

Attività di Orientamento Formativo e Vocazionale e  
predisposizione e diffusione di materiale didattico

A.A. 2022-2023


Elementi di economia del settore agroalimentare

Le variabili economiche: cenni su domanda, offerta e mercati

Docente: prof. Claudio Acciani

*Tratto da:*

*L'essenziale di economia, N. Gregory Mankin, Economia Zanichelli, 2021*



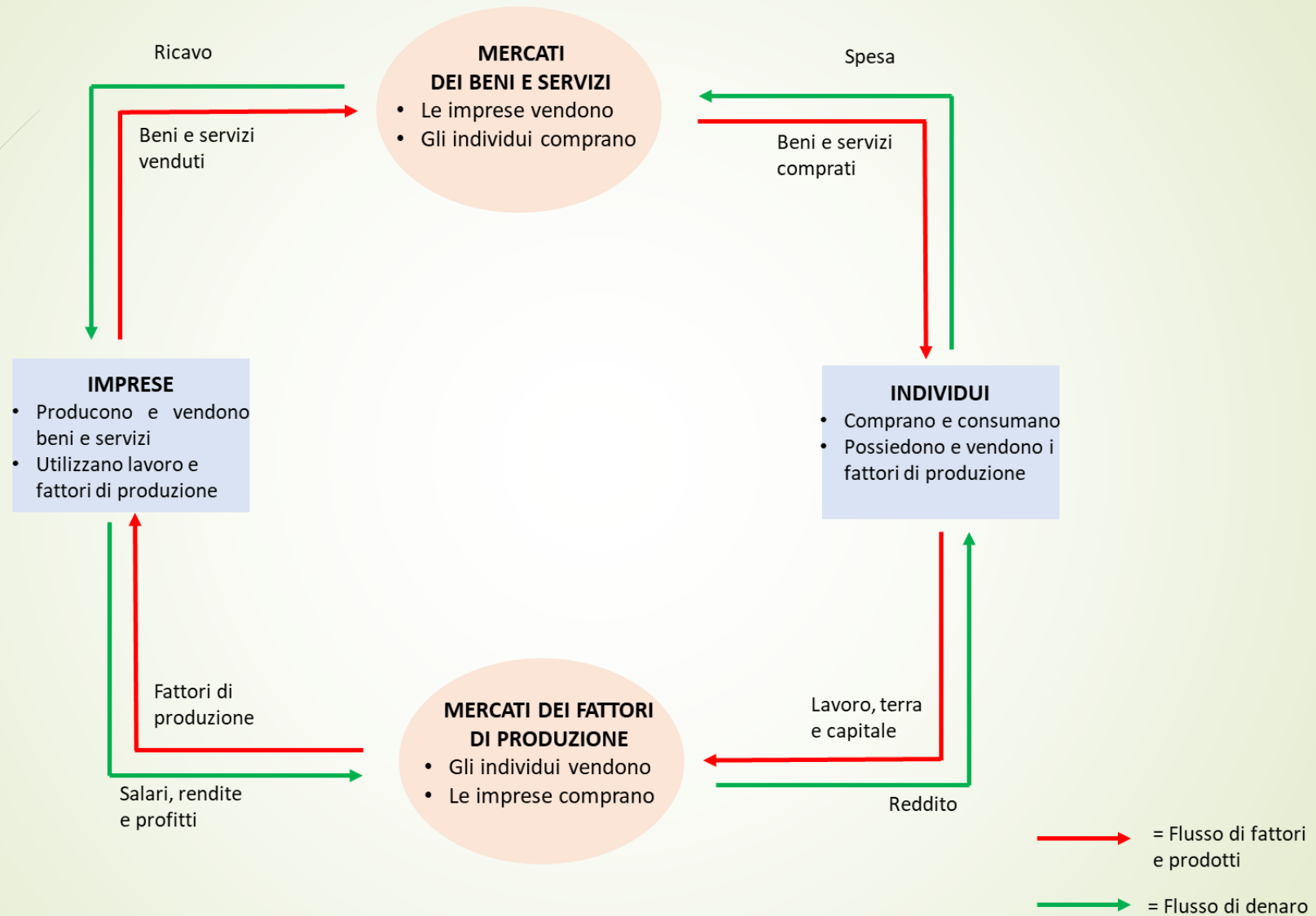
Abbiamo più volte detto che un sistema economico è composto da milioni di soggetti ognuno dedito alla propria attività; ciascuno compra, vende, produce, trasforma, ecc.


Perché si possa comprendere come questa incredibile quantità di persone faccia funzionare un sistema economico, abbiamo bisogno di modelli, in modo da semplificare la descrizione di tutte queste attività.

### Il Diagramma di Flusso circolare

La figura seguente, detto **diagramma del flusso circolare**, mostra graficamente un modello di sistema economico.

Esso mostra il **flusso di moneta** e il **flusso dei beni e servizi** che intercorre tra individui e imprese, attraverso i mercati (flusso dei fattori di produzione).





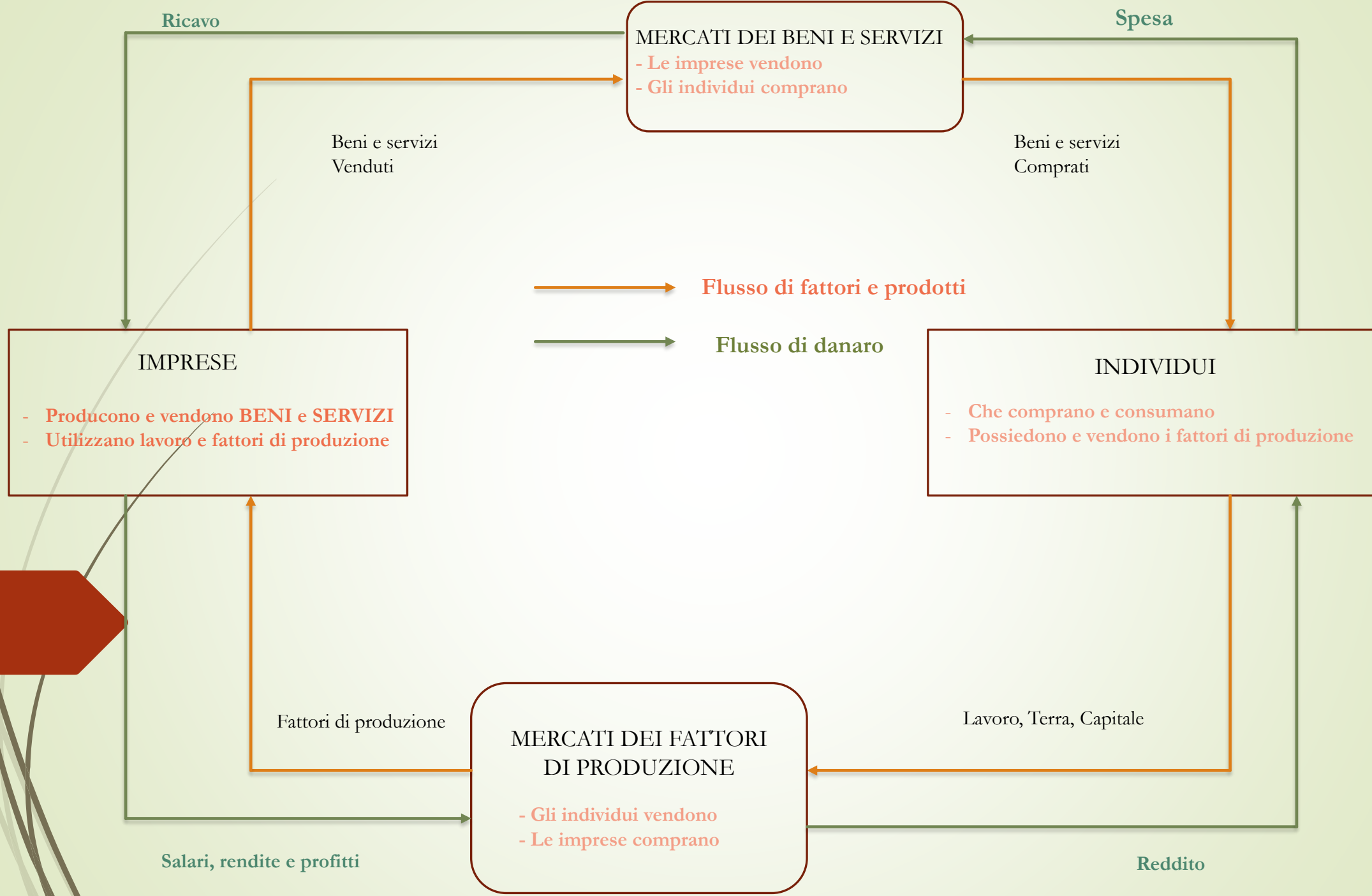
Secondo il diagramma di flusso, due sono i soggetti che agiscono nel sistema economico: gli **individui** e le **imprese**.

Le imprese producono e vendono beni e servizi, utilizzando i **fattori di produzione**: il lavoro, la terra e il capitale; gli individui sono i proprietari dei fattori di produzione e consumano i beni e servizi che si ottengono da detti fattori.

È evidente quindi l'interazione che si viene a creare tra questi soggetti in due tipi di mercato:

Il Mercato di Fattori di Produzione dove gli **individui vendono** il lavoro, il capitale, la terra che **le imprese comprano** conferendo un reddito agli individui;

Il Mercato dei Beni e servizi, dove **le imprese vendono** i beni e i servizi prodotti agli **individui (compratori)**.





In pratica i soggetti economici nei due mercati si scambiano i ruoli: ora venditori, ora compratori.

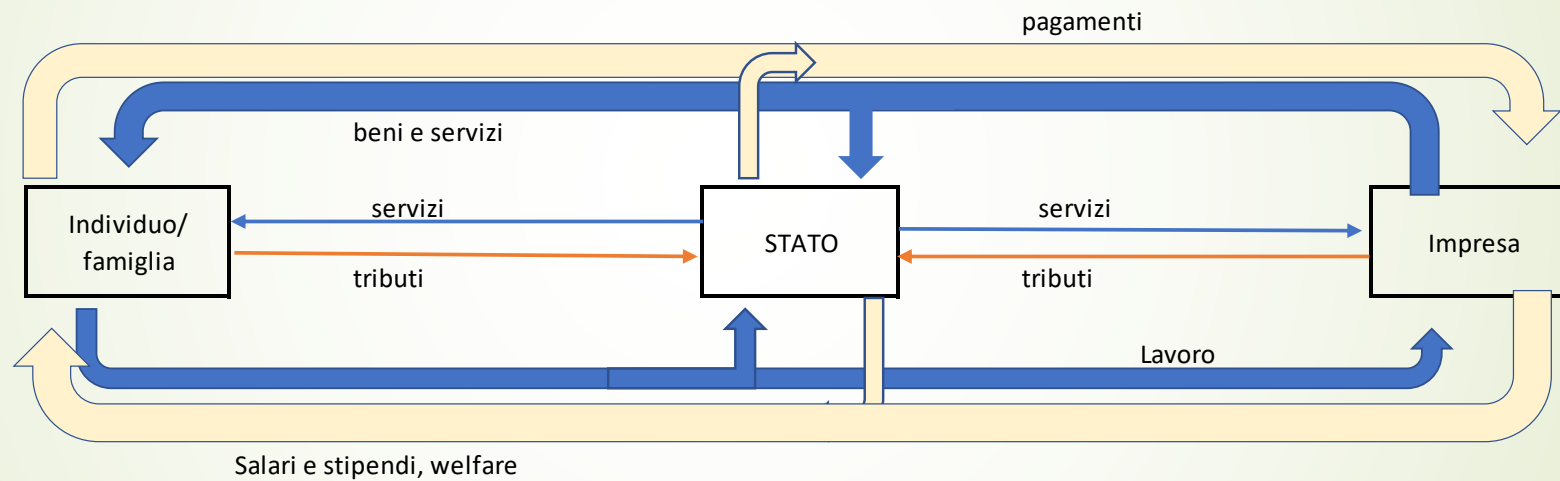
Gli individui, nel Mercato dei Fattori di Produzione, offrono alle imprese l'uso della terra, del lavoro, del capitale che li acquistano per produrre ciò che viene poi venduto agli stessi individui ma nel Mercato dei Beni e Servizi.

Tutto ciò è graficamente rappresentato dal perimetro colorato in arancione.

Il perimetro colorato in verde, rappresenta il flusso di danaro; gli individui spendono il danaro per acquistare beni e servizi offerti dalle imprese che utilizzano parte del danaro ricavato per acquistare i fattori di produzione, tra cui il lavoro pagato tramite i salari.

Ciò che resta corrisponde al Profitto, distribuito ai proprietari delle imprese, a loro volta, essi stessi individui.

In realtà, in questo grafico dovrebbe essere inserito anche lo **Stato** e magari anche il commercio internazionale:





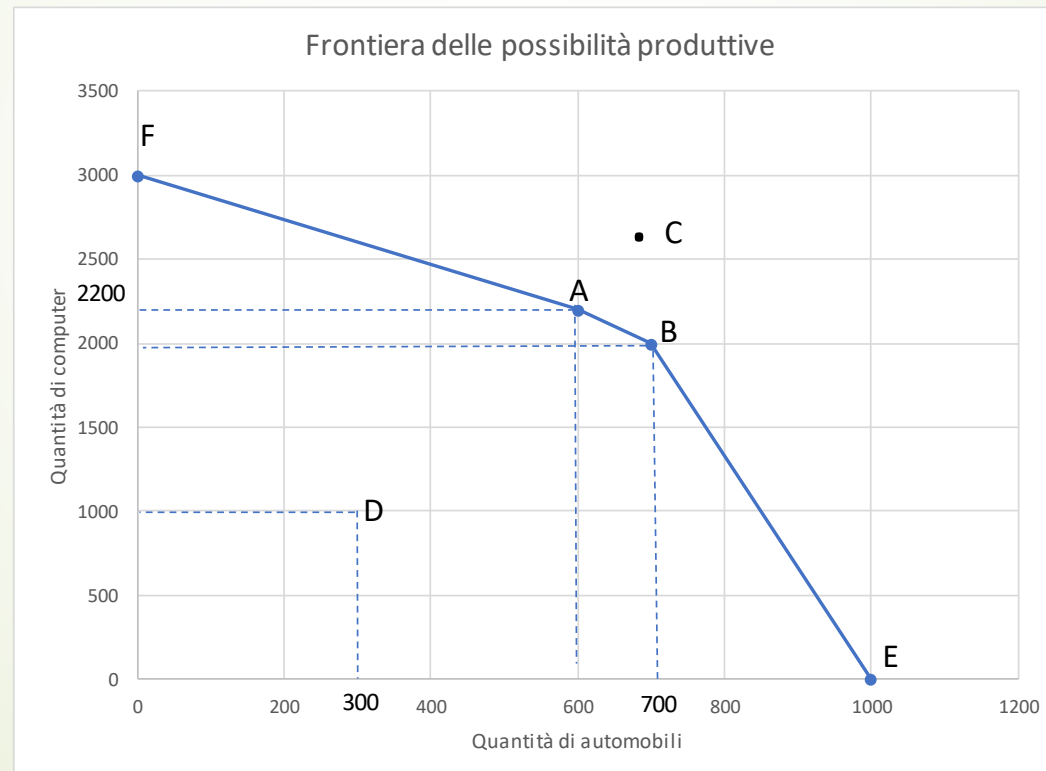
## **Il modello della frontiera delle possibilità produttive.**


Come abbiamo già visto, con i grafici, introduciamo un metodo più razionale per rappresentare i fenomeni economici, in quanto diventa più semplice esprimere in modo chiaro quanto avviene dal punto di vista economico.

Immaginiamo un sistema economico nel quale vengano prodotti due soli beni: **auto e computer** perché, evidentemente, l'insieme dell'industria delle automobili e dei computer, assorbe la totalità dei fattori produttivi.



Il grafico mostra le possibili combinazioni di auto e computer che il sistema economico è in grado di produrre, dato le risorse disponibili.





Le scarse risorse disponibili vengono utilizzate per produrre solo automobili (E: 1000), quando tutte le risorse disponibili fossero utilizzate dall'industria automobilistica, o, al contrario, solo computer (F:3000); oppure, quando parte dei fattori di produzione venissero distribuiti tra le due industrie, 2200 computer e 600 auto (A); oppure 2000 computer e 700 auto (B).

**Questo sistema economico non sarà mai in grado di produrre quantità di auto e computer rappresentate dal punto C perché il sistema economico non dispone di fattori sufficienti per produrre tale quantità.**

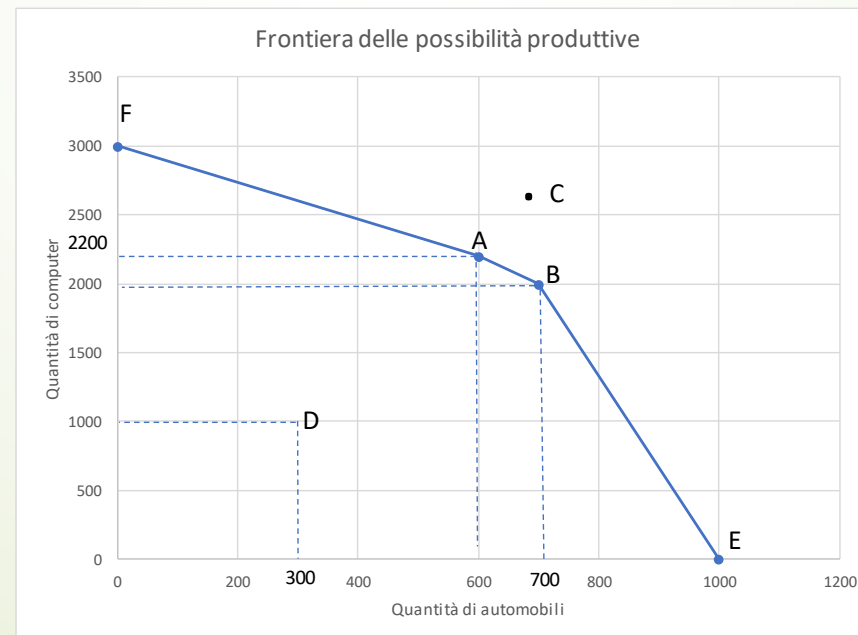
**Il punto D, rappresenta una combinazione di produzione detta inefficiente perché il sistema economico produce meno di quanto potrebbe produrre.**

Uno dei principi dell'economia si riferisce alla possibilità di scelta che hanno gli individui (**trade-off**) e il **grafico della frontiera delle possibilità produttive** descrive una scelta tra le opzioni alternative che la società deve affrontare. In sintesi, una volta raggiunti i punti efficienti sulla curva della frontiera, l'unico modo per ottenere una maggiore quantità di un prodotto è ridurre la quantità dell'altro.

Uno dei principi economici in precedenza enunciato afferma che il costo di qualcosa è rappresentato dal sacrificio di rinunciare a qualche altra cosa, il cosiddetto **costo-opportunità**.

Quando la società si sposta dal punto A al punto B, rinuncia a 200 computer per avere 100 auto in più, **cioè il costo opportunità di ciascuna automobile è pari a 2 computer**.

Quindi il costo opportunità dipende dalla quantità di ciascun bene prodotto.




## Domanda, Offerta e Mercati

Se un'ondata di siccità colpisce l'Europa, il prezzo di gran parte dei prodotti agricoli aumenta in tutti i supermercati.

Se scoppia una guerra, il prezzo dei prodotti energetici aumenta a dismisura.

Questi due fenomeni (siccità e guerra), peraltro attualissimi, hanno un elemento in comune, vale a dire che entrambi mettono in evidenza *l'interazione tra domanda e offerta*.

**La domanda e l'offerta sono le forze che fanno funzionare le economie di mercato; sono quelle che determinano la quantità prodotta e venduta di ogni singolo bene e il relativo prezzo di vendita.**



Per stabilire che effetto potrà mai avere un evento (guerra o siccità) o un provvedimento (riduzione dei consumi di acqua e/o di gas) di qualsiasi natura sull'economia, il primo aspetto che andrà considerato è come influenzerà la Domanda e l'Offerta.

Per comprendere la teoria della domanda e dell'offerta è necessario analizzare il *comportamento dei consumatori* (i compratori) e *delle imprese* (produttori e venditori) e *le loro reciproche interrelazioni*, i *prezzi* che ne derivano e, infine, come questi ultimi definiscano l'*allocazione delle risorse scarse* del sistema economico.



## Il Mercato

È l'insieme dei compratori e dei venditori di un determinato bene o servizio: il ruolo del compratore è quello di determinare la Domanda, quello del venditore ne stabilisce l'Offerta.

I mercati sono diversi, ognuno riferito al bene o servizio, e possono assumere varie forme; un mercato è il negozio dove facciamo la spesa, la piattaforma informatica dove acquistare on-line; l'ufficio personale dove si sostiene un colloquio di lavoro; la borsa valori, ecc.


**Tutti questi mercati hanno in comune l'interazione tra gli acquirenti e i venditori e lo scambio dei beni/servizi in cambio di moneta;** il nostro scopo è quello di individuare i prezzi e la quantità scambiata.

Di qui la necessità di analizzare separatamente i comportamenti della domanda e dell'offerta.



## La concorrenza

Il mercato di ogni singolo bene/servizio è fortemente concorrenziale: ogni venditore è consapevole che il proprio prodotto si distingue per qualche caratteristica da altri prodotti simili ed ogni acquirente sa di poter scegliere tra molti prodotti, **pertanto il prezzo e la quantità del bene/servizio non sono determinati da singoli compratori o singoli venditori ma dalle interazioni che si verificano tra tutti gli acquirenti e tutti i venditori che appartengono al mercato di riferimento.**



Il termine **mercato concorrenziale** indica un mercato nel quale operano, appunto, molti acquirenti e molti venditori: il singolo venditore non è in grado di controllare il prezzo del bene/servizio, perché altri venditori offrono un bene/servizio simile al suo; analogamente nessun compratore può influenzare singolarmente il prezzo del bene/servizio perché ne acquista solo una piccola quantità.





I mercati contraddistinti dalla concorrenza perfetta sono caratterizzati da due elementi essenziali:

- 1) i prodotti offerti in vendita sono uguali gli uni agli altri (omogenei);
- 2) i venditori e gli acquirenti sono così numerosi da non poter influenzare individualmente il prezzo di mercato.

Al prezzo di mercato i compratori possono acquistare tutto ciò che desiderano e i venditori possono vendere la quantità che desiderano vendere.

E questo vale per molti beni/servizi.

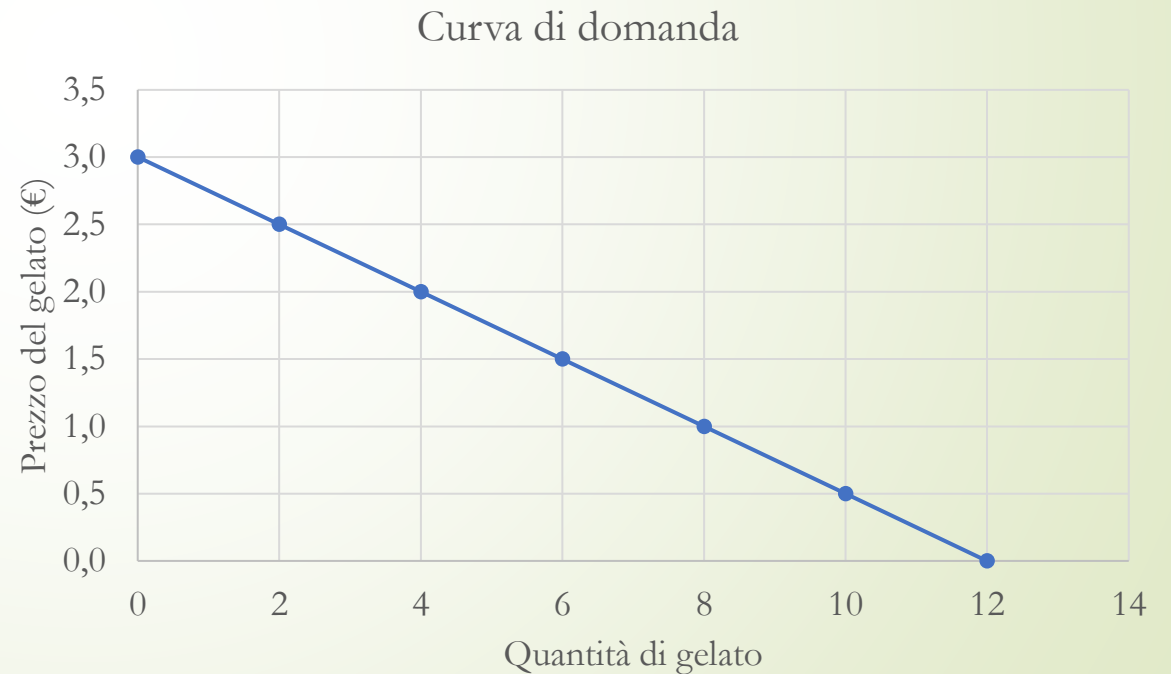
Non tutti i beni/servizi però vengono scambiati in mercati perfettamente concorrenziali in quanto ci sono mercati in cui è presente un solo venditore ed è il caso del **Monopolio** (ad esempio i tabacchi, la paytv, ecc.).


## La Domanda (nel mercato con concorrenza perfetta)

La domanda è un **insieme di valori che indicano le quantità di un prodotto che i consumatori hanno intenzione, e possono permettersi, di acquistare**, in corrispondenza di una serie di possibili **prezzi e in un determinato periodo**.

La figura seguente mostra la curva di domanda del gelato e la tabella rappresenta la scheda di domanda:

Prezzo del gelato	Quantità domandata
0,0	12
0,5	10
1,0	8
1,5	6
2,0	4
2,5	2
3,0	0





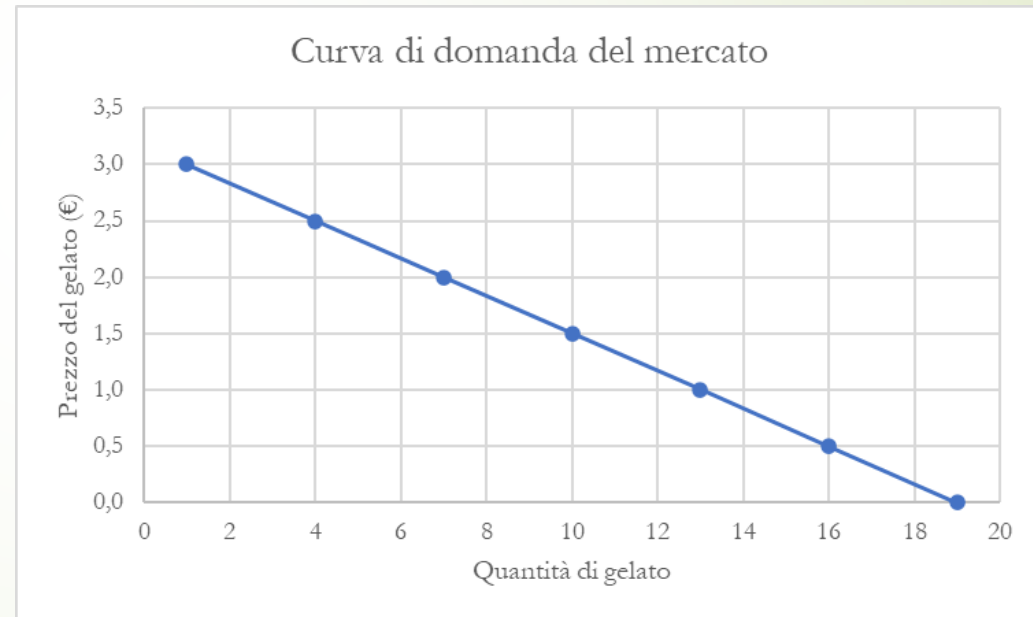
Ad una diminuzione di prezzo, corrisponde un incremento della quantità di gelato domandata: passando da 3 a 2 €, la quantità domandata aumenta da 0 a 4 gelati.

La **pendenza è negativa** in quanto la diminuzione del prezzo provoca un aumento della domanda, le due variabili si spostano **in direzioni opposte**.

La **legge della domanda**: a parità di ogni altra condizione, la quantità di domanda di un bene diminuisce all'aumentare del prezzo del bene/servizio e aumenta al diminuire del suo prezzo.

Il grafico precedente descriveva la domanda individuale del bene gelato; per analizzare il funzionamento di un mercato, si dovrebbe determinare la domanda dell'intero mercato, cioè la somma di tutte le domande individuali.

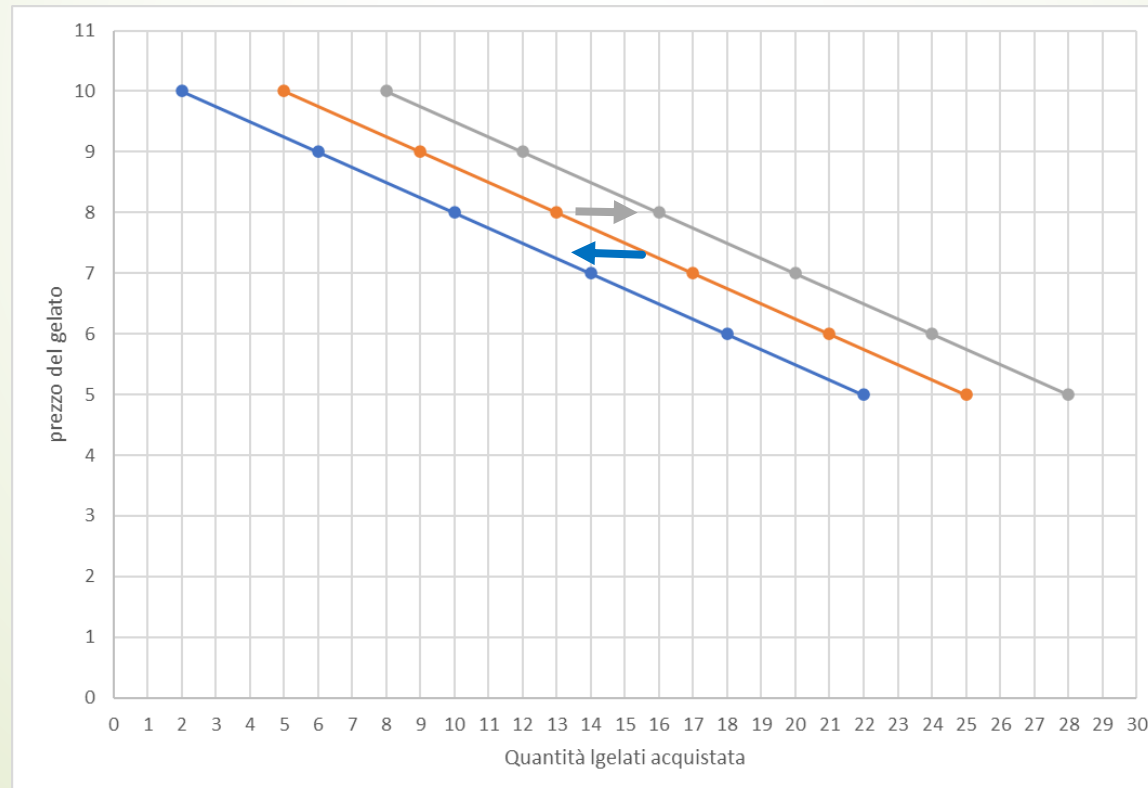
Prezzo del gelato	individuo1	individuo2	somma
0,0	12	7	19
0,5	10	6	16
1,0	8	5	13
1,5	6	4	10
2,0	4	3	7
2,5	2	2	4
3,0	0	1	1



La **curva di domanda di mercato** descrive la **variazione della quantità domandata totale in funzione del prezzo**, a parità di tutte le altre condizioni, al variare del prezzo del bene stesso.

Come abbiamo visto in precedenza, la curva di domanda può essere modificata, spostata.

Immaginiamo da esempio che le autorità sanitarie certifichino che l'assunzione giornaliera di un gelato, garantisca una migliore salubrità e un aumento della longevità; immediatamente si avrebbe un aumento della domanda di gelati che sposterebbe la curva verso destra (freccia grigia). Al contrario, se si dovesse scoprire che il gelato porti a conseguenze opposte, la curva si sposterebbe verso sinistra (freccia blu).





Ma quali sono le variabili in grado di provocare gli spostamenti della domanda?

Il **Reddito**: molto probabilmente una diminuzione del reddito, farebbe contrarre la domanda; al contrario un incremento di reddito spingerebbe a domandare di più.

*Il prezzo di beni correlati, sostituti o complementari.*

Il ghiacciolo potrebbe essere un bene in grado di **sostituire** il gelato; nel caso di una diminuzione del prezzo del ghiacciolo, si potrebbe osservare un aumento della domanda di ghiaccioli a discapito della domanda di gelati e viceversa (in modo analogo potrebbe accadere per il mercato degli hot dog e hamburger; maglioni e felpe; ecc.)

Un bene **complementare** al gelato è la fragola (spesso vanno consumati insieme); se diminuisse il prezzo della fragola, probabilmente se ne acquisterebbe di più e, conseguentemente si comprerebbe più gelato e viceversa (analogo ragionamento vale per computer e software; benzina e automobili; ecc.).



## *Le preferenze dei consumatori*

In realtà, l'economia non cerca di spiegare le preferenze dei consumatori, ma le conseguenze (non sempre è vero).

## *Le aspettative*

Se ad esempio si pensa che dal prossimo mese si avrà un aumento di stipendio o comunque di guadagnare di più, si potrebbe essere più propensi a spendere qualcosa in più (e viceversa).

## *Il numero degli acquirenti*

Esempio: due modi per ridurre la quantità di domanda delle sigarette: spostamenti della curva di domanda (avvertimenti intimidatori sui pacchetti) e lungo la curva di domanda (aumento delle tasse sui produttori con conseguente aumento del prezzo delle sigarette).

Prezzo delle sigarette

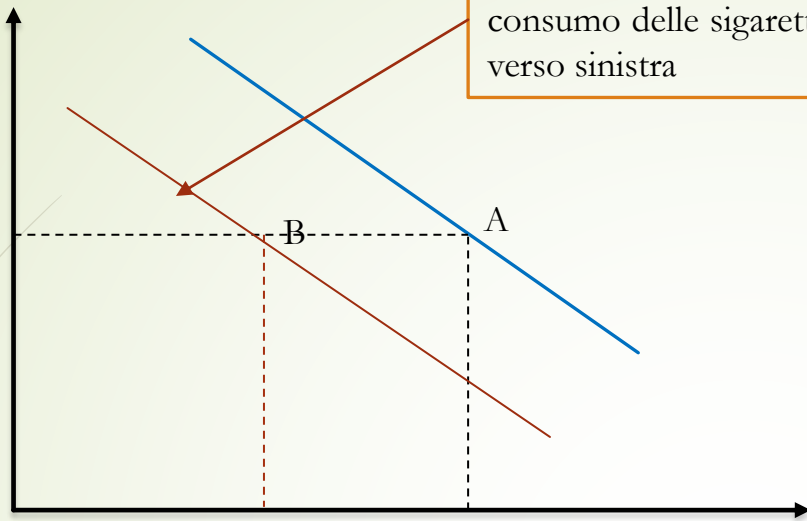
4 €

10

20

Quantità sigarette/giorno

Un provvedimento che scoraggia il consumo delle sigarette fa spostare la curva verso sinistra



Un'imposta che fa aumentare il prezzo delle sigarette provoca uno scostamento lungo la curva di domanda

8 €

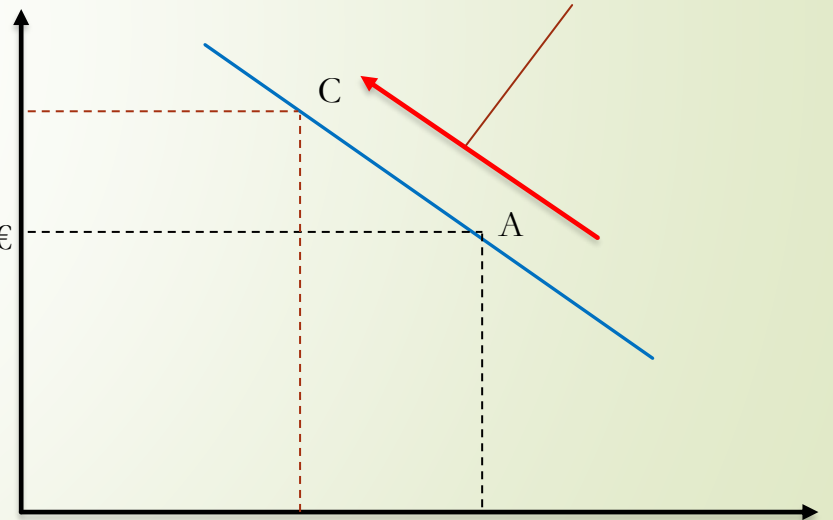
4 €

10

20

Quantità sigarette/giorno

Prezzo delle sigarette








## L'Offerta

L'offerta, l'altra componente del mercato, è un insieme di valori che indicano le quantità di un bene/servizio che i produttori hanno intenzione (e sono in grado) di produrre e vendere, in corrispondenza di possibili prezzi e in un determinato periodo di tempo.

Molte sono le componenti della quantità offerta ma, come accade per la domanda, il ruolo principale è svolto dal **prezzo**.

La relazione tra il prezzo e la quantità offerta è detta **legge dell'offerta**: a parità di ogni altra condizione, se il prezzo di un bene/servizio aumenta, aumenta anche la **quantità offerta**; al contrario, se il prezzo diminuisce, la quantità offerta diminuisce.



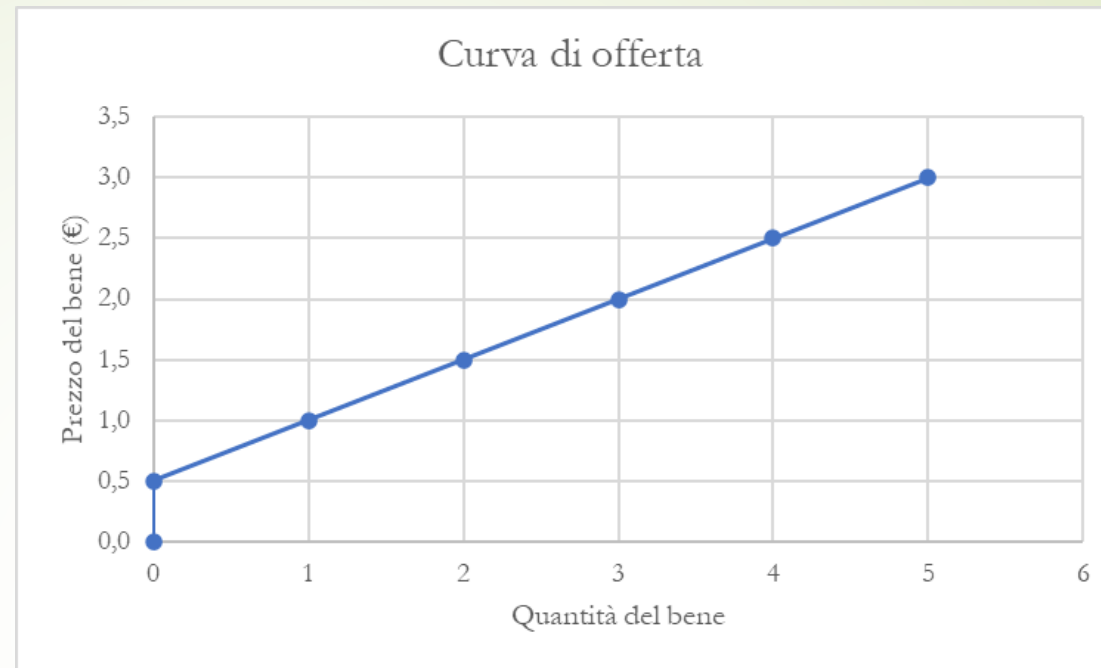


Il meccanismo è alquanto semplice.

Quando il prezzo di una bene/servizio è elevato, il produttore è spinto a produrne di più e la quantità offerta aumenta; i produttori investono in macchinari, assumono più lavoratori, per fare in modo che l'offerta aumenti sempre di più.

Se, al contrario il prezzo del bene/servizio diminuisce al di sotto di un certo livello, i produttori possono decidere anche di chiudere l'attività o ridurre il numero dei lavoratori, di fatto la quantità offerta diminuisce.

prezzo del bene	quantità del bene offerta
0,0	0
0,5	0
1,0	1
1,5	2
2,0	3
2,5	4
3,0	5

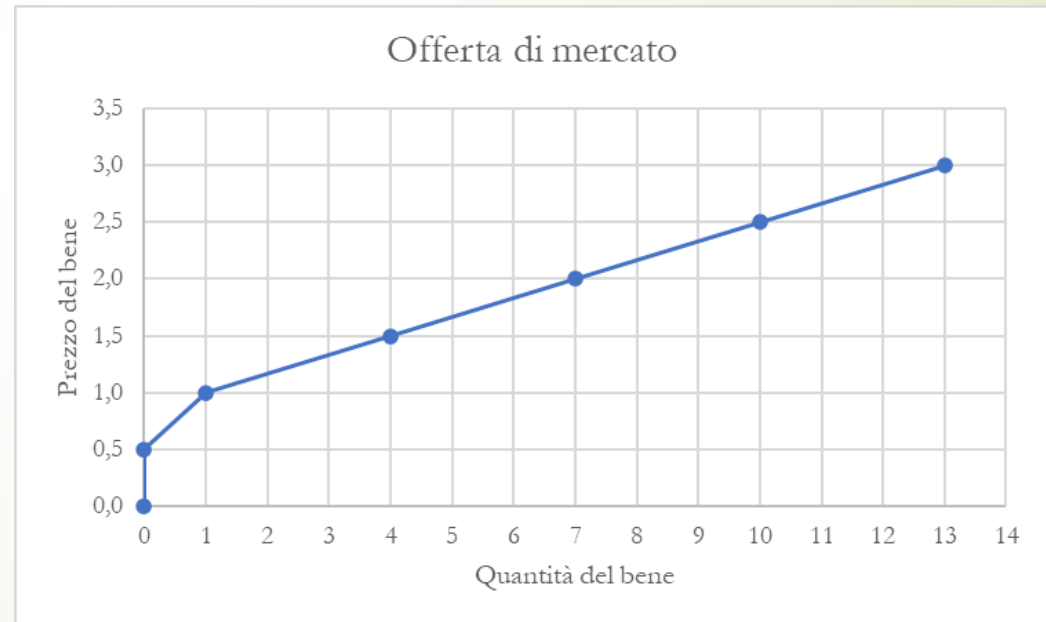


La tabella mostra la quantità del bene che un produttore è disposto ad offrire a vari livelli di prezzo; con un prezzo inferiore a 1€, il produttore non produce e offre nulla. Man mano che aumenta il prezzo, i produttori tendono ad immettere sul mercato quantità maggiori di prodotto.

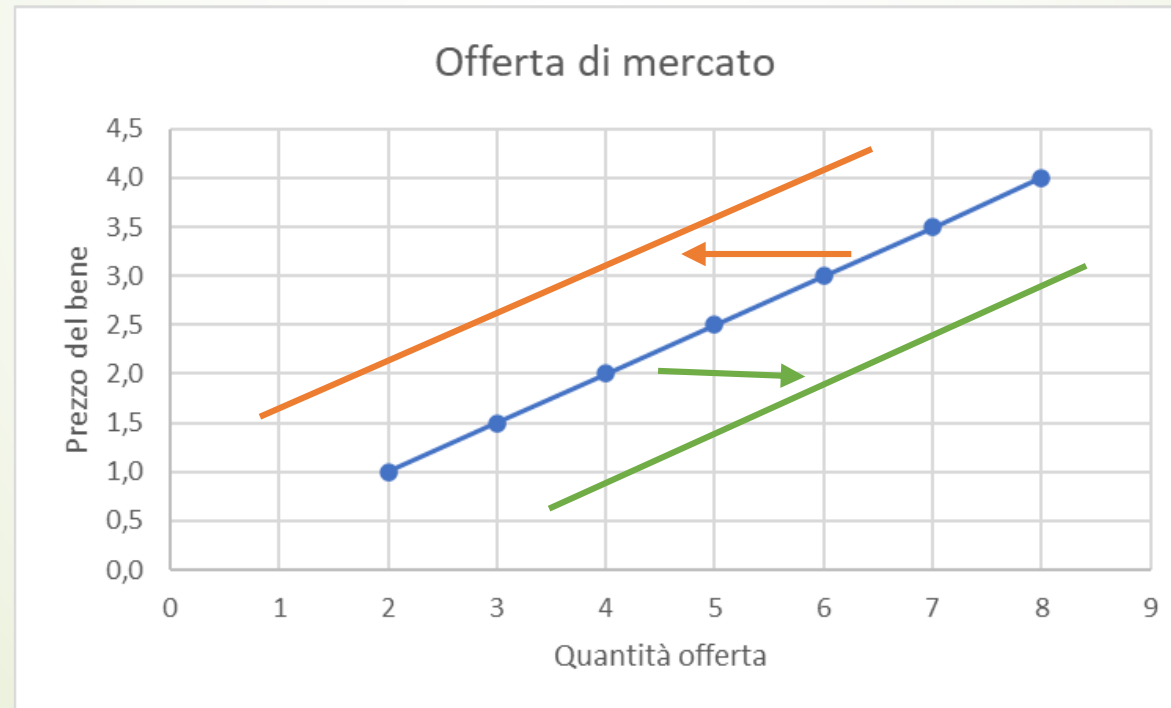
Un aumento di prezzo del bene (ad esempio da 2 a 2,5 €), provoca un incremento del bene offerto da 3 a 4.

Come nel caso della curva di domanda, dove abbiamo il singolo acquirente e la somma degli acquirenti, anche per l'offerta di mercato esiste la somma delle offerte di tutti i venditori:

prezzo del bene	quantità del bene offerta da 1	quantità del bene offerta da 2	Mercato
0,0	0	0	0
0,5	0	0	0
1,0	1	0	1
1,5	2	2	4
2,0	3	4	7
2,5	4	6	10
3,0	5	8	13



Anche per il mercato dell'offerta è possibile osservare gli spostamenti della curva stessa dovuti a variazioni di alcuni fattori; si potrebbe quindi avere un aumento dell'offerta (spostamento a destra) o una contrazione o diminuzione dell'offerta, con spostamento verso sinistra.



Cause dello spostamento della curva di offerta

Il ***prezzo dei fattori della produzione***: quando il prezzo di uno dei fattori di produzione aumenta, la produzione del bene/servizio diventa meno redditizia e le imprese riducono la quantità del bene offerto (alcune potrebbero anche ritirarsi dal mercato).

La ***tecnologia***: l'introduzione di nuova e più efficiente tecnologia riduce la quantità di lavoro, riducendo, di fatto, i costi dell'azienda produttrice. Il progresso tecnologico provoca un incremento dell'offerta.

Le ***aspettative***: se un produttore si aspetta che il prezzo del bene prodotto, possa aumentare nel prossimo futuro, tende ad immagazzinare una parte della produzione, offrendo una quantità inferiore nel presente.

Il ***numero dei venditori***: se si riduce il numero dei produttori, l'offerta diminuisce e viceversa.

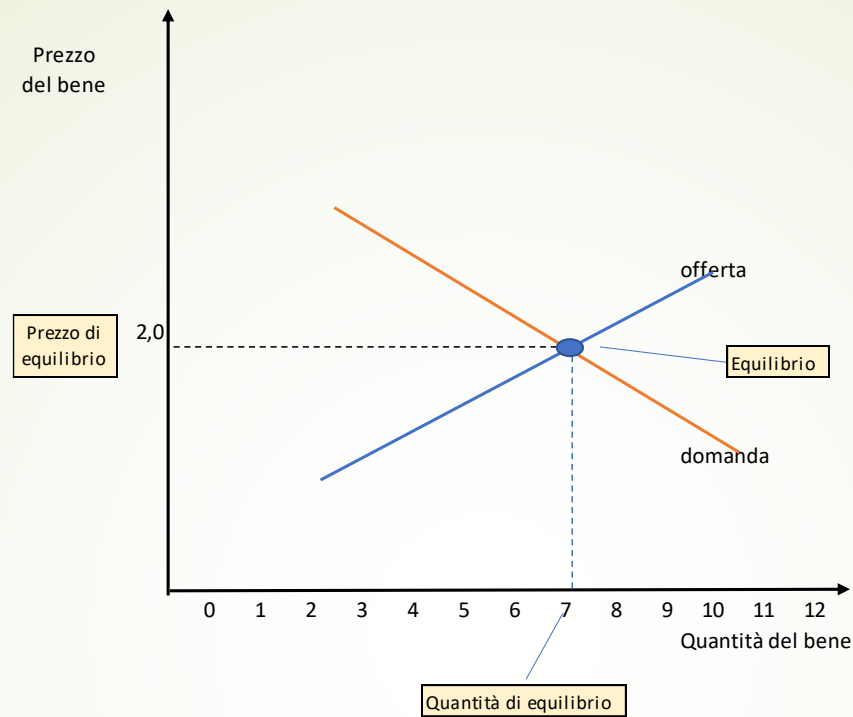


## **L'interazione di domanda e offerta**

Dopo aver visto separatamente domanda e offerta, analizziamo il loro comportamento simultaneamente, per stabilire come si determina la quantità e il prezzo di un bene/servizio in un mercato.

Si tratta, in definitiva di osservare l'interazione tra le forze della domanda e dell'offerta a determinare la condizione di equilibrio.

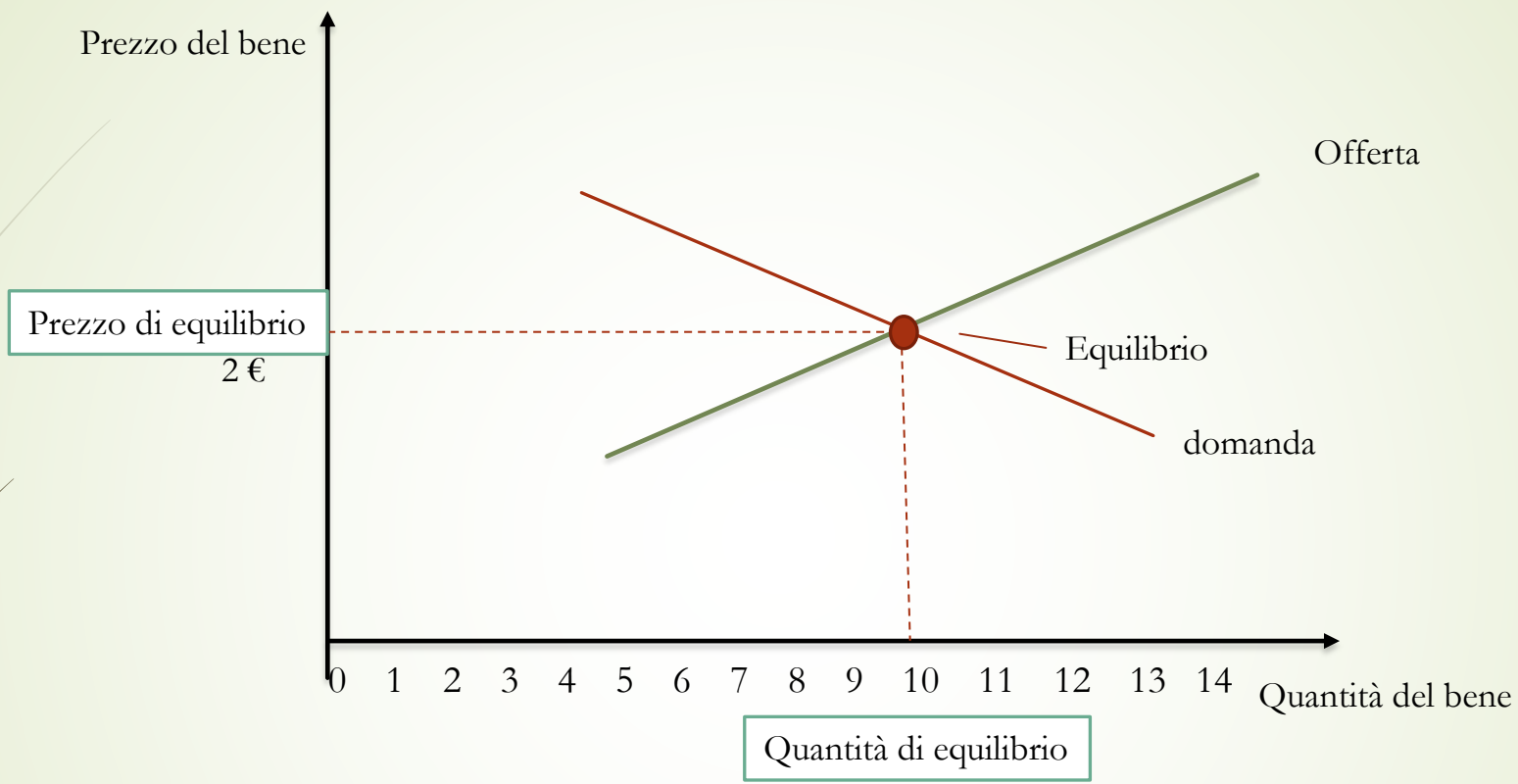
La figura mostra in un unico grafico sia la curva di domanda che quella di offerta



Il punto di intersezione delle due curve è detto *equilibrio del mercato*; il prezzo corrispondente è detto *prezzo di equilibrio*, mentre la quantità corrispondente è la *quantità di equilibrio*.

***L'equilibrio corrisponde ad una condizione di stabilità, dove cioè non ci sono forze (di domanda o di offerta) che agiscono a favore di un cambiamento.***

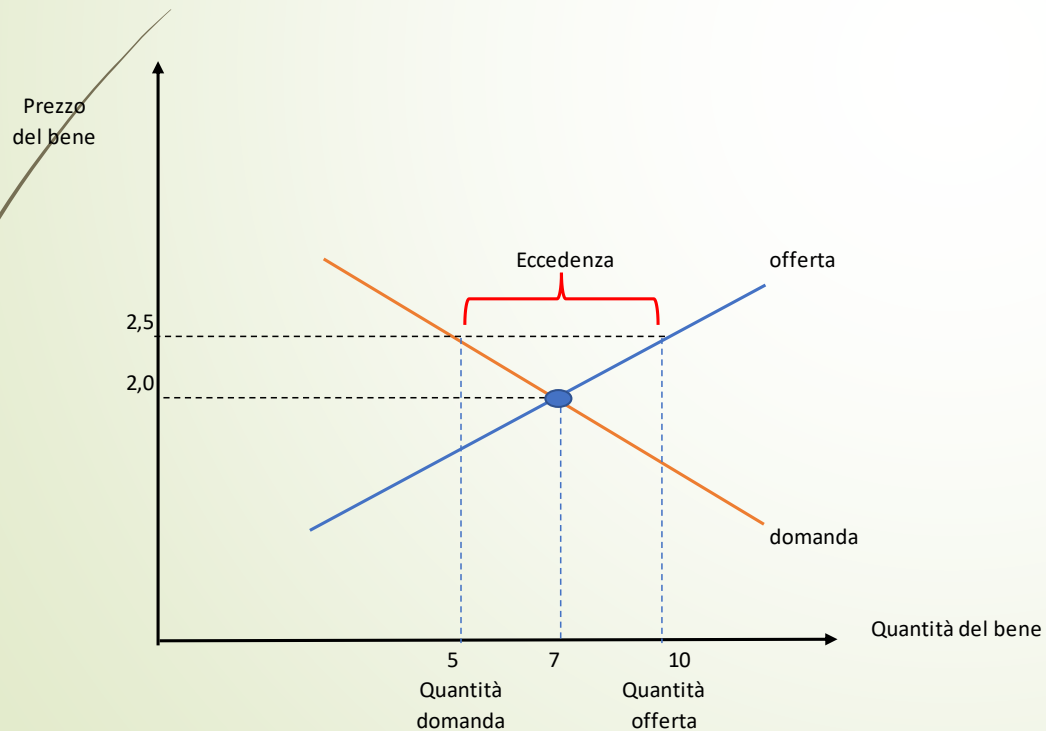




Vediamo cosa accade quando il prezzo di mercato non è uguale al prezzo di equilibrio.

Supponiamo che inizialmente il prezzo di mercato (quello a cui i venditori mettono il bene sul mercato), sia più alto del prezzo di equilibrio ( $2,5 > 2$ ); la quantità offerta a quel prezzo (10 unità) è ovviamente più alta di quella domandata (5 unità).

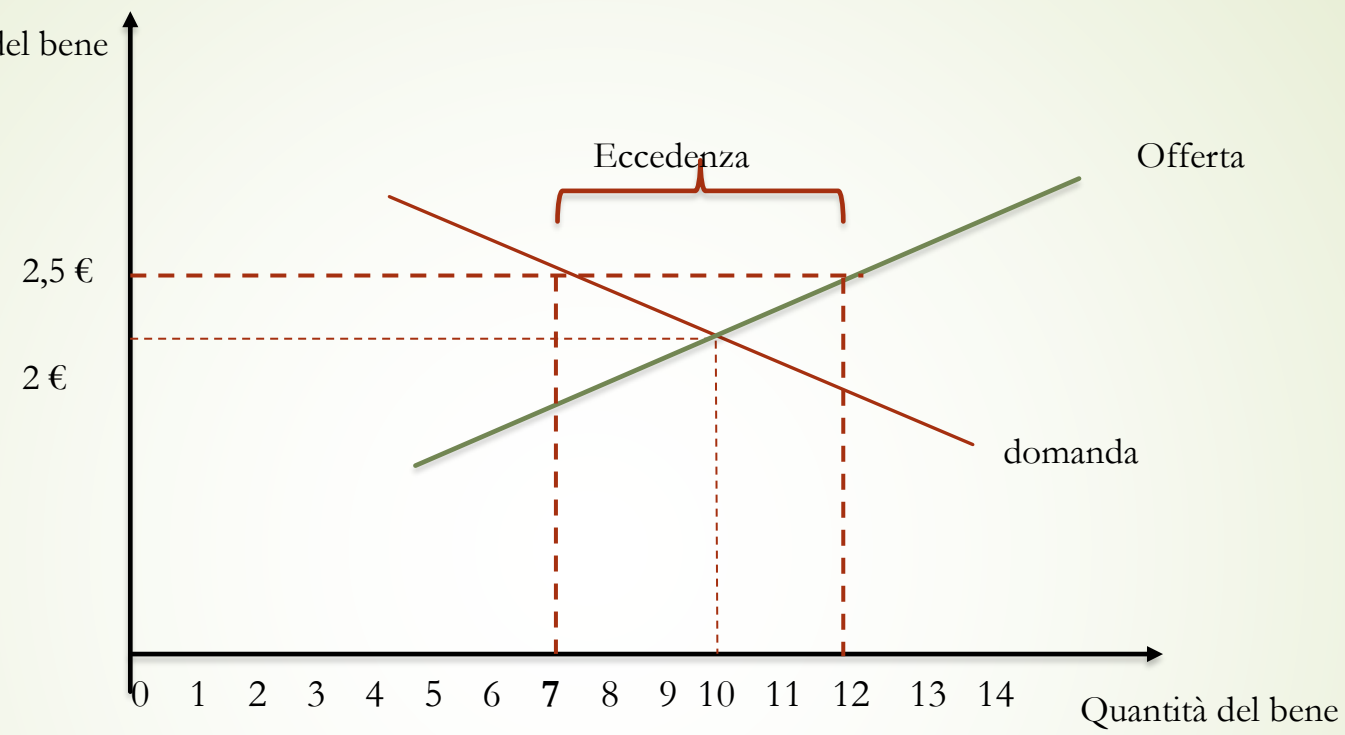
Ciò significa che siamo in una situazione di *Eccedenza del bene* (detta anche *Eccesso di Offerta*), in quanto i venditori non sono in grado di vendere quanto vorrebbero (10 unità) a quel prezzo di mercato (2,5€).



A questo punto i venditori non hanno altra alternativa che ridurre il prezzo; al diminuire del prezzo, aumenta la domanda (>di 5) del bene e contemporaneamente, diminuisce la quantità offerta (<di 10).

È facile osservare solo i movimenti, quelli lungo le curve, di domanda e di offerta e non spostamenti delle curve.

Prezzo del bene



Eccedenza

Offerta

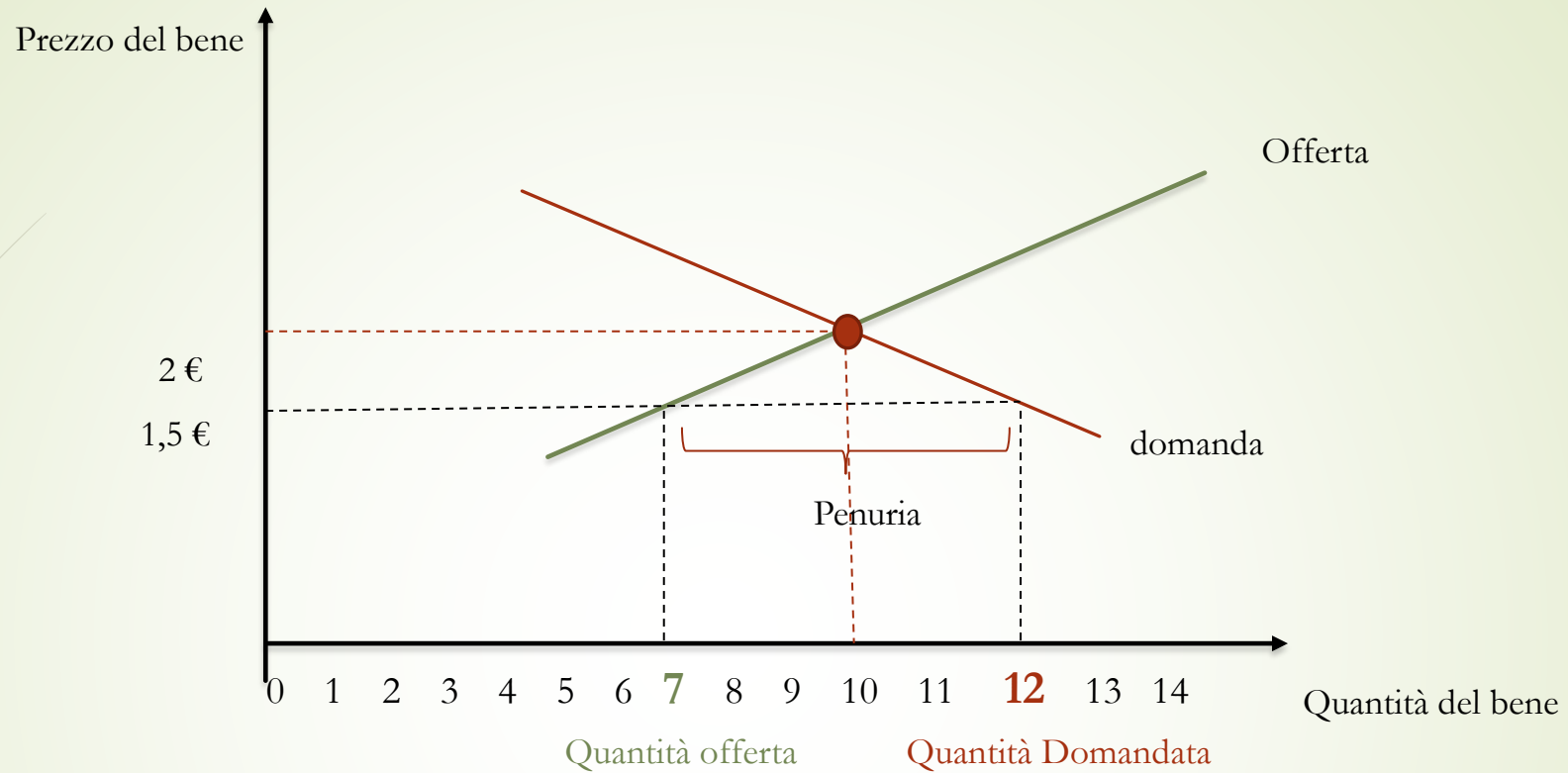
2,5 €

2 €

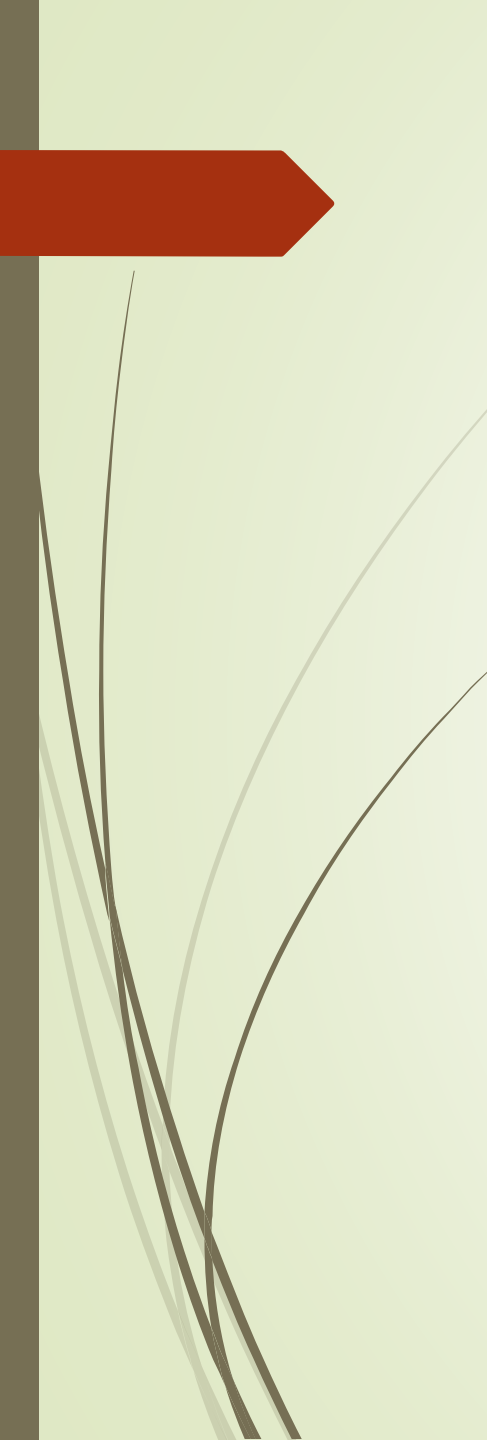
domanda

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14

Quantità del bene



Ipotizziamo, adesso, che il prezzo di mercato (1,5) sia più basso di quello di equilibrio (2); al prezzo di 1,5€, la quantità del bene offerta (5) è più bassa di quella domandata (10); ci troviamo adesso in una situazione detta *penuria del bene*, detto anche *Eccesso di domanda*: al prezzo di 1,5€ i compratori non riescono a comprare tutto il bene richiesto. Con così tanti acquirenti e con così poco prodotto, i venditori possono tranquillamente aumentare il prezzo e anche in questo caso gli unici movimenti che si osservano sono quelli lungo le due curve, di domanda e di offerta.



In conclusione, l'interazione tra i compratori e i venditori spinge automaticamente verso un livello di equilibrio, dove venditori e compratori sono alla fine soddisfatti tanto che non ci saranno più pressioni sul prezzo, né in rialzo, né al ribasso.

Per quel che concerne i tempi di realizzo dei prezzi di equilibrio, le situazioni di eccedenza o di penuria, sono generalmente temporanee, proprio perché i prezzi tendono naturalmente verso l'equilibrio.

Questo fenomeno è detto **legge della domanda e dell'offerta**, grazie alla quale **il prezzo di ogni bene/servizio tende ad aggiustarsi in modo da portare la quantità domandata e la quantità offerta in equilibrio.**



Gli spostamenti delle curve di domanda e di offerta

Le interazioni tra compratori e venditori viste finora, hanno determinato spostamenti lungo le curve; ma cosa succede nel caso di eventi che fanno spostare una o ambedue le curve?

Si segue un procedimento in tre fasi:

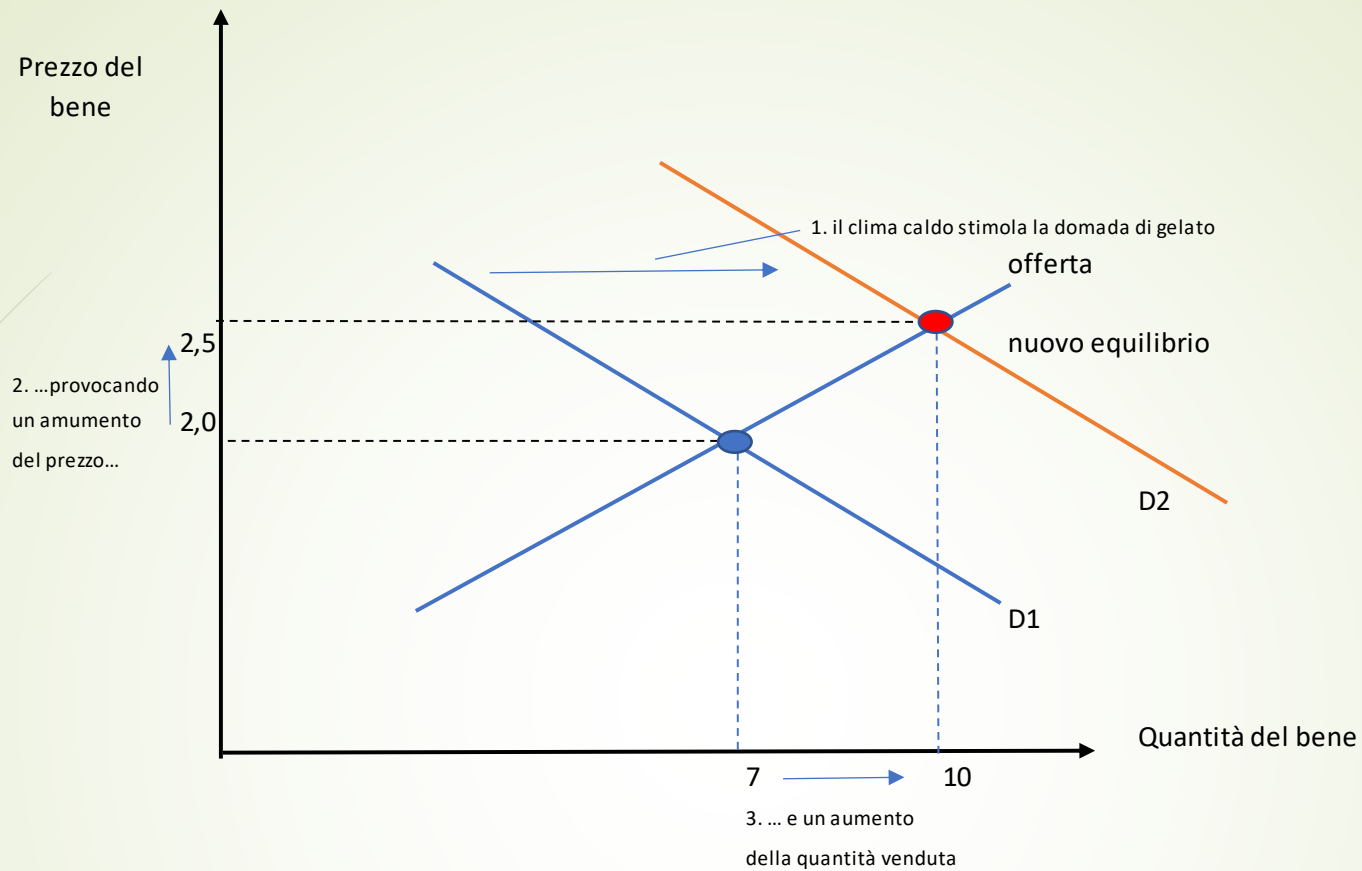
- a) si deve stabilire se l'evento provoca uno spostamento della domanda o dell'offerta, o di entrambe;
- b) stabilire in quale direzione si ha detto spostamento;
- c) utilizzando il grafico, verificare in che modo vengono influenzati il prezzo e la quantità di equilibrio.

## Esempio: cambiamento della domanda

Ipotizziamo una estate torrida, cosa accade al mercato dei gelati?


Seguiamo le tre fasi.

- 1) Il caldo fa spostare la curva domanda verso destra, in quanto i consumatori sono disposti ad acquistare gelati a ogni livello di prezzo. La curva di offerta, al contrario non cambia, in quanto le imprese produttrici non vengono direttamente coinvolte.
- 2) Il caldo induce gli individui a voler consumare più gelato, da 7 a 10 unità, quindi la domanda si sposta verso destra, da D1 a D2: la quantità domandata è più elevata ad ogni livello di prezzo;
- 3) Al prezzo di 2 € si osserva una penuria di offerta che induce i produttori ad aumentare il prezzo, da 2 a 2,5 € e la quantità di equilibrio si sposta da 7 a 10 unità



Possiamo osservare che mentre la curva di domanda si sposta verso destra, la curva di offerta rimane immutata, mentre si osserva uno spostamento lungo la stessa curva: aumenta la quantità offerta ma non si osserva uno spostamento dell'offerta.

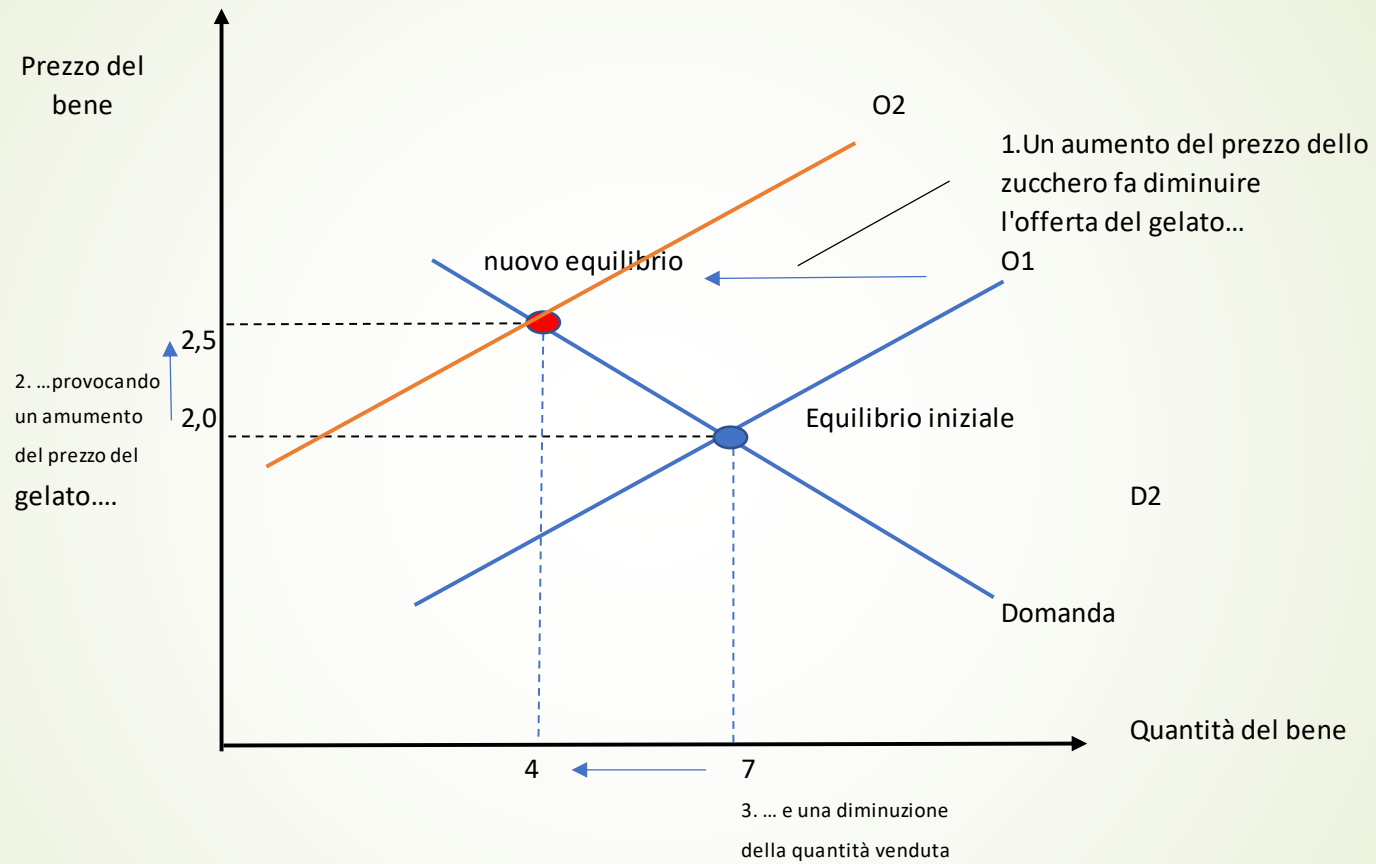




## Esempio: cambiamento dell'offerta

Durante l'estate un evento atmosferico provoca una riduzione della quantità dello zucchero, provocando un incremento di prezzo di questo fattore di produzione. Seguiamo nelle tra fasi, l'impatto provocato da questo fenomeno:

- 1) La variazione del prezzo dello zucchero agisce, di fatto, sulla curva di offerta, facendo aumentare il costo di produzione del gelato, riducendone la quantità della produzione e della vendita ad ogni livello di prezzo.
- 2) La curva di offerta si sposta verso sinistra, mentre la curva di domanda resta invariata;
- 3) Al prezzo di 2 €, adesso c'è un eccesso di domanda e questa penuria induce i produttori ad aumentare i prezzi di vendita del bene, passando così a 2,5€, facendo diminuire la quantità venduta da 7 a 4



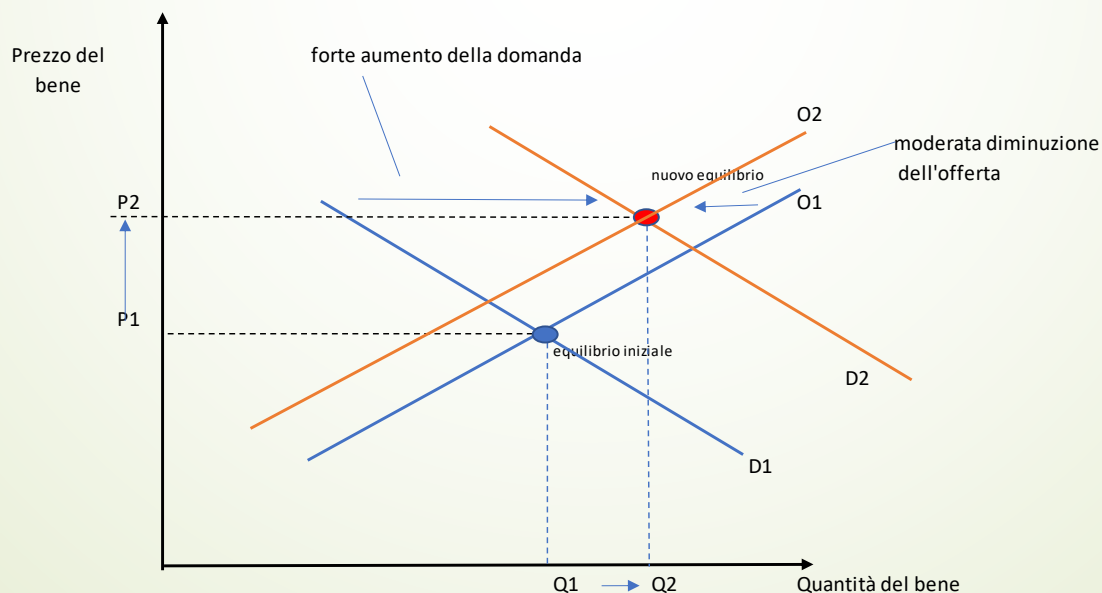
Esempio: cambiamento simultaneo della domanda e dell'offerta

Ipotizziamo che le due situazioni appena viste, estate torrida (aumento della domanda di gelato) e aumento del costo dello zucchero (diminuzione dell'offerta), si verificano simultaneamente.

Abbiamo due possibili situazioni:

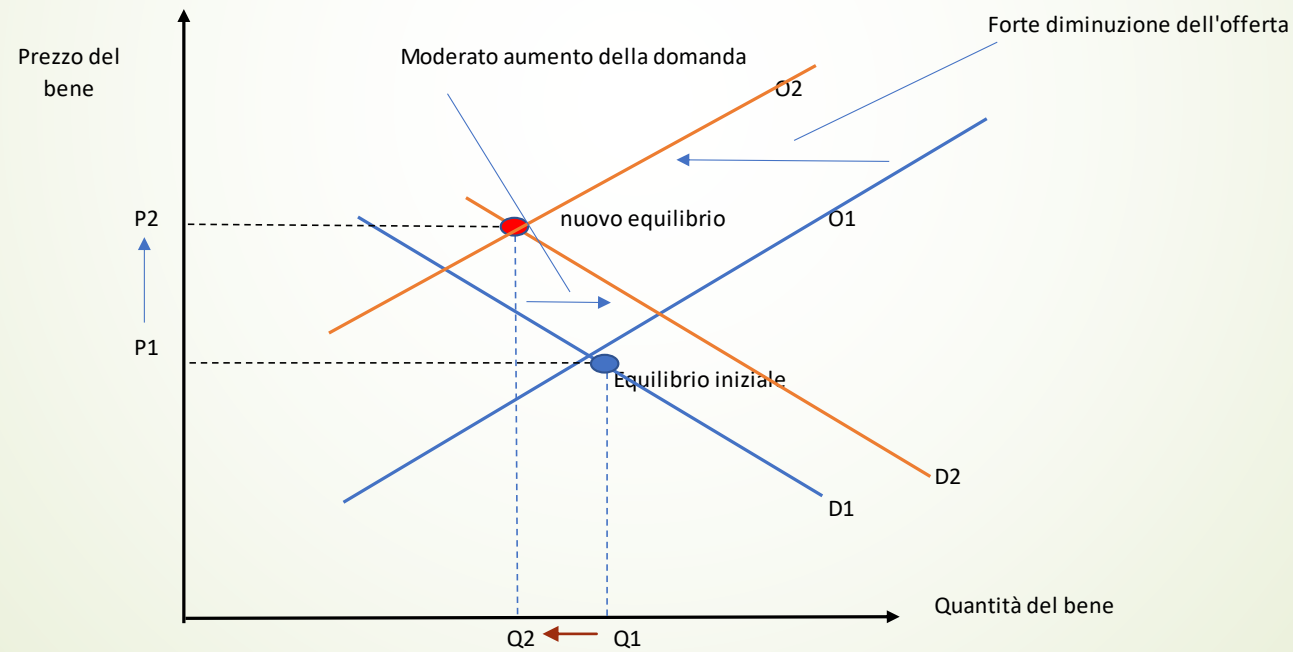
**a) Il prezzo e la quantità aumentano (figura a)**


A fronte di un forte aumento della Domanda da  $Q_1$  a  $Q_2$  (la curva si sposta da  $D_1$  a  $D_2$ ), si ha una moderata riduzione dell'Offerta (che passa da  $O_1$  a  $O_2$ ) e il prezzo di equilibrio sale da  $P_1$  a  $P_2$ .



## b) Il prezzo aumenta e la quantità diminuisce (figura b)

A fronte di un moderato incremento della domanda da (la curva di domanda si sposta da D1 a D2), il prezzo di equilibrio sale da P1 a P2 e la quantità del bene diminuisce da Q1 a Q2.





## Conclusioni


Ogni qualvolta si entra in un negozio e si acquista qualcosa o quando si noleggia un'auto o un monopattino, si contribuisce alla *domanda* di quel determinato bene o servizio. In modo analogo, quando si cerca un'occupazione, si contribuisce all'*offerta* di lavoro.

Insieme, **offerta e domanda contribuiscono alla formazione dei prezzi** di beni/servizi e, a loro volta, i **prezzi sono segnali che indirizzano l'allocazione delle scarse risorse**.

Immaginate, ad esempio, gli appartamenti che si affacciano sul Colosseo; ovviamente la quantità di tali immobili è limitata e non tutti si possono permettere di acquistare e vivere in quella zona.

La domanda è: di chi è questa risorsa, chi sarà in grado di ottenere questa pregiata risorsa?

La risposta è: di chiunque voglia e possa pagarne il prezzo; prezzo che, come abbiamo visto, tende ad aggiustarsi automaticamente in modo che la quantità di beni domandata sia esattamente quella posta in offerta.



È questo automatismo, in una economia di mercato, che permette di allocare le risorse scarse.

In modo analogo, i prezzi stabiliscono chi produce e in quale quantità produrre.

I sistemi economici sono grossi gruppi di individui coinvolti in centinaia di attività tra loro interdipendenti, il che potrebbe provocare grossi problemi. Ma ciò non accade in quanto proprio grazie ai prezzi.

Se, come diceva A. Smith, l'economia di mercato è guidata da una mano invisibile, i prezzi sono una bacchetta con cui la mano invisibile dirige tutta l'economia.

## L'Elasticità

Immaginiamo, adesso, un qualsiasi evento che faccia aumentare il prezzo di un bene, ad esempio del petrolio: un improvviso conflitto mondiale, una forte domanda di beni energetici, ecc.

Come potranno reagire i consumatori all'aumento della benzina? Da ciò che abbiamo visto finora, sappiamo che, a fronte dell'aumento di prezzo di un bene (in questo caso della benzina), la domanda diminuisce e l'offerta aumenta, sempre a parità di altre condizioni.

Ma, per sapere di quanto diminuisce la domanda e quindi del consumo della benzina, dobbiamo introdurre un nuovo concetto, l'*Elasticità*.

**L'elasticità misura la reattività dei venditori e compratori alle variazioni delle condizioni di mercato; grazie all'elasticità adesso è possibile determinare anche la dimensione del cambiamento.**

## Elasticità della domanda al prezzo

Misura la **variazione della quantità della domanda al variare del prezzo**: la domanda è:


*elastica* se la quantità domandata reagisce notevolmente a variazioni di prezzo;

*anelastica* se la reazione è moderata.

Quindi, l'elasticità della domanda al prezzo **misura la disponibilità dei consumatori a rinunciare al consumo del bene all'aumentare del suo prezzo; essa riflette le molteplici forze economiche, sociali e psicologiche che influenzano le preferenze dei consumatori.**

Non è infatti determinata da una regola semplice e universale, anche se è possibile individuare alcune regole generali.



- 
- a) **Disponibilità di beni sostitutivi:** i beni che hanno buoni sostituti tendono ad avere una domanda **più elastica**. Il burro ha una domanda più elastica in quanto ha un buon sostituto nella margarina, quindi se si registra un incremento di prezzo del burro, alcuni consumatori lo sostituiranno con la margarina; le uova hanno una domanda anelastica, in quanto privi di sostituti.
- b) **Beni di prima necessità e beni di lusso.** I beni di prima necessità sono caratterizzati da una domanda **anelastica** (ad esempio una visita medica), le seconda da una domanda **elastica** (una barca a vela).
- c) **L'orizzonte temporale:** la domanda di un bene tende ad essere più elastica nel lungo periodo: se il prezzo della benzina aumenta, nei primi mesi la quantità consumata diminuisce solo marginalmente. Con il passare del tempo i consumatori cambiano abitudini: acquistano auto che consumano meno benzina (o non ne consumano affatto, auto elettriche), oppure utilizzano maggiormente mezzi pubblici, ecc.



Calcolo dell'elasticità della domanda al prezzo

È data dal rapporto tra la variazione percentuale della quantità domandata e la variazione percentuale del prezzo:

$$E = \frac{\Delta\% \text{ della quantità domandata}}{\Delta\% \text{ del prezzo}}$$

Es. un aumento del 10% del prezzo della benzina, provoca una riduzione del 20% della quantità acquistata:

$$E = \frac{20\%}{10\%} \rightarrow E = 2$$

Cioè, l'elasticità della domanda al prezzo della benzina è pari a 2, quindi la variazione della domanda della benzina è proporzionalmente doppia rispetto a quella del prezzo della stessa.

Il **metodo del punto medio** è una procedura più precisa del calcolo dell'elasticità; invece di calcolare l'elasticità dividendo la variazione percentuale del prodotto per la variazione percentuale del prezzo, si divide la variazione per il punto medio tra il livello iniziale e quello finale.

Punto A= P1=4€ Q1= Quantità= 120

Punto B= P2= 6€ Q2= Quantità= 80

**Metodo tradizionale: variazione prezzo=**


50%, variazione quantità= 33%, E= 33/50 **E= 0.66**

**Metodo del punto medio:**  $\frac{(Q2-Q1)/[(Q2+Q1)/2]}{(P2-P1)/[(P2+P1)/2]}$

per il prezzo: (6-4)=5, per cui, avremo (6-4)/5\*100=40%

per la quantità: (80-120)=-40, per cui, avremo (80-120)/100 \*100= -40%

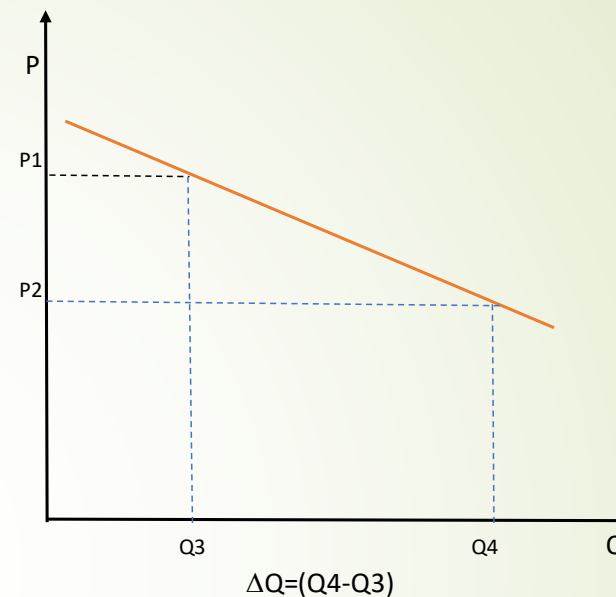
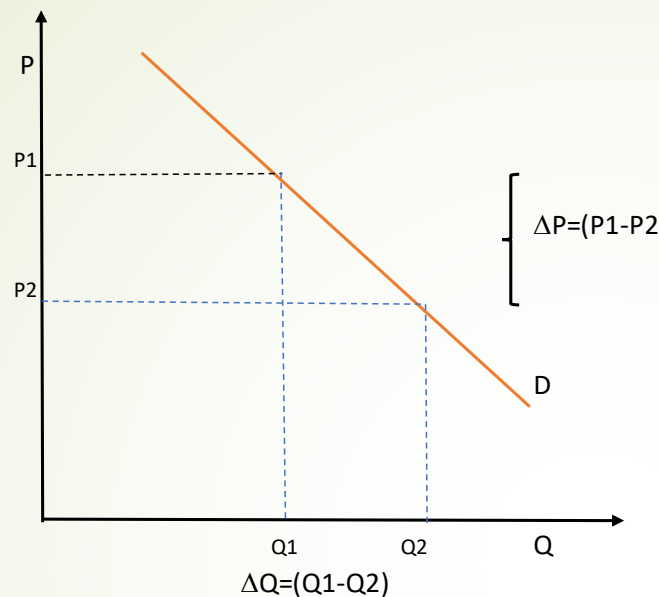
**E= 40/40=1**



## Tipologie di curva di domanda in funzione della loro elasticità

La **domanda è elastica** quando il valore della elasticità è  $>1$  e quindi la variazione della quantità (Q) è più che proporzionale alla variazione del prezzo (P).

La **domanda è anelastica** quando il valore dell'elasticità è  $<1$ , quindi la variazione della quantità (Q) è meno che proporzionale alla variazione del prezzo (P).

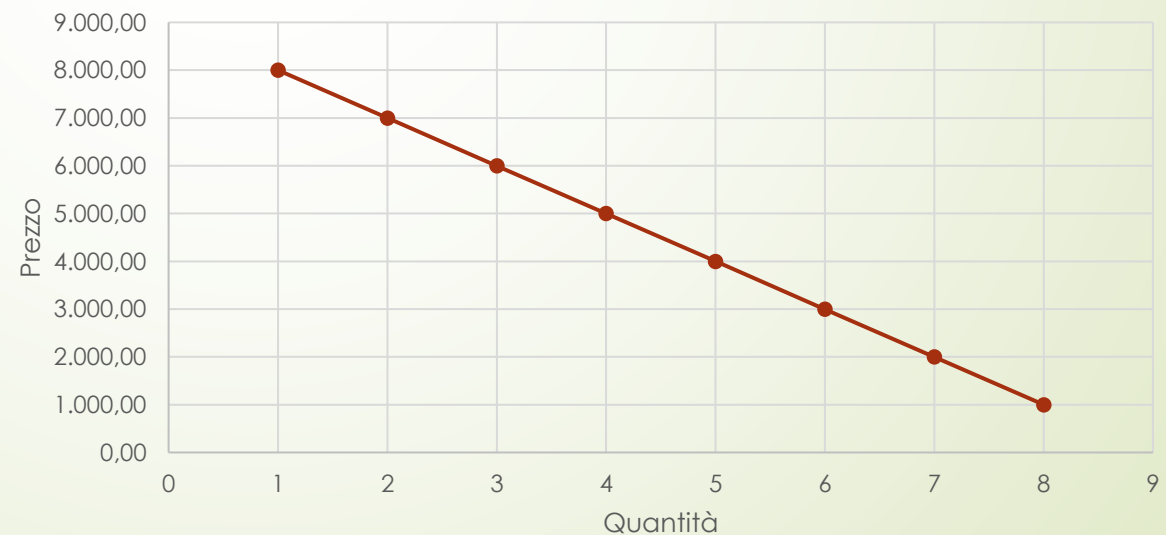



Tutto ciò significa che esiste una stretta relazione con la pendenza della curva di domanda, cioè quanto minore è la pendenza della curva di domanda (figura a destra) in un dato punto, tanto più elevato è il valore dell'elasticità al prezzo ( $E > 1$ ); quanto maggiore è la pendenza (figura a sinistra), tanto minore sarà l'elasticità ( $E < 1$ ).

Nella tabella seguente, abbiamo riportato le variazioni percentuali delle quantità (Q) e dei prezzi (P), con la relativa elasticità (E):


Q	P	Variazione % prezzo	Variazione % Quantità	E
1	8.000,00	13,33	66,67	
2	7.000,00	15,38	40,00	5,0
3	6.000,00	18,18	28,57	2,6
4	5.000,00	22,22	22,22	1,6
5	4.000,00	28,57	18,18	1,0
6	3.000,00	40,00	15,38	0,6
7	2.000,00	66,67	13,33	0,4
8	1.000,00			0,2

Curva di domanda





Quando il coefficiente  $E$  è  $> 1$ , il comportamento della domanda è definito elastico, in quanto ad una variazione % del prezzo **ne corrisponde una più che proporzionale della quantità domandata**: ad esempio, riducendo il prezzo da 8000€ a 7000€, si ha una riduzione del 15,4% (calcolato con il metodo del punto medio), a cui corrisponde un incremento del prodotto più che proporzionale (+40%), ed, in effetti, l'Elasticità è pari a 5. Passando da 2000€ a 1000€, al contrario, si ottiene un valore anelastico ( $E=0.2$ ).



Un immediato risvolto pratico si ha con lo studio della funzione Ricavo Totale (RT), cioè il prodotto delle quantità vendute per il prezzo unitario ( $RT=Q \times P$ )

Q	P	E	RT
1	8.000,00		8.000,00
2	7.000,00	5,0	14.000,00
3	6.000,00	2,6	18.000,00
4	5.000,00	1,6	20.000,00
5	4.000,00	1,0	20.000,00
6	3.000,00	0,6	18.000,00
7	2.000,00	0,4	14.000,00
8	1.000,00	0,2	8.000,00

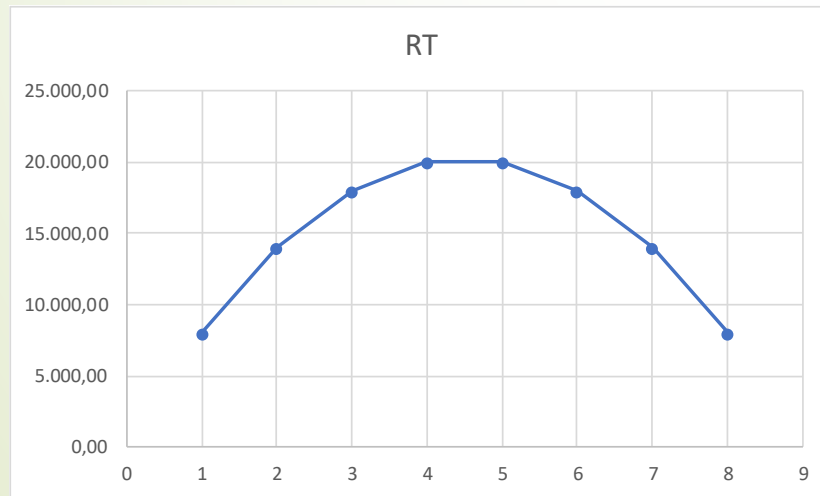
Considerando la curva di domanda, per aumentare le quantità vendute, l'azienda in questione dovrebbe diminuire il prezzo da 8000 fino a 5000€ e così facendo, il Ricavo totale aumenta (da 8000 a 20000€).



Ulteriori riduzioni del prezzo, farebbero diminuire il ricavo.

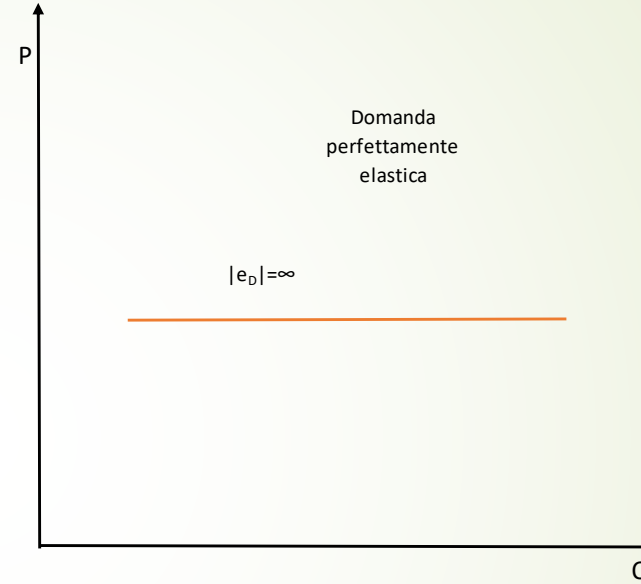
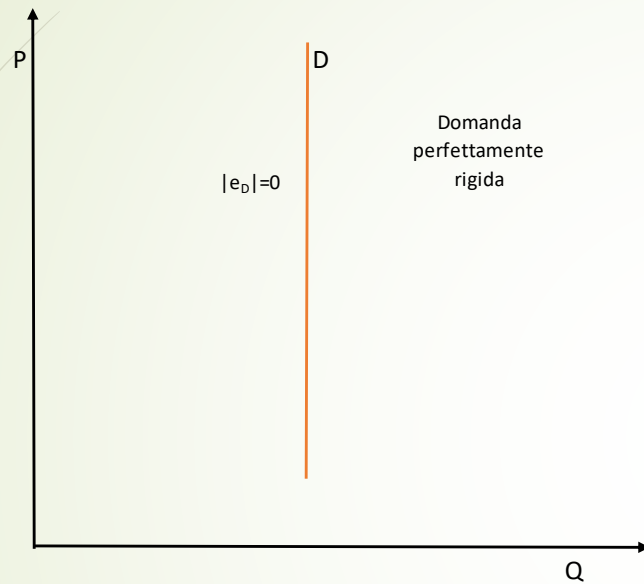
Guardiamo insieme la curva di domanda e i coefficienti di elasticità: nel tratto in cui la curva di domanda ha un comportamento elastico ( $E > 1$ ) cioè fino a  $Q=5$ , la riduzione del prezzo del bene risulta conveniente in termini di Ricavo Totale, difatti a una riduzione del prezzo ne segue un aumento più che proporzionale in termini di quantità e quindi il ricavo aumenta.

Al contrario, nel tratto di curva di domanda con comportamento anelastico ( $E < 1$ ), cioè con  $P > 5$ , ad una riduzione di prezzo corrisponde un aumento della quantità meno che proporzionale e quindi il ricavo diminuisce.



Q	P	E
1	8.000,00	
2	7.000,00	5,0
3	6.000,00	2,6
4	5.000,00	1,6
5	4.000,00	1,0
6	3.000,00	0,6
7	2.000,00	0,4
8	1.000,00	0,2

Le possibili oscillazioni sul piano della curva di domanda individuano due casi estremi  
(parallelismo con gli assi cartesiani)



La curva di domanda parallela all'asse delle ordinate è detta perfettamente rigida (cioè il coefficiente  $E=0$ ), mentre quella parallela all'asse delle ascisse è detta perfettamente elastica (coefficiente  $=\infty$ ).

In pratica, la curva di domanda perfettamente rigida testimonia una richiesta per una quantità fissa a prescindere dal prezzo: “a qualunque prezzo, ma quella quantità”; è il caso, ad esempio di un medicinale indispensabile.


La curva di domanda perfettamente elastica, trova una certa rispondenza nei mercati perfettamente concorrenziali: qualsiasi quantità ma sempre allo stesso prezzo.

## Elasticità della domanda al Reddito

Rapporta le variazioni percentuali della quantità domandata alle variazioni percentuali del reddito del consumatore, misurando così quali sono gli effetti indotti da una variazione della disponibilità di acquisto.

Il coefficiente viene calcolato con la stessa impostazione matematica:

$$\text{Elasticità della domanda al reddito } (\epsilon_{dy}) = \frac{\text{variazione \% della quantità domandata}}{\text{variazione \% del reddito}} = \frac{\frac{dq}{q}}{\frac{dy}{y}}$$



$\varepsilon_{dy} > 1$ : a una variazione % di reddito ( $y$ ), ne corrisponde una quantità più che proporzionale della quantità domandata. Ad esempio, il reddito aumenta del 10% e le quantità richieste superano il 17%, è il caso dei **beni di lusso**; al contrario una riduzione del reddito fa sì che questi beni siano i primi ad essere tagliati dalla spesa familiare.

$\varepsilon_{dy} < 1$ : ad una variazione del reddito, si ha una variazione meno che proporzionale della quantità domandata. È il caso dei **beni di prima necessità**; se aumenta il prezzo del pane, la quantità acquistata rimarrà più o meno la stessa.

$\varepsilon_{dy} < 0$ : e le variazioni del reddito producono variazioni in quantità inversamente proporzionale, siamo in presenza dei cosiddetti **beni inferiori** (viaggi in autobus Vs automobile; pane e patate Vs carne e pesce, ecc.); è il caso di quei prodotti che, nel caso di aumento del reddito, comunque non vengono più acquistati a favore di altri.