

Corso di Microeconomia

PROF. FRANCESCO SAVERIO MENNINI

RESEARCH DIRECTOR, ECONOMIC EVALUATION AND HTA & MANAGEMENT (EEHTA & MANAGEMENT), CEIS, FACOLTÀ DI ECONOMIA, UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI ROMA "TOR VERGATA".

INSTITUTE FOR LEADERSHIP AND MANAGEMENT IN HEALTH CARE, KINGSTON UNIVERSITY, LONDON

Altre Elasticità della Domanda

Elasticità Incrociata:

Una misura di quanto la quantità domandata di un bene risponde ad una variazione del prezzo di un altro bene, calcolato come la variazione percentuale della quantità domandata del primo bene divisa per la variazione percentuale del prezzo del secondo bene.

Altre Elasticità della Domanda

Elasticità Incrociata:

$$\text{Elasticità incrociata} = \frac{\text{variazione \% della Q domandata del Bene 1}}{\text{variazione \% del P del Bene 2}}$$

L'elasticità incrociata

L'**elasticità incrociata della domanda rispetto al prezzo** misura le variazioni percentuali della quantità domandata di un bene al variare del prezzo di un altro bene.

L'elasticità incrociata è **positiva per beni sostituti** e **negativa per beni complementi**.

L'elasticità della domanda misura quanto la quantità domandata risponde ai cambiamenti nel prezzo.

La domanda tende ad essere più elastica se:

- sono disponibili beni sostituibili,
- se il bene è un bene di lusso, piuttosto che una necessità,
- se il mercato è strettamente definito
- se gli acquirenti hanno il tempo considerevole per reagire ad una variazione di prezzo.

**L'elasticità della D è calcolata come variazione % della Q
domandata diviso la variazione % del P.**

Se $\epsilon < 1$, la Q domandata sarà proporzionalmente $<$ della variazione del P; la D si definisce Anelastica.

Se $\epsilon > 1$, la Q domandata sarà proporzionalmente $>$ della variazione del P; la D si definisce Elastica.

Le determinanti dell'elasticità

«La **curva di domanda di un bene con molti sostituti** sarà – *coeteris paribus* – più elastica della curva di domanda di un bene senza sostituti.

Un altro fattore che incide sulla elasticità della domanda di un bene è la **quota che il bene occupa nella spesa complessiva** del consumatore. Se un bene è particolarmente rilevante, un aumento del suo prezzo indurrà un effetto reddito negativo tale, che la diminuzione del consumo del bene stesso all'aumentare del prezzo sarà rilevante, rendendo quindi la funzione di domanda del bene particolarmente elastica al prezzo.

Inoltre, beni con effetti reddito particolarmente elevati che si cumulano con l'effetto di sostituzione, avranno curve particolarmente elastiche. Simmetricamente, **beni inferiori hanno curve di domanda rispetto al prezzo meno elastiche**, dato l'effetto di reddito che va addirittura a compensare l'effetto sostituzione.

Tuttavia, l'elemento più rilevante nell'influenzare l'elasticità è il tempo. Infatti, le elasticità della curva di domanda al prezzo di un bene sono molto spesso diverse a seconda che si considerino gli effetti delle variazioni dei prezzi su di un arco temporale breve o su di uno lungo. **L'elasticità dei beni al proprio prezzo è maggiore nel lungo periodo piuttosto che nel breve, ma non è sempre così**, anzi a volte avviene il contrario».

Tassonomia dei beni ed elasticità

In termini di **elasticità**, si può affermare che:

- i beni superiori (normali) hanno elasticità rispetto al reddito maggiore di zero;
- i beni necessari invece sono quei beni superiori con elasticità al reddito minore di 1;
- i beni di lusso sono quei beni la cui elasticità al reddito è maggiore di uno.
- i beni inferiori sono quei beni la cui elasticità al reddito è minore di zero.

Il valore di una scelta eguaglia il suo costo?

«No, perché il costo ed il valore che il consumatore eguaglia nel punto di ottimo sono costi e valori marginali, ovvero dell'ultima unità cui si rinuncia o a cui si accede. Non bisogna confondere marginale con assoluto, in quanto il consumo delle unità diverse da quella marginale ha un valore marginale superiore al loro costo, determinando un surplus di valore o benessere che viene potenzialmente acquisito dal consumatore mediante la scelta di quanto consumare tramite lo scambio».

Effetto reddito ed effetto sostituzione

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

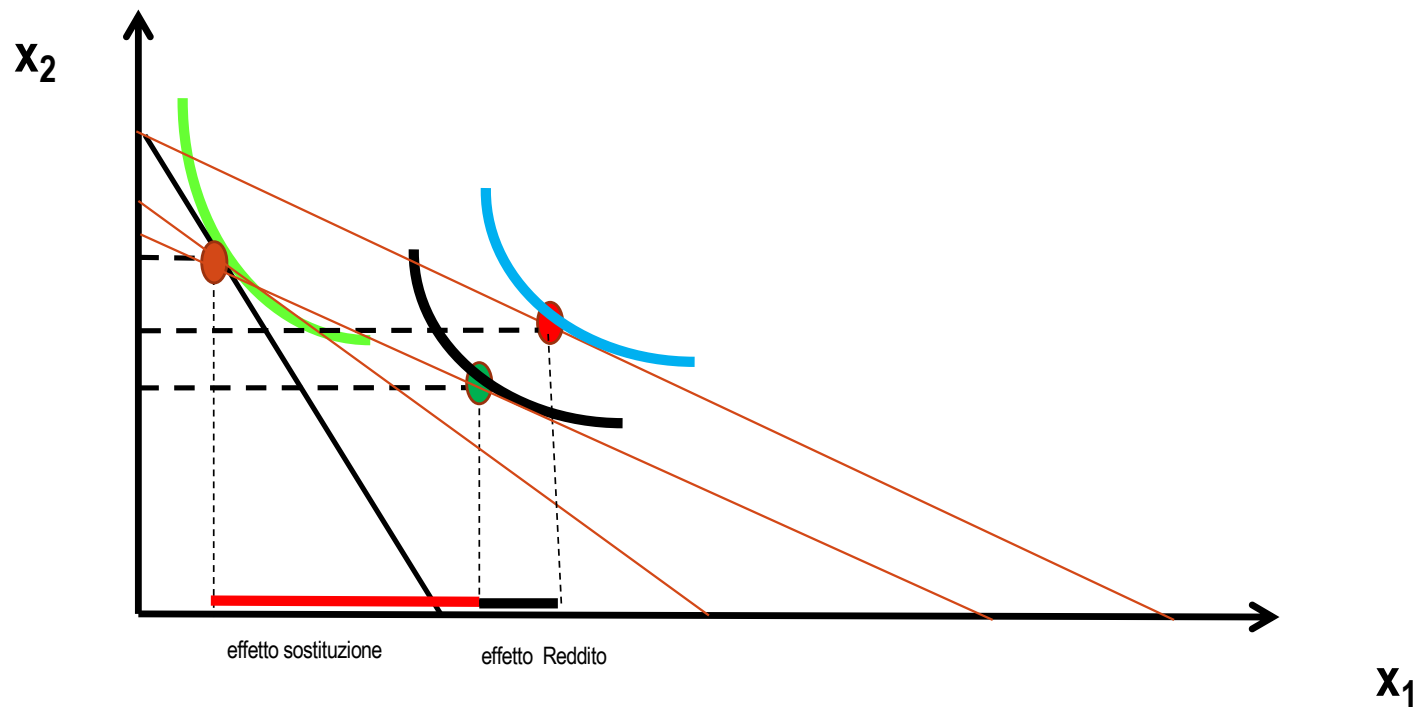
1) **Effetto di Sostituzione**: variano i P relativi, ossia il saggio al quale si può scambiare un bene con l'altro.

2) **Effetto di Reddito**: si modifica il potere di acquisto del consumatore.

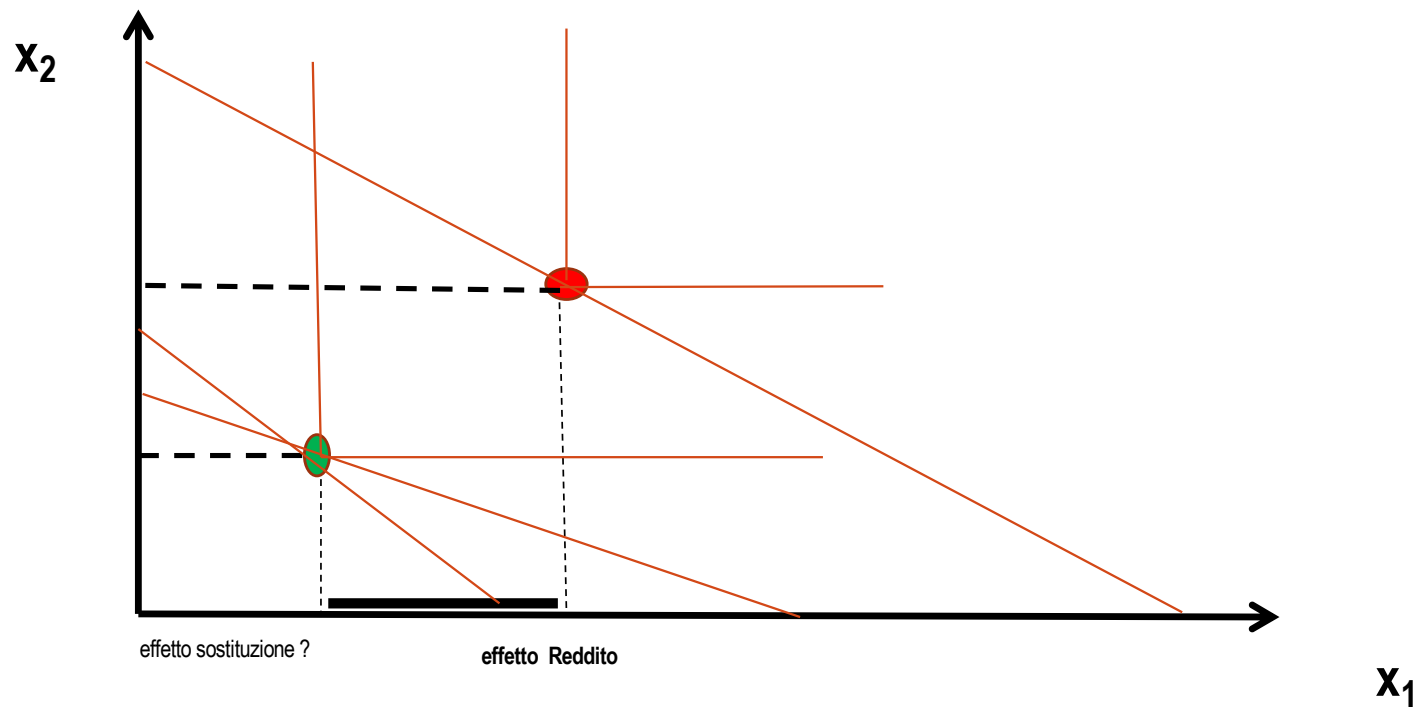
Effetto reddito ed effetto sostituzione

- un “**effetto sostituzione**” ci spinge a spostare la nostra spesa verso altri beni perché è variata la convenienza relativa tra i beni a sfavore del bene il cui prezzo è aumentato;
- un “**effetto di reddito**” che ci fa sentire più «poveri» e quindi ci fa rivalutare la nostra preferenza verso i panieri, a seconda di quanto li desideriamo quando siamo più poveri (di più se sono beni inferiori, di meno se sono beni superiori).

Effetto reddito ed effetto sostituzione



Effetto reddito ed effetto sostituzione



Effetto reddito ed effetto sostituzione

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)

Effetto reddito ed effetto sostituzione

- **Segno negativo** (la domanda varia in senso opposto rispetto alla variazione di prezzo: diminuisce se il P aumenta, aumenta se il P 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).