Rosso + grassetto = c’è quasi sicuramente all’esame

Rosso = c’era negli esami vecchi

CM = (CT + CF) / Q (costi marginali)

CT = CM \* Q – CF (costi totali)

1. **Massimo profitto**

Dati:

P = 100 – Q

CT = 10Q + 20

Risoluzione

π = PQ – CT

π = (100 – Q)\*Q – 10Q + 20 = 100Q – Q^2 – 10Q + 20 = - Q^2 + 90Q + 20

Faccio la derivata e trovo Q

Avendo Q posso calcolare P e CT

1. **Competizione alla Cournot**

Due imprese che vendono allo stesso prezzo ma producono quantità diverse

Dati:

CTa = 100 + 20Qa

CTb = 200 + 10Qb

P = 1000 – Q = 1000 – (Qa+Qb)

Risoluzione:

π = PQ – CT

πa = PQa – CTa = 1000 – (Qa + Qb) \* Qa – 100 – 20Qa

πb = PQb – CTb = 1000 – (Qa + Qb) \* Qb – 200 + 10Qb

Faccio la derivata di πa e πb, poi li metto a sistema e trovo Qa e Qb

Avendo Qa e Qb posso calcolare P, CTa, CTb e il profitto di equilibrio(π) = πa+ πb

1. **Competizione alla Bertrand**

Due imprese che vendono a prezzi diversi e producono quantità diverse ma il prodotto è lo stesso (identico)

Dati:

Qa = 60 – 4Pa + 2Pb

Qb = 50 – 2Pb + 2Pa

CTa = 100 + 20Qa

CTb = 200 + 10Qb

Risoluzione:

π = PQ – CT

π a = Pa \* Qa – CTa

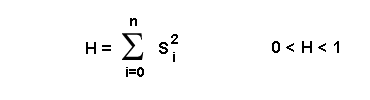
π b = Pb \* Qb – CTb

Faccio la derivata di πa e πb, poi li metto a sistema in modo da trovare Pa e Pb

Con Pa e Pb posso ottenere Qa e Qb

Con Qa e Qb calcolo π

**Indice di Herfindahl**



Si = quota di mercato

n = numero imprese

Indica la concentrazione del potere di mercato

3 condizioni di entrata di Bain:

Bloccata: barriere strutturali talmente alte che gli incumbent(imprese esistenti) non devono fare nulla per scoraggiare l’entrata

Facilitata: strategie di deterrenza efficaci e per li incumbent i costi di deterrenza superano i benefici attesi

Scoraggiata: strategie predatorie, possibili strategie di deterrenza da parte degli incumbent con costi inferiori ai benefici attesi

Strategia predatoria

Le imprese incumbent fissano prezzi bassi per allontanare i concorrenti attuali e scoraggiare futuri rivali dall’entrare. Ipotizzano che le perdite possano venire ricompensate dal guadagno del monopolio.

Possono avvenire anche tra incumbent (guerre di logoramento) che danneggiano tutte le imprese del settore

Modello di Porter

Concorrenti al centro

Fornitori e acquirenti in verticale

Nuove entrate e prodotti sostitutivi in orizzontale

Economia di scala

Il processo di produzione di un bene presente economie di scala, su un certo intervallo di produzione, quando il costo medio diminuisce in quell’intervallo. Affinché questo accada, il costo marginale deve essere inferiore al costo medio

Funzione dei costi marginali in rapporto alle quantità prodotte

CM = dC / dQ

Elasticità di un solo bene

e = dx/dp \* p/x

dx = variazione quantità domandate

dp = variazione prezzo

Elasticità incrociata (tra più beni)

Relazione tra la quantità di domanda di un bene e il prezzo di un altro bene

e = dQ1/Q1 \* p2/dp2

Vertical closure

Integrazione che permette di controllare i canali di fornitura e quindi negare l’accesso ai concorrenti ad un mercato e a questi canali. La chiusura verticale del mercato estende il monopolio lungo la catena verticale e da l’impressione di un aumento di profitti che in realtà non esiste perché l’unico profitto è il monopolio (altrimenti potrebbero intervenire le autorità anti-trust). Però con la vertical closure si controllando i prezzi e le quantità

Fonti di diseconomia di scala

* Costi della manodopera
* Peso della burocrazia
* Risorse strategiche dissipate su troppi impieghi
* Conflitti di interesse

Contratto completo

Definisce responsabilità e diritti di ciascuna parte, in ogni eventualità che possa insorgere durante la transazione. Sono quasi utopistici perché praticamente impossibili da realizzare

Contratto incompleto

* Razionalità limitata = capacità di elaborare informazioni limitata, non sono in grado di prevedere le eventualità
* Difficoltà di valutare la prestazione
* Informazione asimmetrica = non tutti hanno accesso a eguali informazioni

Definizioni importanti

Concorrenza perfetta = tanti venditori, prodotti omogenei ed eccesso di capacità produttiva (offerta > domanda)

Monopolio = unico concorrente e unico prodotto, alte barriere all’entrata, informazione asimmetrica e i profitti sono sostenibili sul lungo periodo

Concorrenza monopolistica = poche aziende dominanti e molte in competizione tra loro

Oligopolio = poche imprese che riconoscono l’interazione strategica tra esse. Oligopolio omogeneo se i prodotti sono omogenei e distintivi, altrimenti è differenziato

Modello di Cournot = duopolio in cui le imprese cercando di massimizzare il profitto scegliendo la quantità di produzione (producono lo stesso bene omogeneo e soddisfano la stessa domanda di mercato).

* Ogni impresa elabora un’aspettativa sulla quantità che l’altra decide di produrre (produzione costante)

Modello di Bertrand = duopolio in cui le imprese producono uno stesso bene scegliendo il prezzo di vendita in modo strategico, tenendo conto di quello avversario. I clienti andranno ad acquistare il bene con il prezzo minore, in quanto i due prodotti sono identici