

03 - Domanda

DOMANDA

I profitti che un'impresa ottiene dipendono da:

1. domanda del prodotto/servizio (bene) che l'impresa commercializza
2. competizione
3. le interazioni tra l'impresa e altri stakeholders

MERCATO

Luogo (anche non fisico) nel quale si effettuano, a determinati prezzi, gli scambi di beni e servizi

il mercato è inoltre il luogo ove si incontrano la domanda e l'offerta di determinati beni, ossia il luogo nel quale interagiscono economicamente compratori e venditori. In ogni mercato è possibile individuare:

- La domanda dei compratori
- L'offerta dei venditori
- Il prezzo

DOMANDA

La domanda è la quantità di un bene che i compratori sono disposti ad acquistare ad un certo prezzo

Vari fattori influiscono sulla domanda, ma il più importante è il prezzo. Altri fattori sono i gusti dei consumatori (moda, tendenze sociali), il prezzo di altri beni, il reddito.

Consumatori: agenti economici che acquistano e consumano beni per aumentare il proprio benessere (utilità). Agenti economici disposti a pagare per acquistare dei beni

Le preferenze dei consumatori sono sintetizzate nella funzione di utilità = misura della soddisfazione che si ricava dall'acquisto e consumo di beni

I consumatori massimizzano la funzione di utilità tenendo in considerazione i propri vincoli di bilancio (=la spesa per l'acquisto di beni non può essere superiore al reddito)

Ipotesi fondamentale: i consumatori sono agenti economici perfettamente razionali, conoscono tutti i beni esistenti sul mercato e il proprio reddito

La domanda individuale di un bene dipende da: il prezzo del bene, il prezzo di altri beni sostitutivi o complementari, le preferenze individuali, il reddito individuale

I consumatori hanno un reddito finito da allocare per soddisfare un numero N di bisogni

Prezzo di riserva (PR): prezzo massimo che un consumatore è disposto a pagare per acquistare un'unità di un bene. Consumatori diversi hanno prezzi di riserva diversi per lo stesso

bene

Il prezzo di riserva guida le decisioni di acquisto:

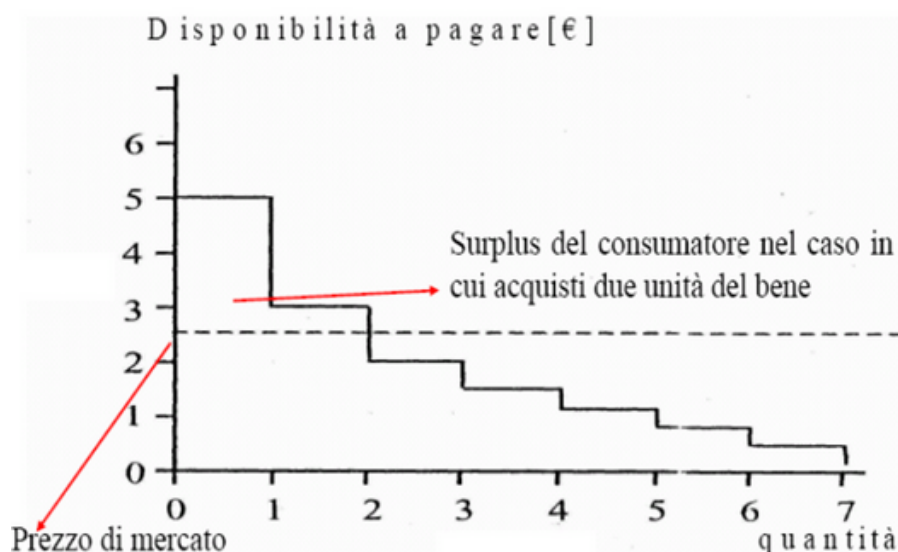
- $PR \geq$ Prezzo praticato da imprese produttrici → Acquisto
- $PR <$ Prezzo praticato da imprese produttrici → Non acquisto

Conoscere il prezzo di riserva consente di costruire la curva di domanda individuale la quale mostra la quantità domandata del bene ad ogni prezzo da parte di un consumatore
Curva di domanda individuale di un bene x: esprime, per ciascun consumatore, il prezzo di riserva di diverse quantità di x

Indica all'impresa che produce il bene x: dato un prezzo p, quante unità (q) acquista il consumatore e date le unità che si vogliono vendere a un consumatore, quale deve essere p affinché il consumatore le acquisti

Nel caso di un bene infinitamente divisibile la curva sarà continua

Surplus del consumatore: differenza fra il prezzo che un consumatore è disposto a pagare per ricevere un determinato bene e il prezzo di mercato del bene



La variazione di utilità in seguito all'acquisto e consumo di un'unità aggiuntiva del bene (utilità marginale) è decrescente → Il prezzo di riserva dipende dalla quantità del bene già posseduta/consumata

La quantità domandata di un bene varia in senso opposto al prezzo (vero per i beni ordinari, la maggior parte dei beni):

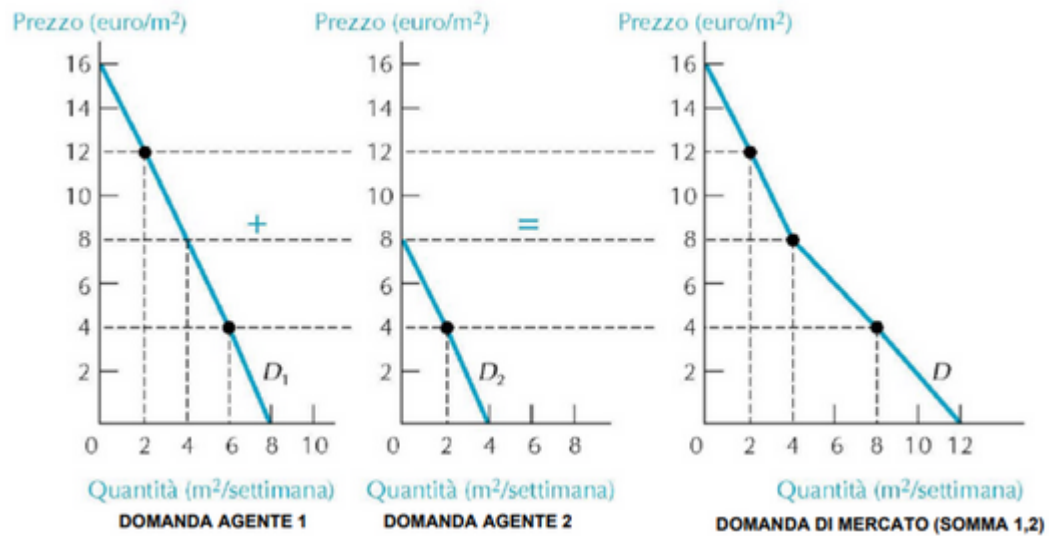
- Prezzo \uparrow → quantità domandata dal consumatore \downarrow
- Prezzo \downarrow → quantità domandata dal consumatore \uparrow

La domanda individuale dipende da: caratteristiche del consumatore, gusti e necessità (preferenze del consumatore), reddito o ricchezza (per la maggior parte dei beni la quantità domandata aumenta all'aumentare della ricchezza, diverso per i beni inferiori la cui domanda diminuisce all'aumentare della ricchezza), caratteristiche del bene come prezzo e disponibilità di beni sostitutivi (più il bene sostitutivo sarà economico più la domanda di x diminuirà poichè sopperita dal bene sostitutivo) e prezzo e disponibilità di beni complementari (se un bene complementare di x aumenta di prezzo la quantità domandata di x diminuirà e viceversa)

Domanda di mercato (domanda aggregata) di un bene x: somma, per tutti i consumatori, delle domande individuali di x

Curva di domanda (di mercato) del bene x: rappresenta, per ciascun livello del prezzo di x, la quantità domandata sul mercato

Sarà sempre decrescente



Elasticità della domanda: risposta (sensibilità) della domanda a variazioni di una delle sue determinanti: prezzo del bene, prezzo degli altri beni, reddito del consumatore

L'elasticità della domanda al proprio prezzo misura la variazione percentuale della quantità domandata in seguito ad una variazione dell'1% per cento del prezzo del bene

$$\varepsilon = \frac{dQ}{dp} \frac{p}{Q} = \frac{\frac{dQ}{Q}}{\frac{dp}{p}}$$

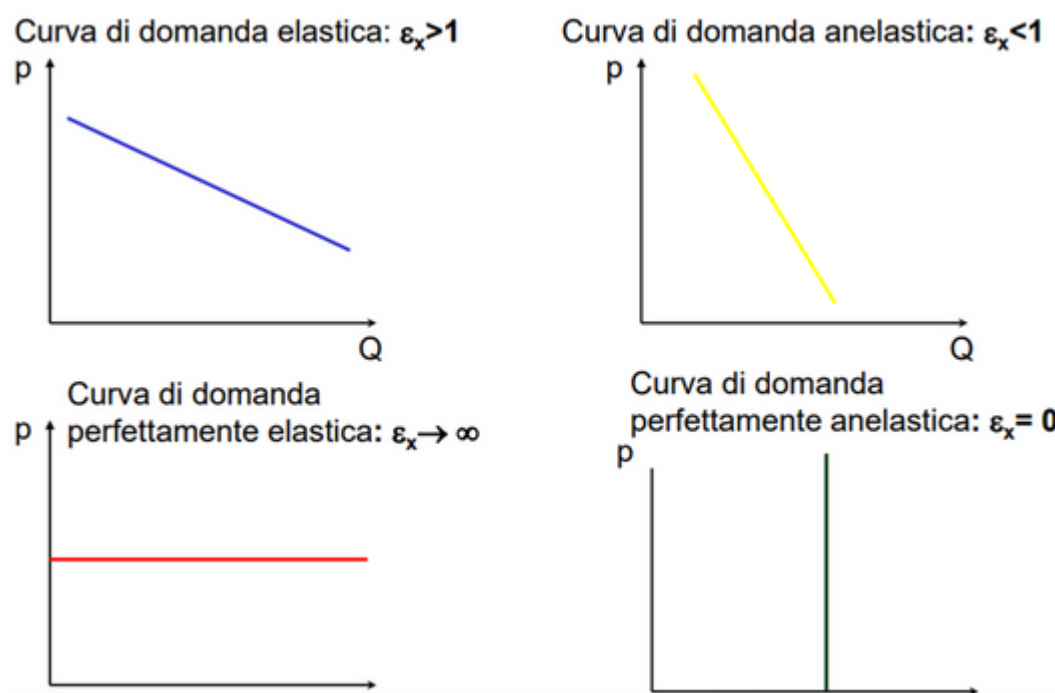
L'elasticità corrisponde al rapporto tra le variazioni relative (o percentuali) di quantità e prezzi

L'elasticità puntuale è pari alla derivata prima della domanda rispetto al prezzo

$$\varepsilon_x = \frac{\frac{\Delta q_x}{q_x}}{\frac{\Delta p_x}{p_x}} \Rightarrow \varepsilon_x = \frac{\Delta q_x}{\Delta p_x} \frac{p_x}{q_x} \Rightarrow \varepsilon_x = \frac{\delta q_x}{\delta p_x} \frac{p_x}{q_x}$$

Risulta negativa per i beni ordinari, ma in generale si considera il valore assoluto (Negli esercizi stare attenti ad usare il modulo o il valore reale)

Curve di domanda ed elasticità al prezzo



Curva elastica → bene secondario

Curva anelastica → bene primario

Curva perfettamente elastica → bene di lusso

Curva perfettamente anelastica → bene vitale

Elasticità al prezzo e beni sostitutivi: la domanda di un bene con pochi sostituti è poco elastica (se $p \uparrow$, non si trova facilmente un bene con cui sostituire x) Beni ordinari ma indispensabili, di prima necessità con pochi sostituti, la domanda di un bene con molti sostituti è molto elastica (se $p \uparrow$, si sostituisce x con un altro bene) Beni particolari come uno specifico tipo di vino o un tipo specifico di frutta (le mele, le pesche ecc...), lo zucchero di canna possono essere facilmente sostituiti se il loro prezzo aumenta

Elasticità al reddito: risposta della domanda a variazioni del reddito

$$\epsilon_M = \frac{\partial q_x}{\partial M} \frac{M}{q_x}$$

Dipende dalla natura del bene: beni normali elasticità della domanda al reddito positiva mentre per beni inferiori elasticità della domanda al reddito negativa

Elasticità incrociata: elasticità della domanda al prezzo degli altri beni

$$\epsilon_{xy} = \frac{\partial q_x}{\partial p_y} \frac{p_y}{q_x}$$

Dipende dalle relazioni di complementarietà e sostituibilità tra i beni: complementarietà elasticità incrociata negativa, sostituibilità elasticità incrociata positiva

Esternalità di rete: il valore del bene aumenta al numero dei possessori/utenti

Esternalità diretta: il valore del bene aumenta automaticamente al crescere dei possessori/utenti

Esternalità indiretta: il beneficio che il consumatore riceve dal bene aumenta al numero dei possessori a causa di una maggiore offerta di prodotti complementari

La domanda si basa sulle aspettative che i consumatori formano sulla grandezza del network. Forma ad U rovesciata data da effetto network ed effetto prezzo, dimensione della rete ridotta (= pochi consumatori hanno acquistato il bene): bassa disponibilità a pagare. Al crescere della dimensione della rete, cresce il valore del bene e la disponibilità a pagare, dimensione della rete elevata: disponibilità a pagare bassa (ormai i consumatori potenziali residui sono quelli con un prezzo di riserva molto basso).

