

Capitolo 9

La concorrenza perfetta

Soluzioni delle Domande di ripasso

1. La differenza tra profitto contabile e profitto economico è dovuta al modo in cui viene misurato il costo totale. Nel caso del profitto contabile, il costo totale è dato dal costo contabile, mentre nel caso del profitto economico, il costo totale è dato dal costo economico. Il costo contabile misura le spese in cui l'impresa incorre per produrre e vendere il suo output, mentre il costo economico misura il costo opportunità delle risorse che l'impresa utilizza per produrre e vendere il suo prodotto.

Se l'impresa sceglie di produrre e vendere un certo prodotto, potrebbe conseguire un profitto contabile positivo ma un profitto economico negativo. Ciò accadrebbe se il costo economico delle risorse utilizzate fosse maggiore del loro costo contabile. Ad esempio, se l'impresa acquistasse risorse per \$1 milione e le usasse per la produzione, quando invece potrebbe rivenderle per \$2 milioni. In questo caso il costo economico eccede il costo contabile e il profitto economico è minore del profitto contabile.

2. La legge del prezzo unico assicura che tutte le transazioni avvengano in corrispondenza di un unico prezzo di mercato. Un'impresa perfettamente concorrenziale non può incidere sul prezzo di mercato aumentando o riducendo la produzione. Quindi, per ogni unità prodotta e venduta, l'impresa ricaverà il prezzo di mercato. In altre parole, per ogni unità venduta il ricavo totale aumenta di un ammontare pari al prezzo di mercato, il che implica che il ricavo marginale è uguale al prezzo di mercato.

3. Un'impresa perfettamente concorrenziale non produce se il prezzo di mercato è inferiore al minimo del costo medio variabile. Se l'impresa chiude la produzione, la “cattiva notizia” è che perde i ricavi. La “buona notizia” è che l'impresa evita i costi recuperabili (inclusi i costi variabili). Se il prezzo di mercato è inferiore al minimo del costo medio variabile, la buona notizia più che compensa la cattiva notizia.

Se il prezzo di mercato è inferiore al minimo del costo medio di breve periodo dell'impresa, la decisione di chiudere o no la produzione dipende da quanta parte dei costi fissi è recuperabile (evitabile). Si supponga, innanzitutto, che tutti i costi fissi siano recuperabili. Se l'impresa chiude la produzione, la “cattiva notizia” è che perde i ricavi. La “buona notizia” è che evita sia i costi variabili che tutti i costi fissi. Se il prezzo di mercato è inferiore al minimo del costo medio di breve periodo dell'impresa, la buona notizia più che compensa la cattiva notizia.

Si supponga ora che alcuni dei costi fissi siano non recuperabili. Allora, almeno per alcuni livelli del prezzo di mercato, inferiori al minimo del costo medio di breve periodo,

i ricavi cui si dovrebbe rinunciare sarebbero maggiori dei costi che si potrebbero evitare chiudendo la produzione. In corrispondenza di un tale prezzo di mercato, per l'impresa è meglio continuare ad operare nel breve periodo, perchè le perdite derivanti dalla produzione sarebbero minori di quelle derivanti dalla chiusura della stessa.

4. Quando tutti i costi fissi sono non recuperabili, il prezzo di chiusura è pari al minimo del costo medio variabile. Quando tutti i costi fissi sono recuperabili, il prezzo di chiusura è pari al minimo del costo medio di breve periodo.
5. L'elasticità dell'offerta al prezzo può essere usata per determinare la misura in cui il prezzo di equilibrio cambia a seguito di spostamenti della domanda. Se l'offerta è elastica, uno spostamento della domanda avrà un impatto minore sul prezzo di equilibrio rispetto al caso in cui l'offerta è inelastica.
6. Poiché la scala minima efficiente dell'industria 1 è più elevata, e poiché in un mercato perfettamente concorrenziale ogni impresa deve produrre, nel lungo periodo, in corrispondenza della scala minima efficiente, in tale industria vi sarà un numero minore di imprese dato che ognuna di esse produrrà una quantità maggiore.
7. La rendita economica misura il surplus economico attribuibile a un input molto produttivo la cui offerta è limitata. Essa è pari alla differenza tra l'ammontare massimo che un'impresa sarebbe disposta a pagare per i servizi di un input e il valore di riserva dell'input stesso.

La rendita economica e il profitto economico sono strettamente collegati. Il profitto economico di un'impresa dipende dal prezzo che essa paga per l'input molto produttivo. Se l'impresa acquista l'input ad un prezzo pari al suo valore di riserva, l'impresa può conseguire un profitto economico positivo, ma se lo acquista ad un prezzo pari al suo valore di riserva più la rendita economica, così come definita sopra, il profitto dell'impresa sarà nullo. Quindi, la rendita economica è l'aumento potenziale del profitto economico dell'impresa derivante dall'impiego di un input molto produttivo, e il profitto economico effettivo dipenderà da quanta parte della rendita va all'impresa e quanta al proprietario dell'input.

8. Il surplus del produttore per una singola impresa è la differenza tra il ricavo totale e i costi recuperabili. In generale, esso è pari all'area tra la curva di offerta e il prezzo di mercato.

Il surplus del produttore per un mercato, quando il numero di imprese è fisso, è pari alla somma dei surplus delle singole imprese.

Il surplus del produttore di un'impresa è uguale al suo profitto economico se l'impresa non ha costi fissi non recuperabili.

Il surplus del produttore è pari alla differenza tra il ricavo totale e i costi recuperabili mentre il profitto economico è pari alla differenza tra il ricavo totale e i costi totali.

Quindi, se il surplus del produttore e il profitto economico sono diversi, il primo sarà maggiore del secondo.

9. In un mercato nel quale la curva di offerta di lungo periodo dell'industria è inclinata positivamente, l'area tra il prezzo e la curva di offerta di lungo periodo misura la rendita economica che va agli input la cui offerta è scarsa e il cui prezzo aumenta all'aumentare delle imprese che entrano nell'industria.
10. Nel breve periodo, il surplus del produttore e il profitto economico possono essere uguali. In particolare, nel breve periodo,

$$\text{Surplus del produttore} = \text{Profitto economico} + \text{Costi fissi non recuperabili.}$$

Quindi, nel breve periodo il surplus del produttore e il profitto economico differiscono di un ammontare pari ai costi fissi non recuperabili. Tuttavia, nel lungo periodo, dato che nessun costo fisso è non recuperabile, il surplus del produttore e il profitto economico sono uguali. In generale, il surplus del produttore è pari alla differenza tra il ricavo totale e i costi totali recuperabili mentre il profitto economico è pari alla differenza tra il ricavo totale e i costi totali.

Queste due misure differiscono dalla rendita economica. La rendita economica è il surplus economico attribuibile a un input molto produttivo la cui offerta è limitata. Essenzialmente, la rendita economica misura l'aumento potenziale del profitto economico, attribuibile all'input scarso, che l'impresa conseguirebbe se pagasse ai fornitori dell'input un ammontare pari al valore di riserva. Tuttavia, è possibile che il proprietario dell'input, a causa della scarsità di quest'ultimo, sia in grado di estrarre la rendita economica dall'impresa, con la conseguenza che questa consegue un profitto nullo.