

La teoria neoclassica dell'impresa

Glossario

Breve e lungo periodo Il breve periodo è quell' intervallo di tempo che è troppo breve per consentire all'impresa di modificare la propria capacità produttiva. Nel breve periodo l'impresa non può modificare la propria dotazione di impianti e macchinari ma solo la quantità di lavoro e capitale circolante (materie prime, energia, ecc.) che utilizza, mentre nel lungo periodo essa può adattare la capacità produttiva al livello di produzione prescelto attraverso i propri investimenti. Nel breve periodo distinguiamo quindi tra costi fissi e costi variabili. Nel lungo periodo la distinzione tra costi fissi e costi variabili si annulla e tutto il capitale diventa variabile. Inoltre, nel breve periodo il numero di imprese presenti in ogni industria è fisso perché l'ingresso e l'uscita dal mercato richiedono modifiche della capacità produttiva.

Concorrenza perfetta La concorrenza perfetta è una forma di mercato caratterizzata da un elevato numero di imprese identiche e di dimensioni trascurabili rispetto al mercato, dall'omogeneità del prodotto venduto dalle varie imprese, dalla libertà di entrata e di uscita dall'industria, dalla perfetta informazione dei consumatori e dei produttori. In concorrenza perfetta le imprese sono *price taker*, cioè assumono il prezzo del bene che vendono come dato e si adeguano ad esso.

Costi fissi I costi fissi sono quelli che non variano al variare della quantità prodotta dall'impresa e includono le spese per l'acquisto di macchinari e impianti (capitale fisso) e le spese generali di gestione. All'aumentare della quantità prodotta i costi fissi rimangono per definizione costanti. Nel lungo periodo tutto il capitale diventa variabile e non ci sono costi fissi.

Costi variabili I costi variabili sono quelli che variano al variare della quantità prodotta dall'impresa. Nel breve periodo i costi variabili includono le spese per i salari dei lavoratori e per l'acquisto del capitale circolante (materie prime, energia, ecc.) mentre nel lungo periodo tutte le voci di costo dell'impresa sono variabili. All'aumentare della quantità prodotta i costi variabili aumentano.

Costi medi Il costo medio (anche detto costo unitario) indica il costo per unità di output prodotta dall'impresa. Quindi il costo medio fisso è pari al rapporto tra i costi fissi e la quantità prodotta, il costo medio variabile è pari al rapporto tra i costi variabili e la quantità prodotta, il costo medio totale è pari al rapporto tra i costi totali e la quantità prodotta. Il costo medio totale può anche essere ottenuto come somma tra i costi medi fissi e i costi medi variabili.

Costi totali I costi totali sono le spese complessivamente sostenute dall'impresa per la realizzazione dell'output e comprendono il costo del lavoro e il costo del capitale. I costi totali sono pari alla somma dei costi fissi e dei costi variabili e possono anche essere espressi come il prodotto tra il costo medio totale e la quantità prodotta.

Costo marginale Il costo marginale è l'aumento dei costi totali derivante dalla produzione di una unità aggiuntiva di prodotto. Il livello di output per cui il costo marginale coincide con il costo medio totale corrisponde al costo medio minimo.

Curva di domanda della singola impresa La curva di domanda della singola impresa indica, per ogni livello del prezzo del bene, qual è la quantità del bene che l'impresa è in grado di vendere se applica quel prezzo. In concorrenza perfetta la curva di domanda della singola impresa è infinitamente elastica (orizzontale), cioè l'impresa può vendere qualunque quantità al prezzo di mercato e non vende niente per prezzi superiori. In monopolio la curva di domanda della singola impresa coincide con la curva di domanda di mercato ed è quindi decrescente, cioè l'impresa può aumentare la quantità prodotta soltanto se riduce il prezzo.

Efficienza allocativa L'efficienza allocativa si consegue quando l'allocazione delle risorse di cui la collettività dispone riflette le preferenze dei consumatori, cioè quando le risorse sono ripartite tra le imprese e le industrie in modo tale da ottenere quella particolare combinazione di beni di cui la collettività ha più bisogno. Quando tutte le imprese presenti in un'industria producono il livello di

output tale per cui il prezzo del bene è pari al costo marginale allora quel mercato è efficiente dal punto di vista allocativo perché il valore dell'ultima unità di bene prodotta è uguale al valore dei beni alternativi a cui si deve rinunciare per produrre quella unità.

Efficienza produttiva L'efficienza produttiva si consegue quando le imprese impiegano la minor quantità possibile di risorse per la produzione dei beni che vendono, cioè quando la produzione è tecnologicamente efficiente. Quando tutte le imprese presenti in un'industria producono il livello di output tale per cui il prezzo del bene è pari al costo medio totale minimo allora quel mercato è efficiente dal punto di vista della produzione perché le imprese producono al minor costo possibile e applicano un prezzo appena sufficiente a coprire tale costo.

Equilibrio dell'impresa L'impresa massimizza i propri profitti quando produce la quantità tale per cui il ricavo marginale è pari al costo marginale. Questa condizione rappresenta un equilibrio perché se la quantità prodotta è minore il ricavo marginale è maggiore del costo marginale e all'impresa conviene espandere la produzione, se la quantità prodotta è maggiore il costo marginale è maggiore del ricavo marginale e all'impresa conviene contrarre la produzione, mentre se produce la quantità ottima l'impresa non ha incentivo a modificare la propria scelta perché i profitti non aumentano né producendo un'unità di output in più né producendo un'unità di output in meno.

Fallimenti di mercato I fallimenti di mercato sono le situazioni in cui il mercato (in particolare un mercato perfettamente concorrenziale) non è in grado di produrre un'allocazione efficiente delle risorse.

Monopolio Il monopolio è la forma di mercato in cui il bene è prodotto da un'unica impresa. Un'impresa monopolistica è *price maker*, cioè ha la capacità di influenzare il prezzo di mercato modificando la quantità prodotta

Monopolio naturale Il mercato di un bene è un monopolio naturale quando, per le economie di scala che caratterizzano la produzione di quel bene, esso è prodotto nella maniera più efficiente (riducendo al minimo i costi unitari) se un'unica impresa soddisfa l'intera domanda di mercato.

Potere di mercato Diciamo che un'impresa ha potere di mercato quando può vendere il proprio prodotto a un prezzo superiore al costo marginale, il che succede nel caso di un'impresa monopolistica e più in generale nel caso di imprese che operano in una forma di mercato diversa dalla concorrenza perfetta.

Profitti Nella teoria neoclassica con il termine profitti non ci si riferisce al reddito dei capitalisti, che è chiamato interesse, ma al profitto di impresa. I profitti dell'impresa si ottengono come differenza tra i ricavi totali e i costi totali e rappresentano quindi il residuo che resta all'imprenditore una volta che ha sostenuto tutti i costi, inclusi quelli relativi agli interessi sul capitale anticipato dai capitalisti. In concorrenza perfetta nel lungo periodo i profitti di impresa sono nulli.

Rendimenti di scala L'andamento dei rendimenti di scala indica come varia la quantità prodotta dall'impresa quando la quantità di tutti i fattori produttivi varia nella stessa proporzione. Ci sono rendimenti di scala costanti quando, aumentando tutti i fattori produttivi di una stessa percentuale, anche la quantità prodotta aumenta della stessa percentuale. Se la quantità prodotta aumenta in maniera meno che proporzionale ci sono rendimenti di scala decrescenti, ci sono cioè diseconomie di scala; se la quantità prodotta aumenta in maniera più che proporzionale ci sono rendimenti di scala crescenti, ci sono cioè economie di scala. Rendimenti di scala crescenti implicano costi medi decrescenti, mentre rendimenti di scala decrescenti implicano costi medi crescenti.

Ricavi totali I ricavi totali misurano quanto incassato dall'impresa grazie alla vendita del prodotto e si ottengono moltiplicando la quantità prodotta per il prezzo dell'output.

Ricavo marginale Il ricavo marginale è l'aumento dei ricavi totali derivante dalla produzione (e vendita) di una unità aggiuntiva di prodotto. In concorrenza perfetta il ricavo marginale coincide con il prezzo ed è costante mentre in monopolio il ricavo marginale è minore del prezzo e decrescente.