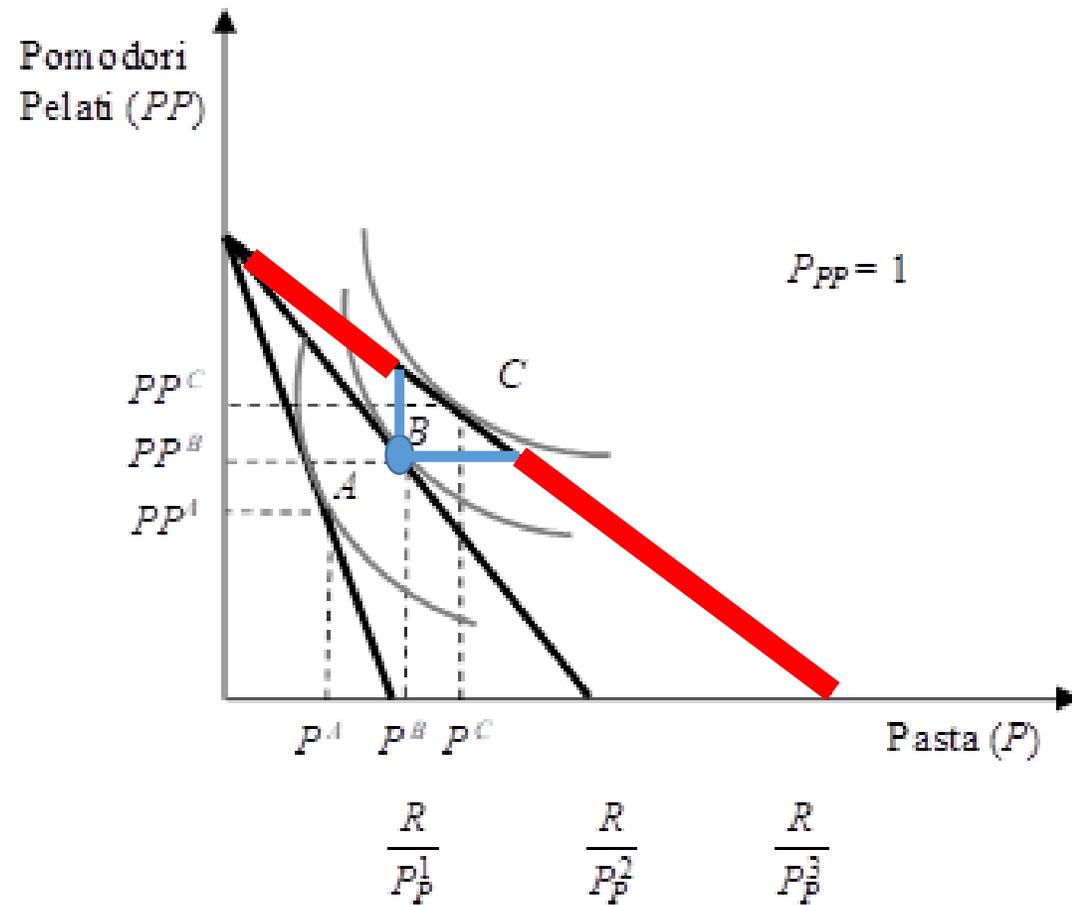




TOR VERGATA
UNIVERSITY OF ROME

Disegnate ora la scelta al variare del prezzo con beni complementi

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



Che beni sono??

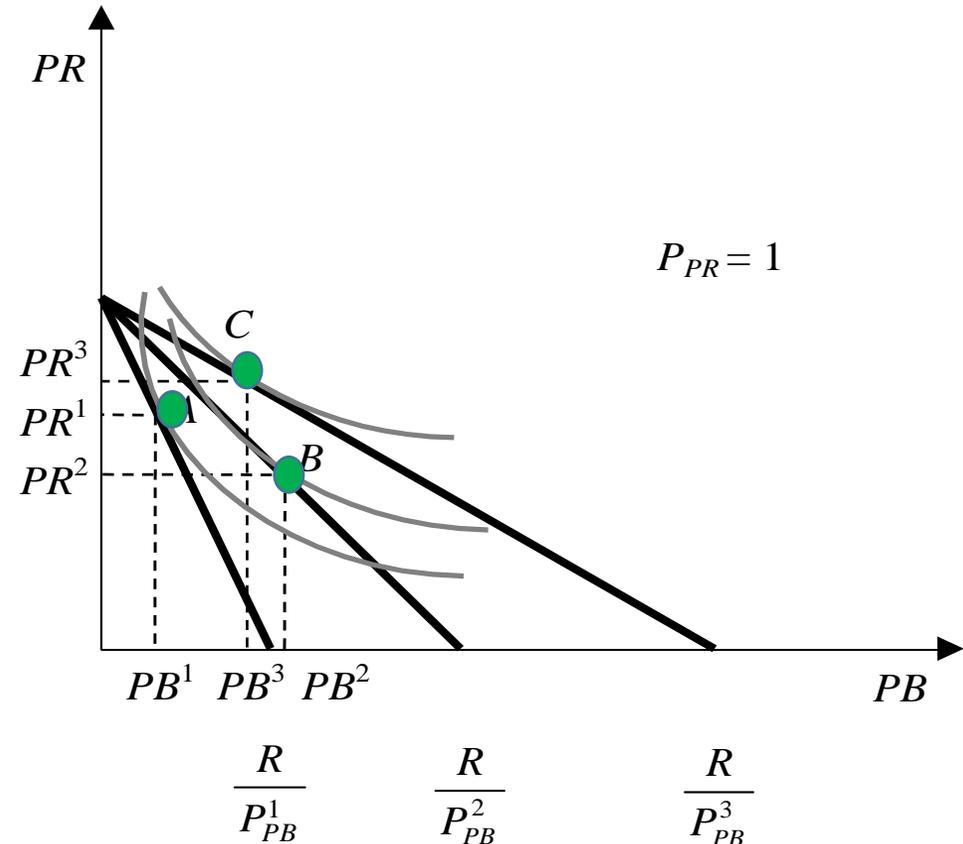


La mamma e il papà con 7 figli hanno un reddito di 28 euro e devono acquistare 14 pannolini nell'arco di un certo periodo, 2 pannolini a testa, che desiderano necessariamente siano gli stessi tra figli.

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 (bene di Giffen) e 7 di alta qualità.



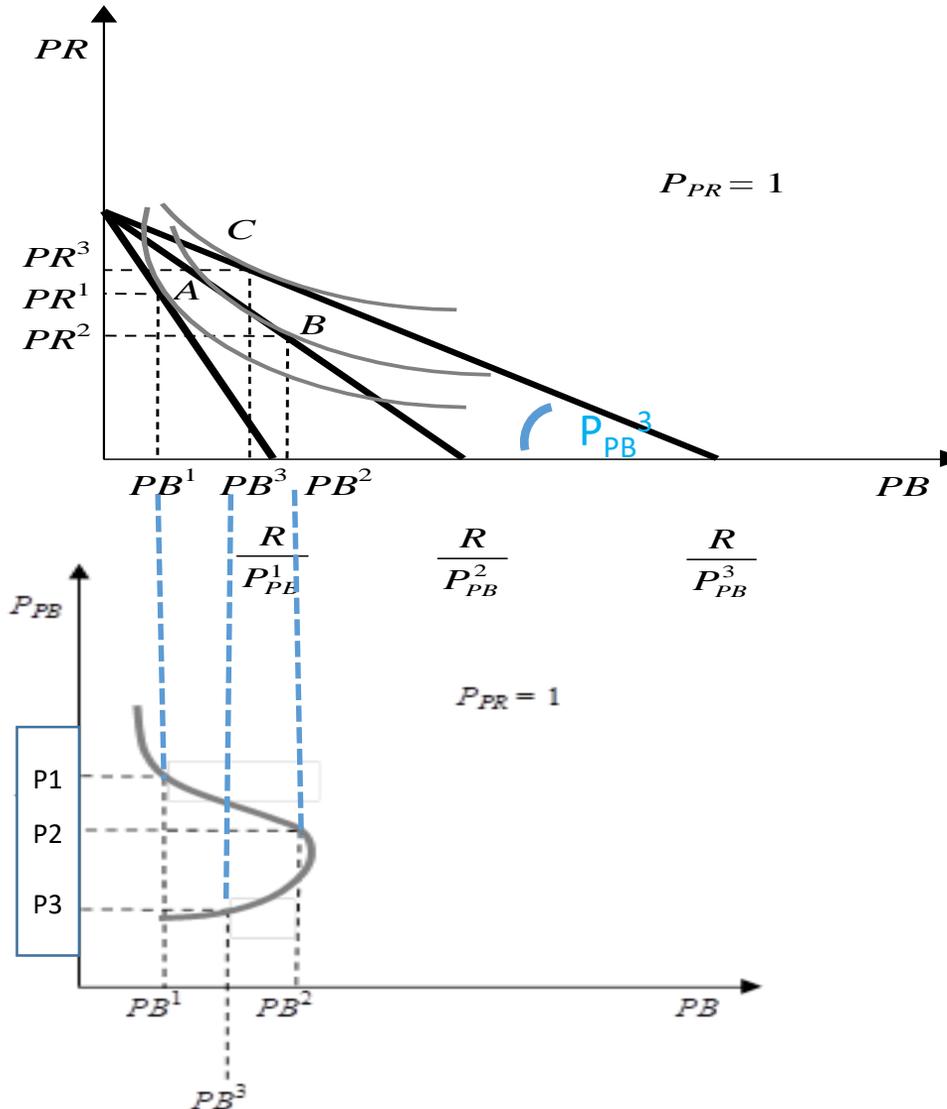
Beni di Giffen



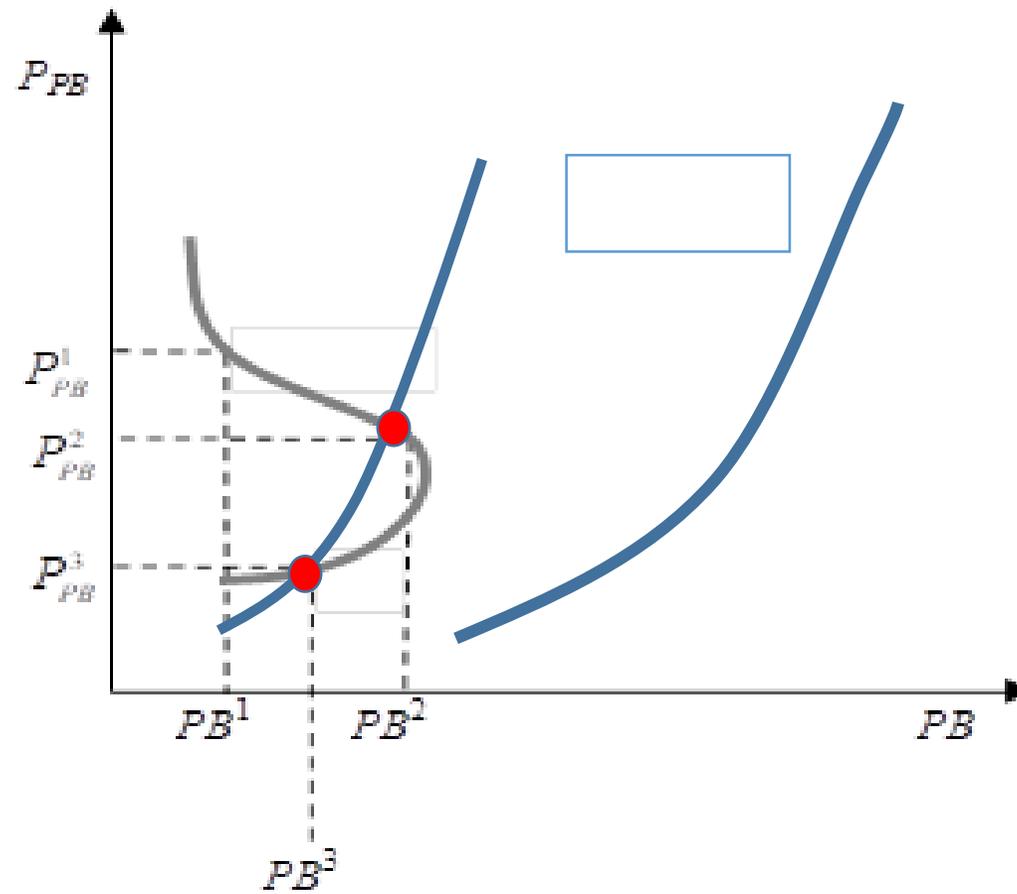
Tutti i beni di Giffen sono beni (molto) inferiori; non tutti i beni inferiori sono di Giffen.

L'effetto reddito di un cambiamento di prezzo.

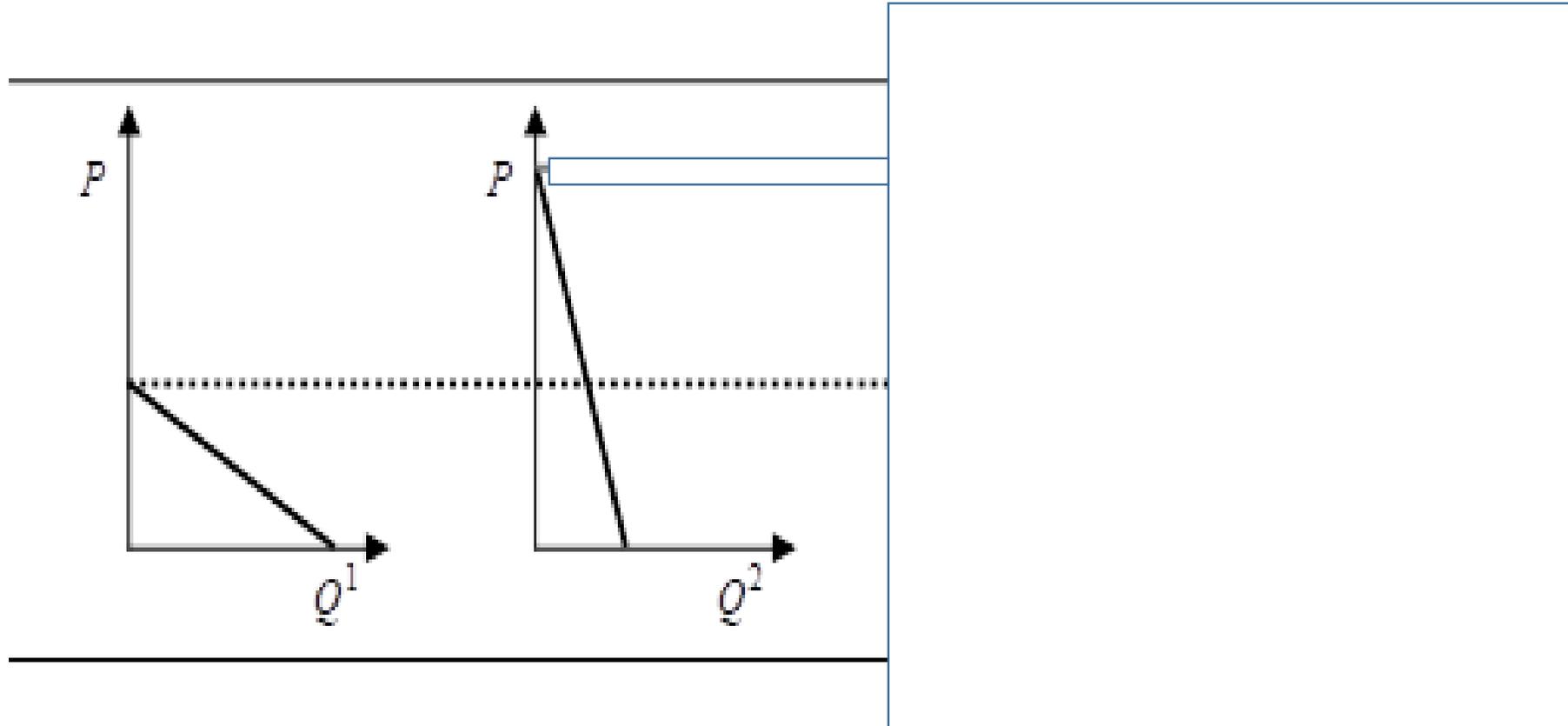
PS: diversi dai beni status symbol



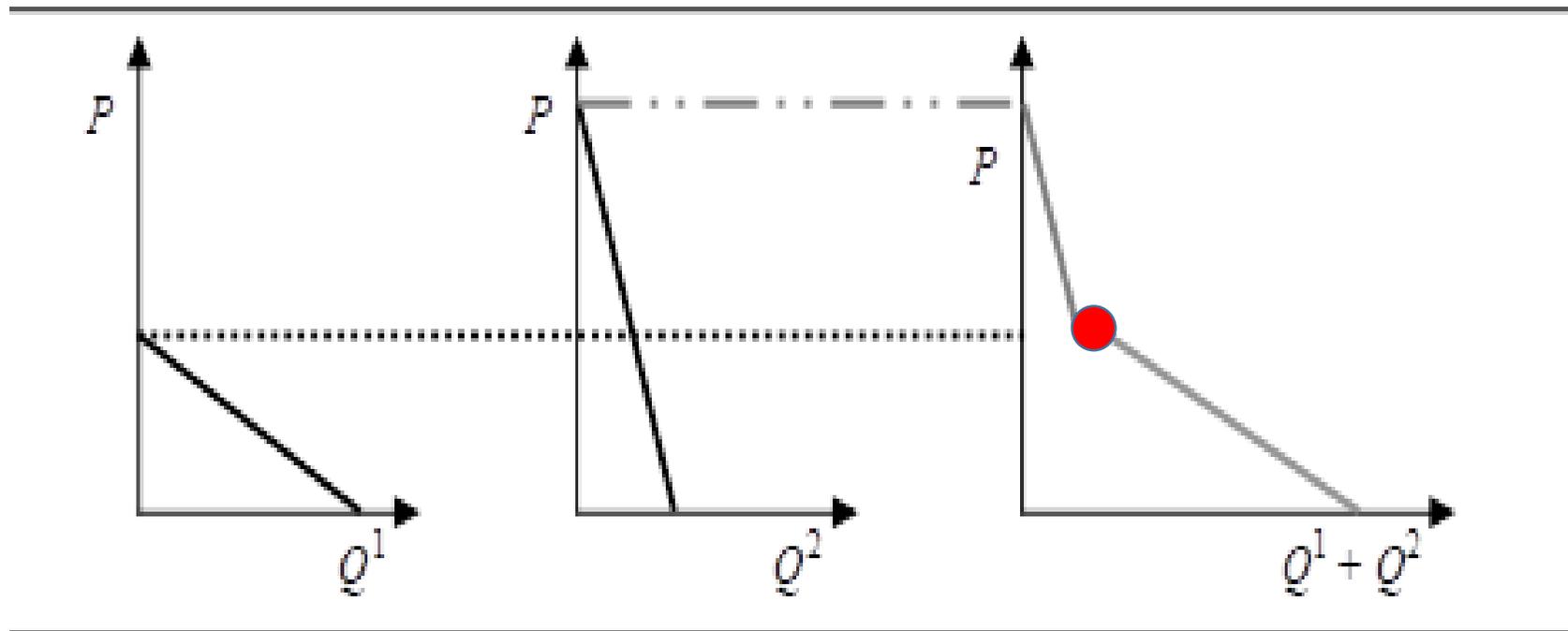
Non ci piacciono troppo!



La curva di domanda aggregata



La curva di domanda aggregata

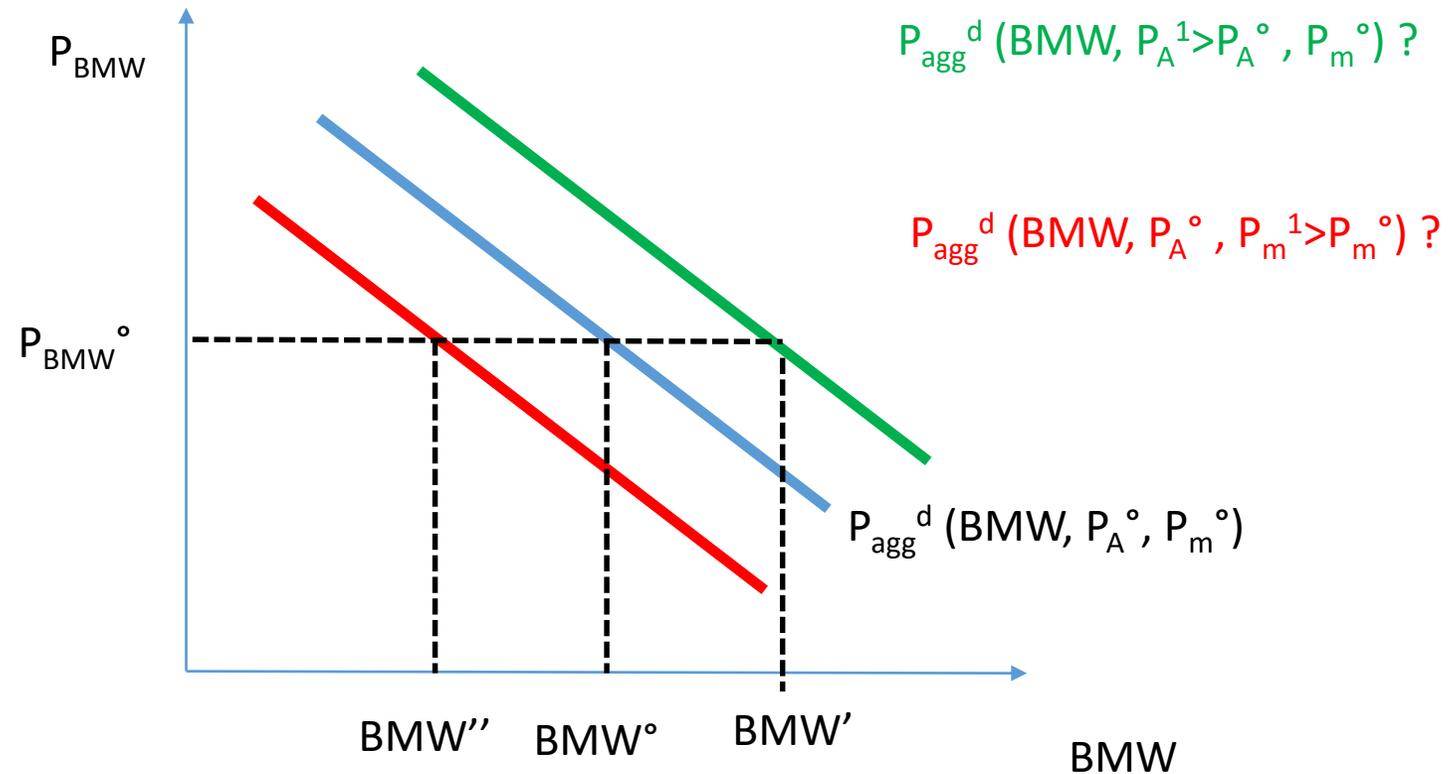




La curva di domanda aggregata si sposta?

P_m = prezzo della manutenzione

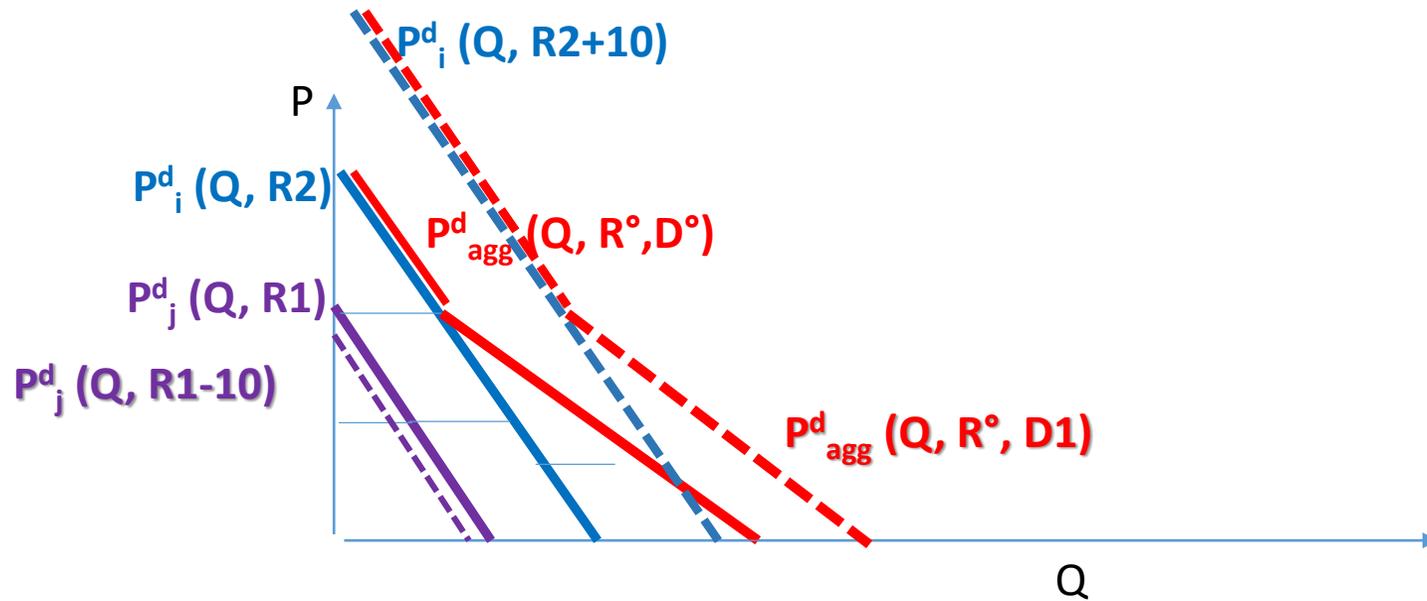
P_A = prezzo dell'Audi





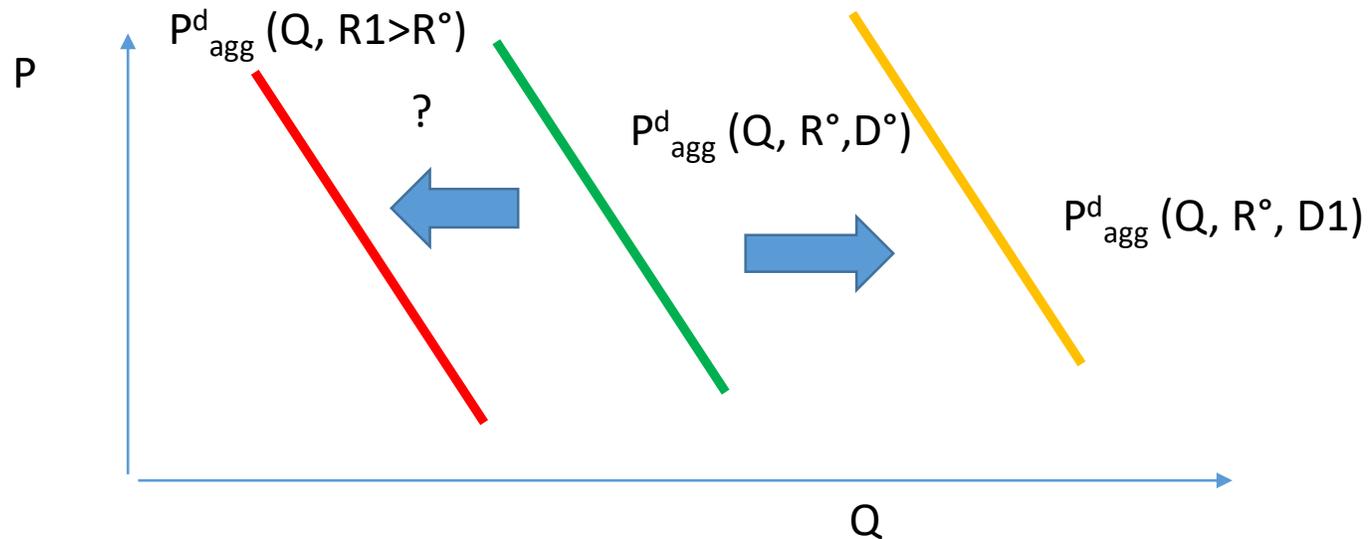
La curva di domanda aggregata

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



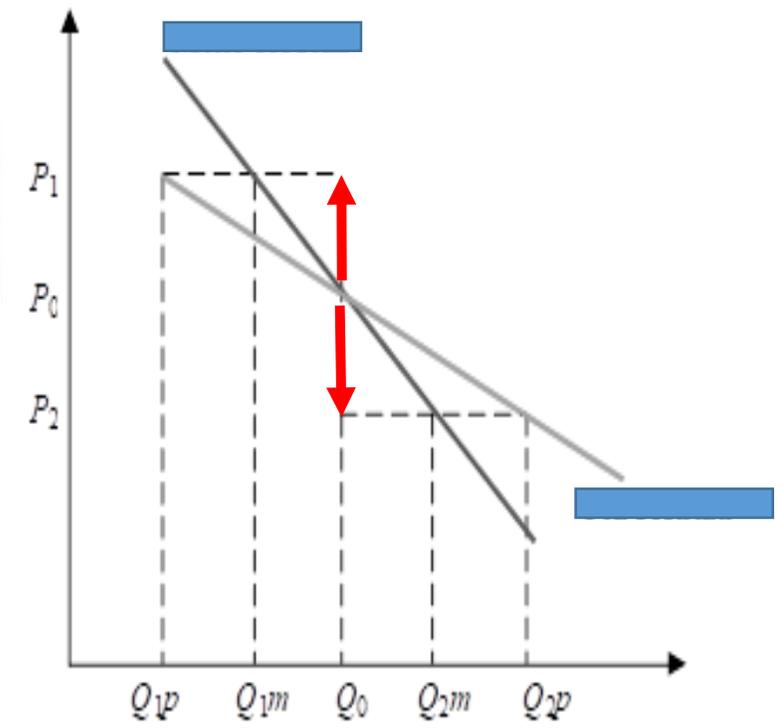
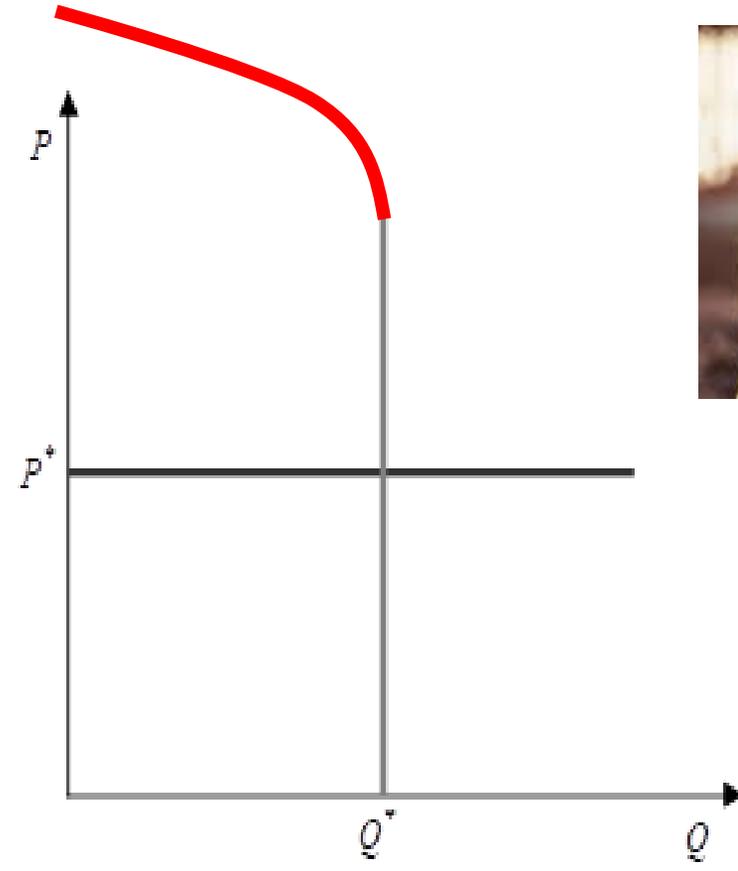
La curva di domanda aggregata

- a) Reddito complessivo di un Paese immutato, ma varia la distribuzione.
- b) Aumento di reddito complessivo, per un bene per tutti i cittadini superiore.



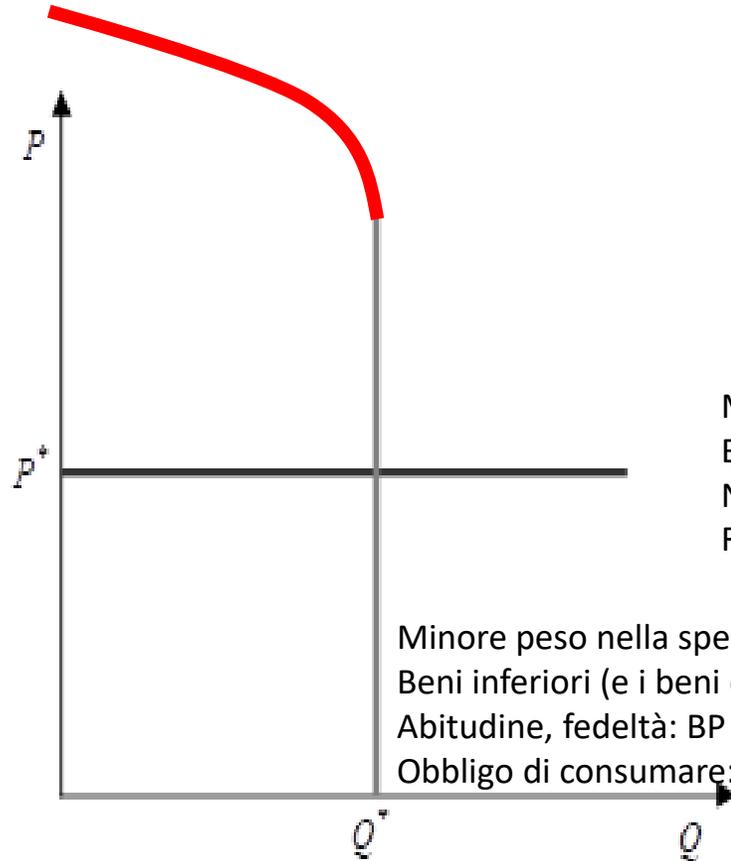
Immaginate un aumento di reddito di **un** cittadino di 10 mn € e un calo di 1€ per ognuno dell'altro milione di cittadini.
Il cittadino più ricco domanda: + 1. Ogni cittadino più povero domanda: -0,5. Totale: + 1-500.000

Curve di domanda... ed elasticità



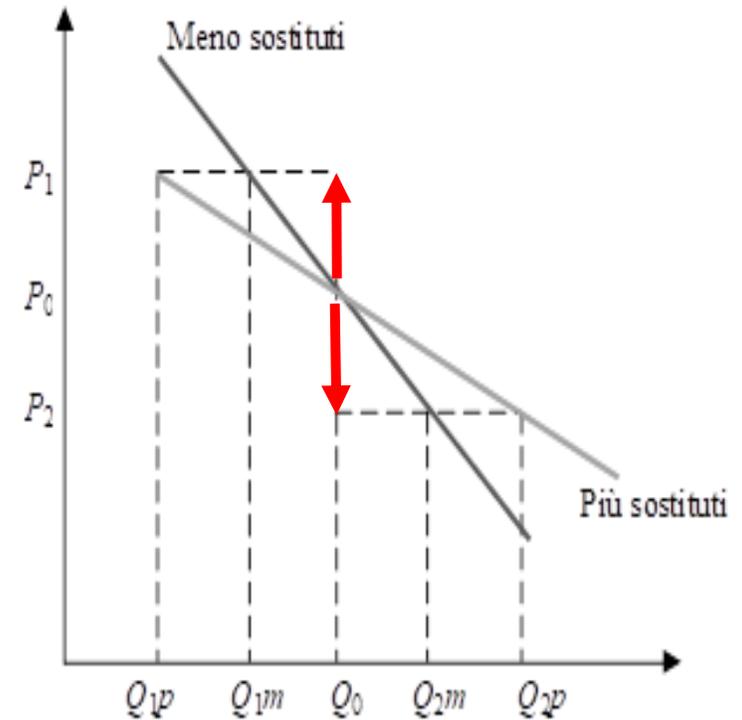


Curve di domanda... ed elasticità



Maggior peso nella spesa
Beni superiori (lusso!)
Nuovi concorrenti: LP
Rinvio del consumo: BP

Minore peso nella spesa
Beni inferiori (e i beni di Giffen?)
Abitudine, fedeltà: BP
Obbligo di consumare: LP

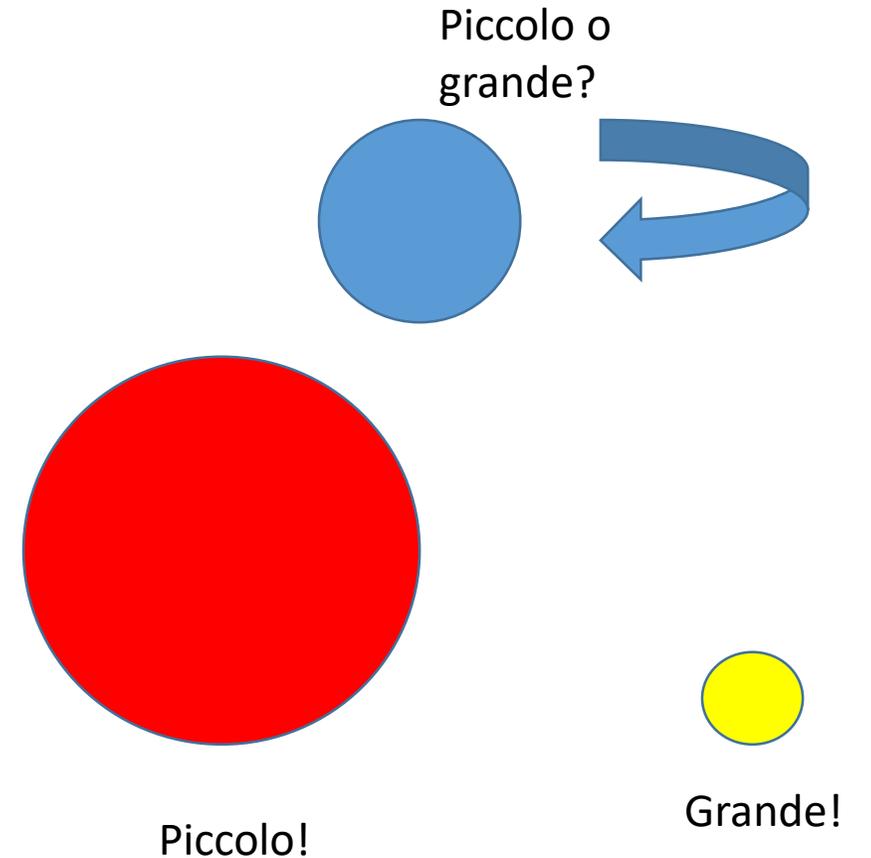


Antitrust:

«qual è il
mercato
rilevante?»

>0
o < 0?

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





?



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

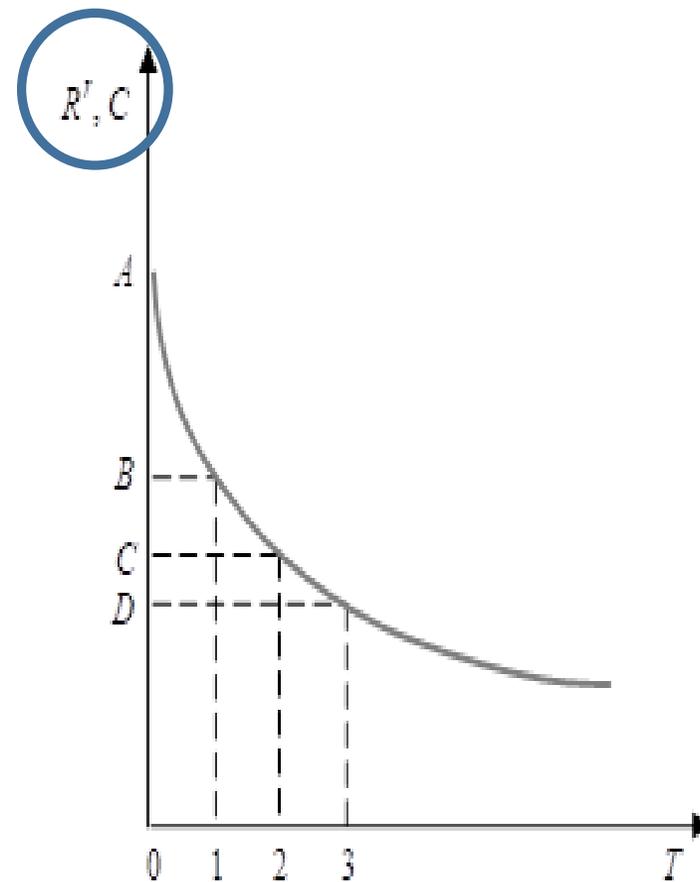
$$= C + P_T T = R$$

$$C = R - P_T T$$

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)

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

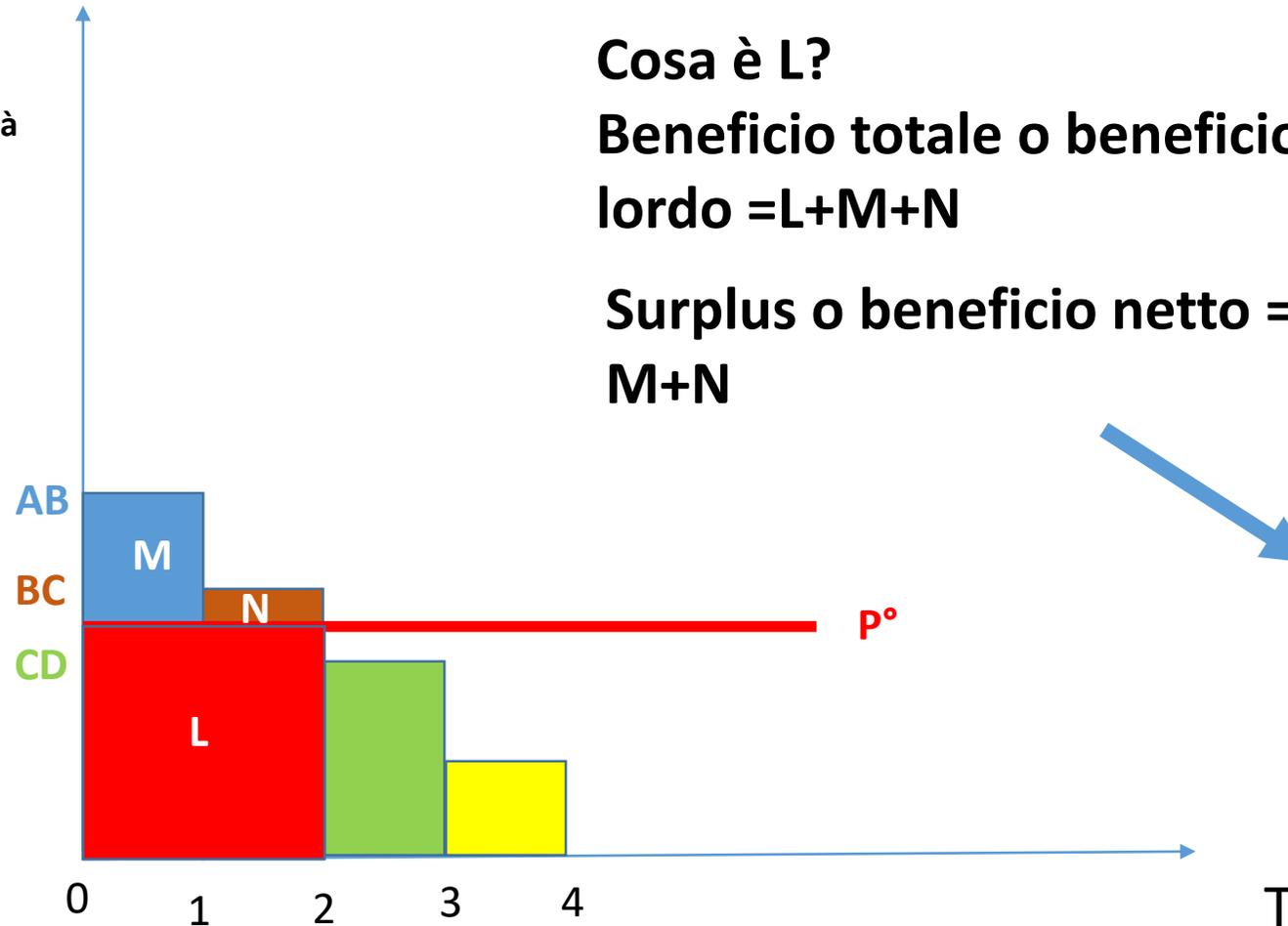




La teoria del surplus

Prezzo €

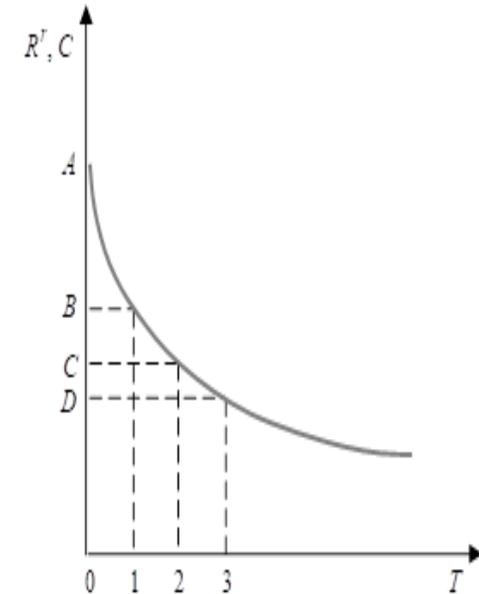
Disponibilità
a pagare €



Cosa è L?

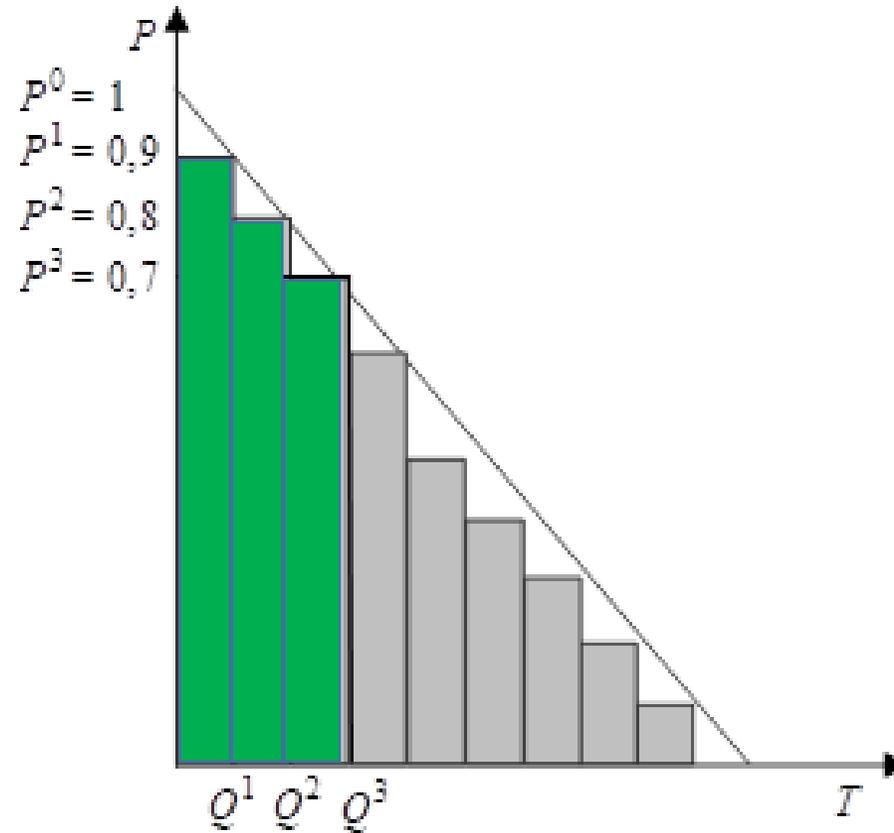
**Beneficio totale o beneficio
lordo = L+M+N**

**Surplus o beneficio netto =
M+N**



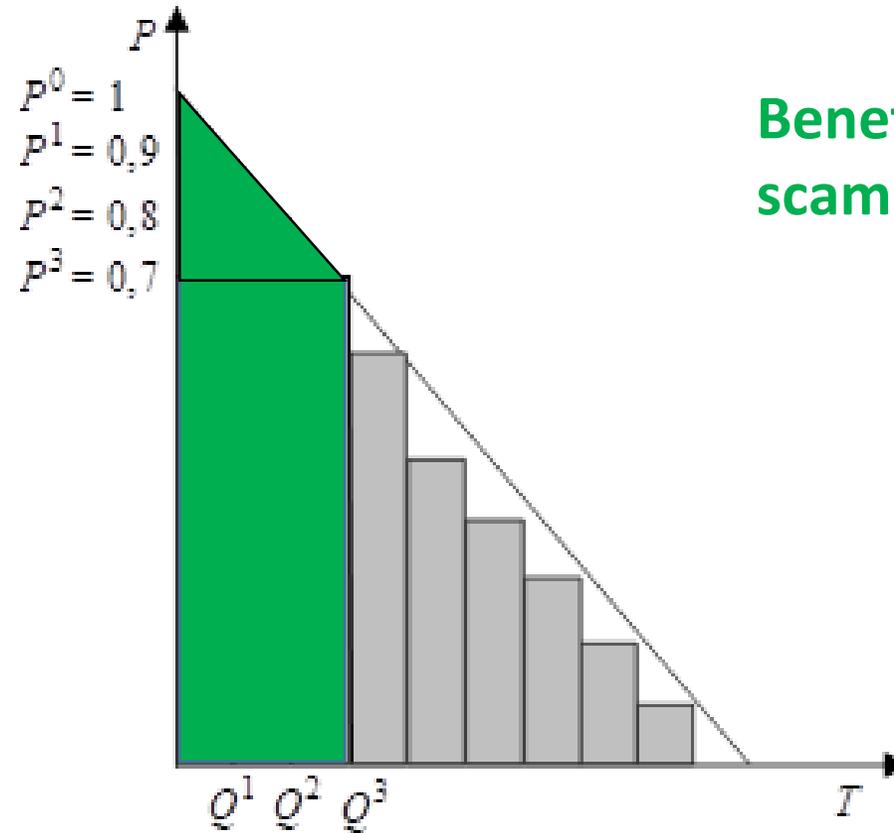
Esso rappresenta l'ammontare minimo di euro che il consumatore richiederebbe per essere disposto a rinunciare al consumo delle 2 ore di lezioni di tennis, senza rimanere danneggiato dalla sottrazione di questa opportunità di scambio. Il surplus del consumatore appare dunque come una misura oggettiva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

La curva di domanda... rivisitata





La curva di domanda... rivisitata

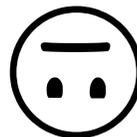
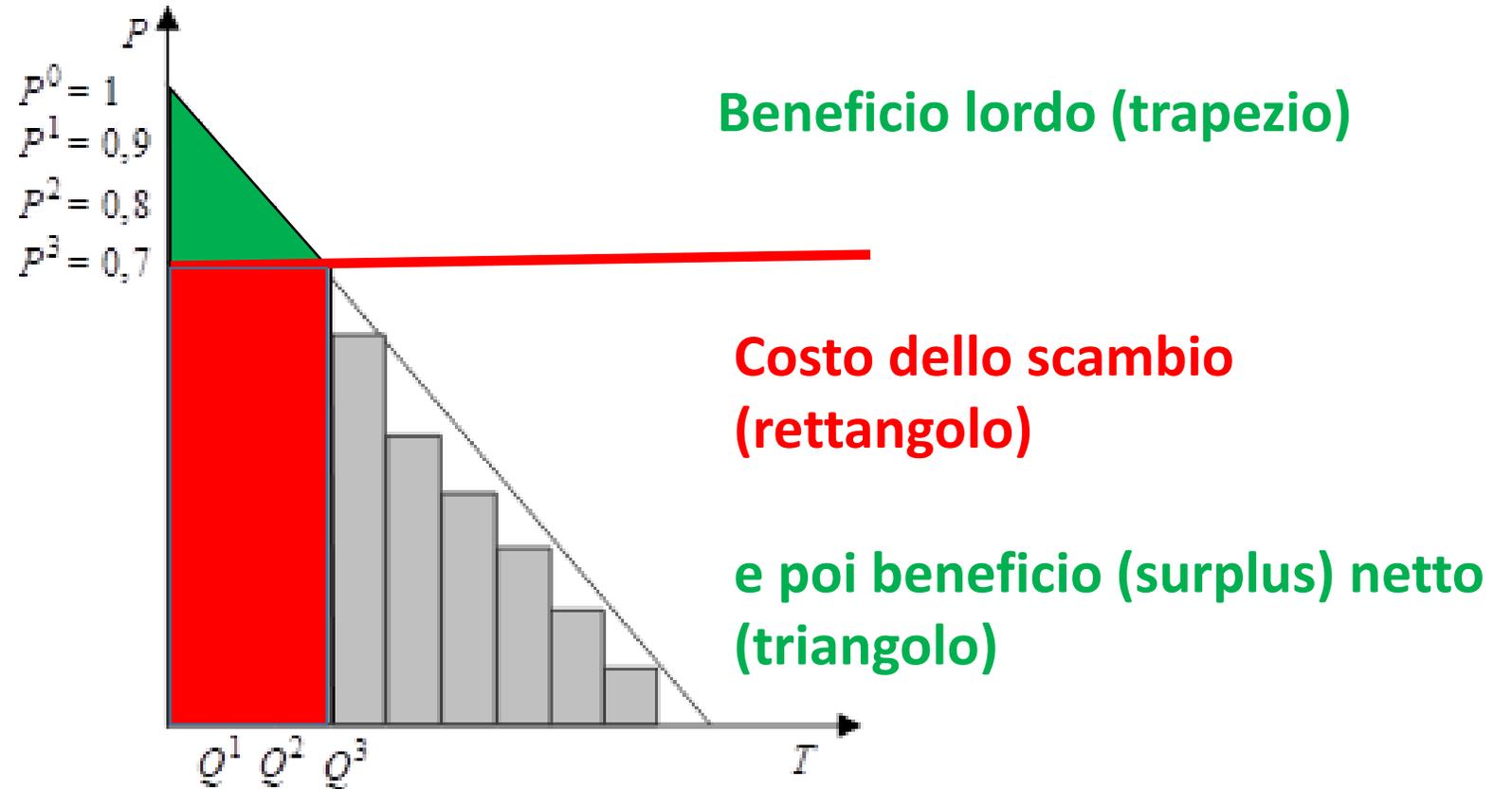


Beneficio lordo (trapezio) dello scambio





La curva di domanda... rivisitata



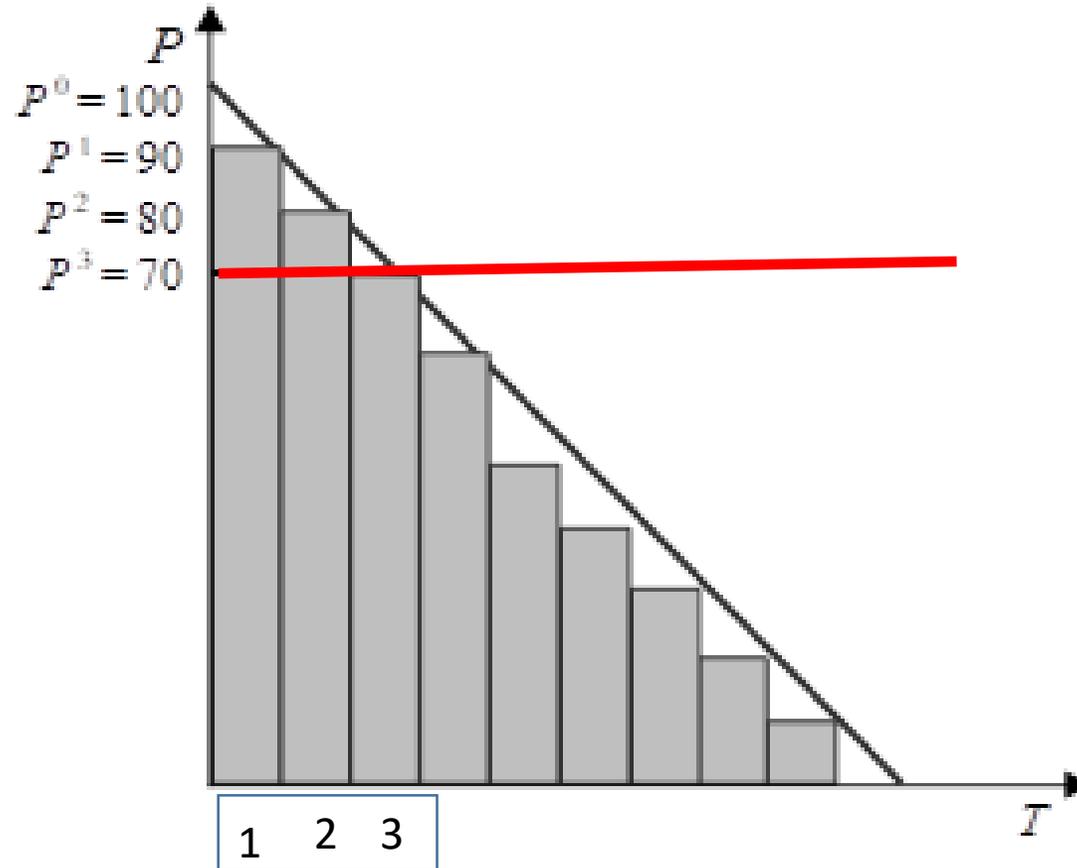
La pratica del surplus (netto)

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

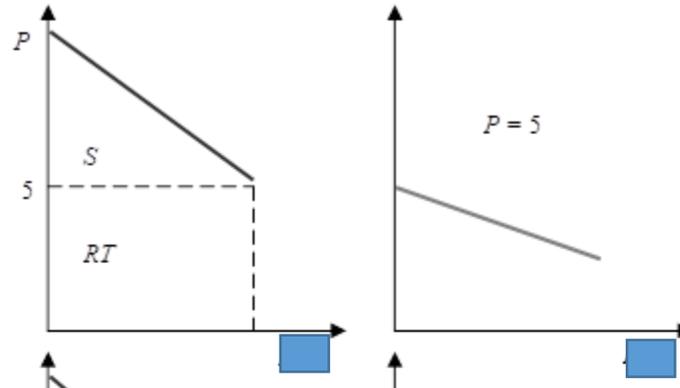
Spesa totale ?
 Spesa totale 210 euro

Disponibilità a pagare:
 Min 240
 Max 270

Surplus netto...



La ~~pratica~~ del
mark
 $P = (L + \pi) \text{ CVM ?}$



Strategia 1 – Un
solo prezzo, $P = 5$

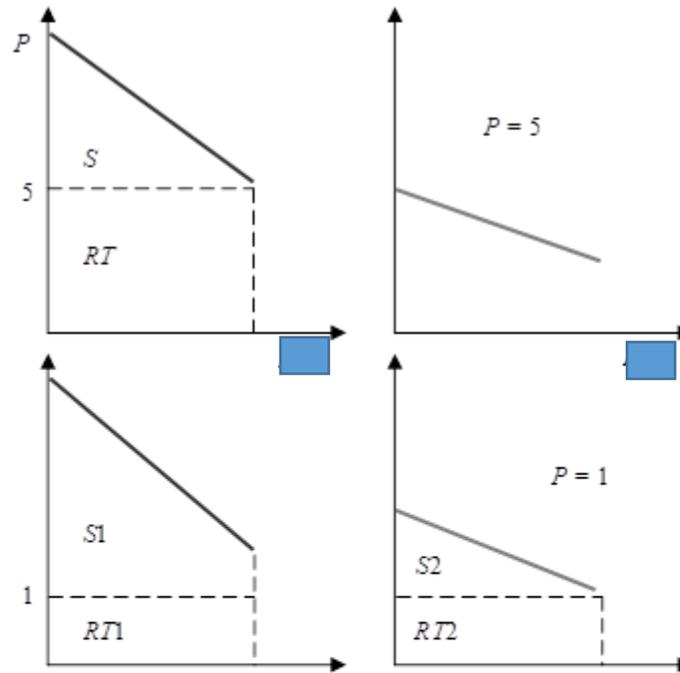
Che pratica di prezzo
adottare?

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

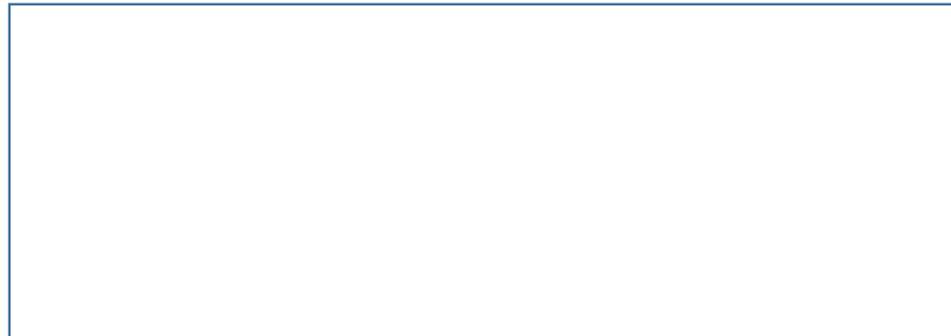
Beni d'informazione: che
possono essere digitalizzati:
libri, banche dati, giornali, film,
siti web



La pratica del surplus



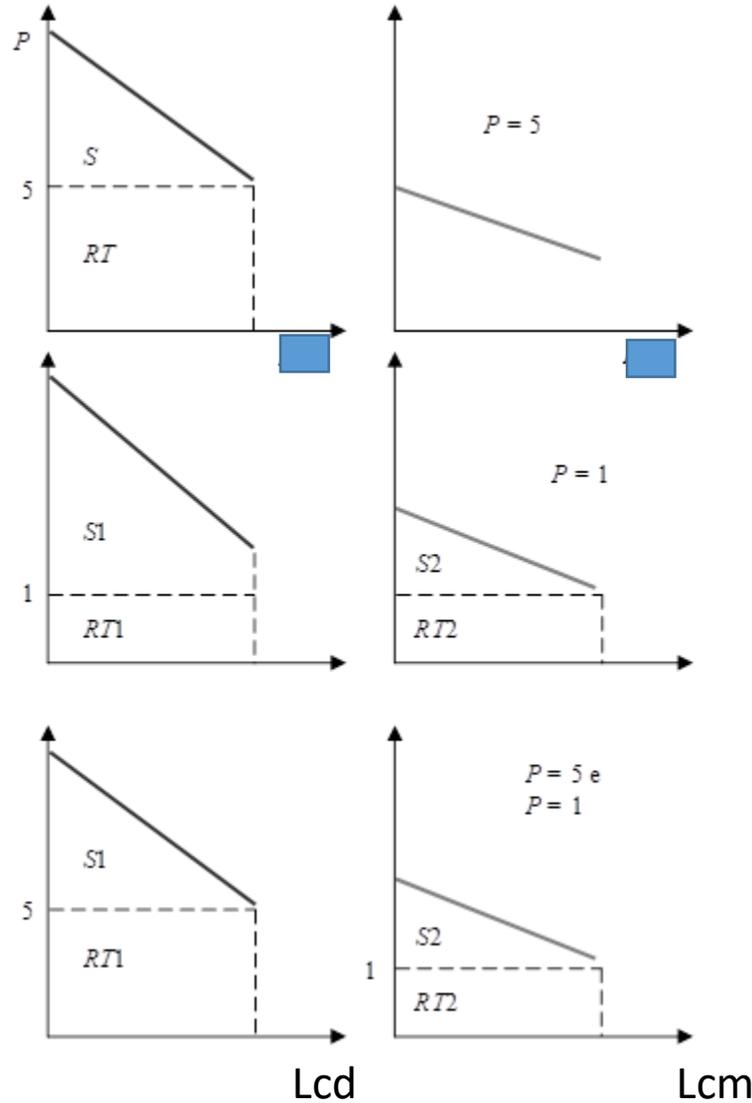
Strategia 2 – Un solo prezzo, $P = 1$



La pratica del surplus

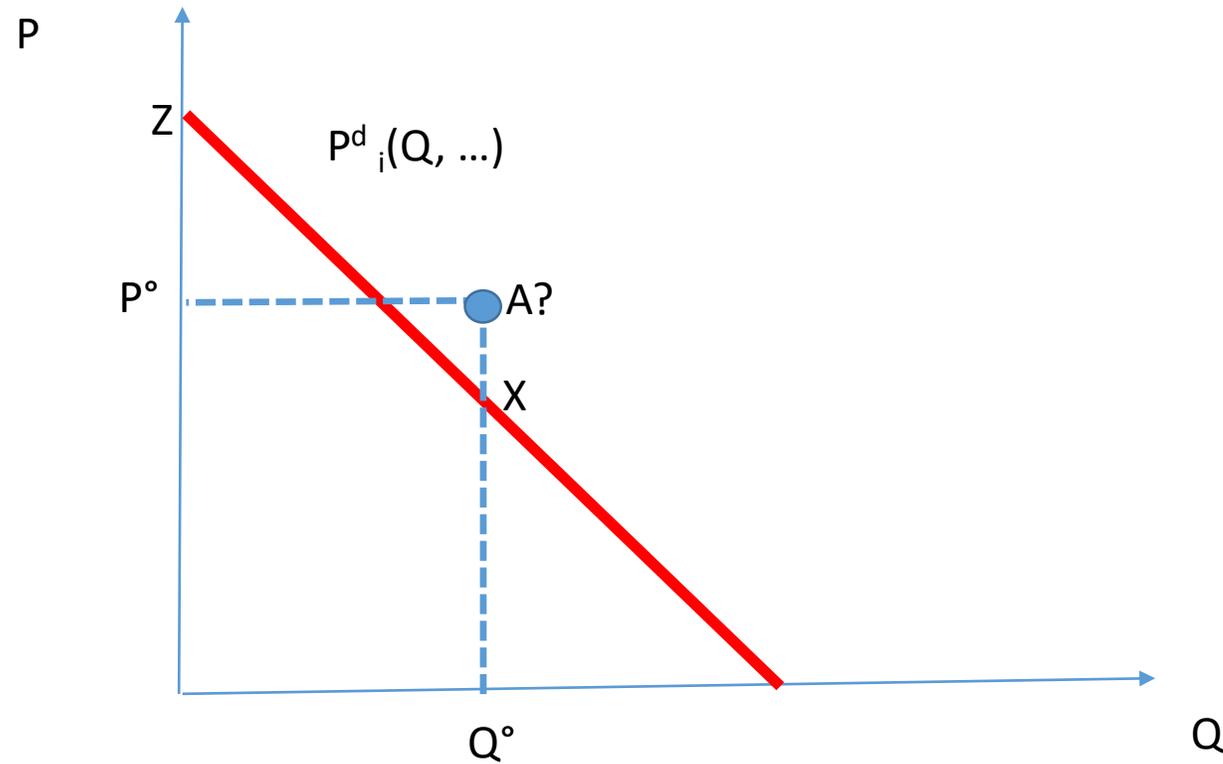
Lcd = copertina dura

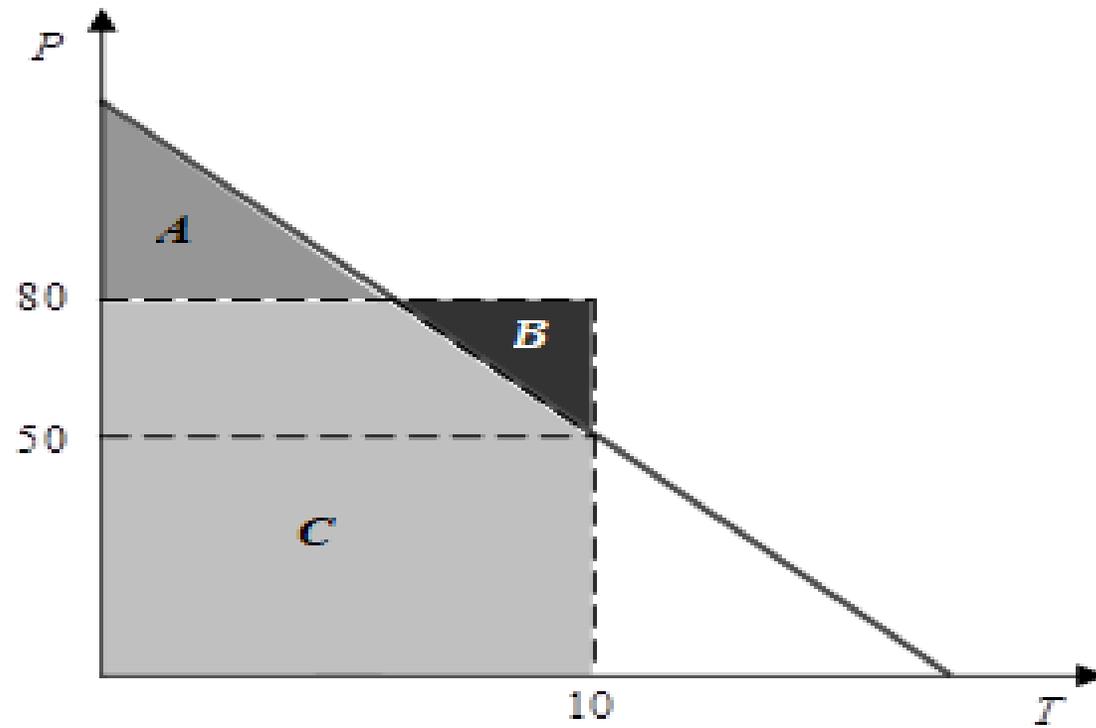
Lcm = copertina morbida



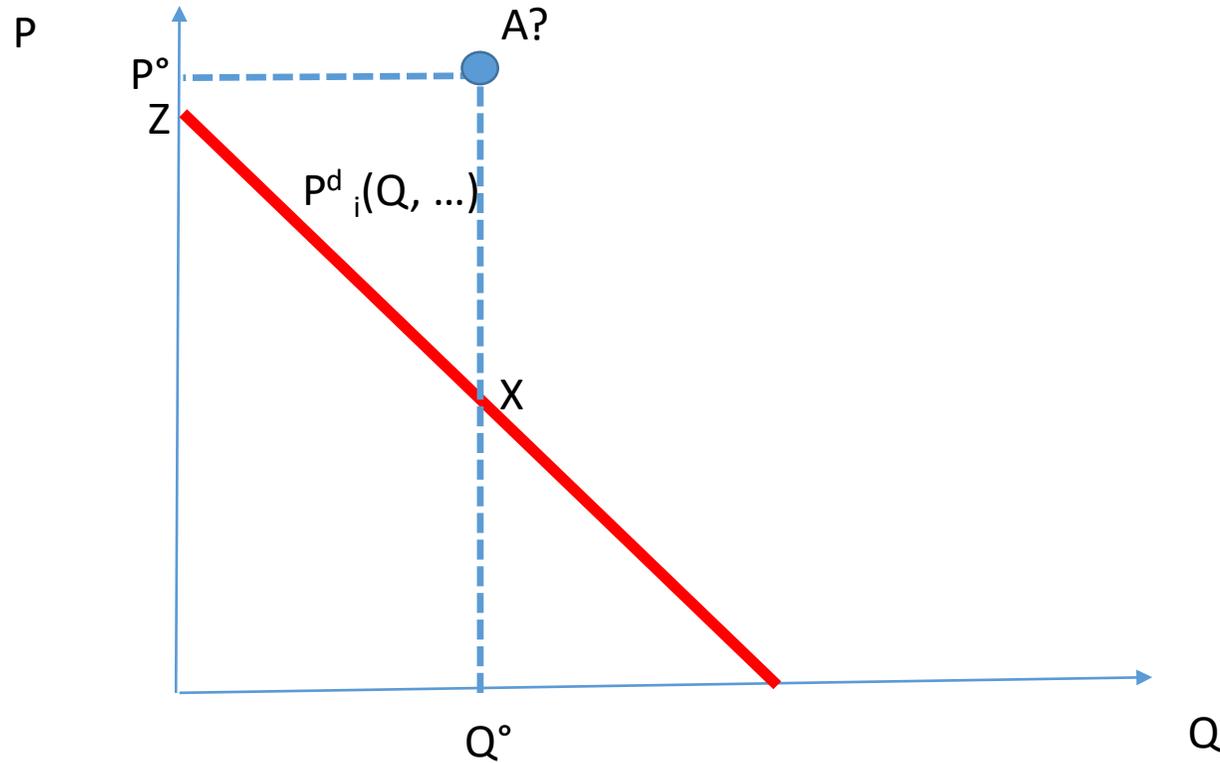
Strategia 3 – Due prezzi

Prendere o lasciare?



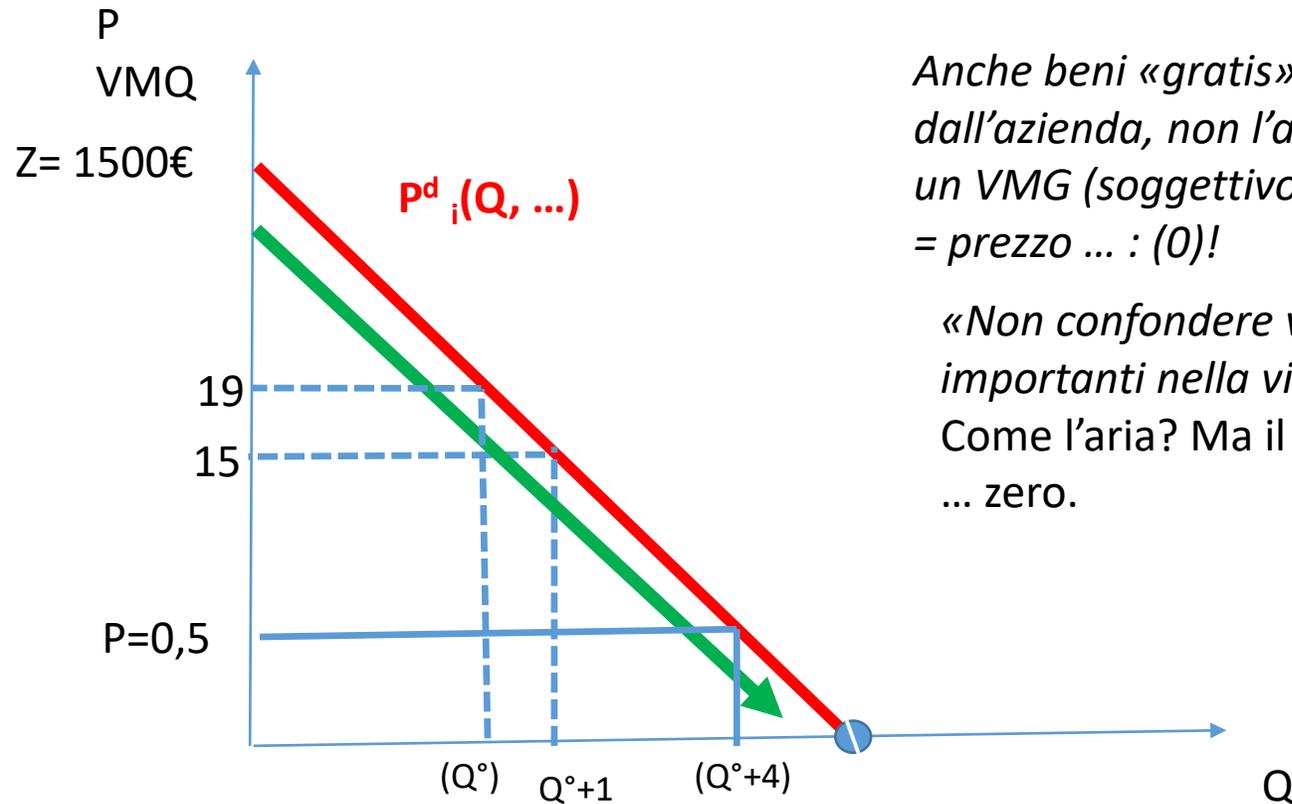


Di nuovo: prendete o lasciate?





La pratica del surplus



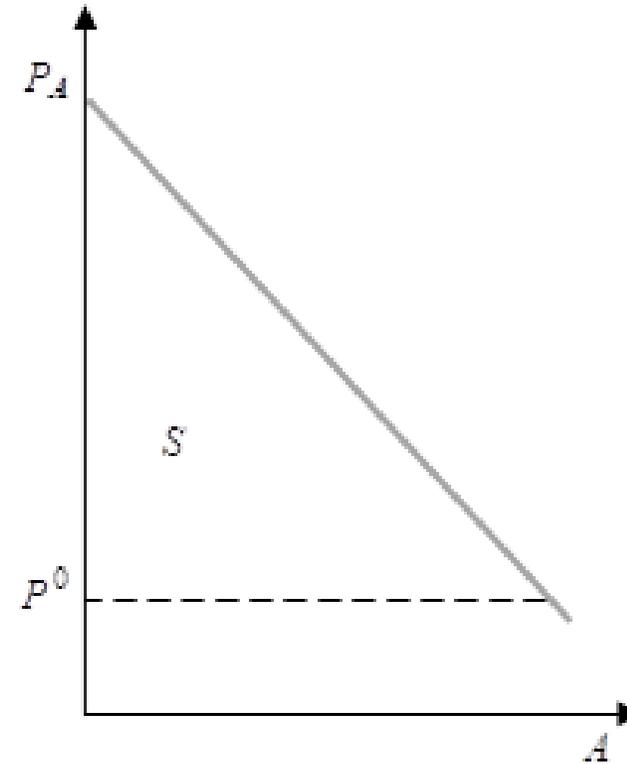
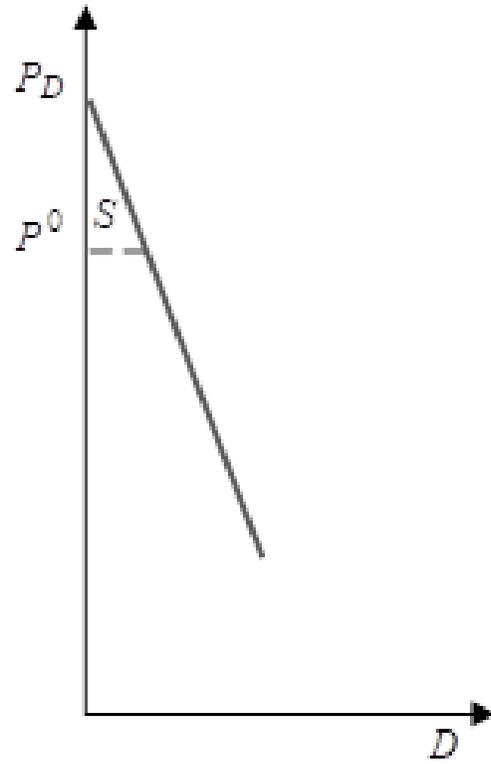
Anche beni «gratis» (aria, autovettura lavata dall'azienda, non l'amore!) hanno, in equilibrio, un VMG (soggettivo!) ... = prezzo ... : (0)!

«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



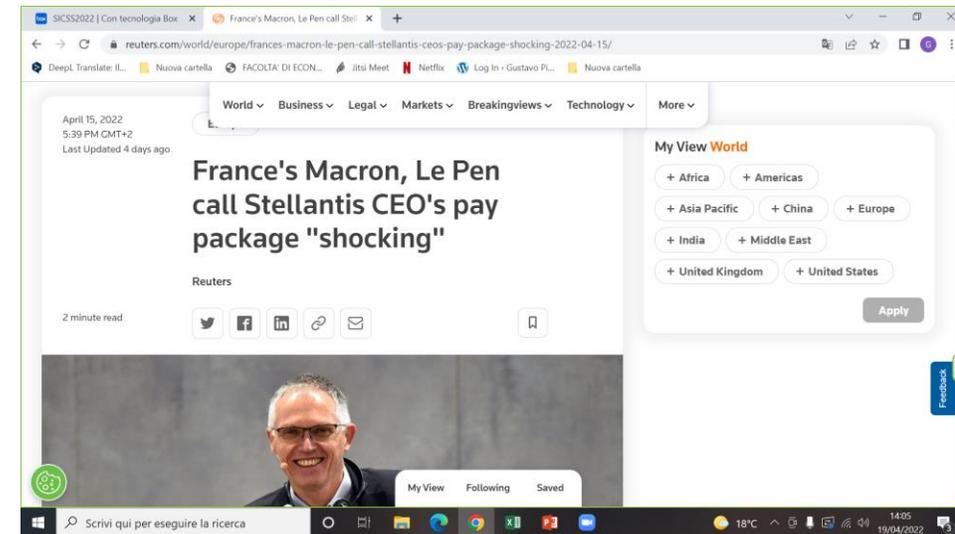
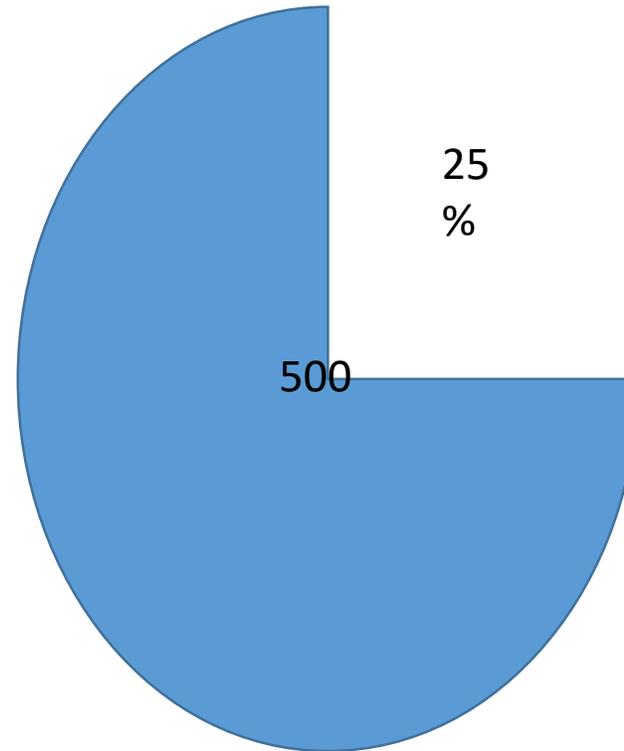


Capitolo 4



$$\underset{Q}{\text{Max}} \Pi(Q) = RT(Q) - CT(Q)$$

Davvero?



Q^* tale che

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

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

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

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: $[Q^s(P) > 0]$.

- 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

$$50.000 - 30.000 < 25.000$$

$$55.000 - 30.000 = 25.000$$

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



Extraprofitto!

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)