



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI TERAMO

Economia politica a.a. 2024/2025

La teoria neoclassica dell'impresa

Daria Pignalosa

e-mail: dpignalosa@unite.it

Le forme di mercato

Nella teoria neoclassica si è soliti distinguere tra quattro **forme di mercato**:

- la concorrenza perfetta
- il monopolio
- la concorrenza monopolistica
- l'oligopolio

Il principale (ma non l'unico!) criterio con cui si distingue una forma di mercato da un'altra è il numero di imprese presenti sul mercato. Si parla di concorrenza perfetta quando il numero di imprese che operano nell'industria è molto alto. All'estremo opposto c'è il monopolio, che è la forma di mercato in cui un bene è prodotto da un'unica impresa. Le due forme di mercato intermedie in termini di numero di imprese sono la concorrenza monopolistica e l'oligopolio, che si distinguono principalmente per la maggiore o minore facilità di ingresso di nuove imprese nell'industria (ma noi non ce ne occupiamo in questo corso).

Le caratteristiche di un **mercato perfettamente concorrenziale** sono:

- numero elevato di imprese
- omogeneità del prodotto
- libertà di entrata e di uscita
- informazione perfetta
- imprese price taker

La concorrenza perfetta

Numero elevato di imprese: Il bene è prodotto da tantissime imprese identiche (cioè con accesso alla stessa tecnologia) ciascuna di dimensioni atomistiche, cioè che produce una quantità di bene trascurabile rispetto al mercato.

Omogeneità del prodotto: Le imprese producono un bene standardizzato quindi, a parità di prezzo, per i consumatori è indifferente acquistare il bene da un'impresa o da un'altra. In altre parole, il bene venduto da ogni impresa è un sostituto perfetto dei beni venduti da tutte le altre imprese.

Libertà di entrata e di uscita: Non esistono barriere (di carattere giuridico, tecnologico, finanziario, ecc.) all'entrata o all'uscita: nuove imprese possono facilmente entrare nell'industria e le imprese che ne fanno già parte possono uscirne senza difficoltà.

Informazione perfetta: Imprese e consumatori dispongono di informazione perfetta. Ciò implica che tutte le imprese e tutti i consumatori sanno qual è il prezzo praticato da ciascuna impresa presente sul mercato.

Imprese price taker: La singola impresa non può influenzare il prezzo di mercato facendo variare la propria produzione e quindi prende il prezzo di mercato come dato e si adegua ad esso. Questa è la caratteristica più importante e deriva da tutte le altre. Ciascuna impresa contribuisce in maniera così trascurabile alla quantità complessivamente prodotta del bene che vende che, quando aumenta o riduce il suo volume di produzione, non genera alcun effetto significativo sull'offerta complessiva e quindi nemmeno sul prezzo.

L'impresa in concorrenza perfetta

Abbiamo detto che la singola impresa che opera in concorrenza perfetta è price taker.

Bisogna tenere distinte la domanda di mercato dalla domanda fronteggiata dalla singola impresa. Supponiamo come al solito che la **curva di domanda di mercato** sia decrescente, cioè che all'aumentare del prezzo del bene la quantità di bene complessivamente domandata dai consumatori diminuisca. Invece la **curva di domanda della singola impresa** in concorrenza perfetta è orizzontale, cioè è infinitamente elastica. Questo significa che la singola impresa può produrre qualunque quantità al prezzo di mercato e non vende niente se pratica un prezzo superiore al prezzo di mercato.

Se l'impresa applica un prezzo superiore a quello di mercato i consumatori si rivolgono alle imprese concorrenti e l'impresa non riesce a vendere il proprio prodotto. D'altra parte, siccome l'impresa può vendere qualunque quantità al prezzo di mercato, non ha alcun motivo di abbassare il prezzo perché in questo modo non farebbe altro che ridurre il proprio profitto.

L'impresa può vendere qualunque quantità al prezzo di mercato perché, per quanto possa espandere la produzione, essa produrrà sempre una quantità trascurabile rispetto al mercato e quindi non avrà difficoltà a trovare acquirenti. Per l'industria nel suo complesso è possibile aumentare la produzione soltanto accettando un prezzo più basso (la domanda di mercato è decrescente) ma per la singola impresa è sempre possibile aumentare la produzione mantenendo il prezzo invariato (la domanda della singola impresa è orizzontale).

L'impresa in concorrenza perfetta

Ogni impresa deve scegliere quanto produrre e quale metodo di produzione adottare.

Abbiamo già visto il **problema della scelta della tecnica** da parte dell'impresa: una volta che ha deciso quanto produrre, l'impresa sceglierà la combinazione di capitale e lavoro che consente di produrre quella specifica quantità al minimo costo e quindi cercherà di eguagliare il prodotto marginale del lavoro al saggio del salario e il prodotto marginale del capitale al tasso di interesse.

Vediamo ora il **problema della scelta della quantità da produrre** da parte di un'impresa che opera nel mercato del bene a , che è un mercato perfettamente concorrenziale.

Ovviamente, l'impresa che opera in concorrenza perfetta (come tutte le imprese) sceglie la quantità da produrre in modo da massimizzare i propri profitti, cioè in modo da massimizzare la differenza tra ricavi totali e costi totali.

Per via delle dimensioni trascurabili dell'impresa, i prezzi dei mezzi di produzione utilizzati, i saggi di remunerazione dei fattori produttivi e il prezzo del bene venduto sono tutti dati dal punto di vista dell'impresa che opera in concorrenza perfetta e deve decidere quanto produrre.

L'impresa è quindi in grado di tener conto di come variano i propri ricavi e i propri costi al variare della quantità prodotta.

I ricavi dell'impresa

Come sappiamo, i **ricavi totali** (RT) indicano le entrate complessive dell'impresa derivanti dalla vendita del prodotto e si ottengono moltiplicando la quantità prodotta per il prezzo dell'output.

$$RT = Q_a \cdot p_a$$

Accanto ai ricavi totali, dobbiamo considerare il ricavo marginale. Il **ricavo marginale** (RMa) è l'aumento dei ricavi totali derivante dalla produzione (e vendita) di una unità aggiuntiva di prodotto.

Per l'impresa che opera in concorrenza perfetta, il prezzo non varia al variare della quantità prodotta e ogni unità addizionale di prodotto venduta sul mercato procura all'impresa un'entrata addizionale pari al prezzo di quella unità: il ricavo marginale è quindi costante e pari al prezzo.

$$RMa = p_a$$

I costi dell'impresa

Distinguiamo tra costi totali, costi medi e costi marginali e, nel breve periodo, tra costi fissi e costi variabili.

Come sappiamo, i **costi totali** (CT) indicano le spese complessive sostenute dall'impresa per la realizzazione dell'output e comprendono i salari, gli interessi da corrispondere ai capitalisti, il valore dei MdP e le eventuali rendite da corrispondere ai proprietari delle risorse naturali utilizzate.

Nel breve periodo, all'interno dei costi totali si distingue tra due componenti: i costi fissi e i costi variabili. I **costi fissi** (CF) sono quelli che non variano al variare della quantità prodotta e includono le spese per l'acquisto di macchinari e impianti (capitale fisso) e le spese generali di gestione. I **costi variabili** (CV) sono quelli che variano al variare della quantità prodotta e includono le spese per i salari dei lavoratori e per l'acquisto del capitale circolante (materie prime, energia, ecc.). Via via che aumenta la quantità prodotta i costi fissi sono quindi per definizione costanti mentre i costi variabili sono crescenti.

I costi dell'impresa

La distinzione tra breve e lungo periodo è basata sulla distinzione tra queste due voci di costo: nel **breve periodo** l'impresa non può modificare la propria dotazione di capitale fisso ma solo la quantità di capitale variabile che utilizza, mentre nel **lungo periodo** può adattare macchinari e impianti al livello di produzione prescelto.

Nel lungo periodo la distinzione tra costi fissi e costi variabili si annulla e tutto il capitale diventa variabile.

Nel breve periodo il numero di imprese presenti nell'industria è fisso e non può cambiare, infatti l'ingresso di nuove imprese nell'industria richiede la costruzione di nuovi impianti, che è esclusa per definizione (così come l'uscita di imprese dall'industria richiede che gli impianti esistenti siano arrivati alla fine della loro vita utile ed è quindi anch'essa esclusa per definizione).

I costi dell'impresa

Il costo medio (anche detto costo unitario) indica il costo per unità di output prodotta dall'impresa.

Quindi il **costo medio fisso** (CMeF) si ottiene dividendo i costi fissi per la quantità prodotta,

il **costo medio variabile** (CMeV) si ottiene dividendo i costi variabili per la quantità prodotta,

il **costo medio totale** (CMeT) può essere ottenuto dividendo i costi totali per la quantità prodotta o come somma tra i costi medi fissi e i costi medi variabili.

Infine, il **costo marginale** (CMA) è l'aumento dei costi totali derivante dalla produzione di una unità aggiuntiva di prodotto.

$$CMeF = \frac{CF}{Q_a}$$

$$CMeV = \frac{CV}{Q_a}$$

$$CMeT = \frac{CT}{Q_a}$$

$$CT = CF + CV$$

$$CMeT = CMeF + CMeV$$

I costi dell'impresa

Nella teoria neoclassica si suppone solitamente che il costo medio totale e il costo marginale abbiano un **andamento a U** al variare della quantità prodotta. Questo significa che, via via che aumenta la quantità prodotta dall'impresa, il CMeT e il CMa prima diminuiscono e poi aumentano.

L'andamento a U dei costi medi totali può essere giustificato dicendo che all'aumentare della quantità prodotta inizialmente prevalgono i vantaggi derivanti da una migliore organizzazione del lavoro e in seguito subentrano problemi organizzativi e alcuni fattori di produzione diventano relativamente scarsi.

In pratica, supponiamo che i **rendimenti di scala** siano crescenti quando l'impresa produce una quantità relativamente piccola e da un certo livello di produzione in poi diventino decrescenti.

I costi dell'impresa

L'andamento dei rendimenti di scala indica come varia la quantità prodotta dall'impresa al variare di tutti i fattori produttivi impiegati nella stessa proporzione.

Ci sono **rendimenti di scala costanti** se, aumentando tutti i fattori produttivi di una stessa percentuale, anche la quantità prodotta aumenta della stessa percentuale (per esempio, raddoppiando la quantità di capitale e di lavoro, raddoppia anche l'output).

Se la quantità prodotta aumenta in maniera meno che proporzionale ci sono **rendimenti di scala decrescenti**, cioè ci sono diseconomie di scala (per esempio, capitale e lavoro aumentano del 20% e l'output aumenta del 15%); se la quantità prodotta aumenta in maniera più che proporzionale ci sono **rendimenti di scala crescenti**, cioè ci sono economie di scala (per esempio, capitale e lavoro aumentano del 20% e l'output aumenta del 25%).

Attenzione alla differenza tra rendimenti di scala e produttività marginale: l'andamento dei rendimenti di scala ci dice come varia la quantità prodotta dall'impresa variando tutti i fattori produttivi impiegati nella stessa proporzione, l'andamento del prodotto marginale di un fattore ci dice come varia la quantità prodotta dall'impresa variando la quantità impiegata di un singolo fattore ferma restando la quantità impiegata degli altri.

I costi dell'impresa

Soffermiamoci sulla relazione tra costo medio e costo marginale. Se il costo medio ha un andamento a U vuol dire che esso inizialmente diminuisce, poi raggiunge un punto di minimo e poi aumenta. Ebbene, il punto di minimo del costo medio totale è anche il punto in cui il costo medio totale è uguale al costo marginale.

Quando il costo marginale è minore del costo medio, il costo che l'impresa deve sopportare per ottenere un'unità aggiuntiva di prodotto è per definizione inferiore al costo medio delle unità precedentemente prodotte e quindi il costo medio diminuisce. Quando il costo marginale è maggiore del costo medio, il costo che l'impresa deve sopportare per ottenere un'unità aggiuntiva di prodotto è per definizione superiore al costo medio delle unità precedentemente prodotte e quindi il costo medio aumenta. (Pensate alla media dei vostri voti: quando prendete un voto inferiore alla media la media si abbassa e quando prendete un voto superiore alla media la media si alza).

Quindi per tutti i livelli di produzione per cui si ha $CMa < CMeT$ il costo medio è decrescente, per tutti i livelli di produzione per cui si ha $CMa > CMeT$ il costo medio è crescente e quel singolo livello di output per cui $CMa = CMeT$ corrisponde al costo medio minimo.

L'impresa in concorrenza perfetta

Vediamo un esempio che rappresenta l'andamento dei ricavi e dei costi dell'impresa al variare della quantità prodotta. Per l'ipotesi di andamento a U del costo medio totale e del costo marginale, supponiamo che entrambi prima diminuiscano e poi aumentino. Per semplicità supponiamo non ci siano costi fissi.

Q_a	p_a	RMa	RT	CMa	CT	CMeT	Profitti
1	10€	10€	10€	20€	20€	20€	-10€
2	10€	10€	20€	10€	30€	15€	-10€
3	10€	10€	30€	6€	36€	12€	-6€
4	10€	10€	40€	4€	40€	10€	0€
5	10€	10€	50€	5€	45€	9€	5€
6	10€	10€	60€	9€	54€	9€	6€
7	10€	10€	70€	10€	64€	9,1€	6€
8	10€	10€	80€	12€	76€	9,5€	4€
9	10€	10€	90€	14€	90€	10€	0€
10	10€	10€	100€	20€	110€	11€	-10€

$$RT = Q_a \cdot p_a$$

$$RT(1) = 1 \cdot 10 = 10€$$

$$RT(2) = 2 \cdot 10 = 20€$$

$$RMa = p_a$$

$$RMa(1) = RMa(2) = \dots = 10€$$

$$CMa(1) = CT(1) = CMeT(1) = 20€$$

$$CT(2) = CT(1) + CMa(2) = 20 + 10 = 30€$$

$$CT(3) = CT(2) + CMa(3) = 30 + 6 = 36€$$

$$CMeT = CT/Q_a$$

$$CMeT(2) = 30/2 = 15€$$

$$CMeT(3) = 36/3 = 12€$$

La scelta dell'impresa

Il punto di equilibrio per l'impresa, per cui i profitti sono massimi, è quello per cui **ricavo marginale e costo marginale coincidono**.

Quando il ricavo marginale è maggiore del costo marginale, all'impresa conviene aumentare la quantità prodotta perché se produce un'unità in più i ricavi crescono di più di quanto crescono i costi e quindi i profitti aumentano.

Se $RMa > CMa$ allora $Q_a \uparrow$

Quando il ricavo marginale è minore del costo marginale, all'impresa conviene diminuire la quantità prodotta perché se produce un'unità in meno i ricavi diminuiscono di meno di quanto diminuiscono i costi e quindi i profitti aumentano.

Se $CMa > RMa$ allora $Q_a \downarrow$

Quando il ricavo marginale è uguale al costo marginale all'impresa non conviene né aumentare né diminuire la quantità prodotta perché in entrambi i casi i ricavi variano esattamente di quanto variano i costi e i profitti restano invariati. Quindi l'impresa sceglierà di produrre la quantità di output tale per cui ricavo marginale e costo marginale coincidono.

La scelta dell'impresa

Come abbiamo detto, in concorrenza perfetta il ricavo marginale coincide con il prezzo, quindi possiamo anche dire che **il punto di equilibrio per l'impresa è quello per cui il costo marginale è uguale al prezzo.**

$$RMa = CMa \text{ e } p_a = CMa$$

Attenzione: la condizione $RMa = CMa$ rappresenta il criterio per la massimizzazione del profitto per qualsiasi impresa indipendentemente dalla forma di mercato e vale quindi sia in concorrenza perfetta sia in monopolio. La condizione $p_a = CMa$ è un caso particolare della condizione $RMa = CMa$ e si applica solo al caso della concorrenza perfetta.

Notiamo anche che la condizione di uguaglianza tra costo marginale e prezzo ci consente di ottenere una spiegazione alternativa per l'andamento crescente della curva di offerta del bene: se il prezzo aumenta, l'impresa modificherà la sua scelta per produrre una quantità tale per cui il costo marginale è uguale al nuovo livello del prezzo: la quantità di output offerta da ciascuna impresa aumenta al crescere del prezzo perché il costo marginale è crescente (salvo per livelli di produzione molto bassi, ma si può dimostrare che l'impresa non sceglie mai di produrre nel tratto decrescente del costo marginale).

L'equilibrio nel breve e nel lungo periodo

Quando il prezzo è uguale al costo marginale nel breve periodo è possibile sia che l'impresa realizzi profitti sia che l'impresa realizzi delle perdite.

Siccome il costo medio totale CMeT è pari al rapporto tra i costi totali CT e la quantità prodotta Q_a , possiamo esprimere i costi totali come il prodotto del costo medio totale per la quantità:

$$\text{CMeT} = \text{CT}/Q_a \Rightarrow \text{CT} = \text{CMeT} \cdot Q_a$$

D'altra parte, i ricavi totali sono pari al prodotto del prezzo per la quantità:

$$\text{RT} = p_a \cdot Q_a$$

Ma se $\text{RT} = p_a \cdot Q_a$ e $\text{CT} = \text{CMeT} \cdot Q_a$ allora quando il prezzo è superiore al costo medio totale i ricavi totali sono superiori ai costi totali e quando il prezzo è inferiore al costo medio totale i costi totali sono superiori ai ricavi totali.

Se $p_a > \text{CMeT}$ allora $\text{RT} > \text{CT}$ e l'impresa realizza profitti.

Se $p_a < \text{CMeT}$ allora $\text{CT} > \text{RT}$ e l'impresa realizza delle perdite (cioè profitti negativi).

In ogni caso la condizione di ottimo è $p_a = \text{CMeT}$.

Il livello di produzione in corrispondenza del quale il prezzo è uguale al costo marginale consente all'impresa in concorrenza perfetta di massimizzare il suo profitto o ridurre al minimo le perdite.

L'equilibrio nel breve e nel lungo periodo

Nel passaggio dal breve al lungo periodo da un lato ciascuna impresa ha la possibilità di adeguare i propri impianti e macchinari e dall'altro alcune imprese possono entrare oppure uscire dal mercato. Una volta terminati tutti gli aggiustamenti, cioè una volta raggiunta una situazione di equilibrio di lungo periodo, **il prezzo del bene sarà esattamente uguale al costo unitario minimo di ogni impresa.** Se nel breve periodo il prezzo è superiore al costo medio totale il profitto attirerà nuove imprese nell'industria; l'ingresso di imprese provocherà un aumento dell'offerta di mercato (spostamento a destra dell'offerta) e quindi il prezzo del bene tenderà a diminuire e il processo continuerà finché il prezzo non sarà diventato pari al costo medio totale minimo e i profitti saranno diventati nulli.

Se $p_a > CMeT$ allora $RT > CT \Rightarrow S^a \uparrow \Rightarrow p_a \downarrow \Rightarrow p_a = CMeTmin$

Se nel breve periodo il prezzo è inferiore al costo medio totale le perdite indurranno alcune imprese ad abbandonare l'industria; in seguito all'uscita di queste imprese dall'industria l'offerta totale diminuirà (spostamento a sinistra dell'offerta) e il prezzo tenderà ad aumentare e l'uscita di imprese dall'industria continuerà finché non verranno eliminate le perdite e il prezzo sarà diventato uguale al costo medio totale minimo.

Se $p_a < CMeT$ allora $CT > RT \Rightarrow S^a \downarrow \Rightarrow p_a \uparrow \Rightarrow p_a = CMeTmin$

L'equilibrio nel breve e nel lungo periodo

Sia nel breve sia nel lungo periodo la condizione di ottimo è $p_a = RMa = CMa$.

Nel breve periodo se il prezzo è superiore al costo medio totale l'impresa realizza profitti e nel caso contrario realizza perdite.

Nel lungo periodo il prezzo è sempre pari al costo medio totale perciò i ricavi eguagliano i costi.

Ricordiamo che il livello di produzione per cui il costo medio totale è uguale al costo marginale è anche quello per cui il costo medio totale è il più basso possibile. Quindi se il prezzo è uguale al costo marginale ed è anche uguale al costo medio totale allora è uguale al costo medio totale minimo.

Nel lungo periodo ciascuna impresa produrrà la quantità corrispondente al suo costo medio totale minimo e realizzerà profitti nulli.

Breve periodo $p_a = RMa = CMa$ $\left\{ \begin{array}{l} \text{Se } p_a > CMeT \text{ allora } RT > CT \Rightarrow \text{profitti} \\ \text{Se } p_a < CMeT \text{ allora } CT > RT \Rightarrow \text{perdite} \end{array} \right.$

Lungo periodo $p_a = RMa = CMa = CMeTmin \Rightarrow \text{profitti nulli}$

Si ha un monopolio quando **in un'industria opera una singola impresa**, cioè quando un'impresa è la sola a produrre un certo bene.

In questo caso l'impresa non è *price taker* come in concorrenza perfetta (ma *price maker*) perché ogni variazione della quantità prodotta dall'impresa implica una variazione non trascurabile della quantità complessivamente prodotta e influisce quindi sulla determinazione del prezzo del bene.

L'impresa monopolistica, nel decidere la quantità da produrre, deve quindi tener conto di come varia il prezzo del bene che vende al variare della quantità che ne produce.

In monopolio **la curva di domanda della singola impresa coincide con la curva di domanda di mercato** ed è quindi decrescente: all'aumentare della quantità prodotta dall'impresa il prezzo a cui i consumatori sono disposti ad acquistare quella quantità diventa via via minore.

Dato che il prezzo diminuisce quando l'impresa monopolistica aumenta la sua produzione, il ricavo marginale non coincide con il prezzo ma è minore e decrescente. Di conseguenza, il ricavo totale aumenta più lentamente del numero di unità di bene vendute.

$$RMa < p_a$$

Vediamo l'esempio di un'impresa che produce il bene a .

Q_a	p_a	RT	RMa
1	5,00€	5€	5€
2	4,50€	9€	4€
3	4,00€	12€	3€
4	3,50€	14€	2€
5	3,00€	15€	1€
6	2,50€	15€	0€
7	2,00€	14€	-1€

Se per esempio la quantità prodotta aumenta, passando da 2 a 3 unità, per la decrescenza della curva di domanda il prezzo diminuisce e passa da 4,50€ a 4,00€. I ricavi totali saranno quindi $RT(2) = 2 \cdot 4,50 = 9€$ per 2 unità vendute e $RT(3) = 3 \cdot 4,00 = 12€$ per 3 unità vendute. Il ricavo marginale è l'incremento dei ricavi totali derivante dalla vendita di una unità aggiuntiva di prodotto, quindi $RMa(3) = RT(3) - RT(2) = 12 - 9 = 3€$. Quindi $p_a(3) = 4€$ e $RMa(3) = 3€$.

Tranne per la prima unità venduta, che implica un ricavo marginale pari al prezzo di quella unità, **il ricavo marginale è minore del prezzo**. Questo succede perché quando la quantità prodotta aumenta di una unità il prezzo diminuisce e ad essere più basso è non solo il prezzo a cui è venduta l'unità aggiuntiva ma anche il prezzo a cui sono vendute tutte le unità precedentemente prodotte. Nel nostro esempio, quando la produzione passa da 2 a 3 unità, non solo la terza unità è venduta a 4€ ma anche le prime 2 unità, che in precedenza erano vendute a 4,50€, adesso possono essere vendute soltanto a un prezzo pari a 4€.

Vediamo l'esempio di un'impresa che produce il bene a .

Come mostra l'esempio, **il ricavo marginale è decrescente**:
 $RMa(1) = 5\text{€}$, $RMa(2) = 4\text{€}$, ecc.

Q_a	p_a	RT	RMa
1	5,00€	5€	5€
2	4,50€	9€	4€
3	4,00€	12€	3€
4	3,50€	14€	2€
5	3,00€	15€	1€
6	2,50€	15€	0€
7	2,00€	14€	-1€

La decrescenza della curva di domanda implica un prezzo via via minore e quindi anche aumenti dei ricavi via via minori.

A un certo punto il ricavo marginale diventerà nullo (nell'esempio succede per $Q_a = 6$) perché l'aumento dei ricavi dovuto all'aumento della quantità venduta sarà esattamente compensato dalla riduzione dei ricavi dovuta alla riduzione del prezzo di vendita.

Per quantità ancora maggiori il ricavo marginale sarà negativo e quindi i ricavi totali diminuiranno all'aumentare della quantità venduta.

Ovviamente l'impresa non sceglierà mai di vendere una quantità di prodotto tale per cui il ricavo marginale è negativo.

Allarghiamo il nostro esempio in modo da includere anche i costi dell'impresa.

Per semplicità supponiamo che l'impresa non sostenga costi fissi e che abbia un costo marginale costante per cui ogni unità di bene prodotta ha un costo di produzione di 2€.

Q_a	p_a	RT	RMa	CMa	CT	Profitti
1	5,00€	5€	5€	2€	2€	3€
2	4,50€	9€	4€	2€	4€	5€
3	4,00€	12€	3€	2€	6€	6€
4	3,50€	14€	2€	2€	8€	6€
5	3,00€	15€	1€	2€	10€	5€
6	2,50€	15€	0€	2€	12€	3€
7	2,00€	14€	-1€	2€	14€	0€

Come l'impresa in concorrenza perfetta, l'impresa monopolistica massimizza i profitti producendo quella quantità di prodotto tale per cui ricavo marginale e costo marginale coincidono.

Nel nostro esempio all'impresa conviene produrre 4 unità perché in questo caso il costo marginale e il ricavo marginale sono entrambi pari a 2€.

Quando il ricavo marginale è maggiore del costo marginale, all'impresa conviene aumentare la quantità prodotta perché se produce un'unità in più i ricavi crescono di più di quanto crescono i costi e quindi i profitti aumentano.

Se $RMa > CMa$ allora $Q_a \uparrow$

Quando il ricavo marginale è minore del costo marginale, all'impresa conviene diminuire la quantità prodotta perché se produce un'unità in meno i ricavi diminuiscono di meno di quanto diminuiscono i costi e quindi i profitti aumentano.

Se $CMa > RMa$ allora $Q_a \downarrow$

Quando il ricavo marginale è uguale al costo marginale all'impresa non conviene né aumentare né diminuire la quantità prodotta perché in entrambi i casi i ricavi variano esattamente di quanto variano i costi e i profitti restano invariati.

Quello che cambia rispetto al caso della concorrenza perfetta è che in corrispondenza della quantità ottima da produrre **il prezzo è maggiore del costo marginale** (nel nostro esempio il prezzo di equilibrio è 3,50€ mentre il costo marginale è 2€).

$Q_a^* \Rightarrow RMa = CMa$ e $p_a > CMa$

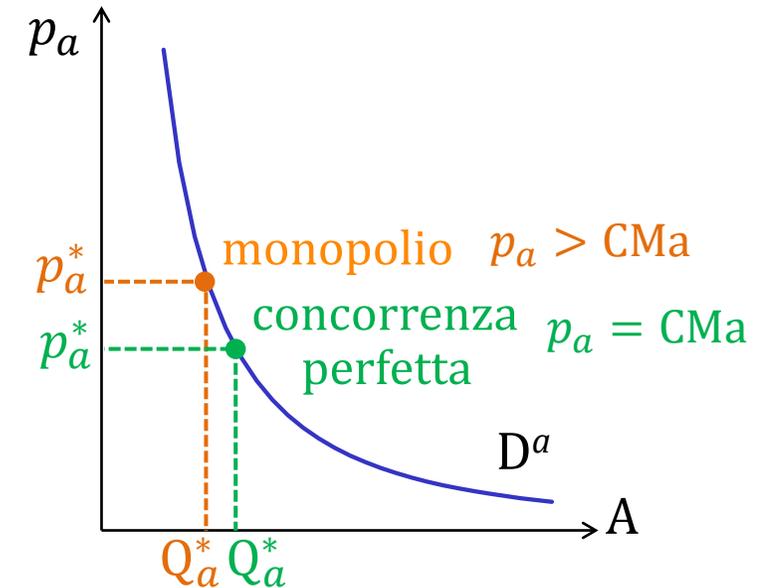
Il monopolio

In concorrenza perfetta il ricavo marginale è sempre uguale al prezzo e quindi in equilibrio si ha che $RMa = CMa = p_a$. Invece in monopolio il ricavo marginale è minore del prezzo e quindi in equilibrio si ha che $RMa = CMa$ e $p_a > CMa$.

Questo significa che in monopolio ci si posiziona su un punto della curva di domanda che corrisponde a un prezzo più alto e a una quantità inferiore.

Diciamo che un'impresa ha **potere di mercato** quando può fissare un prezzo superiore al costo marginale, il che è vero per un'impresa monopolistica e in generale per le imprese che operano in una forma di mercato diversa dalla concorrenza perfetta.

La concorrenza perfetta avvantaggia i consumatori perché se il mercato è concorrenziale i consumatori acquistano una quantità più elevata a un prezzo più basso, se il mercato è monopolistico i consumatori acquistano una quantità inferiore a un prezzo più alto.



In base alla teoria neoclassica in una situazione di concorrenza perfetta le risorse scarse di cui la collettività dispone vengono usate nella maniera più efficiente.

La concorrenza perfetta implica un prezzo più basso e una quantità maggiore e quindi in un sistema concorrenziale le risorse limitate che la società ha a disposizione sono allocate in modo che i consumatori possano trarne la massima soddisfazione.

Inoltre la concorrenza perfetta implica l'efficienza produttiva ($p_a = CMeTmin$) e l'efficienza allocativa ($p_a = CMa$).

Efficienza produttiva

La condizione $p_a = CMeTmin$ implica efficienza produttiva cioè implica che la produzione sia tecnologicamente efficiente.

La concorrenza perfetta implica l'efficienza produttiva perché ogni impresa per produrre qualsiasi bene impiegherà la minor quantità possibile di risorse: le imprese producono al minor costo possibile e applicano un prezzo appena sufficiente a coprire questo costo.

Efficienza allocativa

La condizione $p_a = CM_a$ implica efficienza allocativa cioè che l'allocazione delle risorse rifletterà le preferenze dei consumatori: le risorse saranno ripartite tra le imprese e le industrie in modo tale da ottenere quella particolare combinazione di beni di cui la collettività ha più bisogno.

Sappiamo che il **prezzo** di ciascun bene è determinato dalla sua utilità marginale. Quindi il prezzo del bene a indica il valore relativo che la società assegna all'utilità dell'ultima unità di bene a prodotta.

Simmetricamente, il **costo marginale** del bene a indica il valore relativo degli altri beni che avrebbero potuto essere prodotti con le risorse utilizzate per realizzare l'ultima unità di bene a prodotta. In altre parole, il costo marginale indica il sacrificio che la collettività deve sostenere in termini di altri beni se utilizza determinate risorse per produrre un'unità in più del bene.

Quando il prezzo del bene a è superiore al suo costo marginale (come in monopolio) vuol dire che la società assegna un valore maggiore a un'unità addizionale del bene a rispetto a quella che assegna ai beni alternativi che si potrebbero ottenere impiegando le stesse risorse.

In concorrenza perfetta le imprese, spinte dall'obiettivo di massimizzare il profitto, espanderanno la produzione fino al punto in cui $p_a = CM_a$ cioè fino al punto in cui il valore dell'ultima unità di bene prodotta è uguale al valore dei beni alternativi a cui si deve rinunciare per produrre quella unità.

La maggiore efficienza della concorrenza perfetta rispetto alle altre forme di mercato rappresenta la base teorica per le **politiche antimonopolistiche** (antitrust) volte a tutelare la concorrenza.

La teoria neoclassica ammette comunque che in alcuni casi la concorrenza perfetta non permette di raggiungere un risultato efficiente. A questi casi ci si riferisce con l'espressione "**fallimenti di mercato**" (ma noi non ce ne occupiamo: saranno oggetto del corso di Politica economica).

Bisogna poi tener conto che in alcuni casi, per motivi tecnologici, il dominio del mercato da parte di una singola impresa (o comunque da parte di poche imprese) è inevitabile. Ciò accade per esempio per le reti telefoniche, per l'elettricità, e così via, cioè per una serie di servizi pubblici la cui produzione richiede una dimensione dell'impresa molto ampia, in grado di far fronte a costi fissi molto elevati. Quando la tecnologia utilizzata consente solo a produttori di grandi dimensioni di ridurre al minimo i costi medi totali, per raggiungere l'efficienza produttiva, la domanda di mercato dovrà essere soddisfatta da un numero ristretto di produttori, o al limite da un unico produttore di dimensioni pari a quelle del mercato. Non si trarrebbe vantaggio dalle economie di scala se l'industria in questione fosse perfettamente concorrenziale, cioè se comprendesse un numero elevato di piccoli produttori.

Diciamo che il mercato di un certo bene è un "**monopolio naturale**" quando quel bene è prodotto nella maniera più efficiente da un'unica impresa.

Vale la pena sottolineare che il concetto di concorrenza adottato nella teoria neoclassica è diverso da quello proprio degli economisti classici.

Nella teoria neoclassica il criterio usato per distinguere tra una forma di mercato e un'altra è basato principalmente sulla **numerosità** delle imprese e sulle loro **dimensioni** rispetto al mercato, con i due casi limite della concorrenza perfetta che implica tantissime imprese di dimensioni atomistiche e del monopolio che implica una sola impresa di dimensioni pari all'intero mercato.

Il concetto di **libera concorrenza** a cui si riferiscono gli economisti classici si basa invece sulla presenza o meno di ostacoli allo spostamento del capitale da un settore all'altro, cioè sulla libertà di entrata e uscita dall'industria.

In una situazione di concorrenza perfetta c'è anche libera concorrenza perché le imprese non incontrano ostacoli all'ingresso e all'uscita dal mercato, ma la libera concorrenza degli economisti classici non implica che la concorrenza sia "perfetta" nel senso neoclassico: è possibile che ci sia libertà di spostamento del capitale da un settore all'altro senza che le imprese siano tantissime e piccolissime.