

I costi di produzione

Sintesi

I costi di produzione di un'impresa sono quelli che essa deve sostenere per produrre determinati beni e servizi. I costi variabili variano in relazione alla quantità prodotta, i costi fissi non variano nel breve periodo. Per capire quanto produrre, l'impresa deve scegliere la quantità di output che massimizza il suo profitto: in concorrenza perfetta, questa equivale al livello per il quale il costo marginale è uguale al ricavo marginale. Nel lungo periodo, il punto nel quale ricavo totale e costo totale si incontrano è detto *break even point*.

Trascrizione

Il successo economico di un'impresa dipende anche da *come* essa produce e da *quanto* produce. Per capire come produrre, l'impresa deve trovare la combinazione di fattori produttivi che **rende minimi i costi di produzione**. Il costo di produzione è la somma impiegata per acquisire le risorse necessarie all'esercizio dell'attività produttiva. Nel breve periodo, esso è dato dalla somma dei costi variabili e dei costi fissi.

I costi variabili sono quei costi che variano in relazione alla quantità prodotta. Sono per esempio costi variabili il costo delle materie prime e il costo del lavoro: essi possono essere modificati nel breve periodo.

Vediamoli rappresentati in un esempio con l'aiuto di una tabella e di un grafico. La curva parte dall'origine, perché se la quantità prodotta è pari a 0, l'impresa non affronta costi variabili. Se l'impresa produce una certa quantità di output, poniamo 0,5, dovrà sostenere dei costi variabili pari, in questo caso, a 0,75. Se la quantità prodotta sale, poniamo da 0,5 a 1, anche i costi variabili salgono da 0,75 a 2. Se la quantità prodotta sale ancora a 1,5, i costi variabili salgono nuovamente a 3,75. E così via: a ogni aumento della produzione, anche i costi variabili crescono.

Sono invece **costi fissi** i costi che nel breve periodo non variano al variare della quantità di produzione. Sono per esempio costi fissi i costi degli impianti produttivi. Essi vanno sostenuti anche quando il livello di produzione è nullo.

Riprendiamo il grafico e la tabella precedente. A differenza dei costi variabili, il costo fisso resta sempre lo stesso (in questo caso, 3) a qualsiasi livello di produzione. Sia quindi quando l'impresa non produce, sia ai livelli analizzati precedentemente 0,5, 1 e 1,5. Per ogni livello di produzione nel breve periodo, il **costo totale** è dato dalla somma dei costi fissi e dei costi variabili associati a quel livello.

È importante per l'imprenditore conoscere anche il **costo medio** e il **costo marginale**. Il **costo medio** è il rapporto tra il costo totale e la quantità prodotta. Il **costo marginale** è l'aumento del costo totale che deriva dalla produzione di un'unità in più di output, e corrisponde al costo dell'ultima unità prodotta.

Per capire *quanto* produrre, l'impresa deve scegliere la quantità di output che **rende massimi i benefici netti**, cioè che **massimizza il profitto**. Il **profitto economico** è dato dalla differenza tra ricavi e costi. Il **ricavo totale** è uguale al prezzo moltiplicato per la quantità prodotta. Il **ricavo medio** è uguale al ricavo totale diviso per la quantità prodotta. Il **ricavo marginale** è uguale alla variazione del ricavo totale divisa per la variazione della quantità prodotta. Nel mercato di concorrenza perfetta, nel quale il prezzo di vendita è "dato" dal mercato, il ricavo medio e il ricavo marginale **sono uguali al prezzo**.

Ora ipotizziamo un'impresa che stia valutando il livello di produzione Q' . Nel breve periodo, possono verificarsi 3 casi:

- **costo marginale < ricavo marginale (e quindi < prezzo)**: in questo caso all'impresa conviene aumentare la produzione, perché il prezzo di vendita di un'ulteriore unità di prodotto è superiore rispetto al suo costo marginale di produzione;
- **costo marginale > ricavo marginale (e quindi > prezzo)**: in questo caso all'impresa conviene ridurre la produzione, perché sta producendo a costi superiori al ricavo marginale;
- **costo marginale = ricavo marginale (e quindi = prezzo)**: l'impresa non ha convenienza a modificare la quantità di produzione, perché al livello Q' massimizza il suo profitto. È questo il punto di chiusura.

Il **punto di chiusura** è quel livello di prodotto finale che permette all'impresa di coprire tutti i suoi costi variabili.

Nel lungo periodo, invece, si deve tenere conto anche dei costi fissi. Vediamolo con un grafico: indichiamo in ascissa le quantità (prodotte e vendute) e in ordinata i costi e i ricavi. Ora costruiamo le curve dei costi fissi, dei costi variabili e dei costi totali. Ora inseriamo la curva dei ricavi totali. La curva parte dall'origine: se l'azienda vende zero unità del prodotto, il ricavo è pari a zero. Mano a mano che crescono le unità del prodotto vendute, la curva del ricavo totale cresce. Il punto in cui le curve dei costi totali e del ricavo totale si incontrano, cioè il punto in cui i ricavi totali e i costi totali si eguagliano, è il *break even point*.

Il **break even point** è il punto in corrispondenza del quale i ricavi totali coprono i costi totali, e non solo i costi variabili. Il break even point quindi identifica la quantità Q'' di prodotti che bisogna vendere per pareggiare i costi. Se si vendono più di Q'' unità di prodotto, si entra nell'**area di profitto** per l'azienda. Se si vendono meno di Q'' unità di prodotto, l'azienda è in un'**area di perdita**.

Esercizi

I costi variabili:

- a) sono sempre fissi nel breve periodo
- b) variano in relazione alla quantità prodotta
- c) variano in relazione al tempo che passa
- d) variano in base alla normativa vigente

I costi fissi:

- a) rimangono invariati nel breve e nel lungo periodo
- b) variano in relazione alla quantità prodotta
- c) rimangono invariati nel breve periodo
- d) equivalgono ai costi totali

Nel mercato di concorrenza perfetta, al punto di chiusura:

- a) il costo marginale eguaglia il ricavo marginale, e quindi l'impresa copre tutti i suoi costi variabili
- b) il costo marginale è maggiore del ricavo marginale, e quindi del prezzo
- c) il costo marginale è inferiore al ricavo marginale, e quindi al prezzo
- d) l'impresa copre tutti i suoi costi, fissi e variabili

Il break even point:

- a) è il punto in corrispondenza del quale i ricavi totali coprono i costi totali
- b) è il punto di massimo profitto
- c) è il punto in corrispondenza del quale i ricavi coprono i costi variabili
- d) è il punto in corrispondenza del quale il profitto è minimo