

ANALISI DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

Nozioni introduttive.

Posizione di equilibrio nello scambio

Nel capitolo precedente abbiamo visto che il mercato funziona con il concorso simultaneo della domanda e della offerta. I compratori domandano merce, i venditori la offrono.

Dal principio che i beni economici sono scarsi deriva che:

1) I compratori, pur di non restare senza la merce desiderata, sono disposti ad offrire un prezzo maggiore dei loro concorrenti. Acquisiranno la merce i compratori più capaci allo scambio.

La concorrenza fra i compratori porta all'aumento del prezzo.

2) I venditori, data la scarsità dei mezzi destinati all'acquisto delle merci che loro vogliono vendere, per non restare con la merce invenduta, sono disposti a offrirla ad un prezzo minore dei loro concorrenti. **I venditori che sono capaci di attuare i più forti ribassi vendono la loro merce, eliminando i concorrenti meno capaci.**

3) La domanda individuale, indica la **quantità di merce che il singolo è disposto a chiedere ad un determinato prezzo, in un dato momento, in un dato mercato (domanda individuale).**

Dalla somma delle domande individuali deriva la domanda collettiva. Essa può essere definita come la **quantità di merce che il complesso degli acquirenti in un mercato è disposto a chiedere ad un determinato prezzo, in un dato momento.**

Via via che il prezzo diminuisce, gli acquirenti sono disposti ad acquistare un quantitativo maggiore di merce.

Da ciò si desume che se il prezzo diminuisce la domanda aumenta. Se il prezzo aumenta la domanda diminuisce.

Si vede chiaramente che la domanda varia in senso inverso al prezzo. E' questa la legge della domanda, che coglie la relazione funzionale tra prezzo e quantità domandata e che si può esprimere sinteticamente dicendo che la domanda individuale è funzione del prezzo.

Domanda collettiva di una merce

Sul mercato non vi è soltanto la domanda di un consumatore, ma vi sono anche quelle degli altri acquirenti. **La somma delle domande individuali ci dà la domanda collettiva**, sulla quale dobbiamo soffermarci perché è questa che influenza il prezzo di mercato.

Risultando dalla somma delle domande individuali, è facile dedurre che anche la domanda collettiva è funzione inversa del prezzo. Se il prezzo aumenta, la domanda collettiva diminuisce. Tale diminuzione dipende dalle seguenti ragioni:

- 1) ogni consumatore tende a diminuire il consumo di un bene quando il suo prezzo aumenta;
- 2) la massa dei consumatori appartiene a vari strati con diverso reddito: quando il prezzo aumenta i consumatori di minor capacità economica vengono esclusi dal mercato;
- 3) il rialzo dei prezzi dei beni principali spinge i consumatori all'acquisto dei beni succedanei. Se aumenta il prezzo del caffè, alcuni consumatori acquisteranno orzo o cioccolata.

E' evidente che se nelle tre ipotesi considerate il prezzo diminuisce, si verificano i fenomeni inversi a quelli enunciati.

Elasticità della domanda

Abbiamo detto che al variare del prezzo varia la quantità domandata di un bene. **Non per tutte le merci però le variazioni del prezzo hanno uguali effetti.** A variazioni di prezzo corrispondono variazioni in senso inverso delle quantità domandate, in misure più o meno ampie a seconda delle merci considerate.

Intendiamo per elasticità della domanda la misura in cui alle variazioni del prezzo di una merce corrisponde una variazione della quantità domandata. Diremo pertanto che

la domanda di un bene è **molto elastica** se varia notevolmente a piccole variazioni del prezzo; è **poco elastica o rigida** nel caso contrario.

Sono beni a domanda elastica quelli che soddisfano bisogni secondari o di civiltà. Ad es., cravatta, birra, televisori, dolci, etc.

Sono beni a domanda rigida i beni di lusso (ad es., gioielli) e quelli di prima necessità (ad es., pane) per i quali ad aumenti di prezzo non corrispondono variazioni sensibili nel loro consumo.

Offerta individuale e offerta collettiva

L'offerta individuale, indica la **quantità di merce che un individuo è disposto a vendere ad un determinato prezzo, in un dato momento, in un dato mercato.**

Dalla somma delle offerte individuali deriva l'offerta collettiva. Essa può essere definita come la quantità di merce complessivamente posta a disposizione dei compratori a un determinato prezzo, in un dato momento, in un dato mercato.

Offerta individuale di una merce

Man mano che il prezzo sale, la quantità offerta aumenta. Se il prezzo diminuisce, la quantità offerta decresce. **Vale a dire l'offerta varia nello stesso senso delle variazioni del prezzo. Possiamo esprimere la legge dell'offerta dicendo che la stessa è funzione diretta del prezzo.**

Offerta collettiva di una merce

Risultando dalla somma delle offerte individuali, anche l'offerta collettiva è funzione diretta del prezzo. Vale a dire aumenta se il prezzo cresce, diminuisce se il prezzo cala.

Ciò si verifica perché:

- 1) man mano che i prezzi aumentano, cresce l'offerta dei singoli venditori;
- 2) a prezzi alti entrano nel mercato venditori nuovi che prima erano esclusi dai bassi prezzi che non compensavano il loro sacrificio per la cessione dei beni;
- 3) i prezzi alti consentono di produrre anche agli operatori che prima erano esclusi dal mercato perché i loro costi erano superiori ai prezzi

l'offerta nel periodo breve - medio - lungo

le relazioni fra prezzo e offerta esaminate nei paragrafi precedenti presuppongono che la produzione possa aumentare o diminuire secondo le necessità del mercato. **Ma se la produzione non può variare per la presenza di determinati ostacoli, l'offerta resterà insensibile alle oscillazioni del prezzo.**

Possiamo distinguere le reazioni dell'offerta al variare del prezzo a breve, medio e lungo periodo.

Nell'analisi dell'offerta, infatti, bisogna tener conto che nel periodo breve (intervallo di tempo inferiore alla durata del ciclo produttivo) la quantità di merce disponibile sul mercato è fissa e non può essere aumentata per nuova produzione. **La variazione del prezzo quindi non ha effetti sull'offerta che è rigida.**

Ad es., se il prezzo di un dato ortaggio aumenta, la quantità offerta non può aumentare perché nel periodo breve gli imprenditori non hanno il tempo di procedere alla coltivazione e alla raccolta dei nuovi prodotti.

Nel periodo medio (lasso di tempo sufficiente per aumentare la produzione con un più intenso sfruttamento degli impianti esistenti) gli imprenditori reagiscono ad aumenti di prezzi incrementando la produzione (doppi turni di lavoro, sfruttamento degli impianti 24 ore su 24, etc.). **Naturalmente l'incremento della quantità sarà limitato dalla dimensione degli impianti esistenti.**

Nel periodo lungo (lasso di tempo sufficiente per permettere alle imprese di modificare le dimensioni, degli impianti (delle fabbriche esistenti), o di mettere a coltura nuove terre) gli

effetti della legge dell'offerta si attuano completamente. **Ad ogni incremento del prezzo corrisponde quindi un aumento dell'offerta.**

Elasticità dell'offerta

Da quanto abbiamo esposto, è facile dedurre che per **elasticità dell'offerta intendiamo la misura in cui alle variazioni del prezzo di una merce corrisponde una variazione nello stesso senso della quantità posta sul mercato.** Diremo pertanto che l'offerta di un bene è elastica se varia notevolmente a piccole variazioni del prezzo. Poco elastica o rigida nel caso contrario.

Nel periodo breve tutti i beni sono a offerta rigida. Infatti se il prezzo aumenta l'offerta non può essere aumentata.

Nei periodi lunghi l'offerta di ogni bene tende ad essere elastica e precisamente è tanto più elastica quanto minore è la durata del ciclo produttivo. Così è elastica l'offerta di prodotti industriali e poco elastica quella dei prodotti agricoli.

La legge della domanda e dell'offerta

Abbiamo detto nei paragrafi precedenti che **la domanda è funzione inversa e l'offerta è funzione diretta del prezzo.**

Vale a dire se il prezzo aumenta:

- diminuisce la domanda; aumenta l'offerta.

Se il prezzo diminuisce:

- aumenta la domanda; diminuisce l'offerta.

Come si vede, abbiamo considerato le variazioni **del prezzo come causa** delle variazioni della domanda e della offerta.

Esaminiamo ora quali variazioni subisce **il prezzo (effetto)** al variare della domanda e dell'offerta (causa).

1) **Se aumenta la domanda**, vuol dire che vi è maggiore richiesta del bene. I compratori si fanno concorrenza tra loro, e i più capaci offrono prezzi maggiori. **Il prezzo tende ad aumentare.** Ad es., se tutti sul mercato domandano patate e arrivano sempre nuovi acquirenti, il prezzo delle patate tende ad aumentare. Viceversa, **se diminuisce la domanda**, vuol dire che la richiesta della merce è scarsa. Il prezzo tende a diminuire. Così se nessuno domanda patate, il prezzo delle stesse tende a diminuire. **Come si vede, il prezzo è funzione diretta della domanda.** Se aumenta la domanda il prezzo aumenta. Se diminuisce la domanda il prezzo diminuisce.

2) **Se aumenta l'offerta** significa che la merce abbonda e quindi il prezzo diminuisce. Così se al mercato abbondano le mele e ne arrivano sempre nuove quantità da vendere, il prezzo diminuisce.

Se l'offerta diminuisce, significa che la merce scarseggia e quindi il prezzo aumenta.

Possiamo concludere dicendo che **il prezzo è funzione inversa dell'offerta.** Se aumenta l'offerta il prezzo diminuisce; se diminuisce l'offerta il prezzo aumenta.

Il prezzo di equilibrio di una merce, è quel prezzo che permette di far coincidere la quantità offerta e la quantità domandata.