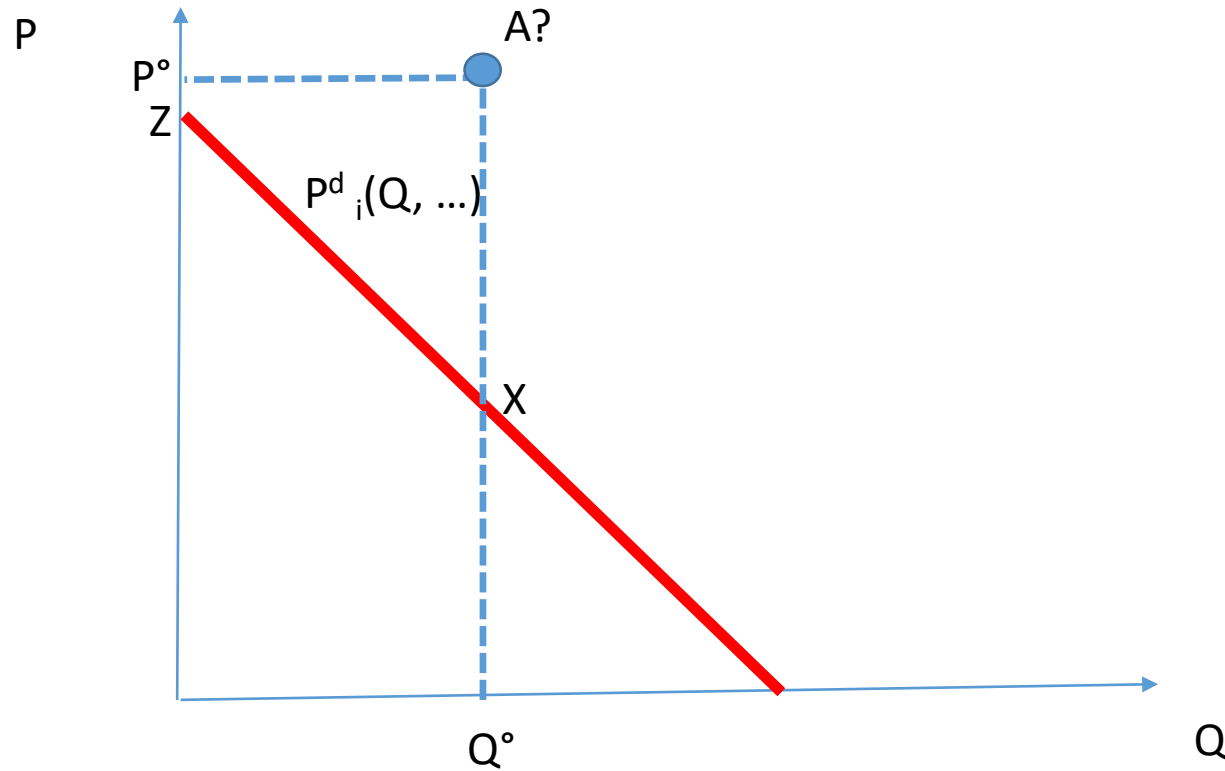






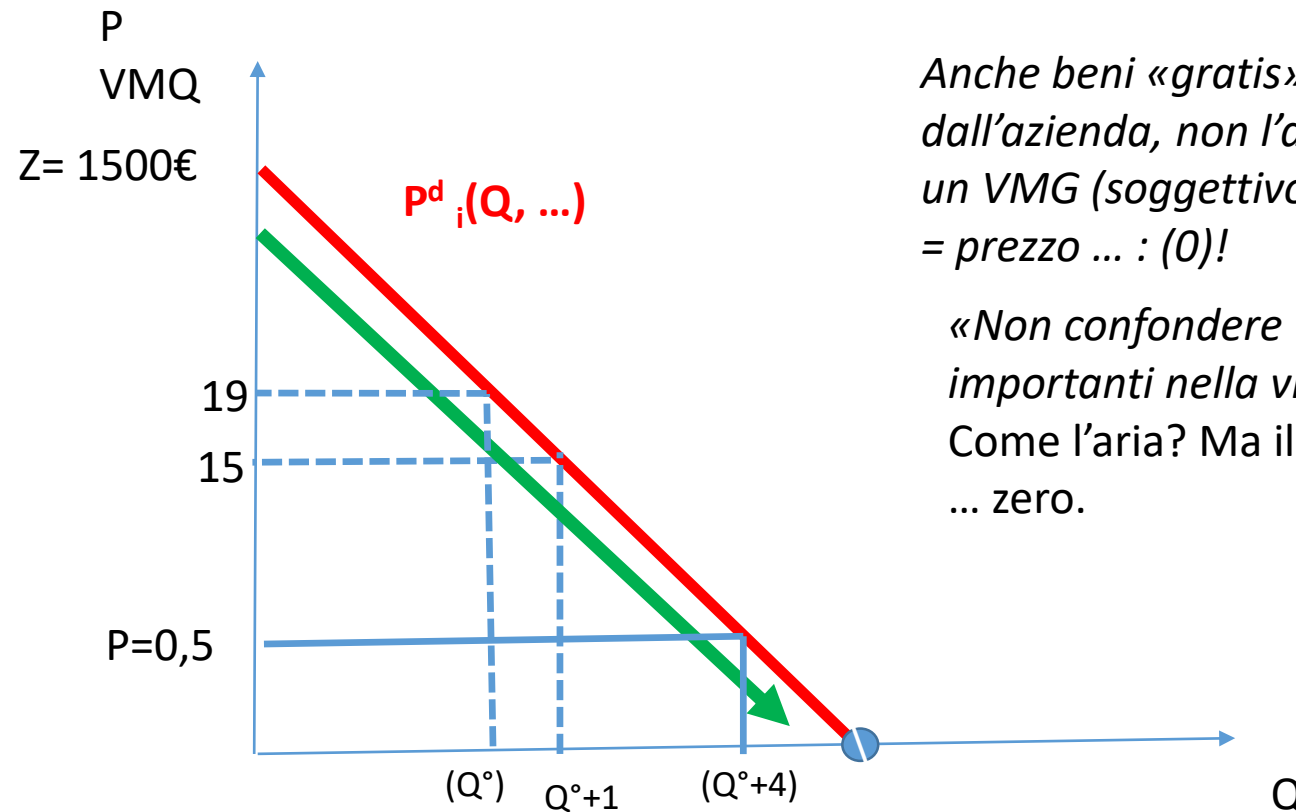


# Di nuovo: prendete o lasciate?



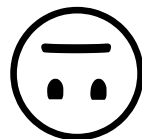


# La pratica del surplus



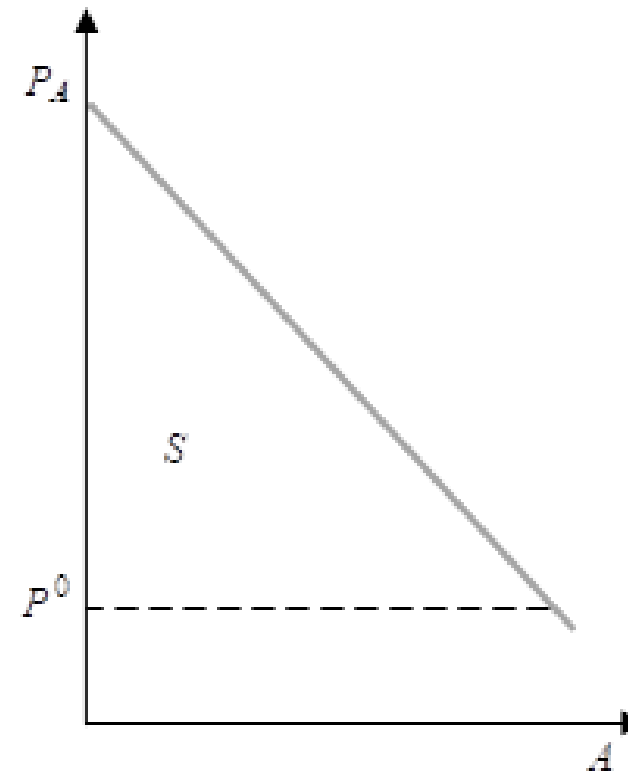
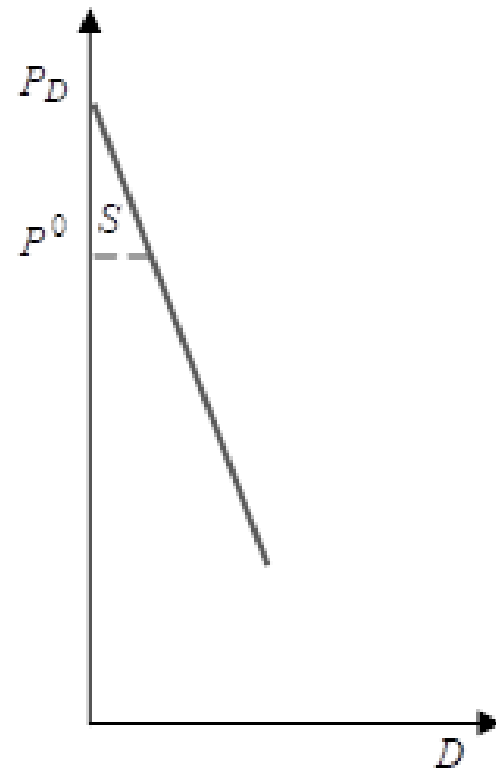
Anche beni «gratis» (aria, autovettura lavata dall'azienda, non l'amore!) hanno, in equilibrio, un VMG (soggettivo!) ...  
= prezzo ... : (0)!

«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



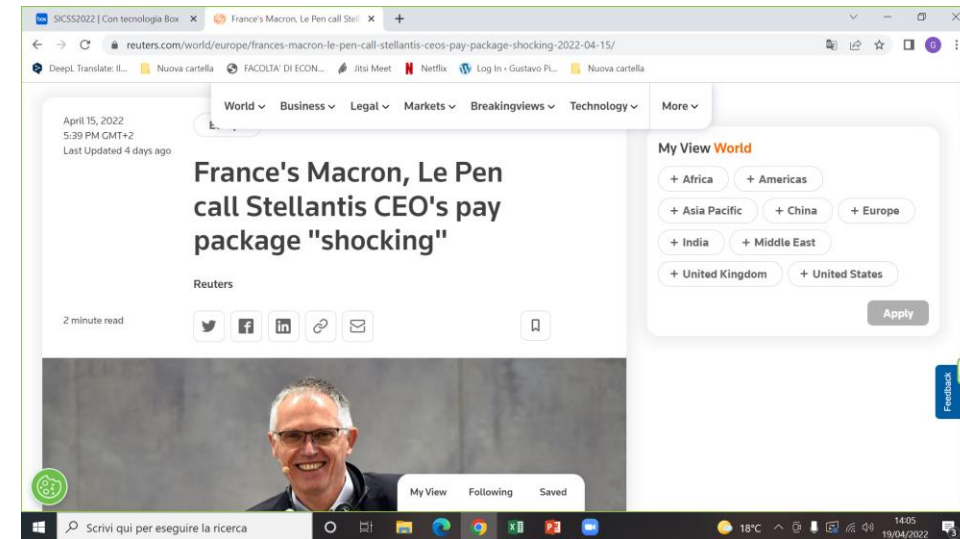
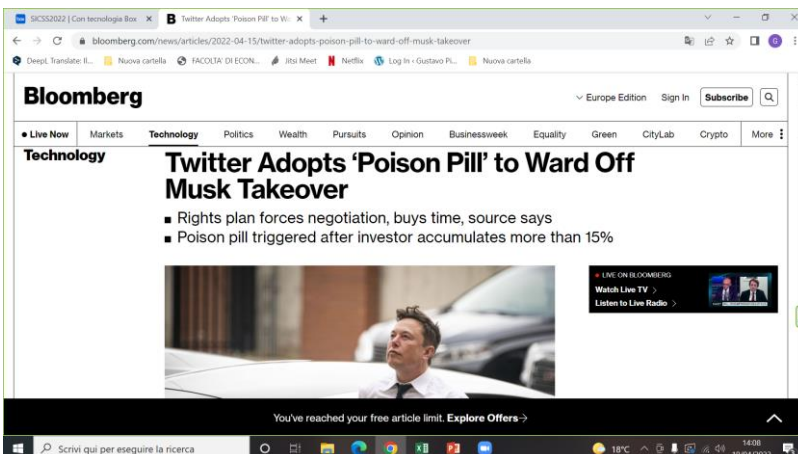
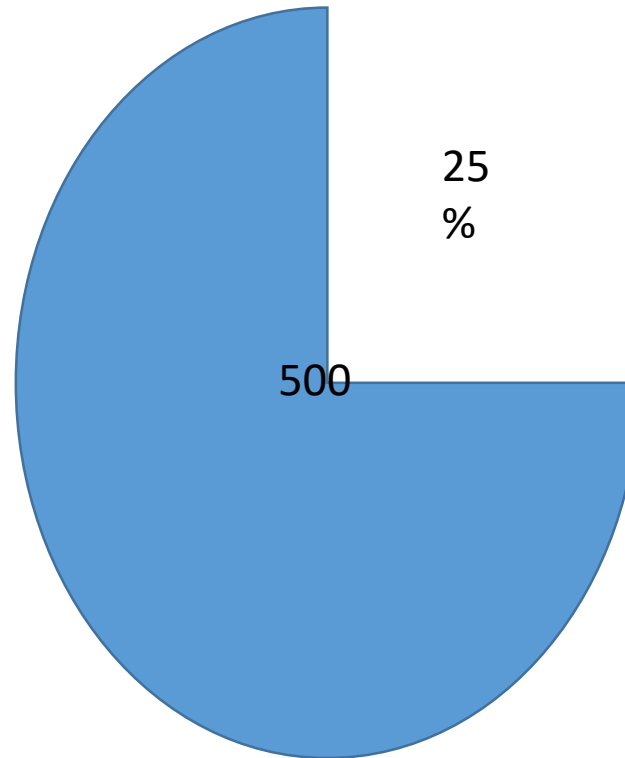
## La matematica del profitto

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

Davvero?



# Capitolo 4 - Managers ed azionisti





$Q^*$  tale che

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

$$Rmg(Q^*) = Cmg(Q^*)$$

$$CT(Q) \equiv \min CT(Q)$$



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  
**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  $> 0$

$\text{Ricavi Totali} - (\text{Profitti Normali} + \text{Totale Costi Opportunità Rimanenti}) > 0$

$\text{Ricavi Totali} - \text{Totale Costi Opportunità Rimanenti} > \text{Profitti Normali}$

I profitti economici sono positivi



Extraprofitti!

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 = 200.000 euro.

Costi dipendenti = 180.000 euro.

Affitto dei capannoni = 30.000 euro

**COSTO IRRECUPERABILE**

*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)