

# Unità 1

## Il comportamento del consumatore

### Dispensa

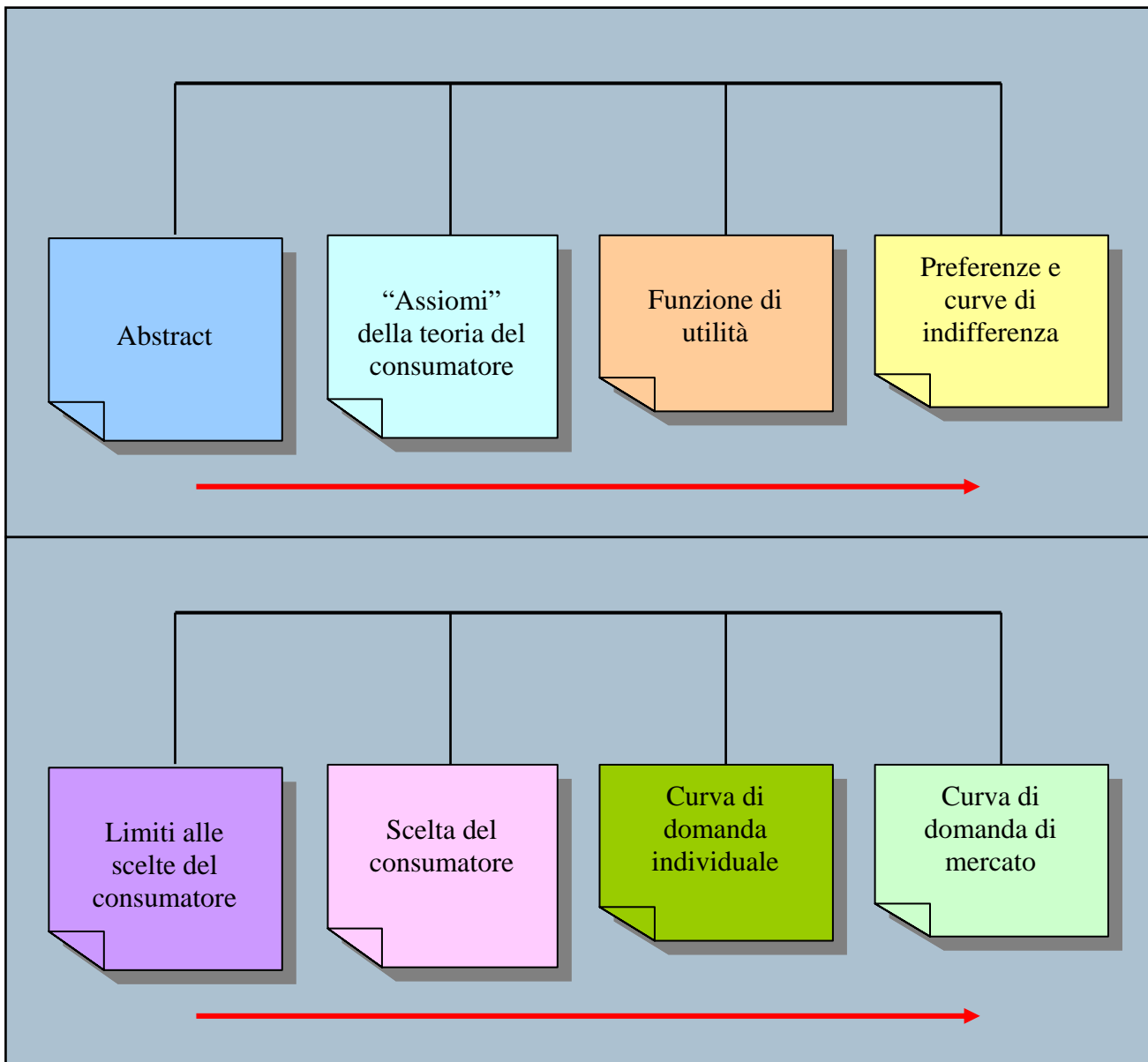
### Indice

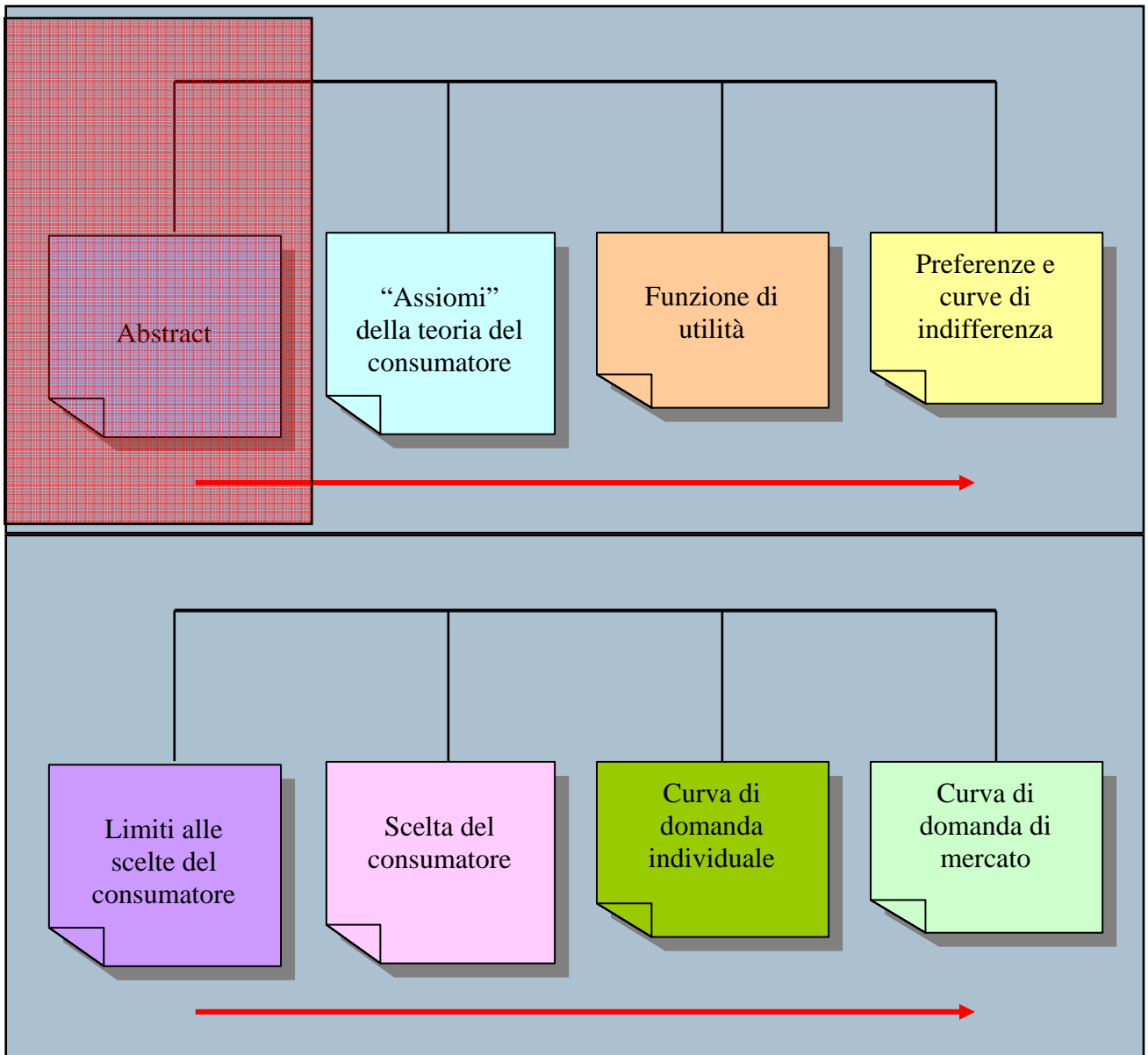
Mapa grafica dei contenuti proposti

Abstract

1. “Assiomi” della teoria del consumatore
2. Funzione di utilità
3. Preferenze e curve di indifferenza
4. Limiti alle scelte del consumatore
5. Scelta del consumatore
6. Curva di domanda individuale
7. Curva di domanda di mercato

## Mappa grafica dei contenuti proposti





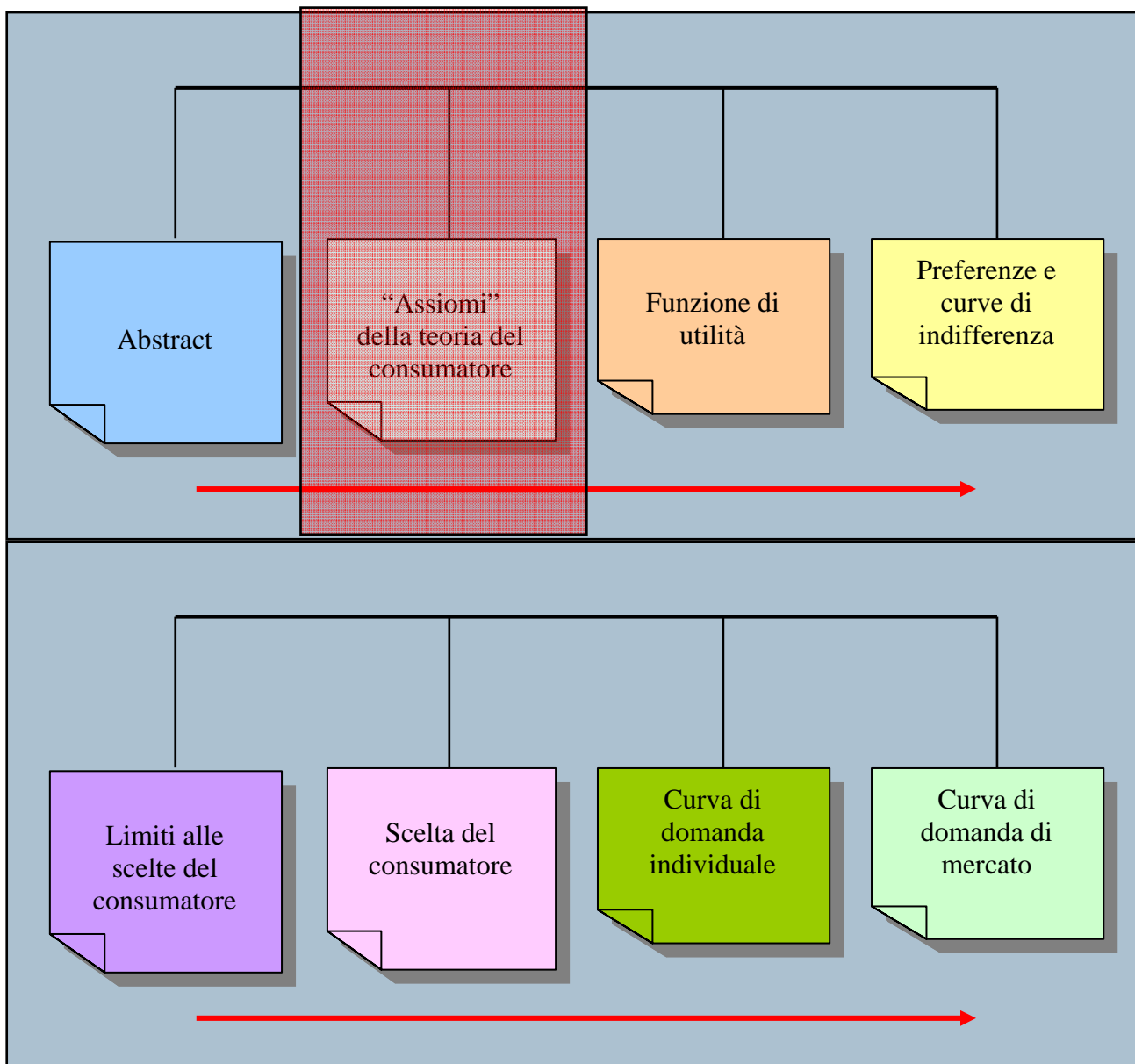
## Abstract

In questa unità gli agenti economici che prendiamo in considerazione sono i consumatori. In particolare, intendiamo fornire una conoscenza di base della cosiddetta teoria del consumatore, che analizza il comportamento dell'individuo teso ad ottenere la massima utilità in presenza di un vincolo di bilancio. Arriveremo dunque alla costruzione della curva di domanda individuale, passando attraverso la funzione di utilità del consumatore, lo studio delle sue preferenze e dei vincoli cui è sottoposto nonché le modalità di scelta dei beni, fino ad arrivare alla costruzione della curva di domanda di mercato.

*Cristina Giordani\* e Federico Spandonaro\**

3

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



## 1. “Assiomi” della teoria del consumatore

Panieri di consumo

Quando si analizza un problema di scelta del consumatore, occorre conoscere i **panieri di consumo**, ovvero l'elenco completo di beni e servizi sui quali si esercita la scelta, ma anche dove, quando ed in quali circostanze essi saranno disponibili. Per comprendere meglio l'utilità di considerare come diverso lo stesso bene disponibile in posti o circostanze diverse, si pensi a quanto sia

*Cristina Giordani\* e Federico Spandonaro\**

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

diverso un ombrello quando piove rispetto ad un ombrello durante una bella giornata di sole.

Prendiamo due qualsiasi panieri di consumo,  $(x_1 ; x_2)$  e  $(y_1 ; y_2)$ , che di seguito potranno anche essere indicati con X e Y, e supponiamo che il consumatore possa ordinarli secondo la loro desiderabilità.

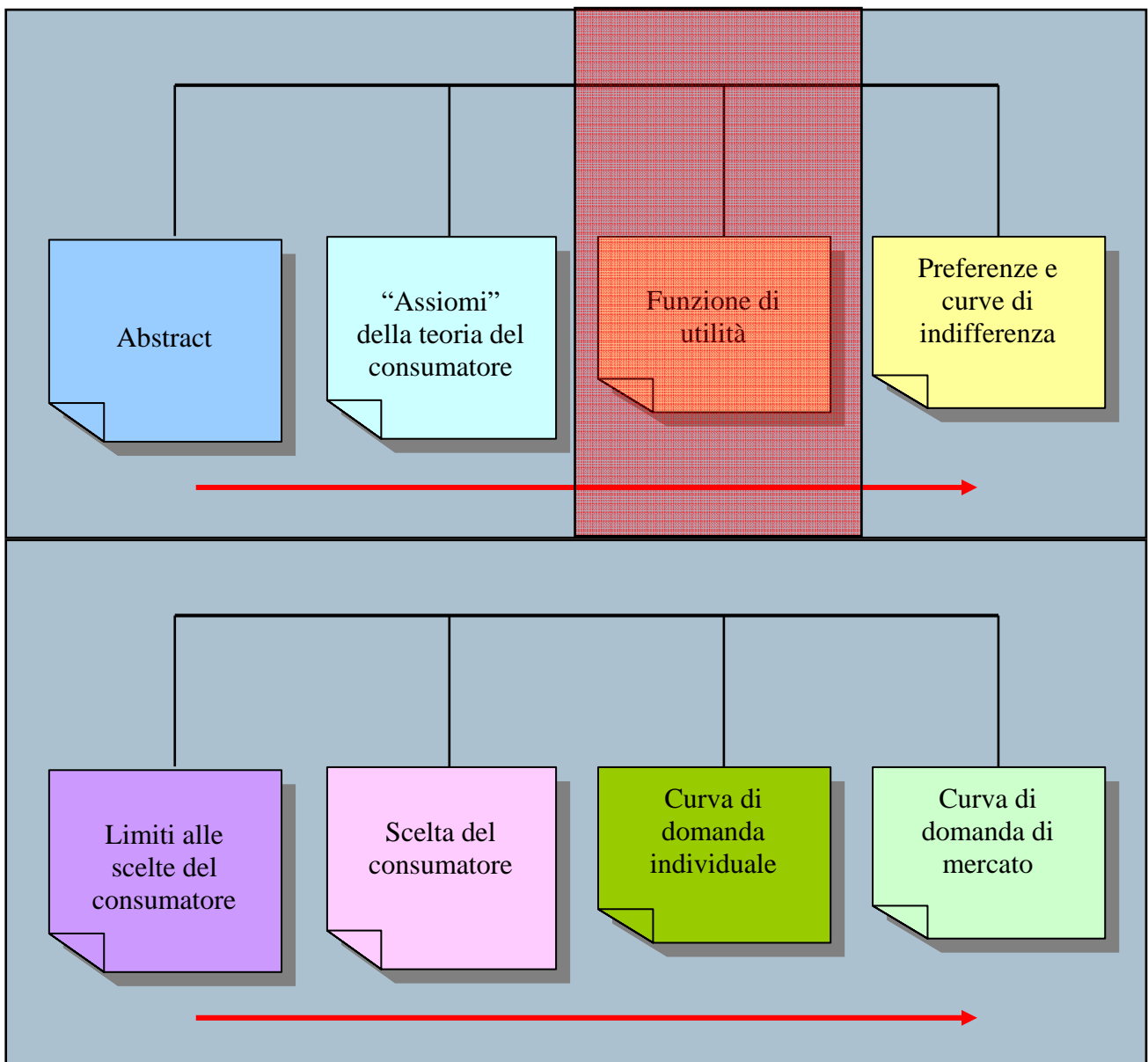
Per poter dire se un paniere è preferito ad un altro, occorre osservare il comportamento del consumatore dinanzi ad una scelta tra le due alternative. Può accadere che il consumatore preferisca strettamente X ad Y, ossia che desideri inequivocabilmente il primo paniere rispetto al secondo; ma il consumatore può anche essere indifferente tra i due panieri, nel senso che consumare uno o l'altro lo soddisfa in egual maniera. Infine, se dati i panieri X e Y il consumatore ad es. preferisce X o è indifferente tra i due, si dice che per il consumatore esiste una preferenza debole tra X e Y.

Assiomi  
della teoria  
del  
consumatore

Gli ordinamenti di preferenze sono molto diversi da consumatore a consumatore (a qualcuno piace Pavarotti, a qualcun altro i Rolling Stones), ma gli economisti ipotizzano che essi abbiano tutti tre fondamentali proprietà: i cosiddetti **“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 (è un'ipotesi semplicistica, perché in realtà esistono molti beni di cui si sa troppo poco per poterli valutare con precisione).
- **Riflessività.** In base a questo assioma, si assume, banalmente, che ogni paniere sia desiderabile almeno quanto se stesso.
- **Transitività.** Affermare che l'ordinamento di preferenze del consumatore è transitivo significa che, dati tre panieri (X, Y e Z), se egli preferisce X ad Y e Y a Z, allora egli preferirà anche X a Z. Tale proprietà di coerenza 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).

Ovviamente non tutte le relazioni sono transitive; si pensi ai risultati del campionato di calcio: se la Juventus batte la Roma e la Roma vince col Milan, non è detto che la Juventus sconfiggerebbe necessariamente il Milan!



## 2. Funzione di utilità

La teoria del comportamento del consumatore, oggetto della presente unità didattica, si basa totalmente sulle preferenze del consumatore, che vengono descritte attraverso il concetto di utilità. Questo perché ciò che guida il consumatore che si trova a dover effettuare una scelta è se un paniere ha o meno una utilità maggiore di un altro, senza preoccuparsi di quanto. In particolare, una **funzione di utilità** associa un numero ad ogni possibile paniere di beni, in modo che ai panieri preferiti venga assegnato un numero maggiore.

*Cristina Giordani\* e Federico Spandonaro\**

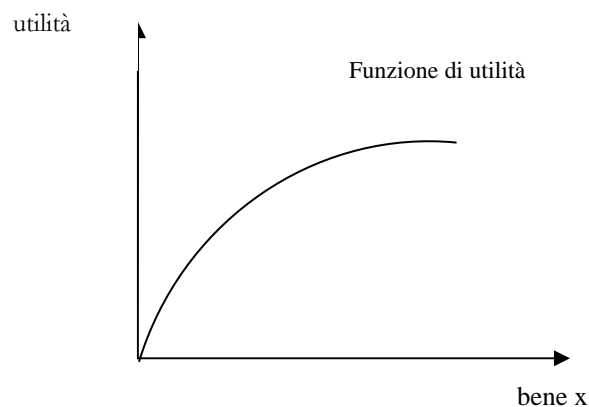
6

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

E' importante osservare che l'utilità riveste un significato esclusivamente **ordinale** e non cardinale: serve cioè a mettere in ordine di preferenza i vari panieri disponibili, senza però indicare la differenza di utilità che esiste tra uno e l'altro. Nella tabella che segue vengono illustrati tre diversi modi di assegnare l'utilità a diversi panieri (in ordine decrescente di preferenza dal paniere A al paniere D).

Paniere	U1	U2	U3
A	-1	4	20,0
B	-2	3	10,0
C	-3	2	0,5
D	-4	1	0,1

Si postula che l'utilità aumenti all'aumentare del consumo (disponibilità) del bene, quindi graficamente potremo rappresentarla come una curva crescente al crescere della quantità del bene.



Utilità  
marginale  
di un bene

Un concetto importante da segnalare è quello di **utilità marginale di un bene x (UM<sub>x</sub>)**: si tratta della variazione dell'utilità del consumatore ( $\Delta U$ ) associata ad un piccolo aumento della quantità del bene x consumato ( $\Delta x$ ). Essa viene calcolata come segue:

$$UM_x = \frac{\Delta U}{\Delta x} = \frac{u(x + \Delta x) - u(x)}{\Delta x}$$

*Cristina Giordani\* e Federico Spandonaro\**

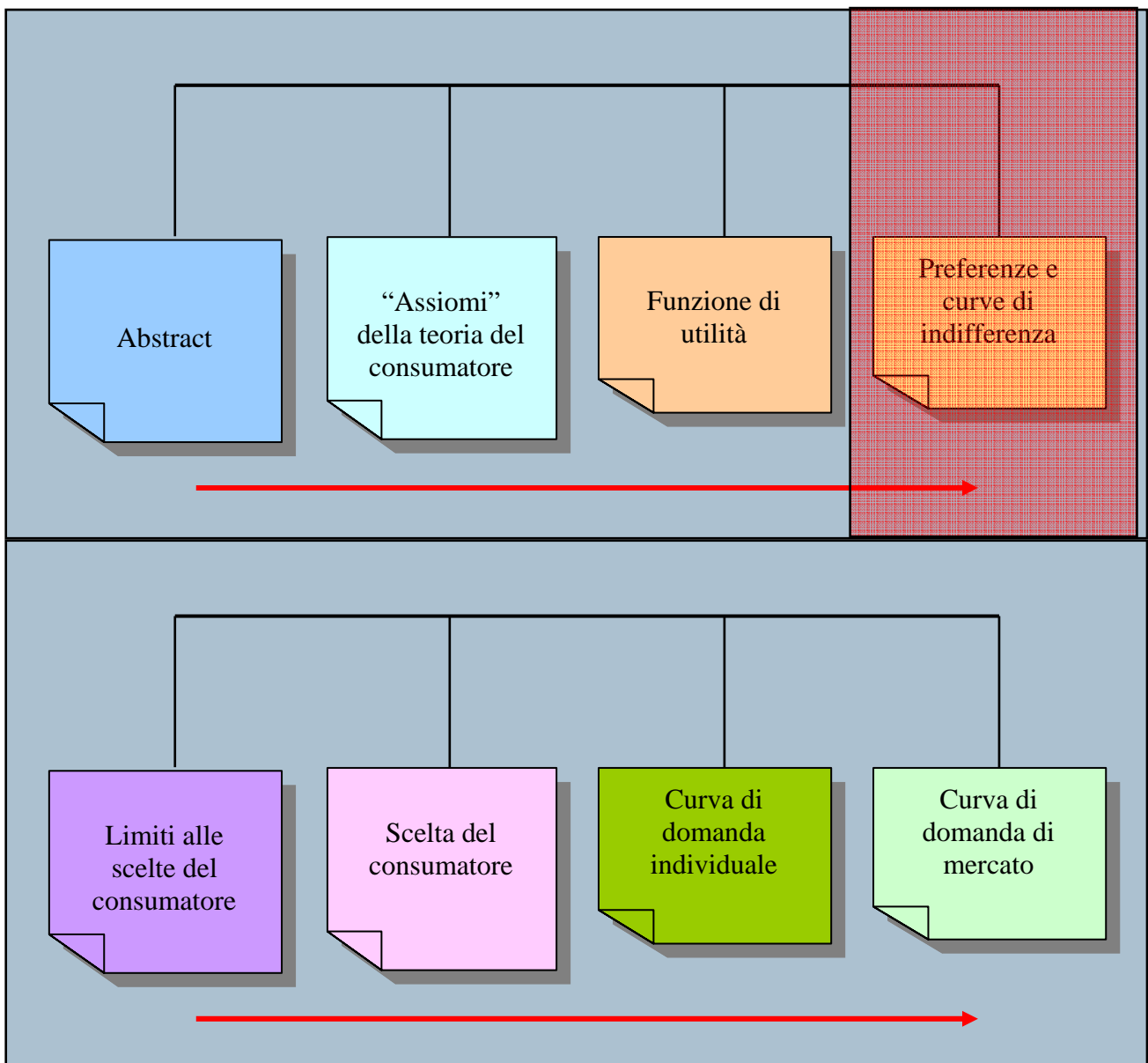
\*CEIS Sanità – Università degli Studi di Roma, Tor Vergata – Facoltà di Economia

Si noti che l'utilità marginale di un bene non è una funzione derivabile dal comportamento di scelta adottato dal consumatore; dipende invece dalla particolare funzione di utilità adottata per rappresentare l'ordine delle preferenze.

Solitamente si postula che l'utilità marginale sia decrescente, ovvero che quantità aggiuntive di bene portano aumenti sempre minori di utilità (...ad esempio a causa dell'approssimarsi della sazietà...).

Graficamente ciò si rappresenta con una curva di utilità crescente, ma con la concavità verso il basso.





### 3. Preferenze e curve di indifferenza

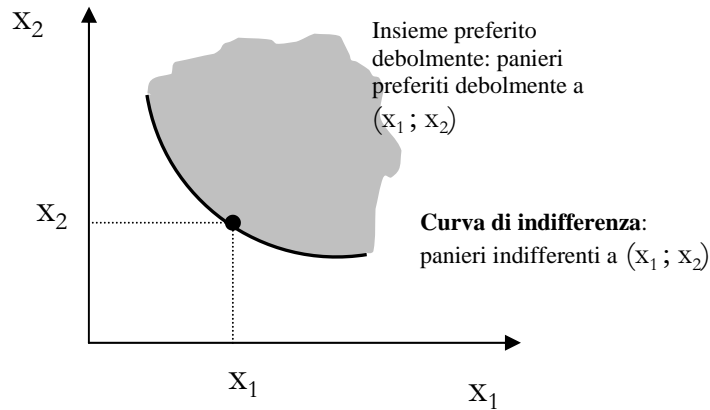
Il consumatore effettua le proprie scelte di consumo a fronte di più beni. Dovrà quindi ordinare secondo le proprie preferenze tutti i possibili panieri acquistabili per decidere in base alla loro desiderabilità. Senza perdere di generalità, e per permettere una rappresentazione grafica dei nostri ragionamenti, immaginiamo la scelta ristretta a due soli beni. Ogni paniere sarà individuato dalla quantità dei due beni che lo compongono.

*Cristina Giordani\* e Federico Spandonaro\**

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

Curve di  
indifferenza

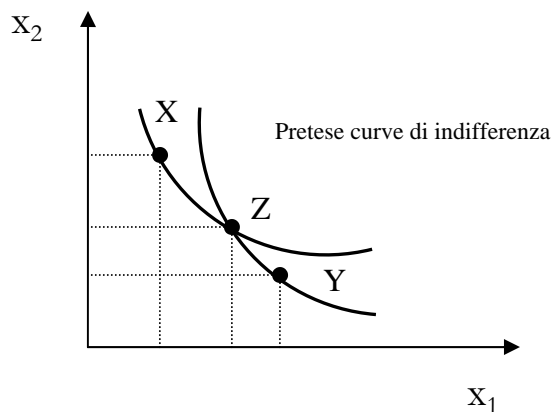
Individuato un paniere di consumo  $(x_1, x_2)$ , tutti i panieri (formati da quantità diverse dei beni  $x_1$  e  $x_2$ ), che per il consumatore sono indifferenti rispetto a quello dato (senza però mostrare quali siano i migliori e quali i peggiori) formano la cosiddetta “curva di indifferenza”.



Tutti i panieri che si trovano al di sopra di una certa curva di indifferenza sono preferiti ai panieri che si trovano lungo la stessa, mentre questi ultimi sono preferiti a quelli che giacciono sotto la curva. L'insieme completo delle curve di indifferenza del consumatore viene chiamato “**mappa di indifferenza**”.

Caratteristiche  
delle curve

Caratteristica peculiare delle curve di indifferenza è che esse **non possono mai intersecarsi fra loro**. Osservando la figura che segue, infatti, se le due curve si intersecassero, X, Y e Z dovrebbero essere indifferenti fra loro, quindi non potrebbero trovarsi su due curve distinte.



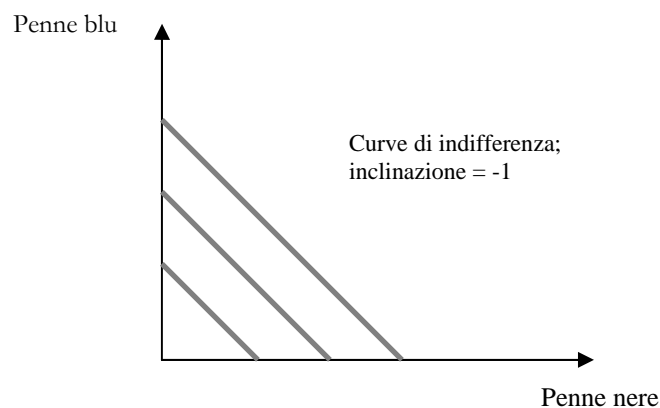
Altra caratteristica delle curve di indifferenza è che esse sono generalmente **inclinate negativamente**, per effetto del postulato dell'utilità marginale decrescente.

Tipi di  
preferenze

A seconda dei tipi di preferenze è possibile costruire apposite curve di indifferenza atte a rappresentarle.

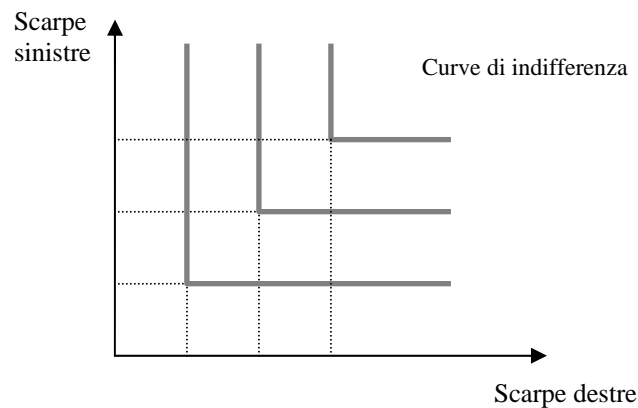
Perfetti  
sostituti

Due beni si dicono **perfetti sostituti** quando il consumatore è pronto a sostituire un bene con l'altro ad un saggio costante (ad esempio in proporzione uno a uno). Sono considerate perfetti sostituti, ad esempio, le penne rosse ( $x_1$ ) e le penne blu ( $x_2$ ) per un consumatore che sia interessato solo al numero totale di penne e non al loro colore. Le sue curve di indifferenza saranno rappresentate da rette parallele con inclinazione pari a -1.



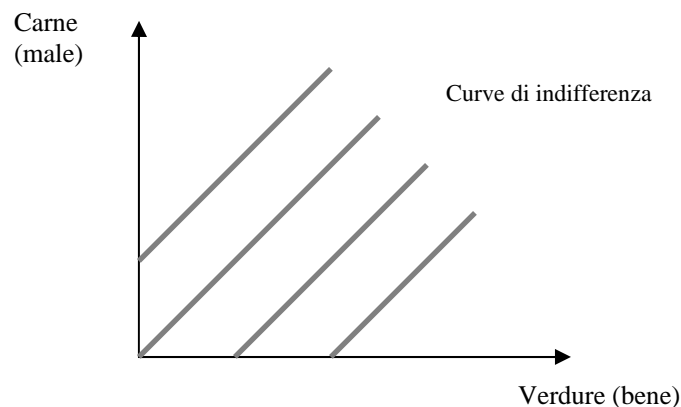
Perfetti  
complementi

Due beni sono detti **perfetti complementi** nel caso in cui vengano consumati congiuntamente a proporzioni fisse (non necessariamente in proporzione uno a uno), come se si “completassero” fra loro. Un classico esempio è quello della scarpa destra e della scarpa sinistra.: il consumatore le utilizza congiuntamente, ed avere una scarpa destra o sinistra in più senza avere anche l'altra non gli aumenterebbe l'utilità. Le curve di indifferenza sono a forma di L, con il vertice in corrispondenza dei punti in cui i due beni sono in quantità uguale.

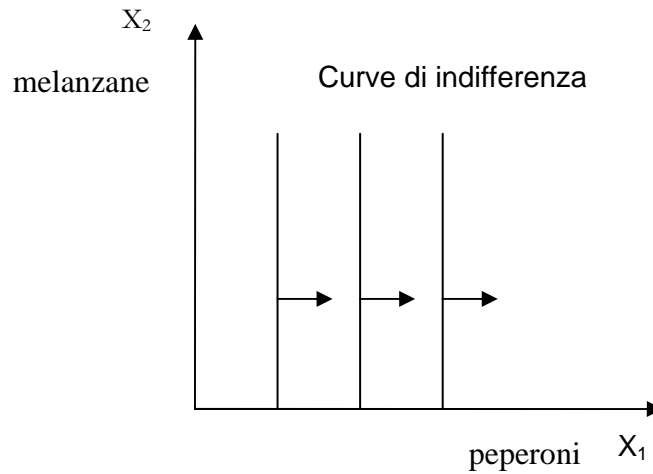


Mali

I “mali” sono beni che il consumatore non apprezza, in quanto li considera dannosi. Prendiamo come esempio un consumatore vegetariano, che ama le verdure e detesta la carne. Considerando un paniere che contiene sia verdure che carne, se aumentiamo la quantità di carne, per mantenere il consumatore sulla stessa curva di indifferenza evidentemente occorre aumentare anche la quantità di verdure in modo tale da “compensarlo”. Ciò comporta che le curve di indifferenza di questo consumatore siano inclinate positivamente.

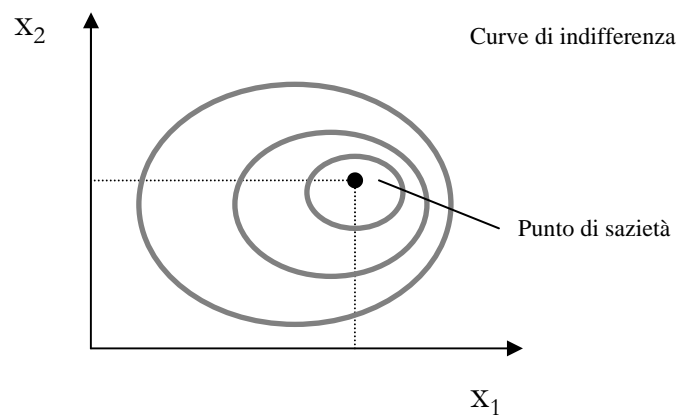
Beni  
neutrali

Un bene è detto invece **neutrale** se per il consumatore è indifferente consumarlo o meno. Prendiamo come esempio un soggetto al quale piacciono molto i peperoni e che sia invece neutrale nei confronti delle melanzane. Le curve di indifferenza di questo consumatore sono dunque delle rette verticali: la sua utilità aumenta solo se cresce il numero dei peperoni, mentre aumentare la quantità di melanzane non ha nessuna conseguenza per lui.

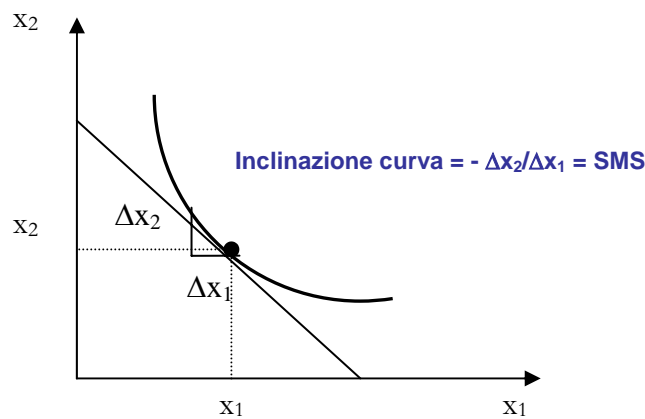


Sazietà

Infine, si parla di **sazietà** nel momento in cui esiste un paniere preferito a tutti gli altri (punto di sazietà), e più il consumatore sceglie panieri vicini a questo, maggiore sarà la sua soddisfazione.

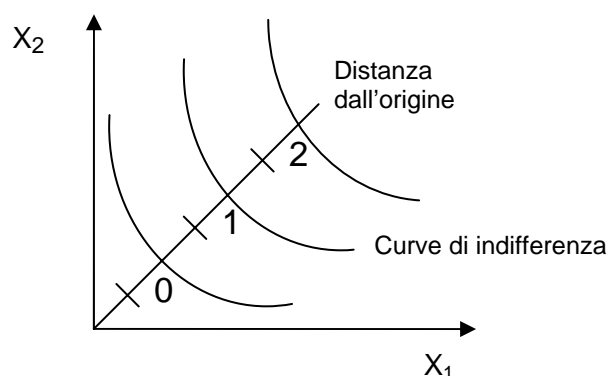


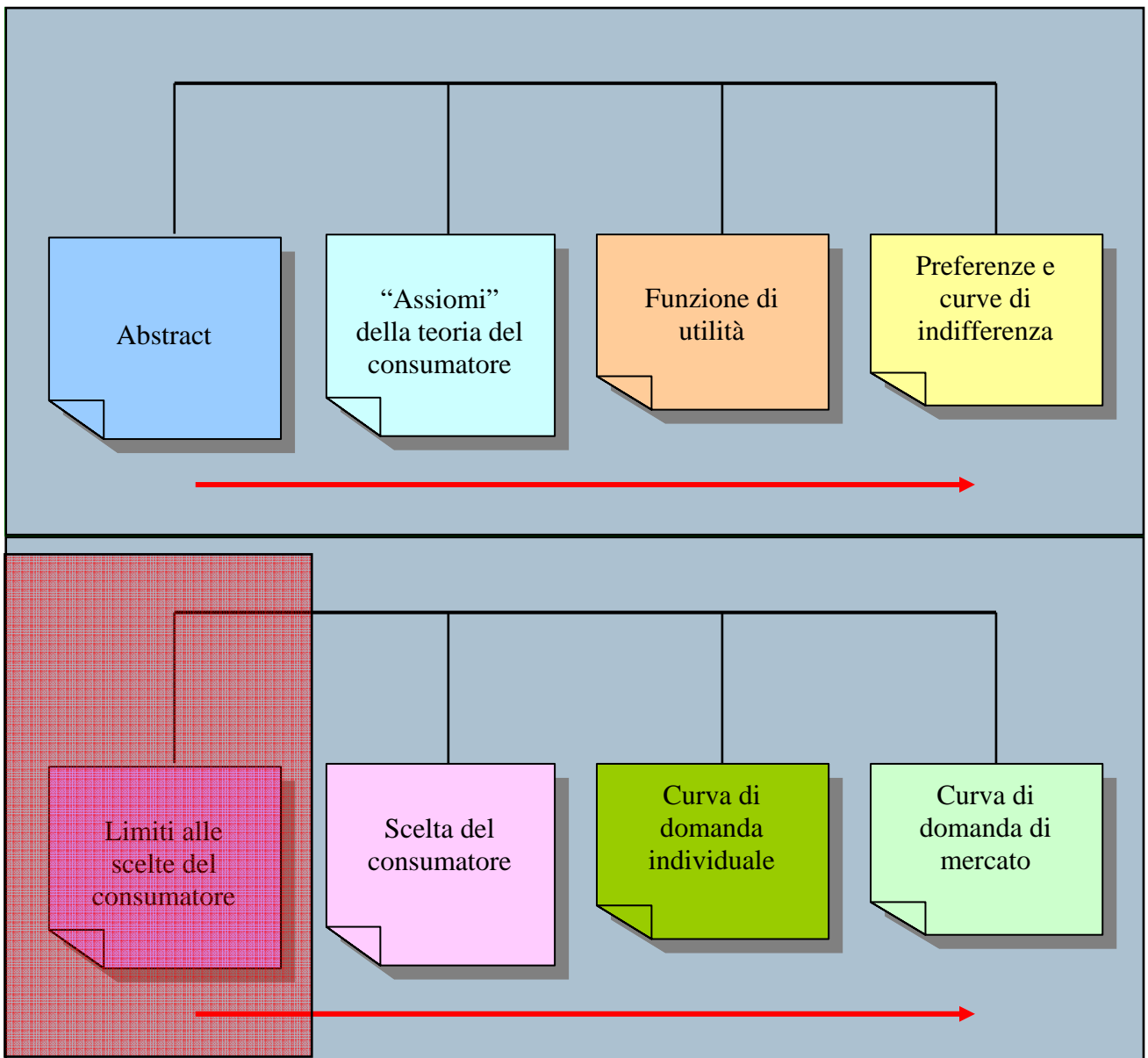
Dopo aver analizzato le curve di indifferenza, è utile introdurre il concetto di saggio marginale di sostituzione (SMS), che altro non è che l'inclinazione di una curva di indifferenza in corrispondenza di un particolare punto.



In particolare, il SMS rappresenta la quantità di un bene ( $x_1$ ) a cui il consumatore è disposto a rinunciare per ottenere una quantità aggiuntiva dell'altro bene ( $x_2$ ), in modo che la sua utilità resti comunque costante. Nel caso di curve di indifferenza convesse, il SMS, ossia l'inclinazione della curva di indifferenza, diminuisce (in valore assoluto) all'aumentare di  $x_1$ . Le curve di indifferenza sono dunque caratterizzate da un SMS decrescente: il saggio al quale il consumatore è disposto a scambiare  $x_1$  con  $x_2$  diminuisce all'aumentare di  $x_1$ . Per fare un esempio: se ho patate e pomodori, maggiore è la quantità di patate di cui dispongo e più sarò disposto a cederne qualche unità in cambio di pomodori.

Disegnando negli assi cartesiani varie curve di indifferenza in corrispondenza di diverse quantità dei beni, possiamo ricollegare il concetto di curva d'indifferenza a quello di utilità. In condizioni normali i panieri che si trovano sulle curve di indifferenza più distanti dall'origine avranno utilità via via maggiori, descrivendo così l'ordinamento delle preferenze del consumatore.





#### 4. Limiti alle scelte del consumatore

Vincolo  
di bilancio

Il consumatore, in realtà è soggetto a vincoli nell'affrontare le sue decisioni di scelta

In particolare, il **vincolo di bilancio**, impone al consumatore che la quantità di moneta necessaria per acquistare i due beni  $x_1$  e  $x_2$  (che si suppone formino il paniere di consumo oggetto di scelta) non ecceda la quantità di moneta totale che egli ha a disposizione (la indichiamo con  $m$ ). Se  $p_1$  è il prezzo del bene  $x_1$  e  $p_2$  il prezzo del bene  $x_2$ , possiamo esprimere il vincolo di bilancio del consumatore come segue:

$$p_1x_1 + p_2x_2 \leq m$$

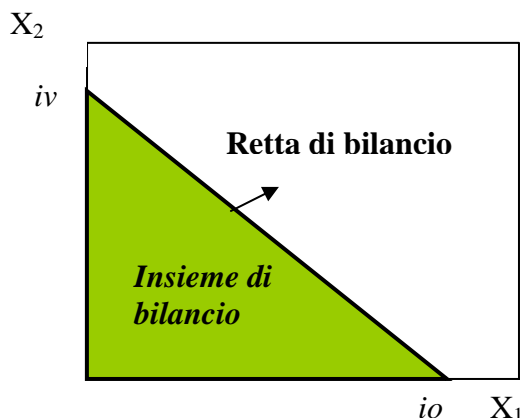
*Cristina Giordani\* e Federico Spandonaro\**

15

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

Nella figura che segue vengono rappresentati graficamente:

- la **retta di bilancio**, ovvero l'insieme dei panieri di beni che hanno un costo esattamente pari a  $m$  (che rappresenta, lo ricordiamo, la quantità di moneta a disposizione del consumatore);
- l'**insieme di bilancio**, costituito dall'insieme dei panieri che si trovano al di sotto della retta di bilancio e il cui costo è strettamente inferiore a  $m$ .



Osservando la figura, l'intercetta orizzontale  $io$  della retta di bilancio ( $=m/p_1$ ) rappresenta la quantità del bene 1 che il consumatore potrebbe acquistare se decidesse di spendere l'intera quantità di moneta a sua disposizione per quel bene; l'intercetta verticale  $iv$  ( $=m/p_2$ ) rappresenta invece la quantità del bene 2 che il consumatore potrebbe comperare con  $m$  se volesse acquistare, appunto, solo il bene 2. L'**inclinazione della retta di bilancio** (pari a al rapporto fra i prezzi dei beni -  $p_1/p_2$ ) esprime, invece, la quantità del bene 2 che si potrà acquistare se la quantità consumata del bene 1 è pari a  $x_1$ .

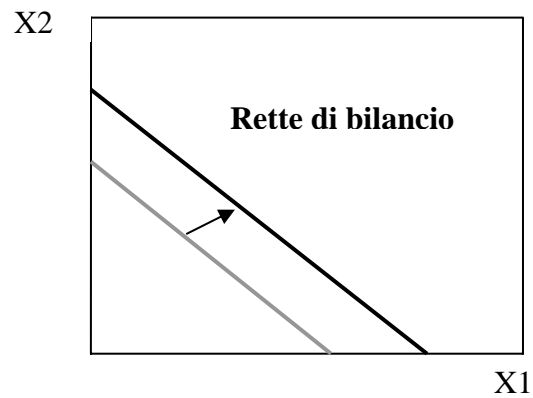
Da un punto di vista economico, per aumentare il consumo del bene 1 e continuare a soddisfare il vincolo di bilancio, occorre rinunciare in parte al consumo del bene 2: per questo motivo gli economisti affermano che l'inclinazione della retta di bilancio rappresenta il **costo opportunità** del consumo del bene.

Variazioni  
della retta di  
bilancio

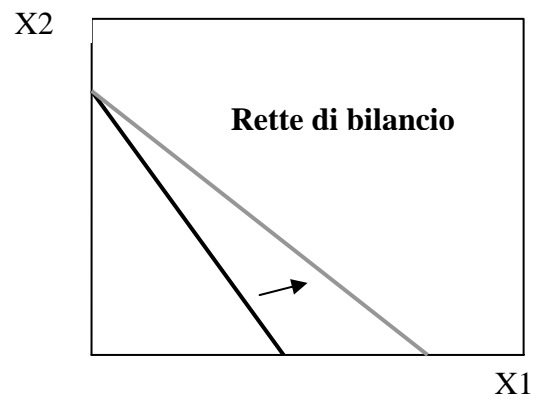
Se si modificano i prezzi dei beni e/o il reddito del consumatore, varia anche la sua capacità di acquisto.

Un **aumento del reddito**, fa sì che si potranno acquistare maggiori quantità dei beni. Graficamente i valori delle intercette (quantità acquistabili dei beni) si spostano allontanandosi dall'origine senza modificare l'inclinazione della retta di bilancio. In pratica si avrà uno spostamento verso destra di quest'ultima. In maniera simmetrica, una diminuzione del reddito vedrà la retta di bilancio spostarsi verso sinistra e mantenere la medesima inclinazione.

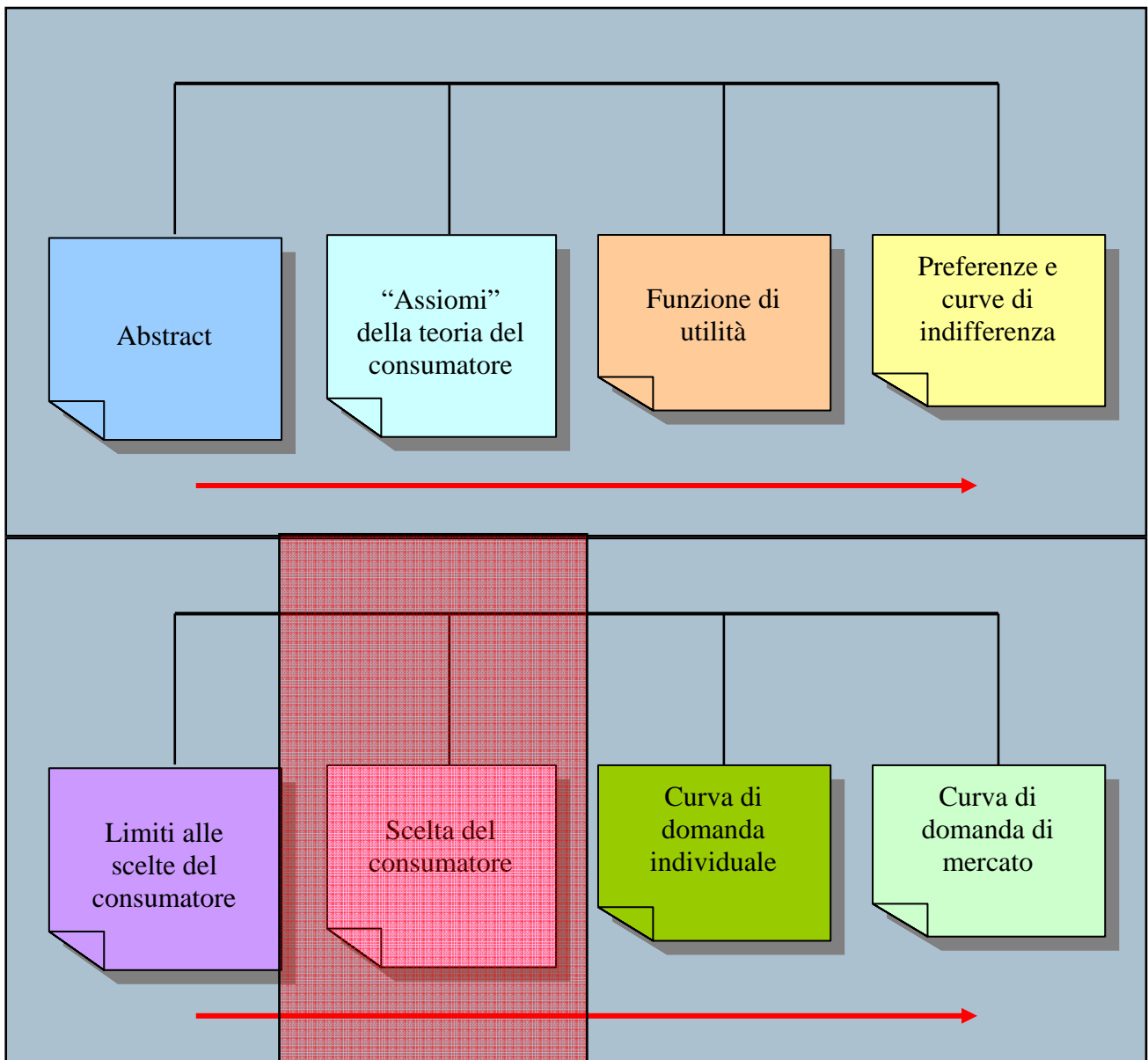




Considerando una variazione di prezzo, si può osservare come nel caso ad esempio della **diminuzione del prezzo del bene 1**, a parità di reddito e di consumo del bene 2 si potrà acquistare una quantità maggiore del bene 1



Graficamente la sola intercetta del bene 1 si sposta verso destra e la retta di bilancio diventa più ripida.



## 5. Scelta del consumatore

Considerando curve di indifferenza con inclinazione negativa e convesse rispetto all'origine degli assi, come si è detto più sopra, il consumatore massimizza l'utilità scegliendo panieri su curve di indifferenza sempre più distanti dall'origine. Il vincolo di bilancio limita però la sua possibilità di spingersi su curve di indifferenza sempre più lontane.

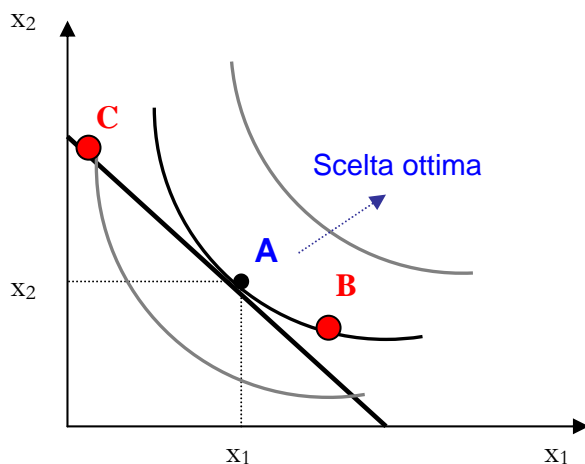
E' facile convincersi - utilizzando la rappresentazione grafica - che il consumatore massimizzerà la sua utilità scegliendo il paniere che pur essendo sul vincolo di bilancio è più lontano dall'origine, ovvero sulla più alta curva di indifferenza possibile.

*Cristina Giordani\* e Federico Spandonaro\**

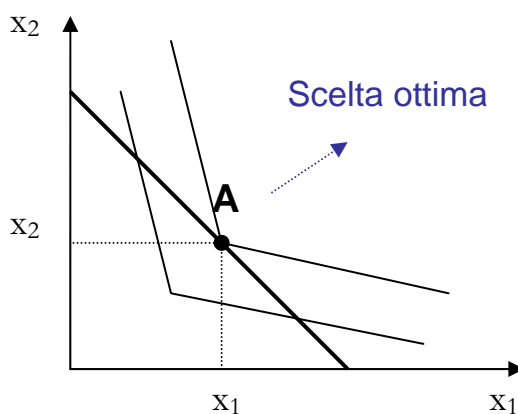
18

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

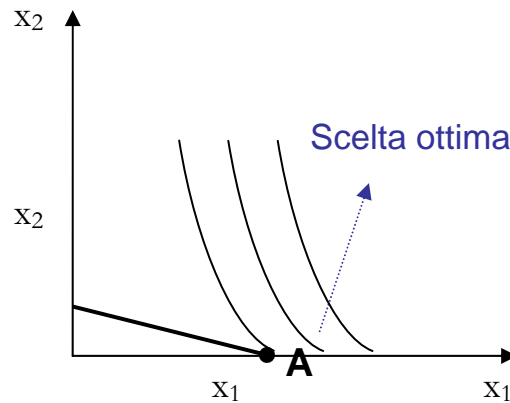
Il punto di scelta ottimale (razionale nel senso che massimizza l'utilità del consumatore) si troverà in un punto di tangenza, come il punto A nel grafico seguente.



A è il paniere ottimo: infatti, il paniere B, ad es., essendo sulla stessa curva di indifferenza ha la stessa utilità per il consumatore, ma si trova al di sopra della retta di bilancio, quindi non è acquistabile secondo il livello di reddito disponibile e quello dei prezzi dei beni. Il paniere C, del resto, si trova sulla retta di bilancio ed è quindi acquistabile così come A, ma si trova su una curva di indifferenza più bassa e quindi è considerato peggiore di A dal consumatore. E' importante sottolineare che **in corrispondenza di una scelta ottima la curva di indifferenza non può intersecare la retta di bilancio**. Va inoltre specificato che se, ad esempio, assumiamo **curve di indifferenza ad angolo**, in corrispondenza della scelta ottima si ha un angolo, come si può osservare nella figura che segue.



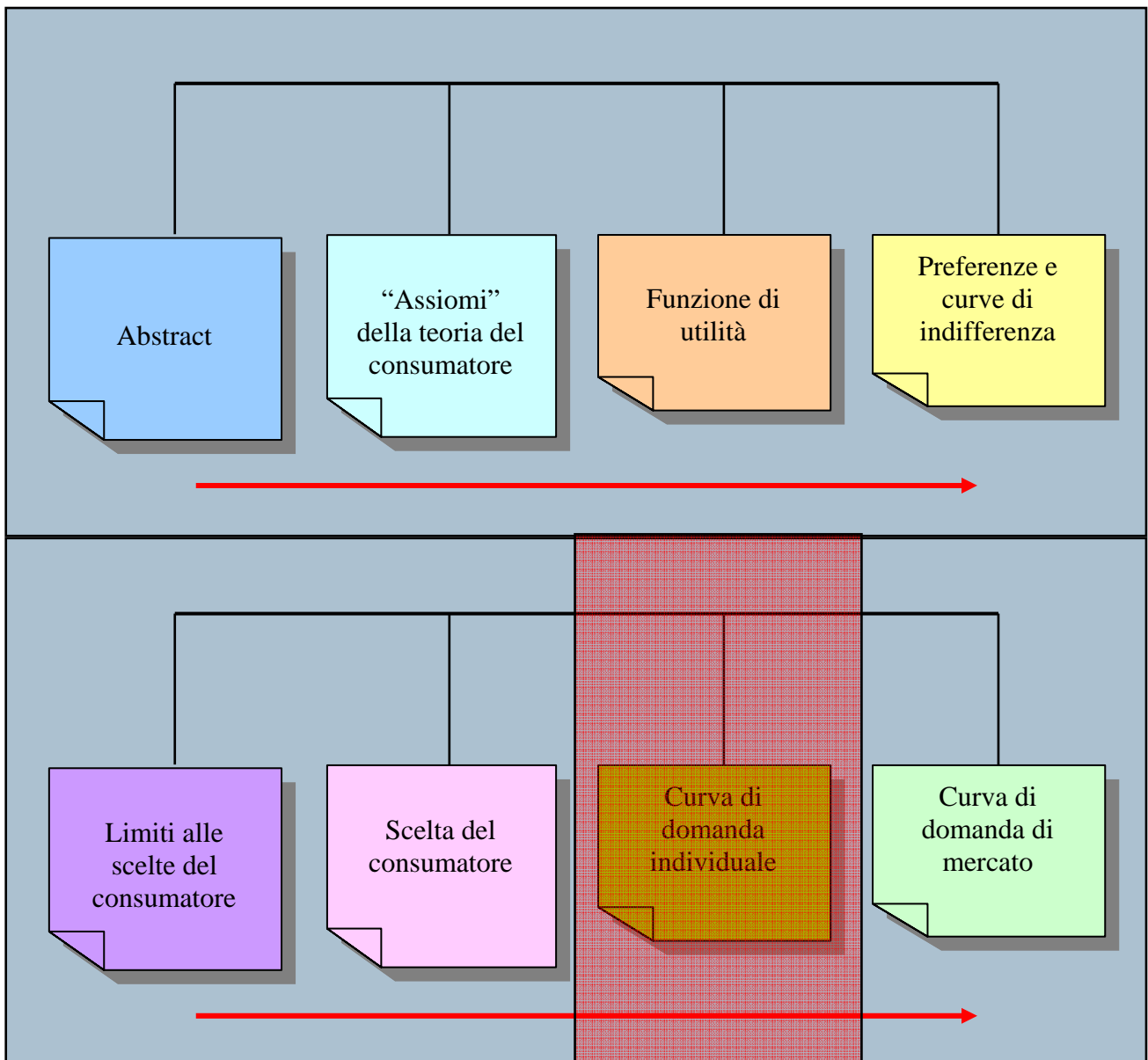
Anche nel caso in cui si abbia un **ottimo di frontiera**, ovvero nel caso in cui la scelta ottima corrisponda al consumo di un solo bene, la condizione di tangenza non è verificata.



Escludendo queste due eccezioni, allora la curva di indifferenza deve essere necessariamente tangente alla retta di bilancio, ossia l'inclinazione della curva deve essere uguale a quella della retta:

$$\Delta x_2 / \Delta x_1 = p_1 / p_2$$

Il significato economico di ciò è che, in corrispondenza del punto di ottimo per il consumatore, il saggio di sostituzione fra i beni (ovvero quanto si è disposti a rinunciare di un bene per avere una maggiore quantità dell'altro, ovvero ancora la quantità necessaria del secondo bene per compensare la perdita di utilità derivante dalla rinuncia del primo) è pari al rapporto fra i prezzi dei beni; in condizioni ottimali, quindi, i rapporti relativi fra i prezzi segnalano i rapporti fra le utilità dei beni.



## 6. Curva di domanda individuale

La funzione di domanda individuale del consumatore esprime la quantità ottima di ciascun bene in funzione dei prezzi dati e del reddito del consumatore. Dunque, se variano i prezzi e/o il reddito del consumatore, varierà anche la sua scelta ottima.

Consideriamo innanzitutto **come varia la domanda del consumatore al variare del suo reddito disponibile**, mantenendo quindi fissi i prezzi.

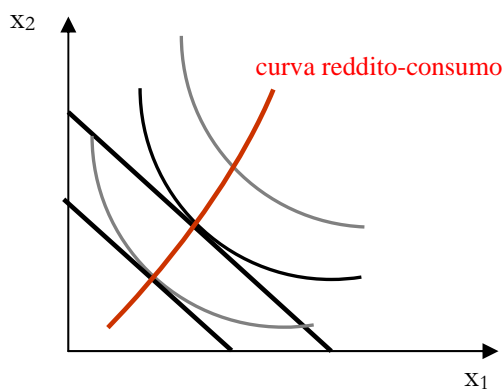
Abbiamo visto in precedenza che un aumento del reddito comporta uno spostamento verso destra della retta di bilancio e quindi la possibilità per il consumatore di ottenere una maggiore quantità di beni e quindi di utilità; se

Variazioni  
della domanda  
al variare del  
reddito

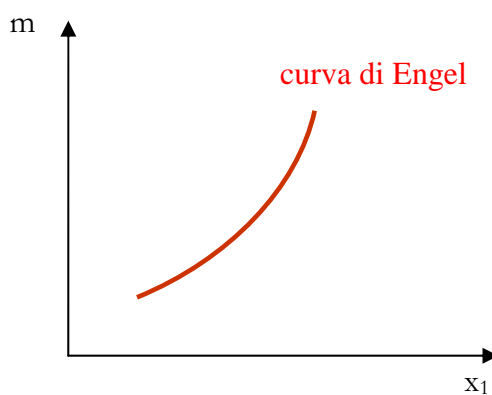
*Cristina Giordani\* e Federico Spandonaro\**

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

uniamo tutti i punti di ottimo per il consumatore in corrispondenza di vari livelli di reddito (tenendo costanti, lo ricordiamo, i prezzi dei beni), otteniamo graficamente la cosiddetta curva **reddito-consumo** (detta anche **sentiero di espansione del reddito**), che evidenzia relazione esistente fra la quantità domandata del bene 1 la quantità domandata del bene 2.



Se invece mettiamo in relazione la quantità domandata di uno dei due beni con il reddito a disposizione del consumatore, sempre mantenendo fissi i prezzi dei beni, otteniamo la **curva di Engel**, che graficamente si presenta con una inclinazione positiva.



E' intuibile che nella maggior parte dei casi all'aumentare del reddito aumenta la domanda di un bene, mentre se il reddito diminuisce è inferiore anche la domanda. Un bene di questo tipo è detto **bene normale**.

Si dicono poi **beni di lusso**, quei beni la cui domanda aumenta più che proporzionalmente all'aumento del reddito. Di contro si dicono beni necessari, quelli in cui la quantità aumenta meno che proporzionalmente al reddito.

Può peraltro accadere che il consumo di un bene diminuisca all'aumentare del reddito, ed aumenti al diminuire di questo. Si tratta dei cosiddetti **beni inferiori**.

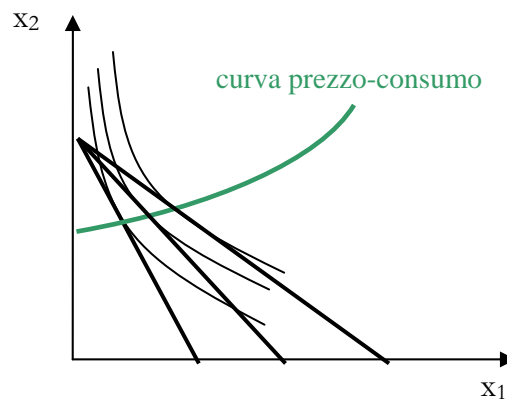
Non si può dire in assoluto se un bene è normale o inferiore; dipende infatti dal soggetto e dal reddito. Ad esempio, se un povero che compra sempre

patate vede aumentare di molto il suo reddito, presumibilmente diminuisce il consumo di patate e compra carne (in questo caso, le patate sono per quel consumatore dei beni inferiori).

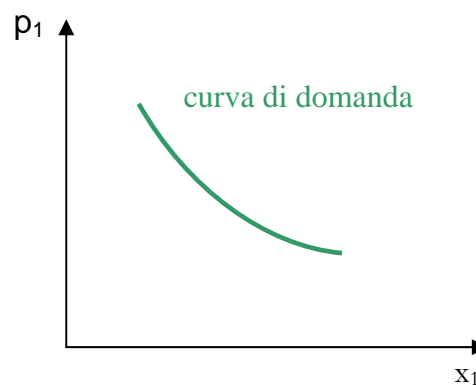
Variazioni  
della domanda  
al variare dei  
prezzi

Esaminiamo ora le **variazioni della domanda al variare dei prezzi**. In particolare, consideriamo il caso in cui diminuisca il prezzo del bene 1, mantenendo fissi sia il prezzo del bene 2 che il reddito a disposizione del consumatore. Anche in questo caso il vincolo di bilancio si sposta, ma non più parallelamente a se stesso, permettendo il raggiungimento di curve di indifferenza più lontane dall'origine e quindi maggiori livelli di utilità.

La curva che unisce le scelte ottime del consumatore al variare del prezzo del bene 1, mettendo in relazione le quantità domandate dei due beni, è detta **curva prezzo-consumo**.



Esprimendo invece la relazione fra la quantità ottima domandata del bene 1 e il suo prezzo abbiamo **la curva di domanda**.



La conseguenza più comune è che essa sia inclinata negativamente, ovvero che la quantità consumata aumenti al diminuire del prezzo: siamo in questo caso in presenza di un bene cosiddetto **ordinario**. Se invece la domanda del bene 1 diminuisce al diminuire del suo prezzo, ci troviamo dinanzi ad un **bene di Giffen**. Anche se non sono molto comuni, questi beni esistono e come

esempio possiamo usare lo stesso dei beni inferiori: se un povero che compra sempre patate vede diminuire il loro prezzo, avendo sempre lo stesso reddito avrà anche dei soldi in più da spendere, e presumibilmente deciderà di utilizzarli per comprare altri beni, ad esempio la carne.

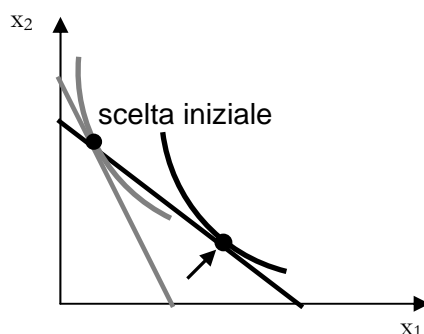
Vediamo ora più in dettaglio cosa accade quando variano i prezzi mantenendo invariato il reddito del consumatore.

La variazione del prezzo di un bene comporta il verificarsi di due effetti, entrambi i quali vanno ad influenzare la domanda di un bene:

1. **effetto di sostituzione:** variano i prezzi relativi, ossia il saggio al quale si può scambiare un bene con l'altro;
2. **effetto di reddito:** si modifica il potere di acquisto del consumatore.

Considerando il primo effetto, facciamo variare i prezzi relativi aggiustando il reddito, in modo tale da mantenere costante il potere di acquisto.

Supponiamo che inizialmente venga consumato il paniere  $(x_1, x_2)$  ai prezzi  $p_1$  e  $p_2$ . Se il prezzo del bene 1 diminuisce, diventando  $p'_1$ , occorre diminuire anche il reddito (da  $m$  a  $m'$ ) per mantenere invariata l'utilità iniziale. Graficamente la retta di bilancio diventa più piatta, ruotando intorno alla scelta iniziale



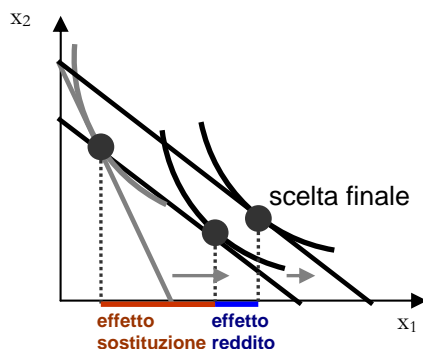
La variazione della quantità domandata del bene 1 dovuta all'effetto di sostituzione sarà pari a:

$$\Delta x_1^s = x_1(p'_1, m') - x_1(p_1, m)$$

Per analizzare invece l'effetto di reddito, manteniamo fissi i prezzi relativi facendo variare il reddito monetario del consumatore.

Manteniamo allora costanti i nuovi prezzi al livello  $(p'_1, p_2)$  ed aumentiamo il reddito da  $m'$  ad  $m$  (riportandolo quindi al livello iniziale). La retta di bilancio si sposta parallelamente alla nuova verso destra in seguito all'aumento di reddito (stessa intercetta verticale della retta iniziale). Vi è un nuovo punto di ottimo (finale) e una nuova quantità domandata del bene 1.





La variazione della quantità domandata del bene 1 dovuta all'effetto di reddito sarà allora pari a :

$$\Delta x_1^r = x_1(p'_1, m) - x_1(p_1, m')$$

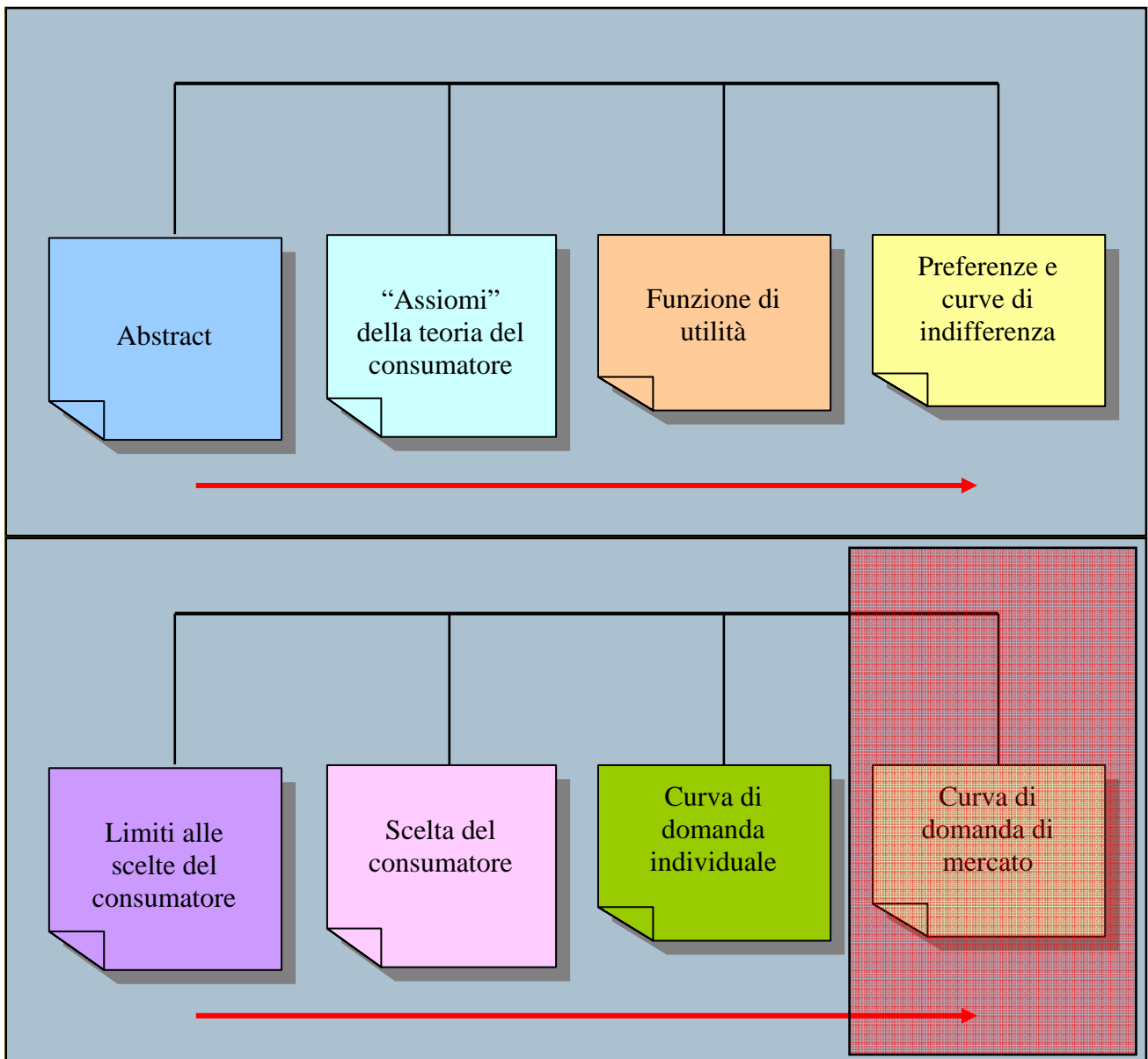
In base all'**equazione di Slutsky**, possiamo affermare che la variazione complessiva della domanda è data dalla somma dell'effetto reddito e dell'effetto sostituzione, ed è pari quindi a:

$$\Delta x_1 = \Delta x_1^s + \Delta x_1^r$$

**L'effetto di sostituzione è sempre negativo**, ovvero il segno della variazione della domanda è sempre opposto a quello della variazione del prezzo: se  $p_1$  diminuisce, aumenta la quantità domandata del bene 1. **L'effetto di reddito può essere sia positivo** (*bene normale*: la sua domanda aumenta all'aumentare del reddito) **che negativo** (*bene inferiore*: la sua domanda diminuisce all'aumentare del reddito).

In definitiva, la **variazione complessiva della domanda** avrà:

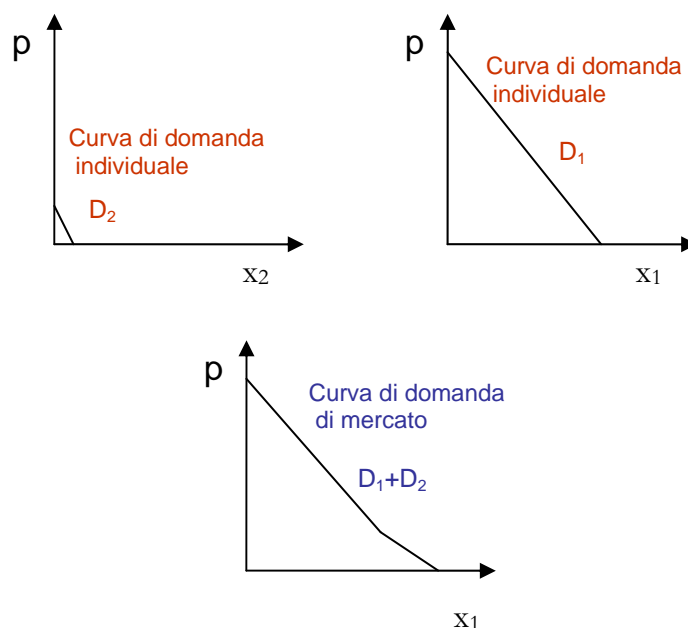
- **segno negativo** (la domanda varia in senso opposto rispetto alla variazione di prezzo: diminuisce se il prezzo aumenta, aumenta se il prezzo diminuisce) se entrambi gli effetti hanno segno negativo (bene normale);
- **segno incerto** se l'effetto reddito ha segno positivo (bene inferiore). In particolare, la variazione complessiva avrà **segno positivo** se prevale l'effetto di reddito positivo su quello di sostituzione negativo (bene di Giffen).



## 7. Curva di domanda di mercato

Supponendo che nel mercato esistano  $n$  consumatori, la **domanda di mercato** o **domanda aggregata del bene 1** non è altro che la somma di tutte le domande individuali degli  $n$  consumatori.

Così come la domanda del consumatore dipende dai prezzi dei beni e dal suo reddito monetario disponibile, la domanda di mercato dipenderà dai prezzi dei beni e dalla distribuzione dei redditi.



A questo punto riteniamo importante puntualizzare maggiormente il concetto di curva di domanda, facendo un esempio concreto di un particolare tipo di mercato.

Sappiamo che la curva di domanda di mercato rappresenta la quantità di bene o servizio che i consumatori desiderano acquistare in corrispondenza di ciascun possibile prezzo.

Per considerare un caso concreto, esaminiamo il funzionamento del mercato di locazione degli appartamenti, utilizzando il modello più semplice, in grado di descrivere gli elementi essenziali della situazione analizzata.

Seguendo un esempio classico<sup>1</sup> consideriamo il mercato degli appartamenti in una cittadina universitaria. In questa città esistono due tipologie di appartamenti: immaginando due grandi aree concentriche intorno all'università, alcuni sono vicini all'Ateneo, e si trovano dunque nell'area "interna", mentre altri si trovano in quella esterna e sono quindi più lontani<sup>2</sup>.

Gli studenti di solito preferiscono gli appartamenti più vicini, in quanto da lì è più facile raggiungere la cittadina universitaria. In questo esempio di mercato semplificato, analizziamo solo l'area interna, ipotizzando che vi siano molti appartamenti disponibili nell'area esterna e che il loro prezzo sia fissato ad un livello noto<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> (H.R. Varian, *Microeconomia*, 1995)

<sup>2</sup> In entrambi i casi, si effettua una prima semplificazione, considerando gli appartamenti assolutamente identici sotto ogni aspetto, tranne che per la posizione geografica.

<sup>3</sup> In economia più formalmente si dice che il prezzo degli appartamenti dell'area esterna è una variabile esogena, ossia determinato da fattori esterni al modello, mentre quello degli

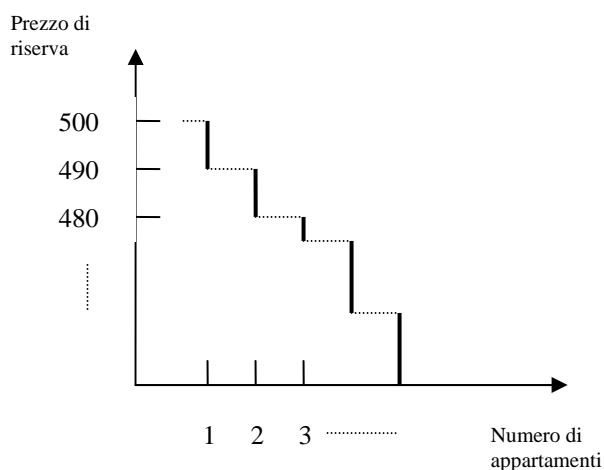
Prendiamo in considerazione tutti i possibili locatari degli appartamenti, e supponiamo di domandare quale sia la somma più alta che ciascuno di essi è disposto a pagare per affittare uno degli appartamenti (ricordiamo, dell'area interna).

Ipotizziamo che ci sia un soggetto *disposto a pagare* il prezzo più elevato tra tutti (es. 500€ al mese), probabilmente perché è molto ricco o molto pigro e vuole evitare di camminare molto per raggiungere l'Università.

Supponiamo poi che il prezzo successivo in ordine di grandezza che qualche individuo è disposto a pagare sia 490€. Se il prezzo di mercato fosse 499€, verrebbe affittato un solo appartamento, alla persona *disposta a pagare* 500€. Sempre uno sarebbe l'appartamento affittato se il prezzo di mercato rientrasse tra i 498€ ed 491€. In corrispondenza di un prezzo pari a 490€, invece; verrebbero affittati due locali: uno a chi offre 500€ ed uno a chi ne offre 490. Ancora, verrebbero affittati solo due appartamenti fino a quando non si raggiungesse il prezzo massimo offerto da colui che è disposto a pagare il terzo prezzo in ordine di grandezza, e così via.

Il **prezzo di riserva** ( $p$ ) è la somma più elevata che un individuo è disposto a pagare per acquistare un bene.

Il numero degli appartamenti affittati in corrispondenza di un dato prezzo  $p^*$  sarà dunque uguale al numero degli individui con prezzo di riserva superiore o uguale al prezzo di mercato  $p^*$



La curva di domanda raffigurata rappresenta la quantità domandata in corrispondenza di ciascun possibile prezzo di mercato. Vista la vasta

---

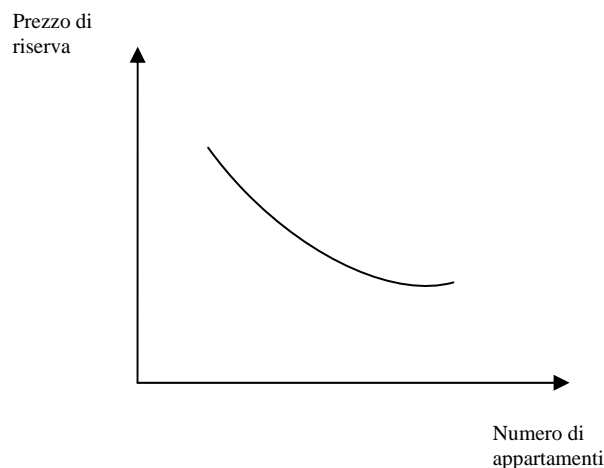
appartamenti dell'area interna è una variabile endogena, ovvero determinato da forze che agiscono all'interno del modello.

*Cristina Giordani\* e Federico Spandonaro\**

28

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

dimensione del mercato, ovvero il grande numero di acquirenti, la curva di domanda può essere raffigurata come segue, senza “salti” tra un prezzo e l’altro.



Come illustrato, **la curva di domanda degli appartamenti è inclinata negativamente**: se il prezzo di mercato diminuisce un numero più elevato di appartamenti sarà.

Elasticità  
della  
domanda

Per concludere, vogliamo introdurre brevemente il concetto di **elasticità ( $\epsilon$ )**, per capire come misurare la “reattività” della domanda ad esempio a variazioni di prezzo, in maniera però indipendente dall’unità di misura. Così, l’elasticità della domanda rispetto al prezzo è pari al rapporto tra la variazione percentuale della quantità domandata ( $\Delta q$ ) e la variazione percentuale del prezzo ( $\Delta p$ ). Formalmente, avremo:

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

Generalmente l’elasticità ha segno negativo, in quanto la curva di domanda  $p$  è inclinata negativamente, ma spesso si utilizza la misura dell’elasticità in valore assoluto.

Se l’elasticità della domanda di un certo bene  $x$  è, in valore assoluto, maggiore di 1, allora si afferma che la domanda del bene  $x$  è elastica. Ciò significa che la quantità domandata è molto sensibile al prezzo: se ad esempio questo aumenta dell’1%, la domanda di quel bene diminuirà di una percentuale maggiore dell’1%.

Al contrario, una domanda inelastica avrà una elasticità in valore assoluto inferiore a 1. Infine, se l’elasticità è pari ad 1 in valore assoluto, si ha una domanda con elasticità unitaria: se il prezzo di un bene aumenta del 5%, la sua domanda diminuirà ugualmente della stessa percentuale.

*Cristina Giordani\* e Federico Spandonaro\**

29

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