

Unità 1

Il comportamento del consumatore



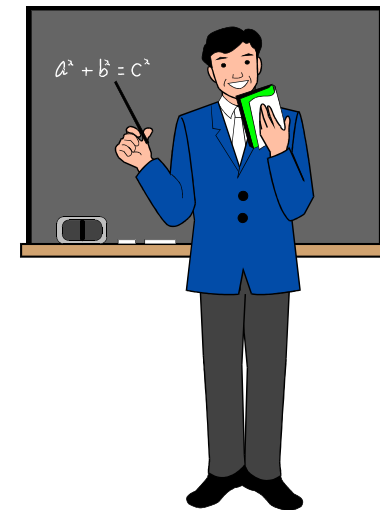
A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Definizione

La **teoria del consumatore** analizza il comportamento del consumatore teso ad ottenere la massima utilità in presenza di un vincolo di bilancio



A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Preferenze

Assiomi della teoria del consumatore:

- ✓ **Completezza**
Un ordinamento di preferenze è *completo* se permette al consumatore di classificare tutti i possibili panieri di beni e servizi, in modo tale da essere comunque in grado di effettuare una scelta tra i panieri dati

- ✓ **Riflessività**
Ogni paniere è desiderabile almeno quanto se stesso

- ✓ **Transitività**
Dati tre panieri (X, Y e Z), se il consumatore preferisce X ad Y e Y a Z, allora egli preferirà anche X a Z. Ciò vale anche nel caso di “indifferenza” tra panieri (se il consumatore è indifferente tra X e Y ed è indifferente anche tra Y e Z, lo sarà anche tra X e Z).

A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Utilità



L'elemento essenziale del comportamento di scelta del consumatore è **se un paniere è ritenuto più utile di un altro** (non importa di quanto).

Una funzione di utilità è un modo di descrivere le preferenze del consumatore.

A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Utilità marginale di un bene

Se il consumatore consuma il bene x , come varia la sua utilità se c'è un piccolo aumento (Δx) della quantità del bene?

✚ **Utilità marginale del bene x** \Rightarrow $UM_x = \frac{\Delta U}{\Delta x} = \frac{u(x + \Delta x) - u(x)}{\Delta x}$



A cura di:

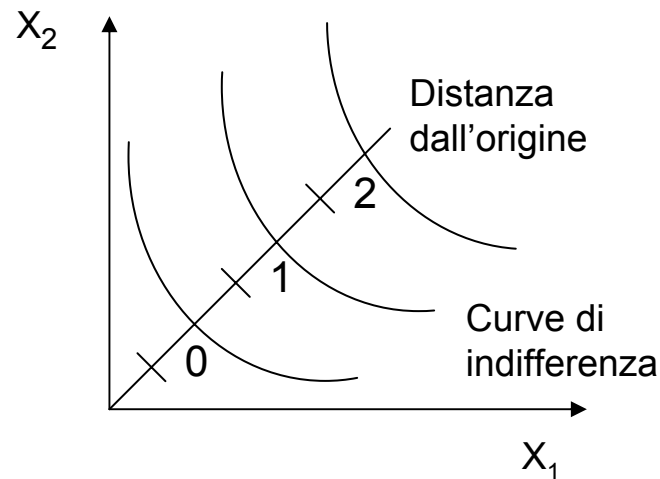
Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Utilità con due beni

Paniere	U_1	U_2	U_3
A	-1	4	20,0
B	-2	3	10,0
C	-3	2	0,5
D	-4	1	0,1

Una funzione di utilità assegna un valore numerico ad ogni possibile **paniere di consumo**: ai panieri preferiti si assegnano numeri maggiori. Ad una curva di indifferenza più alta è assegnato un valore maggiore.



L'utilità ha un significato **ordinale**: ordina i panieri in base alla soddisfazione procurata al consumatore: possiamo dire che il paniere A è preferito al paniere B, ma non di quanto.

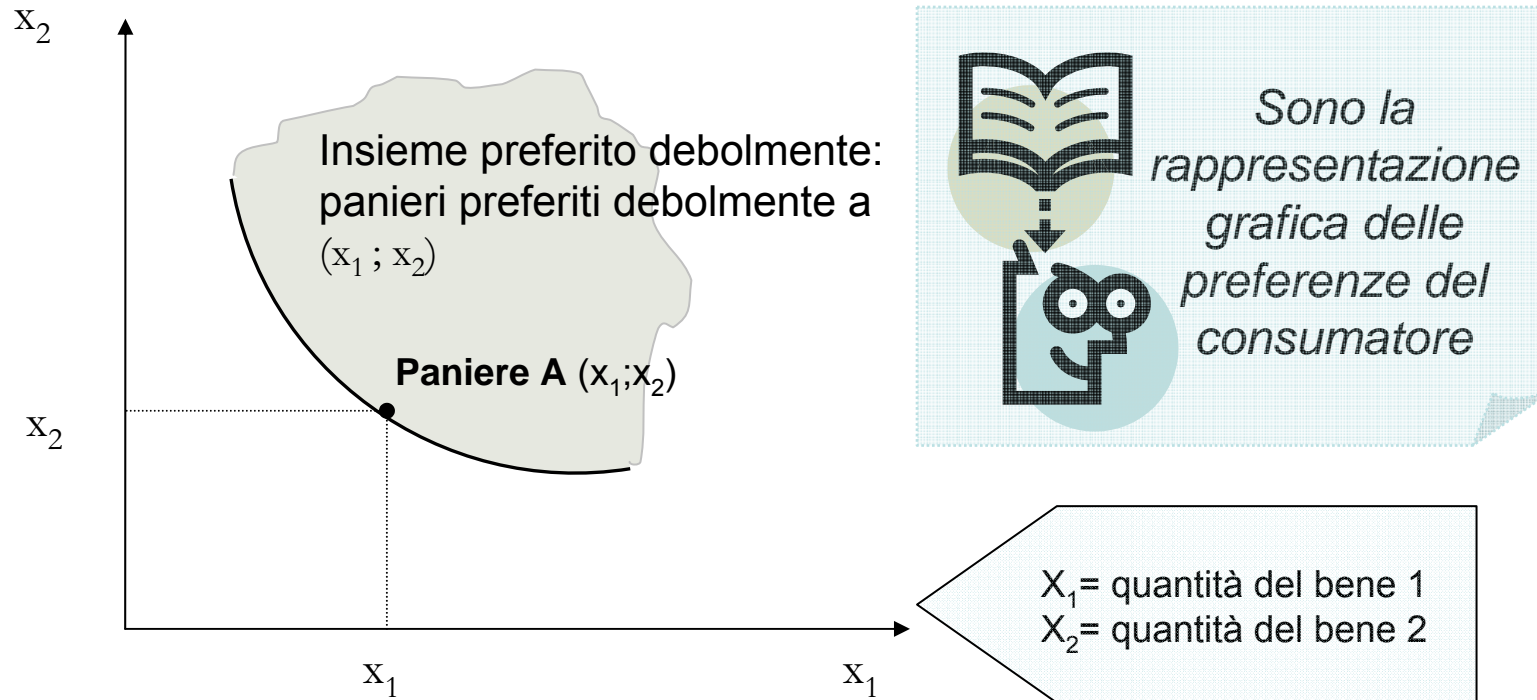
A cura di:

Cristina Giordani* – Federico Spandonaro*

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Curve di indifferenza (1)

Insieme dei panieri di beni che per il consumatore sono indifferenti, ugualmente desiderabili



A cura di:

Cristina Giordani* – Federico Spandonaro*

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Curve di indifferenza (2)

Proprietà:

- i) Più sono spostate verso l'alto e verso destra, maggiore è il livello di soddisfazione ad esse corrispondente
- ii) Sono inclinate negativamente
- iii) Non si intersecano mai
- iv) Sono convesse rispetto all'origine degli assi

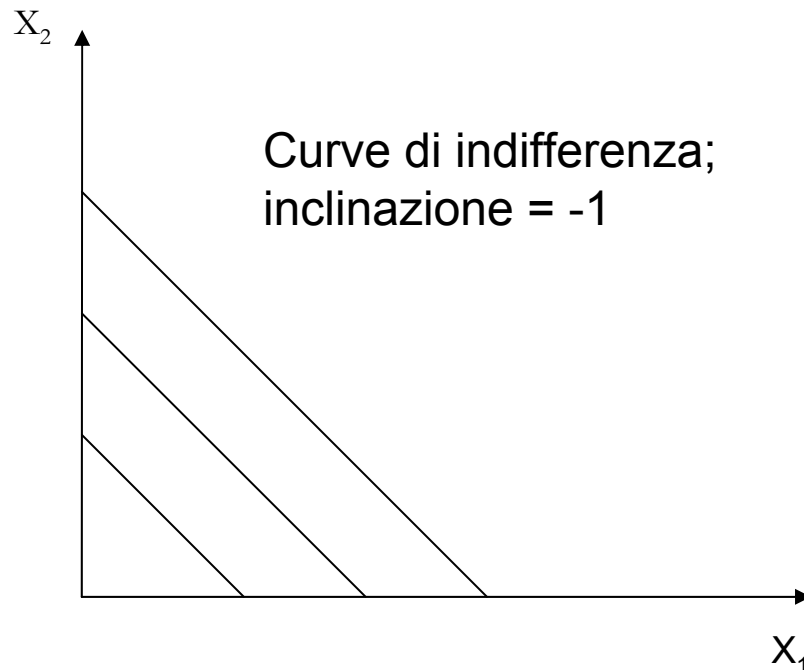
A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Esempi di preferenze (1)

Perfetti sostituti



Il consumatore è disposto a sostituire un bene con l'altro ad un saggio costante (ad es. in proporzione 1 a 1).

ESEMPIO: penne rosse (x_1) e penne blu (x_2) nel caso in cui il consumatore sia interessato solo al numero totale di penne e non al loro colore

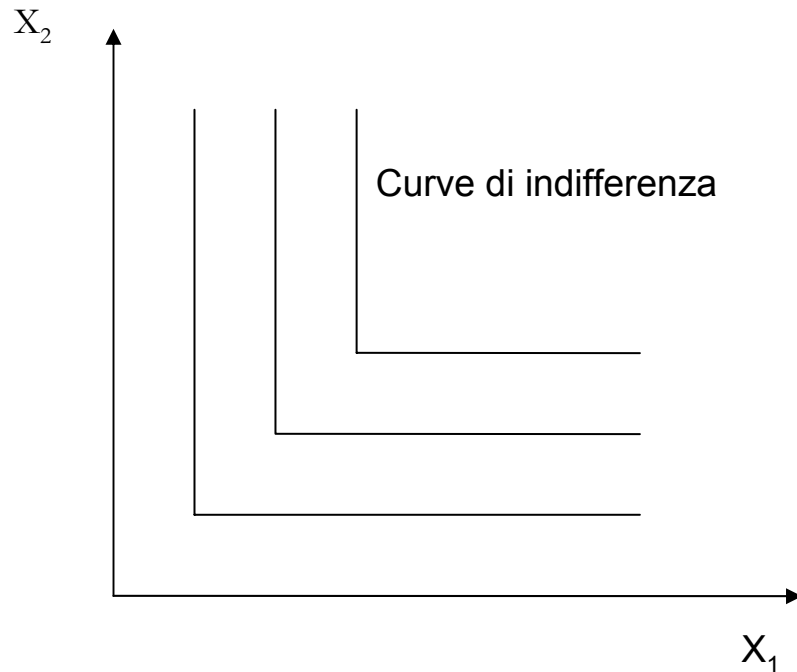
A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Esempi di preferenze (2)

Perfetti complementi



Beni che vengono consumati congiuntamente in proporzione fissa (non sempre in proporzione 1 a 1).

ESEMPIO: scarpa destra (x_1) e scarpa sinistra (x_2).
Aumentare la quantità di uno solo dei due beni non aumenta l'utilità del consumatore

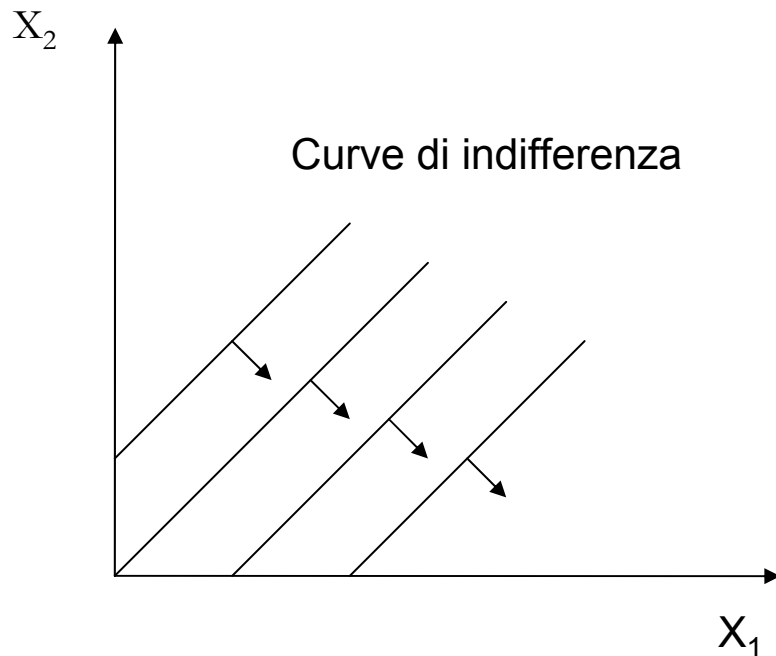
A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Esempi di preferenze (3)

Mali



Beni “dannosi”, che il consumatore non apprezza.

ESEMPIO: verdura (x_1) e carne (x_2) per un consumatore vegetariano. La direzione di preferenza nel grafico è verso il basso a destra: il consumo di carne diminuisce e quello di verdure aumenta

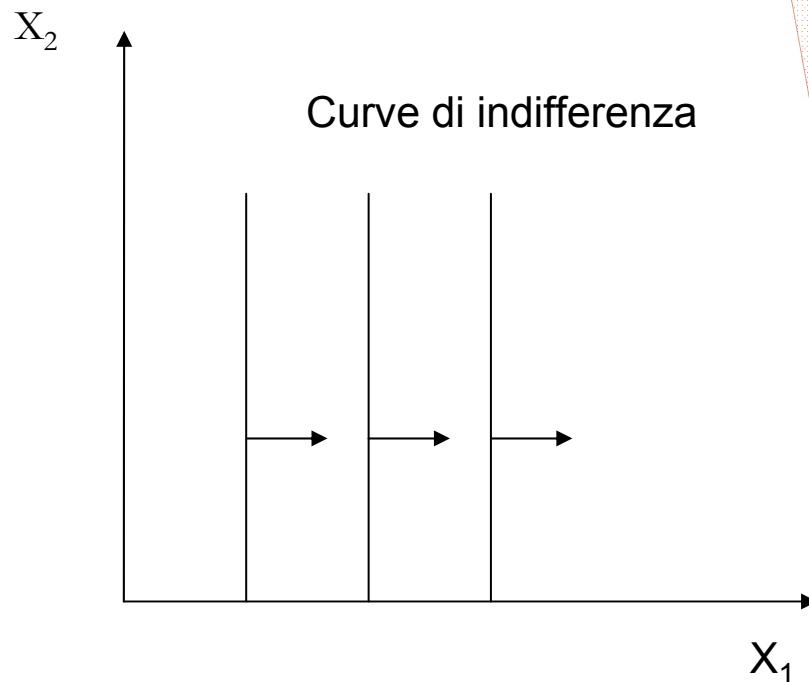
A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Esempi di preferenze (4)

Beni neutrali



Un bene è “neutrale” se per un consumatore è indifferente consumarlo o meno.

ESEMPIO: peperoni (x_1) e melanzane (x_2) per un consumatore al quale piacciono i peperoni ma che è neutrale nei confronti delle melanzane. L'utilità non aumenta se cresce il consumo di melanzane.

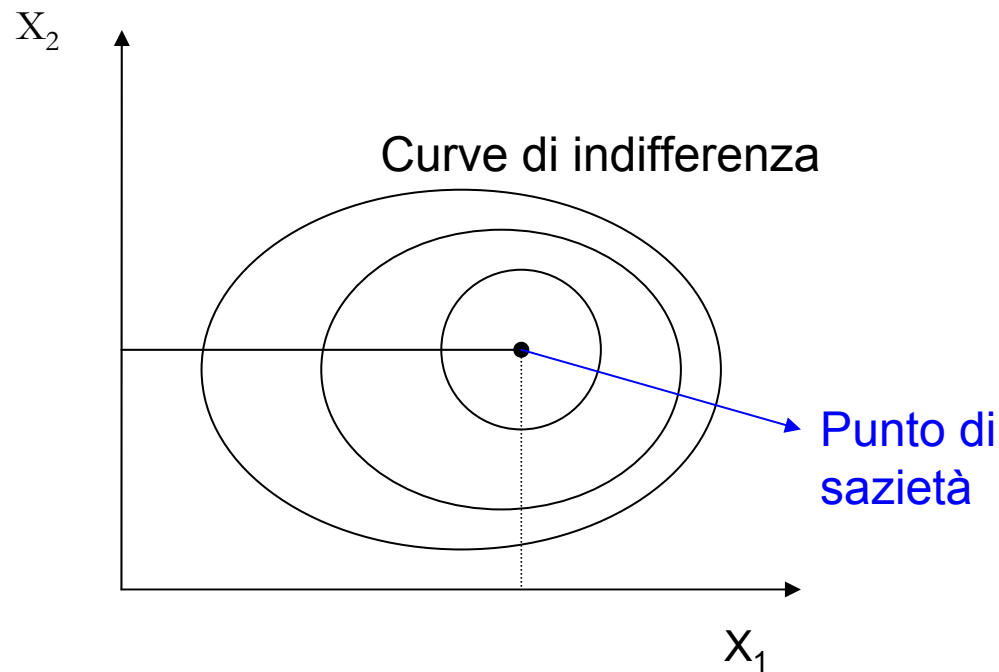
A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Esempi di preferenze (5)

Sazietà



Vi è sazietà quando esiste un paniere preferito a tutti gli altri. Più vicini ad esso sono i panieri scelti dal consumatore, maggiore è la sua soddisfazione.

L'inclinazione delle curve è negativa quando il consumatore ha troppo o troppo poco di entrambi i beni e positiva quando solo uno dei due beni è in eccesso.

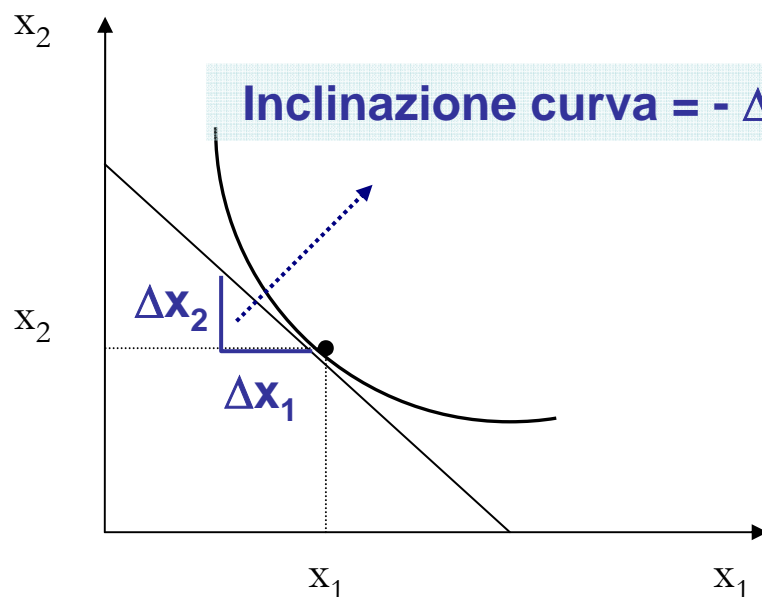
A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Saggio marginale di sostituzione (SMS)

Quantità di un bene (x_1) a cui il consumatore è disposto a rinunciare per ottenere una quantità aggiuntiva dell'altro bene (x_2). Per le curve di indifferenza convesse il SMS è decrescente.



Δx_1 = variazione
quantità bene 1

Δx_2 = variazione
quantità bene 2

A cura di:

Cristina Giordani* – Federico Spandonaro*

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Vincolo di bilancio (1)

Dati due beni (bene 1 e bene 2), la quantità di moneta spesa dal consumatore per acquistarli non può eccedere la quantità di moneta totale (m) che egli ha a disposizione. E' detto anche *insieme opportunità*.

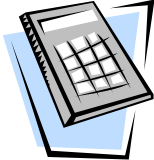
p_1 = prezzo del bene 1

p_2 = prezzo del bene 2

x_1 = quantità del bene 1

x_2 = quantità del bene 2

m = quantità di moneta totale a disposizione

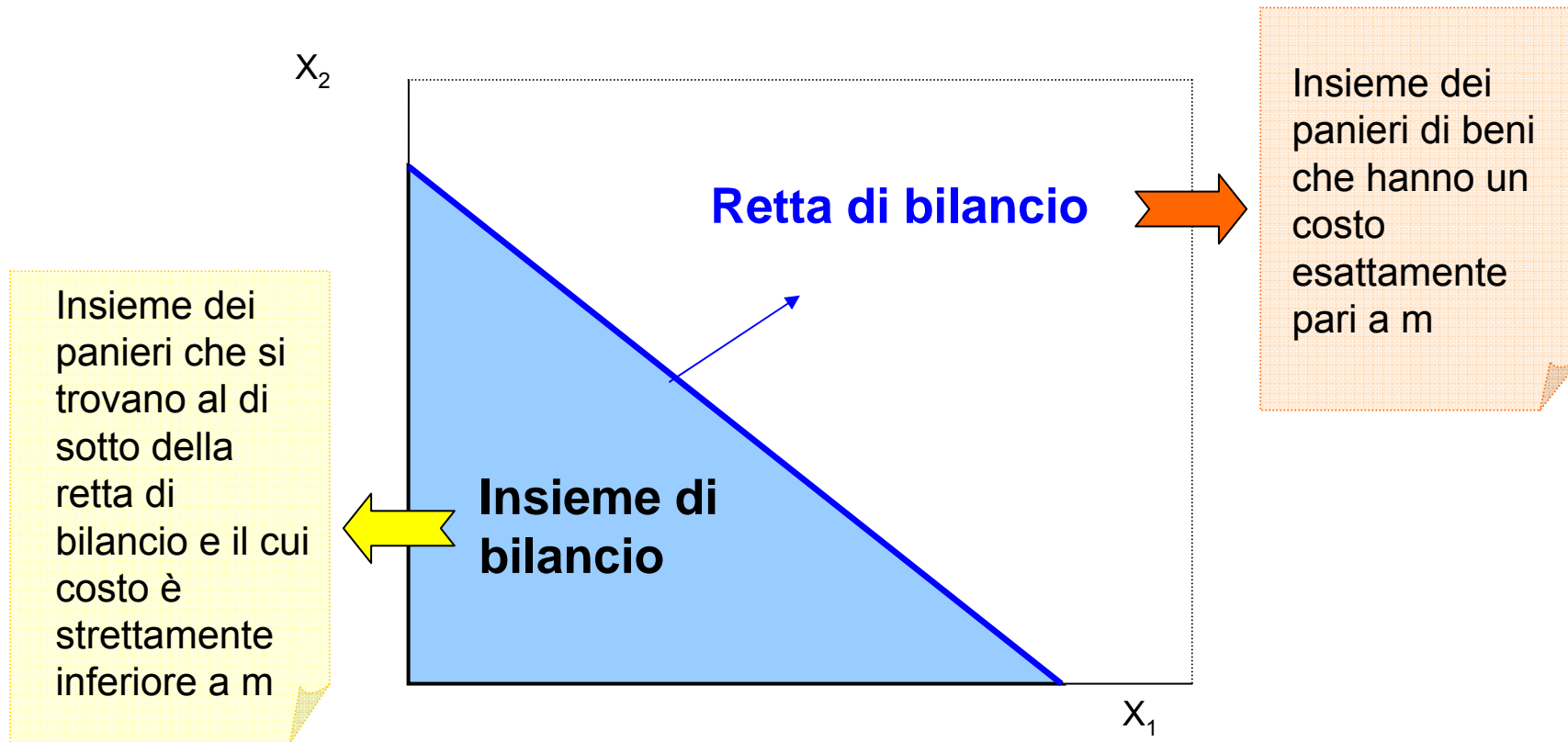
$$p_1x_1 + p_2x_2 \leq m$$


A cura di:

Cristina Giordani* – Federico Spandonaro*

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Vincolo di bilancio (2)



A cura di:

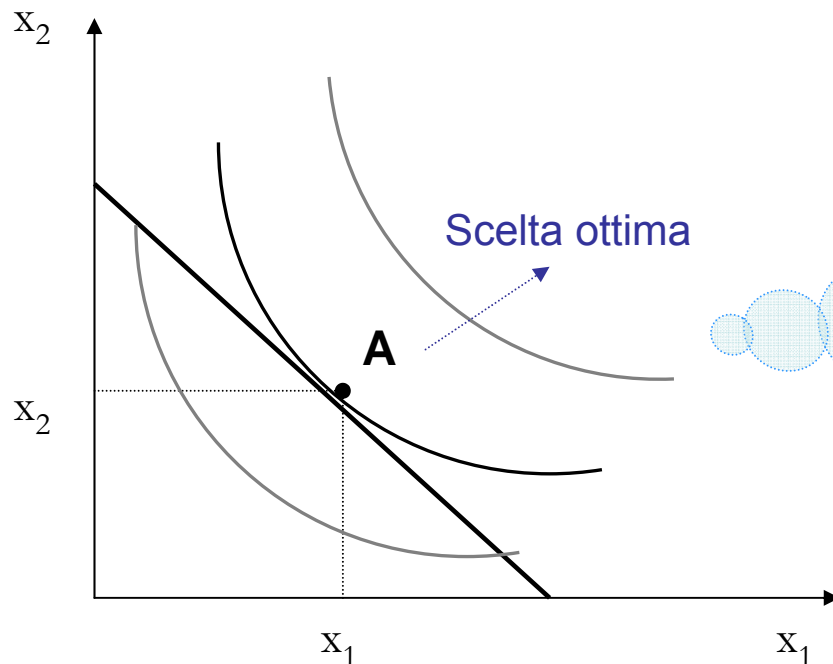
Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Scelta (1)



Il consumatore ottiene il paniere migliore scegliendo, sul vincolo di bilancio, quello che si trova sulla più alta curva di indifferenza possibile



In questo caso, la scelta ottima si ha in corrispondenza del **punto di tangenza tra curva di indifferenza e retta di bilancio**. Ma può non essere così ...

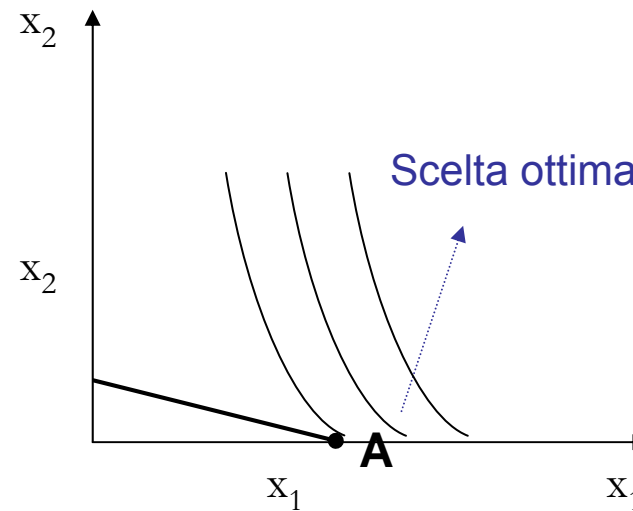
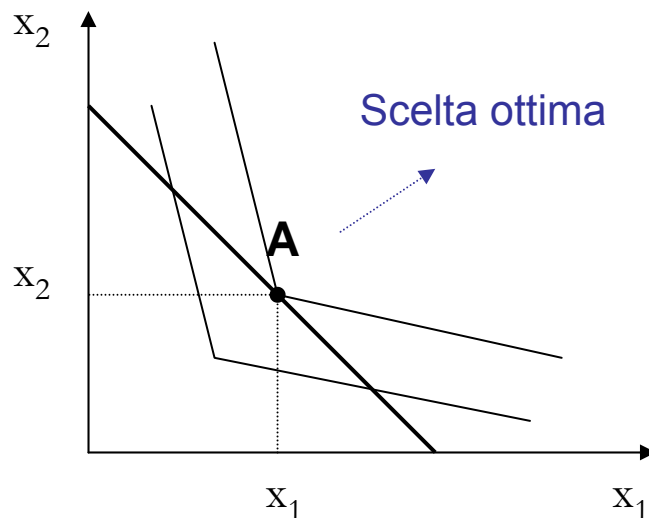
A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Scelta (2)

Per individuare la scelta ottima, **la condizione di tangenza** tra curva di indifferenza e retta di bilancio è:



- ✓ **non necessaria** se le curve di indifferenza sono ad angolo o se c'è un ottimo di frontiera (viene consumato solo un bene)

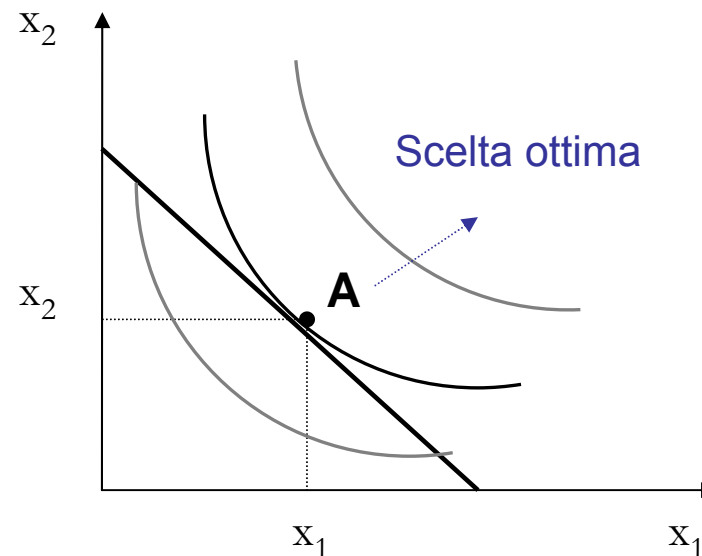
A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Scelta (3)

Per individuare la scelta ottima, **la condizione di tangenza** tra curva di indifferenza e retta di bilancio è:



- ✓ **necessaria** se le curve di indifferenza non presentano angoli e se si ha un ottimo interno (vengono consumati entrambi i beni)

A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Statica comparata

Studiamo le variazioni del comportamento del consumatore al variare dell'ambiente economico.

Come varia la domanda del consumatore al variare del reddito e al variare dei prezzi?



A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Variazioni del reddito (1)

Come cambia la domanda del consumatore al variare del reddito, tenendo fissi preferenze e prezzi?



bene normale:

la sua domanda
aumenta all'aumentare
del reddito e
diminuisce al suo
diminuire



bene inferiore:

la sua domanda si
riduce all'aumentare
del reddito

A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Variazioni del reddito (2)



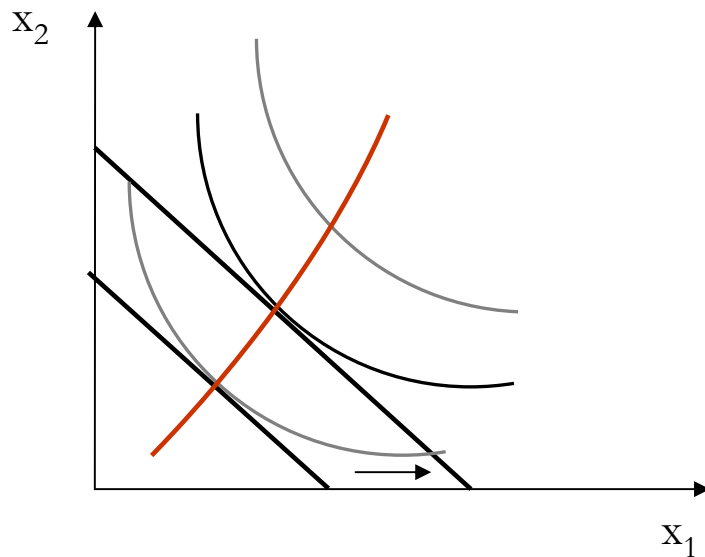
bene di lusso:
la sua domanda aumenta
più che
proporzionalmente
rispetto al reddito



bene necessario:
la sua domanda aumenta
meno che
proporzionalmente
rispetto al reddito

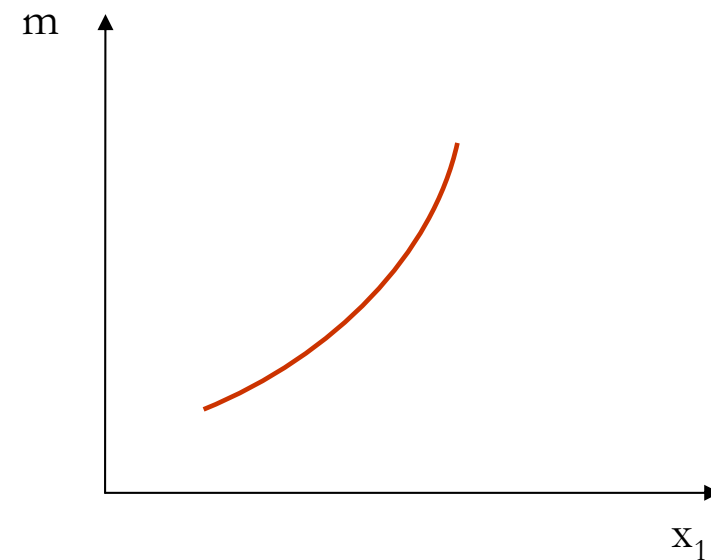
Variazioni del reddito (3)

Curva reddito-consumo



Rappresenta l'insieme delle scelte ottime in corrispondenza di diversi livelli di reddito (se il reddito è maggiore la retta di bilancio si sposta parallelamente in alto a destra)

Curva di Engel



Rappresenta la domanda di uno dei due beni in funzione del reddito

A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Variazioni dei prezzi (1)

Come cambia la domanda del consumatore al variare del prezzo del bene 1, tenendo fissi prezzo del bene 2, preferenze e reddito?



bene ordinario:
la sua domanda aumenta al
diminuire del suo prezzo



bene di Giffen:
la sua domanda diminuisce
al diminuire del suo prezzo

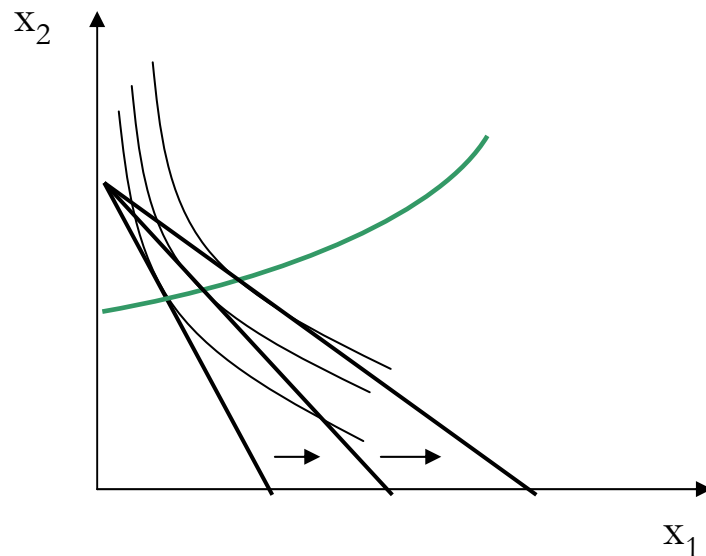
A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

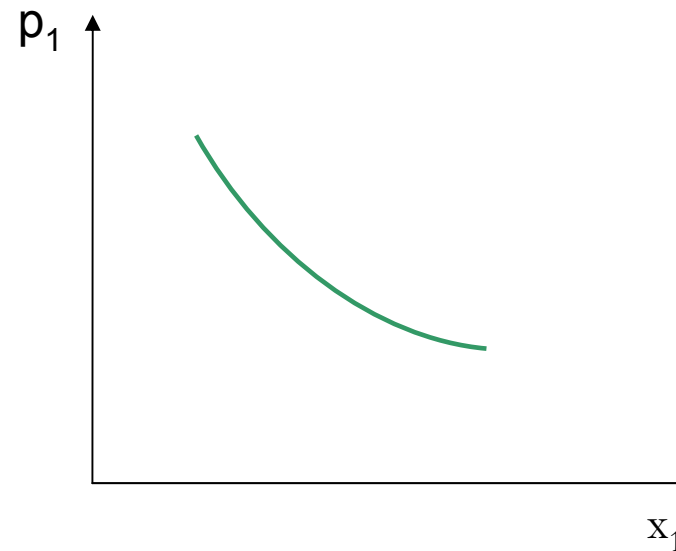
Variazioni dei prezzi (2)

Curva prezzo-consumo



Rappresenta l'insieme delle scelte ottime al variare del prezzo del bene 1 (se il prezzo del bene 1 diminuisce la retta di bilancio diventa più piatta)

Curva di domanda individuale



Rappresenta la scelta ottima del bene 1 in funzione del suo prezzo

A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

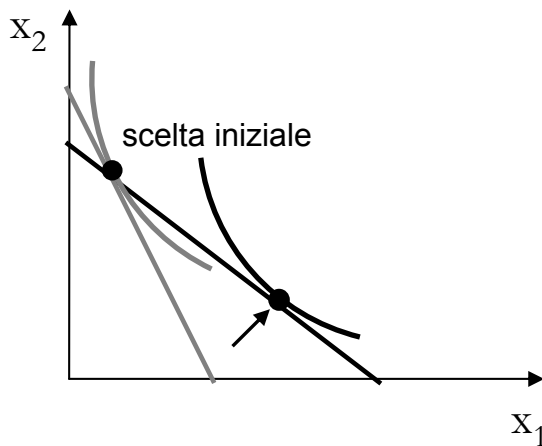
CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Effetti delle variazioni di prezzo sulla domanda

La variazione del prezzo di un bene comporta il verificarsi di due effetti:

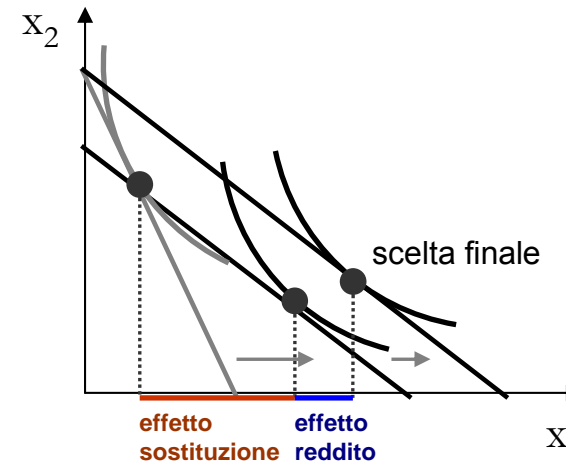
1. Effetto di sostituzione

Variano i prezzi relativi (ovvero il saggio al quale si può scambiare un bene con un altro)



2. Effetto di reddito

Si modifica il potere di acquisto del consumatore



A cura di:

Cristina Giordani* – Federico Spandonaro*

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Equazione di Slutsky



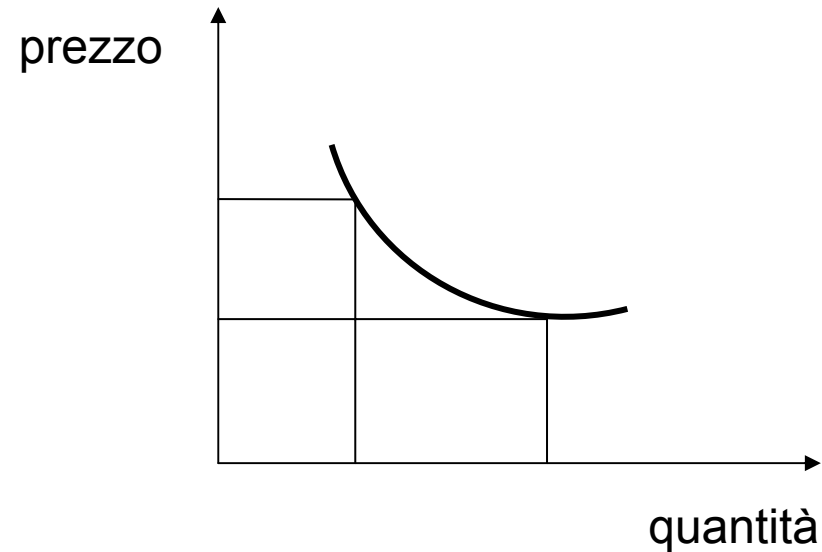
La variazione complessiva della domanda è data dalla somma dell'effetto reddito e dell'effetto sostituzione

A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Curva di domanda individuale (1)



Inclinazione negativa: se il prezzo del bene diminuisce, la sua domanda aumenta (non vale per i beni di Giffen!)

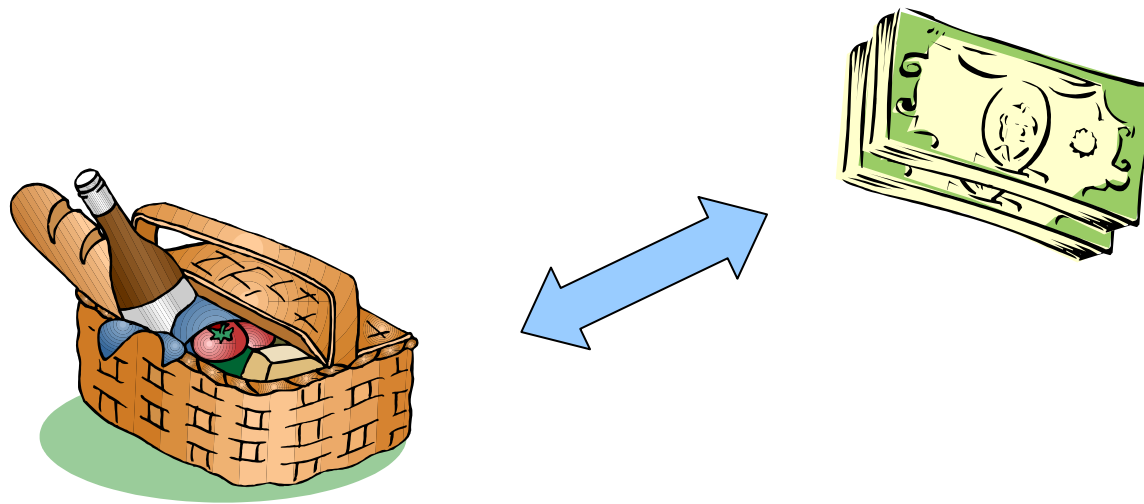
A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Curva di domanda individuale (2)

Quantità di bene o servizio che i consumatori desiderano acquistare in corrispondenza di ciascun possibile prezzo



A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Curva di domanda individuale (3)

Quali fattori determinano la forma e la posizione della curva di domanda del consumatore?

- ✘ Reddito
- ✘ Gusti personali
- ✘ Prezzi di beni sostitutivi e complementari
- ✘ Aspettative su redditi e prezzi futuri
- ✘ Fattore demografico



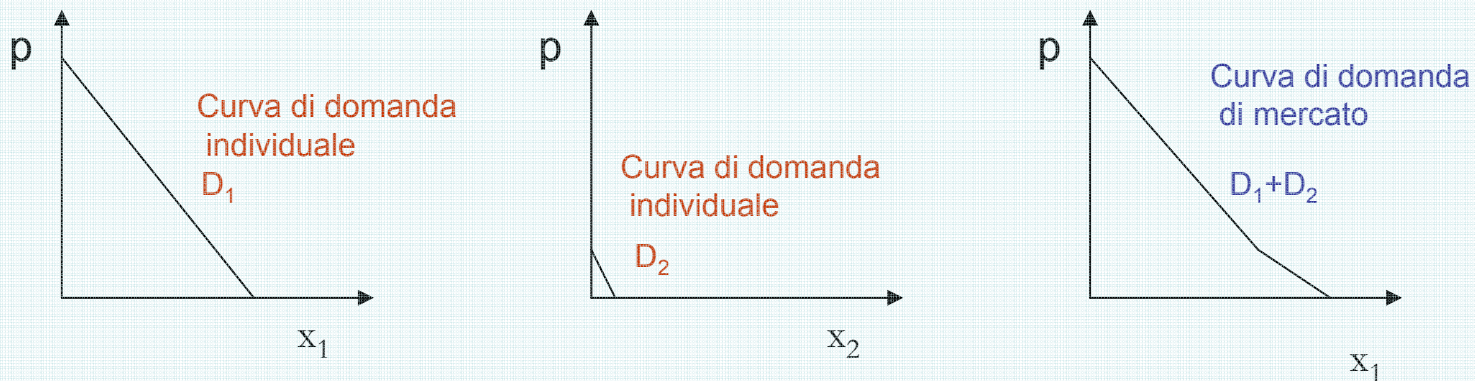
A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Curva di domanda di mercato

E' la somma delle curve di domanda individuali



A cura di:

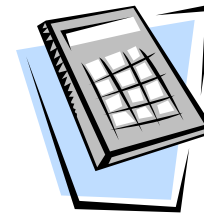
Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia

Elasticità

L'elasticità della domanda rispetto al prezzo è il rapporto tra la variazione percentuale della quantità domandata e la variazione percentuale del prezzo

$$\varepsilon = \frac{\frac{\Delta q}{q}}{\frac{\Delta p}{p}} = \frac{p}{q} \cdot \frac{\Delta q}{\Delta p}$$



$|e| > 1$ → domanda **elastica**

$|e| < 1$ domanda **inelastica**

A cura di:

Cristina Giordani – Federico Spandonaro**

CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà Economia