

1 Imprese nel mercato

Le imprese perseguono l'obiettivo di creazione di valore economico (massimizzazione del profitto) operando nei mercati.

Mercato: luogo (fisico o virtuale) dove avvengono le contrattazioni per la vendita e l'acquisto di beni e servizi e dove si incontrano **clienti (consumatori)** e **imprese (produttori)**

Dal punto di vista dell'azienda risulta quindi fondamentale comprendere:

- le scelte d'acquisto dei consumatori in relazione al bene o servizio offerto (**domanda**)
- il comportamento delle altre imprese presenti sul mercato (**offerta e forme di mercato**), che a sua volta influenza la capacità dell'impresa di ottenere profitti.

1.1 La domanda

1.1.1 Consumatori

Consumatori: agenti economici disposti a pagare per acquistare beni o servizi.

Così come le imprese mirano a massimizzare il profitto, i consumatori acquistano beni o servizi per aumentare il proprio benessere (utilità)

1.1.2 Utilità

Utilità: misura della soddisfazione che si ricava dal consumo di beni e servizi.

La **funzione di utilità** descrive come varia il livello di soddisfazione del consumatore al variare delle quantità di beni e servizi consumati. Tipicamente valgono le seguenti condizioni:

- **Utilità monotona e crescente:** il consumo di un determinato bene fa aumentare l'utilità al consumatore.
- **Utilità marginale decrescente:** l'utilità addizionale (marginale) di ogni successiva unità di consumo è via via minore. Esempio: la prima birra la bevo molto volentieri, la seconda la gradisco comunque ma leggermente meno, alla decima non la gradisco proprio.

1.1.3 Prezzo di riserva

Prezzo di riserva (PR): prezzo massimo che un consumatore è disposto a pagare per acquistare un'unità di un bene.

Il prezzo di riserva guida le decisioni di acquisto:

- $PR > \text{Prezzo praticato da imprese produttrici} \rightarrow \text{Acquisto}$
- $PR < \text{Prezzo praticato da imprese produttrici} \rightarrow \text{Non acquisto}$

Conoscere il prezzo di riserva consente di costruire la curva di domanda individuale.

1.1.4 Curva di domanda individuale

Curva di domanda individuale di un bene x: esprime, per ciascun consumatore, il prezzo di riserva di diverse quantità di x.

La curva di domanda individuale è **decescente**. Se il prezzo sale, la quantità domandata dal consumatore scende, e viceversa.

Il prezzo di riserva è legato all'utilità marginale:

- il prezzo di riserva dipende dalla quantità di bene già consumata.
- la variazione di utilità in seguito al consumo di un'unità aggiuntiva del bene (unità marginale) è decrescente.

La curva di domanda individuale consente di valutare il **surplus del consumatore**: differenza fra il prezzo che un consumatore è disposto a pagare e il prezzo di mercato del bene. Esempio: se sono disposto a pagare 5 euro per una birra, e la vendono a 3 euro, il surplus è 2 euro.

Determinanti della domanda individuale:

1. Caratteristiche del consumatore

- **Gusti e necessità**
- **Reddito o ricchezza:** questo può influenzare la domanda in due modi diversi a seconda del tipo di bene:
 - Beni normali: la quantità domandata aumenta all'aumentare del reddito.
 - Beni inferiori: la quantità domandata diminuisce all'aumentare del reddito.

2. Caratteristiche del bene

- **Prezzo e disponibilità di beni sostituti**, ovvero beni che espletano funzioni simili a quelle di x. Se aumenta (diminuisce) il prezzo di un sostituto di x, la quantità domandata di x aumenta (diminuisce).
- **Prezzo e disponibilità di beni complementari**, ovvero beni che tendono ad essere consumati insieme ad x. Se aumenta (diminuisce) il prezzo di un bene complementare a x, la quantità domandata di x diminuisce (aumenta).

1.1.5 Domanda di mercato

Domanda di mercato (domanda aggregata): somma, per tutti gli N consumatori, delle quantità domandate individuali

$$Q(p) = \sum_{i=1}^N q_i(p)$$

La domanda di mercato può avere varie forme funzionali, ma è comunque (quasi) sempre decrescente.

1.1.6 Elasticità della domanda

L'elasticità della domanda è la variazione percentuale della quantità domandata al variare di una delle sue componenti: prezzo del bene, prezzo degli altri beni e reddito del consumatore.

Una misurazione accurata della variazione della domanda consente di conoscere le reazioni dei consumatori e quindi l'impatto che tali variazioni hanno sui ricavi dell'impresa.

Elasticità della domanda al prezzo del bene x: variazione percentuale della quantità domandata del bene x a seguito della variazione percentuale del suo prezzo.

$$\varepsilon_x = \frac{\frac{\Delta q_x}{q_x}}{\frac{\Delta p_x}{p_x}} \Rightarrow \varepsilon_x = \frac{\Delta q_x}{\Delta p_x} \frac{p_x}{q_x} \Rightarrow \varepsilon_x = \frac{\partial q_x}{\partial p_x} \frac{p_x}{q_x}$$

è in genere negativa, si considera solo il valore assoluto

$$\varepsilon_x = \left| \frac{\partial q_x}{\partial p_x} \frac{p_x}{q_x} \right|$$

Esempio di bene caratterizzato da bassa elasticità della domanda al prezzo: acqua (in generale tutti i beni di prima necessità).

- La domanda di un bene con **pochi sostituti** è **poco elastica (anelastica)**
- La domanda di un bene con **molti sostituti** è **molto elastica (elastica)**

Elasticità incrociata del bene x rispetto a y: variazione percentuale della quantità domandata di x rispetto ad una variazione percentuale del prezzo del bene y

$$\varepsilon_{xy} = \frac{\partial q_x}{\partial p_y} \frac{p_y}{q_x}$$

Il segno dipende dalle relazioni di complementarità e sostituibilità tra i beni

- **Beni complementari:** elasticità incrociata **negativa**.
- **Beni sostituti:** elasticità incrociata **positiva**.

Elasticità della domanda al reddito del bene x: variazione percentuale della quantità domandata del bene x a seguito della variazione percentuale del reddito M

$$\varepsilon_M = \frac{\partial q_x}{\partial M} \frac{M}{q_x}$$

- **Beni normali:** elasticità della domanda al reddito **positiva**.
- **Beni inferiori:** elasticità della domanda al reddito **negativa**.

1.2 Offerta e forme di mercato

Decisione fondamentale per le imprese: definire la quantità q di un bene da produrre per massimizzare il profitto π

$$\max_q \pi = RT(q) - CT(q)$$

$$\frac{\partial \pi}{\partial q} = RM(q) - CM(q) = 0$$

$$RM(q) = CM(q)$$

- **RT(q) ricavo marginale:** derivata prima del ricavo, rappresenta il ricavo ottenuto servendo un cliente aggiuntivo.
- **CM(q) costo marginale:** derivata prima del cost, rappresenta il costo di servire un cliente aggiuntivo.

L'impresa considera di servire un cliente in più solo se