

1.

INTRODUZIONE: L'ECONOMIA POLITICA E IL SISTEMA ECONOMICO

1.1. Perché studiare l'Economia politica ■

L'economia è oggi di grande attualità. Il dibattito politico, l'attenzione dei mass media e l'interesse dell'opinione pubblica sono, infatti, sempre più coinvolti dai grandi temi dell'economia e della politica economica. Quotidiani e articoli di taglio economico, che prima interessavano solo gli addetti ai lavori, richiamano ormai l'attenzione di un numero sempre crescente di cittadini comuni.

Affrontare e risolvere questioni e problemi di natura economica è, del resto, parte integrante dell'esperienza quotidiana, diretta e indiretta, di ognuno. Ogni giorno, infatti, ciascuno di noi affronta e risolve, sia pure inconsapevolmente, problemi di carattere economico. Lo fa quando, ad esempio, acquista il giornale, o prende un cappuccino al bar. Quando fa la spesa o quando prende un treno, o ancora quando acquista un capo di vestiario o un paio di scarpe. Perfino la decisione di andare al cinema o al ristorante o in discoteca costituisce una risposta a un problema che è anche di natura economica.

Vi sono pertanto anche ottime ragioni 'personali' che, non solo spiegano l'attenzione crescente per le questioni economiche, ma da sole già costituiscono un più che valido motivo per studiare con attenzione l'Economia Politica.

Ma anche per orientarsi nel dibattito politico e per capire, con un minimo di cognizione di causa, le implicazioni per la collettività, e quindi le ricadute sul proprio grado di benessere, di eventi economici più generali quali l'inflazione, il debito pubblico o il disavanzo nei conti con l'estero, è diventato ormai necessario disporre delle nozioni base dell'Economia Politica.

1.2. Che cos'è l'Economia politica ■

1.2.1. La chiara percezione della rilevanza dei problemi economici tende a generare l'illusione che l'Economia politica, come una scienza esatta, possa fornire spiegazioni univoche e chiare per tutti i fenomeni e i problemi di natura economica che si presentano; nonché ricette altrettanto chiare e certe per la soluzione di quei problemi, siano essi oggetto di scelte collettive o di scelte individuali. In realtà non è così. Per fortuna non è così.

L'Economia politica è, infatti, soprattutto una **scienza sociale**, che,

come tale, ha per oggetto di studio i comportamenti umani e in particolare quegli aspetti del comportamento umano che riguardano la ricchezza materiale. E i comportamenti umani sono in continua evoluzione e sono a loro volta fortemente condizionati dall'evoluzione storica delle istituzioni, cioè delle regole e delle norme di comportamento sociale e delle organizzazioni (governi, pubbliche amministrazioni, imprese, sindacati, associazioni, movimenti ecc.). Essi, inoltre, sono spesso frutto di una complessità di fattori, sociali, politici, psicologici, affettivi, oltre che economici, i quali condizionano troppo significativamente le scelte individuali e collettive perché si possano formulare previsioni, proporre spiegazioni, o avanzare proposte di soluzione, dotate di quel grado di certezza che in genere si attribuisce alle scienze esatte.

In realtà si può affermare che **l'Economia politica presenta un duplice carattere**: scientifico e ideologico. E ciò è all'origine della pluralità di metodologie e di approcci teorici, nonché della varietà di ricette di politica economica, che hanno caratterizzato e caratterizzano lo sviluppo impetuoso di questa disciplina. Si tratta di approcci e di metodologie di cui si tenterà di dar conto in questo volume.

Ma l'Economia Politica è anche una scienza relativamente giovane, se messa a confronto, ad esempio, con la Filosofia o altre scienze umane. Come disciplina scientifica dotata di una propria autonomia metodologica e teorica, l'Economia politica nasce, infatti, ufficialmente solo nel 1776, anno di pubblicazione de *La Ricchezza delle Nazioni* di Adam Smith.

L'insieme degli elementi fino a ora presi in considerazione, d'altro canto, è sufficiente a giustificare la vivacità del dibattito e una grande ricchezza di spunti e di suggestioni analitiche e culturali, che fanno dell'Economia Politica molto più una disciplina speculativa di grande interesse che una disciplina meramente tecnica, come molti oggi tendono erroneamente a presentarla.

1.2.2. Ma che cos'è l'Economia politica intesa come disciplina scientifica? Di cosa si occupa esattamente? Quali sono la metodologia e i meccanismi di ragionamento propri di questa disciplina?

In prima approssimazione si può dire che l'Economia politica studia le **modalità attraverso le quali individui, organizzazioni e società impiegano risorse scarse per produrre vari tipi di beni e servizi e i modi in cui li distribuiscono tra soggetti o gruppi per soddisfare i bisogni attuali o futuri.**

Essa si occupa, pertanto, di studiare come individui, imprese e pubblica amministrazione e altre organizzazioni effettuano le proprie scelte circa l'utilizzo di risorse scarse per la soddisfazione dei bisogni.

In generale si può affermare che l'Economia politica si occupa del **funzionamento del sistema economico.**

Per sistema economico si intende un insieme di soggetti, gruppi e organizzazioni in relazione tra loro per risolvere i problemi della produzione e dello scambio di beni e servizi atti a soddisfare i bisogni.

1.3. Scarsità delle risorse e razionalità delle scelte ■

L'analisi economica si basa sull'assunto fondamentale in base al quale tutte le risorse sono scarse, nel senso che non sono disponibili in quantità sufficiente a soddisfare tutti i bisogni di tutti gli individui.

Le risorse rilevanti per l'economica sono le risorse materiali, e in particolare:

- le risorse naturali, come l'acqua, le fonti di energia (petrolio, carbone ecc.), la terra e le altre materie prime necessarie alla produzione dei beni e servizi;
- le risorse umane, cioè il lavoro nelle sue varie specificità, e il tempo;
- le risorse di capitale, cioè le macchine e gli impianti necessari alla produzione di beni e servizi.

Perché una risorsa possa essere considerata scarsa, e quindi economicamente rilevante, si richiede che:

- a. sia disponibile in quantità limitata;
- b. sia utilizzabile in impieghi alternativi;
- c. vi sia una molteplicità di fini che la risorsa concorre a raggiungere.

Si consideri, ad esempio, il caso dell'acqua in un'area desertica. Essa è sicuramente disponibile in quantità limitata; tuttavia un problema economico di scelta sull'utilizzo di questa risorsa sorge solo nella misura in cui essa può essere impiegata in modo alternativo, ad esempio essere raccolta e conservata, oppure consumata direttamente, e utilizzata per soddisfare bisogni alternativi, ad esempio estinguere la sete o irrigare i campi.

In quest'ottica, una situazione di **scarsità di risorse** si configura tutte le volte in cui, dati i bisogni di una società in un determinato momento, i mezzi disponibili per soddisfarli non sono sufficienti.

La possibilità di definire la scarsità di una o più risorse richiede, pertanto, una prioritaria definizione dei bisogni. I bisogni rilevanti per l'economia sono i bisogni materiali, quelli, cioè che possono essere soddisfatti mediante l'acquisto e il consumo o la produzione di beni e servizi. L'analisi economica si basa al riguardo su due assunti fondamentali:

1. i bisogni possono essere considerati **illimitati**; ciò per almeno due motivi:
 - a. i bisogni, una volta soddisfatti, nella maggior parte dei casi si riproducono;
 - b. i bisogni possono essere indotti (creati), sia dal settore della produzione tramite la pubblicità, sia per effetto delle trasformazioni socio-culturali apportate dallo sviluppo economico;
2. i bisogni possono essere **soddisfatti**:
 - a. direttamente, attraverso il consumo di beni e servizi;
 - b. indirettamente attraverso la produzione di beni e servizi volti alla soddisfazione di tali bisogni.

Un'importante conseguenza della **scarsità delle risorse** è che società, istituzioni, organizzazioni e individui sono quasi sempre costretti a scegliere all'interno di un insieme limitato di possibilità.

Un principio fondamentale su cui si basa la maggior parte delle

La scarsità

I bisogni

**Il principio
della razionalità**

analisi economiche è quello **della razionalità delle scelte**. Si ragiona, cioè, come se individui e organizzazioni si comportassero come agenti razionali, perfettamente capaci di valutare costi e benefici di ciascuna possibile alternativa. Ciò perché si assume che gli individui e le organizzazioni siano del tutto consapevoli delle proprie preferenze e perfettamente in grado di individuare sia gli obiettivi da raggiungere sia gli strumenti necessari a realizzarli. **L'ipotesi di razionalità** comporta, in particolare, che:

- a. individui e organizzazioni impieghino una quantità di risorse scarse in modo da conseguire il massimo risultato possibile, al fine di raggiungere il proprio obiettivo;
- b. individui e organizzazioni perseguano un determinato obiettivo minimizzando l'ammontare di risorse necessarie a conseguirlo.

L'ipotesi di razionalità, tuttavia, non implica affatto che le preferenze dei diversi individui e quelle degli individui e delle organizzazioni coincidano. Essa è anzi del tutto coerente con la constatazione che gusti e preferenze individuali siano molto diversi tra loro. Essa presuppone soltanto che, appunto perché razionali, le scelte individuali e delle organizzazioni possano essere sempre analizzate e valutate sulla base del **confronto tra i costi e i benefici** a esse connessi.

■ 1.4. *L'economia di mercato*

Il funzionamento del sistema economico dipende dalle scelte effettuate da un gran numero di individui, gruppi, organizzazioni, istituzioni e della società nel suo complesso. Queste scelte determinano il modo in cui sono impiegate risorse scarse come lavoro, capitale, materie prime, fonti di energia ecc.

L'Economia politica studia pertanto in primo luogo **le scelte economiche** di individui, organizzazioni, istituzioni e società e i meccanismi di coordinamento che rendono queste scelte tra loro compatibili. Essa cioè studia le modalità attraverso le quali le scelte dei singoli e delle organizzazioni interagiscono e determinano il modo con cui nel sistema economico sono impiegate le risorse scarse per soddisfare i bisogni della collettività.

In questa ottica l'elenco delle questioni cui si può correttamente tentare di dare una risposta è estremamente ricco e complesso. Solo a titolo di esempio, l'Economia Politica, tenta di rispondere, tra le altre, alle seguenti domande: come fa un produttore di scarpe a scegliere quali fattori produttivi (cuoio, pellame, macchinari, forza lavoro) impiegare, e in che quantità, per produrre il numero di paia di scarpe che ritiene di poter collocare sul mercato? Quali sono le cause della disoccupazione che affligge anche molte regioni dei paesi industrializzati e quali possono essere le possibili azioni dei governi al riguardo? Perché il tasso di cambio delle valute risente delle dichiarazioni dei leader politici e dei responsabili di alcune organizzazioni internazionali? Perché i terreni agricoli fertili sono utilizzati per localizzarvi impianti industriali? Come e perché si sviluppa la produzione di prodotti sempre nuovi? Come interagiscono e come posso-

no risultare compatibili tra loro le decisioni di milioni di agenti diversi (lavoratori, imprese, funzionari pubblici, politici ecc.).

Tutte queste domande si riducono a tre questioni fondamentali che definiscono il *problema economico*: come si produce, cosa si produce, per chi si produce.

Come si produce. A fronte di risorse limitate esistono molti modi di produrre i vari tipi di beni e servizi, di volta in volta resi disponibili dal livello delle tecniche di produzione effettivamente accessibili in un dato momento storico. Le risorse impiegate nella produzione, come diremo più ampiamente nel paragrafo 1.6, sono definite **fattori produttivi** e vengono tradizionalmente raggruppati in tre tipologie: i) **il lavoro**, che comprende l'insieme dei servizi lavorativi impiegati o impiegabili nella produzione; ii) **il capitale**, che indica sia il capitale fisico, cioè le macchine e gli impianti, le infrastrutture disponibili per la produzione in un dato momento, sia le risorse finanziarie utilizzabili per gli investimenti; iii) **la natura**, che comprende tutte le risorse produttive direttamente collegabili alla natura, indipendentemente dal fatto che esse siano immediatamente disponibili.

Nelle economie di mercato, cioè nella quasi totalità dei sistemi economici oggi osservabili, le imprese, come vedremo, decidono **come produrre**, cioè quali **combinazioni di fattori produttivi** adottare tra quelle tecnicamente possibili e disponibili, prevalentemente sulla base dei prezzi dei fattori. È quindi evidente che, sotto questo aspetto, i mercati dove si comprano e si vendono fattori produttivi e dove si determinano i prezzi dei singoli fattori svolgono un ruolo assolutamente cruciale. Tuttavia, nelle *economie miste*, come sono la quasi totalità delle cosiddette economie di mercato, lo Stato, anche quando non interviene direttamente nella produzione, e le istituzioni in genere, possono significativamente condizionare o orientare la risposta del sistema al problema della produzione e le scelte delle imprese.

Cosa si produce. La varietà di beni prodotti è praticamente illimitata e in continua evoluzione. La variabilità nel tempo dei beni e servizi prodotti e consumati è sempre più veloce perché cambiano le mode, cambia la cultura e il modo di pensare, cambia la tecnologia e quindi nascono continuamente non solo nuovi processi produttivi, ma anche nuovi beni destinati a soddisfare nuovi bisogni. D'altra parte il volume complessivo della produzione di un paese, di una regione, di un'area geografica tende a variare nel tempo. Ciò comporta, di conseguenza, anche una notevole variazione dell'occupazione, con ricadute molto significative sulle condizioni di vita dei cittadini, accentuando la rilevanza del problema di *cosa produrre*.

Il modo con cui un sistema economico risponde alla questione relativa a cosa produrre costituisce dunque un aspetto assolutamente cruciale dell'economia. Come vedremo, nelle economie di mercato la risposta a questo problema dipende significativamente dall'interazione tra le scelte degli individui, dei gruppi e delle organizzazioni che avviene di norma nei **mercati dove si scambiano beni e servizi**. In particolare, le imprese, che nel sistema economico svolgono

Come si produce

I fattori produttivi

Cosa si produce

Per chi si produce

appunto la funzione di impiegare fattori produttivi per produrre beni e servizi, effettuano le proprie scelte sulla base dei prezzi dei beni, preferendo di norma produrre in maggior quantità beni e servizi i cui prezzi sono più elevati e viceversa.

Per chi si produce. Un elemento di assoluto rilievo in economia riguarda, naturalmente, la distribuzione finale dei beni e dei servizi prodotti nel sistema. La domanda è: quali individui, gruppi, organizzazioni usufruiscono, e in che misura, dei beni e dei servizi prodotti? Come avviene la distribuzione? In genere la distribuzione finale dei beni riflette la distribuzione iniziale del reddito, perché dal livello del reddito individuale, dati i prezzi dei beni, dipende la capacità di acquisto degli individui, delle organizzazioni e dei gruppi. Come vedremo nel paragrafo 1.6, la distribuzione del reddito riflette quanto accade nei mercati in cui si scambiano i fattori produttivi e nei quali viene a determinarsi il prezzo di ciascun fattore produttivo.

■ 1.5. Economia di mercato e complessità degli scambi

1.5.1. Abbiamo fin qui chiarito che cos'è e di cosa si occupa l'Economia politica e quali sono la metodologia e le assunzioni proprie di questa disciplina scientifica.

Prima di partire per il nostro affascinante viaggio nel mondo dell'economia è tuttavia indispensabile farci un'idea più chiara di quale sarà la nostra meta: quel complesso insieme di individui, imprese, organizzazioni e istituzioni in relazione tra loro per risolvere i problemi della produzione e dello scambio, che abbiamo definito come **sistema economico**.

Si è detto, infatti, che l'Economia politica studia in generale il funzionamento del sistema economico. Un sistema economico va considerato come una particolare organizzazione complessa *storicamente determinata*, di individui, imprese, organizzazioni e istituzioni e delle relazioni attinenti alla produzione e allo scambio di beni e servizi che tra essi intercorrono.

Esistono, naturalmente, diversi tipi di sistemi economici che hanno caratterizzato, o caratterizzano, la storia della nostra società: l'*economia tribale*, il *sistema feudale*, il *sistema mercantile*, il *sistema capitalistico*, il *sistema collettivistico di pianificazione centralizzata* ecc.

Dal punto di vista degli economisti, ogni sistema economico si caratterizza, in genere, per tre elementi fondamentali:

- il tipo di relazione esistente tra chi esercita lo sforzo lavorativo e chi organizza la produzione;
- la destinazione dell'attività di produzione e la rilevanza degli scambi;
- il modo con cui sono prese le decisioni economicamente rilevanti.

Nell'*economia tribale* vi è perfetta identità tra chi esercita lo sforzo lavorativo e chi organizza la produzione, le attività di produzione, ad esempio la caccia o l'agricoltura, che sono quasi esclusivamente destinate all'autoconsumo e le decisioni economicamente rilevanti sono prese in modo collettivo, ad esempio dal gruppo degli

Il sistema economico

anziani.

Invece, nel *sistema mercantile semplice*, che ha caratterizzato l'organizzazione dei rapporti economici nell'Europa in età moderna e fino alla rivoluzione industriale e al conseguente avvento del capitalismo, prevale la produzione artigianale di manufatti finalizzata allo scambio e si sviluppano i commerci, sia tra città e campagna, sia tra paesi a volte assai distanti tra loro. In questo sistema permane una sostanziale identità tra chi esercita lo sforzo lavorativo e chi organizza la produzione, nell'ambito dell'organizzazione della produzione artigianale, in cui macchine e impianti svolgono ancora una funzione secondaria rispetto al lavoro dell'uomo. La produzione, tuttavia, è finalizzata prevalentemente allo scambio sul mercato, in cambio di moneta o di altri beni atti a soddisfare i bisogni. Di conseguenza, le decisioni economicamente rilevanti vengono prese a livello individuale, sulla base delle indicazioni del mercato, e non più in modo centralizzato.

1.5.2. In questo volume ci occuperemo prevalentemente del funzionamento di un particolare tipo di sistema economico, comunemente indicato come **sistema capitalistico** o, più frequentemente oggi, come **economia di mercato**.

Si tratta del modello di organizzazione dei rapporti economici e dei processi decisionali economicamente rilevanti di gran lunga prevalente nel mondo di oggi. Ciò soprattutto a partire dall'inizio degli anni Novanta del secolo scorso, a seguito del crollo dei sistemi a **economia collettivistica centralizzata** che caratterizzavano i paesi socialisti del blocco sovietico e dell'Europa dell'est. Ma anche a seguito dell'apertura all'economia di mercato (ma purtroppo non anche alla democrazia) nella Cina, dove il crescente sviluppo di una qualche forma di capitalismo di mercato sta determinando tassi di crescita dell'economia molto sostenuti, anche se accompagnati da una crescente disuguaglianza tra ricchi e poveri all'interno del paese.

Molto in sintesi, un sistema di economia di mercato, naturalmente con le notevoli differenze osservabili nelle diverse realtà storico-politico-culturali, si caratterizza soprattutto per tre elementi:

- la **separazione funzionale** tra chi organizza l'attività di produzione dei beni e dei servizi, di norma le imprese capitalistiche, e chi effettivamente lavora alla produzione dei beni e dei servizi (e prende le decisioni di consumo), i lavoratori-consumatori;
- la **centralità dello scambio** e la conseguente possibilità di specializzazione produttiva; nel senso che tipicamente, in un'economia di mercato, la finalità della produzione di beni e servizi non è l'**autoconsumo**, come nelle economie primitive, ma lo scambio sul mercato, in genere contro moneta che serve per acquistare altri beni o fattori produttivi;
- il **decentramento delle decisioni**, nel senso che le decisioni economicamente rilevanti sono di norma prese a livello individuale, sulla base delle informazioni provenienti dai mercati, pur nel quadro di una serie di regole e di indirizzi che possono essere definiti a livello collettivo (ad esempio a livello di singoli stati o di istituzioni e organizzazioni sovranazionali).

L'economia di mercato

**Mercato:
luogo degli scambi**

Nelle economie di mercato, pertanto, una funzione assolutamente centrale è svolta dal **mercato**. Il mercato inteso come luogo (materiale o immateriale) in cui si svolgono gli scambi, ma anche come istituzione che produce le informazioni rilevanti, cioè i prezzi, e assicura il coordinamento delle decisioni individuali.

Un mercato, come vedremo in maniera più approfondita nel capitolo 2, è *il luogo (o l'insieme dei luoghi) dove acquirenti e venditori di un determinato bene o servizio si incontrano, non necessariamente di persona, per acquistare e vendere*. L'interazione tra acquirenti e venditori determina i prezzi a cui avvengono gli scambi e le quantità effettivamente scambiate, una volta che, in base ai prezzi osservati, gli acquirenti e i venditori avranno effettuato le proprie scelte.

Il crescente sviluppo dell'economia e l'aumento a volte imponente del numero e della varietà di beni e servizi prodotti, si associano appunto al crescente sviluppo dei mercati e alla nascita di nuovi mercati non solo dove si scambiano nuovi beni, ma anche nuovi modi di organizzare gli scambi. Si pensi, ad esempio, al crescente sviluppo del commercio elettronico o all'attuale struttura dei mercati finanziari, sempre più caratterizzati dallo sviluppo di attività in rete che legano, in tempo reale, i mercati di borsa di tutto il mondo.

In particolare negli ultimi decenni, come si è detto, le crescenti opportunità offerte dalla nuova tecnologia dell'informazione e della comunicazione e la riduzione progressiva dei costi di trasporto, hanno messo in moto un processo di crescente *globalizzazione* dei mercati. Per un numero sempre crescente di beni e di attività finanziarie, infatti, in luogo dei tradizionali mercati a base nazionale o regionale, si assiste oggi allo sviluppo di mercati globali nei quali operano acquirenti e venditori di tutto il mondo.

Ciò ha enormemente accresciuto la complessità del sistema economico e l'interdipendenza che caratterizza in modo sempre più pervasivo le economie di un numero crescente di paesi.

1.5.3. In una realtà sempre più caratterizzata dallo sviluppo di mercati globalizzati, di nuove tecnologie e di nuovi prodotti e, soprattutto, di nuovi bisogni, la produzione e il consumo di ogni singolo bene o servizio sono frutto dell'interazione di centinaia di decisioni e scelte prese da un gran numero di individui e di organizzazioni pubbliche e private.

Poiché i beni prodotti sono in numero praticamente illimitato si può facilmente immaginare quanto complesso possa essere un sistema economico considerato nel suo insieme. Si tratta di una complessità che è in primo luogo frutto dello **sviluppo degli scambi e della specializzazione del lavoro**, che hanno progressivamente accresciuto il grado di interdipendenza tra agenti e organizzazioni economiche, rendendo molto più integrato l'insieme delle loro relazioni.

Un aspetto non secondario dello sviluppo economico moderno è, infatti, l'incredibile crescita del numero delle interazioni in cui ciascun agente economico si trova direttamente o indirettamente coinvolto quando partecipa a un'attività di scambio. Nell'economia moderna l'acquisto, ad esempio, di un libro, di un'automobile, di un

capo di vestiario o di un biglietto aereo, sia per quanto riguarda la determinazione del prezzo, sia per quanto riguarda caratteristiche e condizioni della fornitura del bene o del servizio, implicano che l'acquirente entri direttamente o indirettamente in relazione con un gran numero di individui e di organizzazioni che, a vario titolo, hanno partecipato o partecipano alla produzione e alla vendita del libro, dell'automobile, del capo di vestiario o del biglietto aereo, oltre che alla funzionalità della compagnia aerea.

Il fenomeno della globalizzazione dei mercati di cui tanto si discute dall'inizio del nuovo millennio non è altro che la manifestazione più macroscopica di questa crescente integrazione e della conseguente estrema complessità del sistema economico, per cui le scelte di agenti, organizzazioni e istituzioni risultano fortemente interrelate addirittura a livello mondiale. L'effettivo funzionamento del sistema economico comporta dunque **la soluzione di problemi di coordinamento** tra le scelte degli agenti e di incentivo a che gli agenti nel fare il proprio interesse facciano anche l'interesse della collettività; problemi così incredibilmente complessi da lasciare meravigliati che l'insieme, in media, effettivamente funzioni.

Un esempio: il manuale di economia

Provate per un momento a riflettere sulla complessità della rete di soggetti economici e di decisioni che ha portato nelle vostre mani il manuale che state ora leggendo.

La decisione di produrlo è frutto, naturalmente, delle **scelte** degli autori e dell'editore e del lavoro intellettuale degli autori, che ne hanno determinato (speriamo con successo) l'impostazione didattica e il contenuto. Ma la sua produzione ha richiesto anche l'apporto di una serie di altre persone: da chi ne ha curato l'editing a chi ne ha corretto le bozze, dal tipografo che lo ha stampato al distributore che lo ha reso disponibile nelle librerie, fino ai librai che lo vendono al pubblico.

L'attività di ognuna di queste persone coinvolge, a sua volta, **decisioni e scelte** di un gran numero di altre persone. Si pensi ad esempio al fatto che, naturalmente, il tipografo per stampare questo manuale ha usato complesse macchine per la stampa, l'impaginazione e la rilegatura. Si tratta di attrezzature che avrà acquistato dalle imprese produttrici di macchine per la stampa, che le avranno prodotte impiegando una molteplicità di risorse umane (ingegneri progettisti, disegnatori industriali, tecnici, operai ecc.), di materie prime e di semilavorati, a loro volta frutto di complessi processi di produzione, che avranno coinvolto le decisioni e il lavoro di molti individui.

Ma non è tutto. Pensate che il manuale è stampato su carta e la carta proviene dai commercianti all'ingrosso che la forniscono alle tipografie che hanno stampato il libro. Questi commercianti avranno naturalmente acquistato la carta dalle imprese che la producono, impiegando materie prime, ad esempio la cellulosa, macchine e impianti e risorse umane, a loro volta frutto di processi di produzione, decisioni e scelte che coinvolgono molti altri individui. Ad esempio

Un esempio

una parte della cellulosa, quando non si faccia ricorso al riciclaggio della carta e degli altri derivati dalla cellulosa, proviene, com'è noto, dal legname. Sono, quindi, indirettamente coinvolte nella produzione di questo manuale anche tutte le persone che hanno lavorato, probabilmente in un paese del cosiddetto Terzo Mondo, al taglio degli alberi dai quali è stata ricavata la carta su cui è stampato.

Come si vede, anche **la produzione e il consumo** di un prodotto tradizionale, come può essere un libro, coinvolge un gran numero di persone, sempre più spesso, in questo mondo globalizzato, sparse per il mondo.

Per giungere al risultato finale è necessario che le decisioni e le scelte prese da tutte queste persone, compresa la vostra di iscrivervi all'Università e di studiare l'Economia politica, risultino tra loro **coordinate e non incoerenti**. Poiché i beni prodotti sono in numero praticamente illimitato si può facilmente immaginare quanto complesso possa essere il sistema economico, cioè appunto l'organizzazione di questa fittissima rete di relazioni che garantisce il coordinamento delle decisioni e delle scelte individuali.

1.5.4. In realtà **l'efficienza** dei sistemi economici non costituisce per nulla un'ineluttabile realtà né una certezza. Problemi di evidente inefficienza, ed episodi con conseguenze anche disastrose, o in ogni modo sconvolgenti per la vita di milioni di uomini, hanno, infatti, molto spesso caratterizzato l'evoluzione recente dell'economia mondiale. Si pensi ad esempio alla Grande Depressione, che successivamente al crollo di borsa registrato a Wall Street nel celebre venerdì nero del '29, nel corso degli anni Trenta investì le economie della maggior parte dei paesi industrializzati, con conseguenze spesso devastanti, sia sul piano economico sia sul piano politico e sociale. L'avvento del nazismo e il conseguente scoppio della Seconda guerra mondiale possono essere considerati anche (e naturalmente non solo) una conseguenza indiretta della Grande Depressione.

Si pensi ancora, per venire a tempi più vicini a noi, agli effetti che ha avuto la crisi economico-politica dei paesi dell'Est, non solo sull'organizzazione dei rapporti economici e della vita dei cittadini di quei paesi ma, più in generale, sull'economia e le forme di *governance* degli stessi paesi industrializzati. Il problema dell'integrazione economica dei paesi dell'Est, della loro tenuta civile e sociale e dell'allargamento dell'UE, ormai in atto, costituisce un effetto diretto di quella crisi. Gli stessi effetti devastanti che la globalizzazione sembra stia avendo sull'economia e sulle condizioni di vita di molti paesi in via di sviluppo, il perdurante ritardo economico e sociale che caratterizza ancora troppi segmenti della popolazione mondiale, il crescente divario che si sta scavando tra i ricchi e i poveri del mondo, di cui le ricorrenti crisi politiche internazionali sono una evidente conseguenza, rappresentano un'evidente conferma di quanto sia improprio parlare di efficienza del sistema economico come di un dato acquisito.

Le domande fondamentali che ci si dovrebbe porre sono pertan-

to due.

- a. Come funziona l'economia di mercato?
- b. Funziona bene l'economia di mercato?

Rispondere alla prima domanda è quanto tenteremo di fare in questo volume, descrivendo e analizzando i complessi meccanismi di funzionamento del sistema economico, con particolare attenzione al ruolo centrale che in un'economia di mercato svolge, appunto, l'interazione dei diversi tipi di agenti economici nei diversi tipi di mercati.

Una risposta alla seconda domanda richiede, invece, di andare oltre, provando a individuare le cause, e le possibili cure, dei vistosi esempi di malfunzionamento che investono non solo le economie dei paesi in ritardo di sviluppo, ma anche le economie dei paesi industrializzati. Di questi aspetti si occupa prevalentemente la politica economica.

1.6. I mercati dei beni e dei fattori produttivi ■

1.6.1. Saremo in grado di dare alcune risposte (parziali) alle nostre domande, naturalmente, solo alla fine di questo primo viaggio attraverso l'economia. E, tuttavia, proprio l'estrema articolazione delle relazioni economiche e la complessità degli scambi richiedono uno sguardo preliminare estremamente sintetico a quella che potremmo definire l'anatomia essenziale (ed estremamente semplificata) di un'economia di mercato. Ciò ci permetterà, infatti, di disporre di uno schema di riferimento in cui inquadrare i singoli aspetti che di volta in volta affronteremo e di familiarizzare con alcuni termini e alcuni concetti essenziali per la comprensione dell'economia.

Semplificando molto, il funzionamento di un'economia di mercato è incentrato sulle relazioni che intercorrono tra due categorie di agenti economici: le famiglie e le imprese.

Le **famiglie** cedono alle imprese le risorse di cui dispongono allo scopo di procurarsi un reddito e utilizzano il proprio reddito per acquistare dalle imprese beni e servizi allo scopo di soddisfare i propri bisogni.

Le **imprese** organizzano l'attività di produzione, acquistando le risorse e gli altri materiali necessari alla produzione, gli **input**, combinandoli nel processo produttivo allo scopo di produrre beni e servizi, gli **output**, che vendono con l'obiettivo di realizzare un profitto.

Le decisioni, come si è detto, sono prese a **livello individuale** e il loro coordinamento è garantito da un meccanismo impersonale e decentrato basato sul funzionamento dei mercati, nei quali famiglie e imprese interagiscono attraverso l'attività di scambio.

Nei mercati si determinano **prezzi** e **quantità** scambiate di beni e servizi. I prezzi, in genere espressi in moneta, indicano i termini ai quali volontariamente acquirenti e venditori sono disposti a scambiarsi i vari beni e servizi. Ma i **prezzi** costituiscono anche preziose **informazioni** sulla base delle quali le famiglie e le imprese prendono le loro decisioni sulle quantità di beni e servizi da acquistare o ven-

Gli agenti economici

Il prezzo di equilibrio

dere. Il coordinamento delle decisioni individuali è, pertanto, assicurato dai prezzi e dalle loro variazioni. Ciò perché prezzi meno elevati spingono gli acquirenti ad aumentare la propria richiesta e i venditori a ridurre la produzione; prezzi più elevati spingeranno, invece, gli acquirenti a ridurre le richieste e i venditori ad aumentare la produzione. In ogni mercato tende a prevalere il prezzo in corrispondenza del quale la quantità richiesta dagli acquirenti è uguale alla quantità offerta dai venditori. Questo particolare livello del prezzo è detto **prezzo di equilibrio**.

Naturalmente esistono tanti mercati per quanti sono i possibili beni e servizi scambiati. Il numero dei mercati è, pertanto, tendenzialmente infinito. Alcuni mercati sono organizzati in maniera centralizzata, sono cioè caratterizzati da un'unica localizzazione (non necessariamente un luogo fisico) in cui avvengono gli scambi: è questo il caso, ad esempio, delle Borse valori, dove si contrattano azioni e altri tipi di attività finanziarie. La maggior parte dei mercati, tuttavia, sono caratterizzati da una pluralità di localizzazioni, in ognuna delle quale acquirenti e venditori si incontrano per effettuare gli scambi: è questo il caso, ad esempio, dei mercati della maggior parte dei prodotti dell'agricoltura, che vengono scambiati in una pluralità di mercati locali.

Dal punto di vista della natura dei beni e servizi scambiati e delle relazioni di scambio tra famiglie e imprese, in economia si individuano due tipi di mercato rilevanti: il **mercato dei beni e il mercato dei fattori produttivi**.

1.6.2. *Il mercato dei beni*

Il **mercato dei beni** o dei prodotti è l'insieme dei mercati nei quali le imprese vendono, di norma alle famiglie, i loro prodotti. In questi mercati le imprese operano nella veste di venditori e le famiglie nella veste di acquirenti. Pertanto, in ciascun mercato, per un dato prezzo, le imprese formulano la loro **offerta** e le famiglie formulano la loro **domanda**. Un mercato dei beni è in equilibrio quando un bene viene scambiato a un prezzo tale per cui la domanda e l'offerta si equivalgono. Un aspetto rilevante del mercato dei beni è il grado di concorrenza: più la concorrenza tra gli operatori è elevata, più il mercato è efficiente. Nel capitolo 2 esamineremo quali sono gli elementi strutturali ai quali si può associare un diverso grado di concorrenza nei mercati dei beni.

Per **bene** si intende un qualsiasi mezzo che può essere impiegato, direttamente o indirettamente, per soddisfare i bisogni delle famiglie. Bisogna, tuttavia, distinguere tra **beni economici** e **beni non economici** o a uso libero. I beni economici sono disponibili in quantità insufficiente in rapporto ai bisogni. Essi, pertanto, sono scarsi, nel senso utilizzato nel paragrafo 1.3, e quindi hanno un prezzo di mercato e sono oggetto di attenzione nell'ambito dell'economia. I beni a uso libero, come l'aria che respiriamo, non essendo (ancora) scarsi in rapporto ai bisogni, non hanno un prezzo e quindi non sono beni economicamente rilevanti.

Una seconda distinzione assai rilevante va fatta tra **beni diretti**, o

Offerta e domanda di beni

Beni economici

di consumo, e **beni indiretti**, o di produzione o strumentali. I beni diretti sono i beni idonei a soddisfare direttamente i bisogni delle famiglie e, pertanto, sono quelli oggetto di scambio tra famiglie e imprese. I beni indiretti sono quei beni che possono essere utilizzati per produrre altri beni e, per questa via, contribuire indirettamente alla soddisfazione dei bisogni. Nei mercati in cui si scambiano questi beni in genere le imprese compaiono sia nella veste di venditori, sia nella veste di acquirenti, ed essi sono output per le imprese che li producono, ma input per le imprese che li acquistano per impiegarli nella produzione.

Una terza fondamentale distinzione riguarda le caratteristiche essenziali dei beni dal punto di vista dell'uso che se ne può fare. I **beni a uso singolo** sono quei beni che si esauriscono nel momento in cui vengono utilizzati per soddisfare i bisogni, se beni diretti, o per produrre altri beni, se beni indiretti. Si consideri, ad esempio, la maggior parte dei prodotti alimentari; essi si esauriscono nel momento stesso in cui vengono consumati per soddisfare il bisogno di cibo. Lo stesso vale per molti beni indiretti come, ad esempio, alcuni semilavorati per l'industria automobilistica, a loro volta prodotti dall'industria metallurgica, che, nel processo di produzione vengono 'trasformati' in motori, o carrozzerie di automobili, o altro. I **beni durevoli**, invece, di norma non si esauriscono nell'uso e, di conseguenza, possono essere utilizzati ripetutamente per soddisfare bisogni o produrre altri beni. Rientrano in questa categoria innanzitutto i **beni di consumo durevole**, come gli elettrodomestici, i mobili, i computer da tavolo, le automobili ecc. Si tratta di beni che soddisfano i bisogni delle famiglie attraverso il loro utilizzo, cioè attraverso il servizio che essi forniscono e che, pertanto, non si esauriscono nell'uso; anche se, naturalmente, sono soggetti a usura e spesso richiedono manutenzione. Anche i cosiddetti **beni capitali** sono beni durevoli. Si tratta in genere delle macchine e degli impianti necessari alle imprese per la produzione. Anche in questo caso l'utilizzo a fini produttivi non 'esaurisce' la macchina o l'impianto che, per un periodo di tempo più o meno lungo a seconda delle loro caratteristiche e della natura del processo produttivo in cui sono impiegati, saranno impiegati dalle imprese per più cicli produttivi. Al logorio e all'obsolescenza tecnologica dei beni capitali sono legate le spese di ammortamento di cui le imprese devono tener conto nella valutazione dei costi e dei ricavi: si tratta delle somme da accantonare per la sostituzione della macchina o dell'impianto una volta che siano diventati obsoleti. Natura di beni durevoli hanno, infine, anche le risorse produttive di carattere permanente, diverse dalle macchine e dagli impianti.

1.6.3. Il mercato dei fattori

Il **mercato dei fattori** è l'insieme dei mercati nei quali le imprese acquistano, di norma dalle famiglie, ma anche dalle altre imprese, i fattori produttivi necessari alla produzione dei beni. In questi mercati di norma le imprese operano nella veste di venditori e le famiglie nella veste di acquirenti. Pertanto, nel mercato di ciascun fattore

Beni diretti

Beni indiretti

Beni a uso singolo

Beni durevoli

Beni capitali

L'equilibrio nel mercato dei fattori

produttivo, per un dato prezzo, le imprese formulano la loro domanda e le famiglie formulano la loro offerta. Un mercato dei fattori è in equilibrio quando un fattore produttivo viene scambiato a un prezzo tale per cui la domanda e l'offerta si equivalgono. Anche nei mercati dei fattori produttivi conta, in generale, il livello di concorrenza e, pertanto, in linea di principio i mercati stessi dovrebbero essere tanto più efficienti quanto più sviluppata è la concorrenza tra un gran numero di acquirenti e di venditori. Tuttavia, come vedremo, la natura assai diversa dei differenti tipi di fattori produttivi comporta notevoli differenze strutturali nel modo in cui i mercati dei fattori risultano organizzati. Nei mercati di alcuni tipi di fattori produttivi il ruolo delle istituzioni, delle consuetudini e delle regole di comportamento sociale possono assumere rilievo assolutamente preminente, tanto che sarebbe più corretto considerare quei mercati vere e proprie istituzioni sociali.

Come si ricorderà, per **fattore produttivo** si intende, in generale, una risorsa impiegata per la produzione dei beni. Naturalmente vi è un'enorme varietà di fattori produttivi, così come vi è un'enorme varietà di beni. Gli economisti, come si è visto, raggruppano i fattori produttivi in tre categorie fondamentali, che vengono in genere analizzate come se si trattasse di categorie strutturalmente omogenee: la natura, il capitale e il lavoro.

Per **fattore natura (o terra)** si intende l'insieme delle risorse naturali, indipendentemente dal fatto che esse siano immediatamente disponibili, come può accadere per i terreni edificabili o per alcune riserve di acqua, oppure necessitino di un'attività, ad esempio di estrazione o di raffinazione o di trasporto, per essere effettivamente utilizzabili nella produzione, come nel caso del petrolio o di molti altri minerali. Naturalmente non ha molto senso parlare di un mercato della natura e le transazioni relative ai diversi tipi di risorse (in genere risorse energetiche e materie prime) e ai terreni avvengono in mercati spesso assai differenti. Il mercato del petrolio, ad esempio, è molto diverso e strategicamente rilevante rispetto al mercato dei terreni in un'area rurale. In generale, tuttavia, per questa tipologia di fattori produttivi si fa riferimento al termine **rendita** per indicare il prezzo unitario.

La rendita

In economia, come si è detto, il **fattore capitale** viene inteso in una duplice accezione: fisica e finanziaria. Per capitale fisico si intendono innanzitutto le macchine e gli impianti impiegati dalle imprese nell'attività di produzione; in questo caso si parla anche di **beni capitali**. Ma per **capitale finanziario** si intendono le risorse finanziarie necessarie agli investimenti, cioè all'acquisto delle macchine e degli impianti, o di imprese che posseggono, naturalmente, macchine e impianti.

Il mercato dei capitali

Il **mercato dei capitali** è l'insieme delle transazioni e degli scambi che riguardano il reperimento e il trasferimento delle risorse finanziarie. Queste transazioni coinvolgono, oltre alle imprese produttrici di beni e alle famiglie, tutta una gamma di istituzioni che concedono crediti o prendono in prestito il denaro. Si tratta di banche di deposito e di sconto, di istituti finanziari e di altre organizzazioni che costituiscono, nel loro complesso, il settore del credito. È l'operato di

questi intermediari finanziari che permette alle imprese, e alle famiglie, di raccogliere le risorse finanziarie provenienti dalle famiglie o da altre imprese. In buona parte queste risorse finanziarie provengono dai risparmi delle famiglie, cioè da quella parte del reddito percepito cedendo i fattori produttivi di cui sono proprietarie, che non viene speso nell'acquisto di beni di consumo. Di norma i risparmi vengono impiegati in fondi d'investimento, azioni, obbligazioni, o depositati presso le banche. Si tratta dei vari modi con cui i risparmi confluiscono nel mercato dei capitali e, attraverso l'intermediazione delle istituzioni finanziarie, affluiscono al settore delle imprese per essere impiegati nell'acquisto delle macchine e degli impianti necessari alla produzione.

In questo volume introduttivo non analizzeremo in dettaglio il mercato dei capitali e il settore delle attività finanziarie, e utilizzeremo il concetto di capitale nella sua accezione fisica. Per noi, pertanto, **il capitale indica le macchine e gli impianti impiegati dalle imprese nella produzione di beni e servizi.**

Per **fattore lavoro** si intendono le energie lavorative e le competenze dei lavoratori impegnabili nella produzione di beni e servizi, indipendentemente dai diversi tipi di lavoro e dai diversi tipi di specializzazioni individuali.

Esso costituisce il principale fattore della produzione, perché il lavoro degli uomini entra in tutti i processi produttivi, anche nel mondo di oggi caratterizzato da un enorme sviluppo della meccanizzazione e dell'automazione della produzione. Non esiste praticamente nessun bene che possa essere prodotto senza l'impiego dell'attività umana, cioè senza l'impiego del lavoro. La centralità del lavoro nella produzione, e quindi nell'economia in generale, è stata del resto presente nell'analisi economica fin dai suoi primi passi, tanto che i 'padri fondatori', i cosiddetti classici dell'economia politica, Smith, Ricardo e Marx, pur con notevoli diversità di vedute, ritennero che fosse al lavoro che bisognasse collegare l'origine e la misura del valore delle merci.

L'insieme dei mercati in cui si scambiano servizi lavorativi e si assumono lavoratori è definito il **mercato del lavoro**. Nel mercato del lavoro le famiglie, che sono proprietarie del fattore lavoro, offrono alle imprese i servizi della propria forza lavoro e non direttamente la forza lavoro. Ciò perché nel mondo moderno, in cui non dovrebbe più esistere la schiavitù, un lavoratore non vende se stesso, ma mette a disposizione dell'impresa che lo assume le proprie energie lavorative per un certo numero di ore al giorno per svolgere determinate mansioni sotto la direzione dell'impresa.

Naturalmente il **lavoro non è un fattore omogeneo**, dal momento che esistono nella realtà tante diverse competenze e professionalità e un gran numero di specializzazioni. È del tutto evidente, ad esempio, che una cosa è il lavoro di un ingegnere nucleare, di un medico o di un diplomatico, e una cosa ben diversa è il lavoro di un operaio specializzato, di un tornitore meccanico o di un operatore informatico. Una cosa ancora diversa è il lavoro di un manovale dell'edilizia o di un addetto alle pulizie. D'altra parte le modalità con cui si svolgono le transazioni, le norme e gli accordi contrattuali che le gover-

Il capitale

Il lavoro

Il mercato del lavoro

**Il mercato del lavoro
come istituzione sociale**

nano, la natura dei soggetti coinvolti nei diversi micromercati del lavoro sono spesso assai diverse e non facilmente riconducibili a un unicum. Al riguardo è facile immaginare quanto sia diversa l'organizzazione delle transazioni nel mercato del lavoro degli ingegneri nucleari da quella nel mercato del lavoro dei braccianti agricoli. Gli economisti naturalmente sono ben consapevoli di queste macroscopiche differenze. Essi ritengono, tuttavia che, potendosi in teoria ricorrere a un criterio di equivalenza, per cui si può dire quanto valga in termini di ore di lavoro del bracciante agricolo un'ora di lavoro dell'ingegnere nucleare, sia ammissibile e conveniente, nell'analisi teorica, trattare il lavoro come un fattore produttivo omogeneo.

Un secondo e più rilevante aspetto connesso al fattore lavoro riguarda la natura di **istituzione sociale** che va riconosciuta al mercato del lavoro. Fatto, questo, che comporta l'analisi di questo mercato in un'ottica affatto diversa da quella utilizzata per l'analisi di tutti gli altri mercati. Il mercato del lavoro, infatti, più di qualsiasi altro, è caratterizzato dall'assoluta rilevanza delle istituzioni e dall'opera di organizzazioni complesse che spesso determinano i termini delle transazioni. Nel mercato del lavoro, infatti, contano (o dovrebbero contare) **le norme** di tutela dei lavoratori, di tutela della sicurezza sul posto di lavoro, il divieto (purtroppo spesso violato) di impiegare i bambini ecc. Si tratta spesso di principi che toccano i diritti della persona. Inoltre nel mercato del lavoro operano, sia pure con un ruolo in progressiva evoluzione, i **sindacati** sia dei lavoratori sia dei datori di lavoro, che svolgono spesso la funzione di fissare, attraverso i contratti collettivi, minimi salariali e altre condizioni a cui le parti devono attenersi. Infine nel mercato del lavoro contano le **regole di comportamento sociale**, i rapporti di fiducia reciproca, le motivazioni dei contraenti. Soprattutto, per il lavoratore, conta l'uso che l'acquirente, cioè l'imprenditore, farà del suo lavoro; contano le mansioni svolte, l'ambiente di lavoro, le condizioni di sicurezza, l'organizzazione dell'orario, le prospettive di stabilità e di carriera ecc.

È per tutti questi motivi che sarebbe fuorviante immaginare di potere descrivere il mercato del lavoro come un semplice meccanismo di domanda e offerta in base a cui si determinano i salari, che sono il prezzo del fattore lavoro, e il livello di occupazione, analogamente a quanto faremmo per il mercato dei beni. In realtà il mercato del lavoro è, come si è detto, una complessa istituzione sociale e non può essere analizzato senza integrare nell'analisi economica anche elementi di altre discipline sociali e senza tener conto della genesi storica delle istituzioni, delle organizzazioni e delle regole che lo caratterizzano.

■ 1.7. Consumo e produzione: il circuito economico

1.7.1. Come si è detto, il funzionamento del sistema economico determina il modo in cui sono impiegate **risorse scarse** come lavoro, capitale, materie prime, fonti di energia ecc. per produrre beni e servizi, allo scopo di soddisfare i bisogni e il modo in cui essi sono di-

istribuiti tra gli individui, i gruppi e le organizzazioni.

In un'economia di mercato il coordinamento tra le scelte individuali avviene, come si è detto, nei mercati dei beni e nei mercati dei fattori produttivi. Il nostro obiettivo in questo volume è appunto quello di capire come le scelte delle famiglie e delle imprese, che interagiscono nei mercati, determinano il modo con cui nel sistema economico sono impiegate le risorse scarse per soddisfare i bisogni della collettività. Vogliamo, in altre parole, capire come il funzionamento di un'economia di mercato affronta e risolve le tre questioni fondamentali che definiscono il *problema economico*: **come si produce, cosa si produce, per chi si produce**, delle quali abbiamo parlato nel paragrafo 1.4.

Gli elementi essenziali per il funzionamento di un'economia di mercato sono illustrati nella *Figura 1.1*. Essa descrive:

- i. il *flusso dei beni, dei servizi e dei pagamenti monetari* che intercorrono tra le due tipologie di agenti economici privati, cioè diversi dallo Stato, presenti in un'economia di mercato: le famiglie e le imprese;
- ii. le *attività rilevanti* che famiglie e imprese svolgono in un'economia di mercato;
- iii. i *mercati* in cui imprese e famiglie interagiscono per effettuare le transazioni.

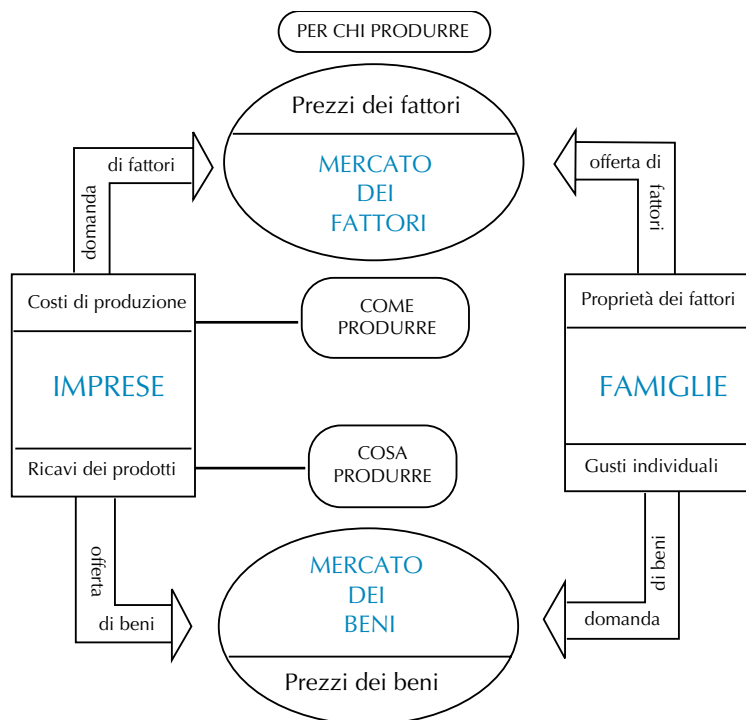


Figura 1.1.

Nei riquadri sono indicati i settori dell'economia, cioè gli attori presenti sulla scena, appunto le famiglie e le imprese, e le attività rilevanti e le scelte che essi compiono. Nei cerchi sono indicati i principali mercati in cui famiglie e imprese interagiscono per le attività di scambio: il mercato dei beni e il mercato del lavoro. I collegamenti tra riquadri e cerchi e la direzione delle frecce indicano i flussi di beni, servizi e pagamenti monetari che intercorrono tra le famiglie e le imprese.

1.7.2. La produzione

Nel settore delle imprese si svolge l'attività di produzione. In particolare le imprese, come si è detto, **acquistano fattori produttivi**, capitale, lavoro e terra, e altri input della produzione e li **impiegano** per ottenere beni e servizi: gli output della produzione.

Il processo produttivo

La produzione avviene attraverso il **processo produttivo**, che può essere definito come l'impiego, organizzato nel tempo, di fattori produttivi e di beni intermedi per l'ottenimento di determinati altri beni e servizi, che definiamo i prodotti. Il processo produttivo non comporta necessariamente una trasformazione fisica dei fattori produttivi e degli altri input che dà luogo al prodotto. Ciò, naturalmente, accade nella maggior parte dei casi, specie per la produzione agricola e per la produzione industriale. Un agricoltore, ad esempio, impiega semi, terreno, concime, acqua per l'irrigazione, macchine per lavorare la terra e, naturalmente, lavoro, per produrre il frumento, il pomodoro o le mele. L'artigiano impiega legno, colla, vernici, viti, chiodi, attrezzi, macchine e, naturalmente, lavoro per produrre i tavoli, le sedie, gli armadi e altri oggetti in legno. L'industriale impiega acciaio, ferro, plastica e altre materie prime, complesse macchine e impianti, fonti di energia per alimentarli, come il petrolio o l'energia elettrica e, naturalmente, il lavoro suo e dei suoi dipendenti, per produrre automobili, veicoli commerciali o motocicli.

Il processo produttivo può consistere infatti anche in una trasformazione organizzata nello spazio degli stessi beni, come nel caso delle imprese di trasporto, le quali rendono disponibili i beni in un luogo diverso rispetto a quello in cui sono stati prodotti, senza trasformarli in qualcosa d'altro. Oppure il processo produttivo può consistere anche in una trasformazione organizzata nel tempo degli stessi beni; è questo il caso, ad esempio, delle imprese che si occupano di conservazione dei prodotti alimentari, attraverso l'uso di frigoriferi o altre apparecchiature. Anche in questo caso gli stessi beni, come frutta e verdura, senza trasformazioni fisiche (o, almeno si spera, con il minimo di trasformazioni!), vengono rese disponibili in un tempo diverso rispetto a quello in cui possono essere prodotti.

La tecnica produttiva

Ogni processo produttivo riflette la particolare tecnica produttiva adottata dall'impresa. Per tecnica produttiva in economia si intende una particolare relazione funzionale tra le diverse qualità e quantità di **fattori produttivi impiegati** e qualità e quantità dei **prodotti ottenuti**. Le tecniche produttive possono differire, sia per una diversa composizione percentuale dell'insieme dei fattori produttivi impiegati,

sia per la quantità e la qualità dei prodotti ottenuti, a parità di fattori produttivi impiegati nella produzione.

Quella che gli economisti chiamano la **tecnologia** indica l'insieme delle tecniche produttive accessibili per le imprese ed effettivamente attuabili in un sistema economico in un determinato periodo.

La tecnologia riflette, naturalmente, il livello delle conoscenze tecnico-scientifiche, ma anche il grado di effettiva applicabilità alla produzione di queste conoscenze. È noto, ad esempio, che la cosiddetta rivoluzione industriale della seconda metà del XVII secolo in Inghilterra segnò la nascita del sistema capitalistico, cioè di un nuovo modo di organizzare la produzione e in generale le relazioni economiche. In realtà, oltre che ad altri fondamentali fattori, la nascita del modo di produzione di tipo capitalistico, cioè la possibilità di passare a tecniche produttive basate sull'impiego delle macchine, fu favorita non tanto da un repentino progresso nelle conoscenze tecnico-scientifiche di base, quanto dalla 'invenzione' di nuovi modi di applicare alla produzione nozioni tecnico-scientifiche già conosciute: l'invenzione del telaio meccanico e della caldaia a vapore per alimentarlo.

Un aspetto altrettanto rilevante del processo produttivo è naturalmente rappresentato dal modo con cui, per una data tecnologia, viene organizzato il processo produttivo. Lo studio della natura dei problemi organizzativi delle imprese (ma non solo delle imprese) e delle diverse soluzioni organizzative costituisce un'importante branca dell'economia, l'economia dell'organizzazione, oggi in rapido sviluppo.

1.7.3. Il consumo

Nel settore delle famiglie si svolge l'attività di consumo. In particolare, come si è detto, le famiglie cedono alle imprese fattori produttivi dei quali sono proprietarie, allo scopo di realizzare un reddito e impiegano il proprio reddito per acquistare nel mercato beni di consumo e servizi allo scopo di consumarli per soddisfare i propri bisogni.

Il consumo consiste nell'impiego di beni e servizi finalizzato non alla produzione di altri beni, ma alla soddisfazione dei bisogni materiali. In genere il consumo comporta la 'distruzione', o la trasformazione parziale o totale dei beni.

Abbiamo già discusso, al riguardo, della distinzione tra beni di consumo **a uso singolo**, come ad esempio i prodotti alimentari, e beni di consumo **durevoli**, come ad esempio gli elettrodomestici.

Rispetto all'*attività* di consumo è utile aver presente la distinzione tra consumi primari e non. I **consumi primari** sono quelli che soddisfano prevalentemente i bisogni essenziali, come cibarsi, coprirsi ecc.; i consumi non primari soddisfano, invece, i bisogni non essenziali o indotti: trasporto privato, telecomunicazioni, spettacoli ecc. La distinzione tra beni di consumo **primari e non** dipende, naturalmente, dall'evoluzione dei costumi, della tecnologia e, quindi, dei bisogni dei consumatori.

È opportuno distinguere anche tra consumi privati e consumi

Beni di consumo

collettivi. I **consumi privati** riflettono le scelte individuali dei consumatori o delle famiglie; si tratta delle decisioni di consumo espresse individualmente nel mercato dei beni attraverso la disponibilità a pagare un prezzo in cambio di un determinato bene. I **consumi collettivi**, o sociali, riflettono le scelte della collettività, finalizzate alla soddisfazione di bisogni collettivi, in genere a monte di quelli individuali, o a esigenze di equità; essi non sono espressi individualmente, ma direttamente a livello collettivo, nei regimi democratici in genere attraverso le scelte dei politici eletti. Nella maggior parte dei casi i consumi collettivi riguardano l'acquisizione di **beni pubblici o quasi pubblici**, forniti direttamente dalla Pubblica amministrazione: la difesa, la sicurezza, l'istruzione, la sanità ecc.

Il consumo e la conseguente soddisfazione dei bisogni costituiscono, naturalmente, il momento finale dell'attività economica. Dal livello di consumo pro capite di una comunità, e dal modo con cui le opportunità di consumo sono distribuite tra individui e gruppi sociali, dipende dunque il grado di benessere sociale. Un sistema è, pertanto, tanto più efficiente quanto più è in grado di produrre i beni maggiormente desiderati dai consumatori.

1.7.4. I flussi di beni e servizi

Vediamo ora come, nella *Figura. 1.1*, si sviluppano i flussi dei beni, dei servizi, dei fattori produttivi e dei pagamenti monetari tra le famiglie e le imprese e come esse interagiscono nei mercati rilevanti.

Consideriamo il settore delle imprese. Si è detto più volte che l'economia di mercato è basata sul **decentramento delle decisioni**: dal punto di vista della produzione abbiamo, pertanto, un sistema a *imputazione aziendale*. Ciò nel senso che le spese di produzione e i conseguenti ricavi sono attribuiti alla singola impresa; ed è la singola impresa a prendere le decisioni produttive, con l'obiettivo di massimizzare i profitti, cioè la differenza tra i ricavi che derivano dalla vendita dei beni nel mercato dei beni ed i relativi costi.

Le imprese domandano, dunque, fattori produttivi nel mercato dei fattori; vi è pertanto un flusso di domanda di fattori dal settore delle imprese al mercato dei fattori produttivi, la cui consistenza dipende, naturalmente, dalla quantità e dal valore dei fattori produttivi domandati.

Le imprese offrono beni e servizi nel mercato dei beni. Vi è, pertanto, un flusso di offerta di beni e servizi che parte dal settore delle imprese al mercato dei beni, la cui entità dipende, naturalmente, dalla quantità e dal valore dei beni e dei servizi offerti dalle imprese.

Consideriamo ora il settore delle famiglie. Anche dal punto di vista del consumo le decisioni vengono prese **a livello individuale**. Ogni individuo prende le sue decisioni con l'obiettivo di massimizzare il grado di soddisfazione dei propri bisogni.

Le famiglie offrono fattori produttivi, o meglio servizi dei fattori produttivi, nel mercato dei fattori; vi è quindi un flusso di offerta di fattori produttivi (lavoro, terra e capitale) che va dal settore delle famiglie al mercato dei fattori produttivi, la cui consistenza dipende, naturalmente, dalla quantità e dal valore dei fattori produttivi offerti.

Le famiglie domandano beni e servizi nel mercato dei beni; vi è pertanto un flusso di domanda di beni e servizi dal settore delle famiglie al mercato dei beni, la cui consistenza dipende, naturalmente, dalla quantità e dal valore, dei beni e dei servizi domandati.

1.7.5. I mercati e il problema economico

Come si è affermato nel paragrafo 1.6, l'interazione tra domanda delle imprese e offerta delle famiglie nel mercato dei fattori determina **i prezzi dei fattori e le quantità scambiate**, cioè l'entità dei flussi di fattori che dalle famiglie, attraverso il mercato dei fattori, arrivano al settore delle imprese e vengono impiegate nella produzione.

Come indicato nella *Figura 1.1*, le imprese decidono come produrre, cioè la quantità e la qualità dei vari fattori produttivi da impiegare nella produzione sulla base dei prezzi dei singoli fattori: il salario per il lavoro, la rendita per la terra, interessi e dividendi per il capitale. I **prezzi** dei fattori e, come si è detto, la **quantità** di essi impiegata nella produzione dalle imprese, dipende, dunque, da ciò che accade nel mercato dei fattori.

Nel mercato dei beni, invece, come si è detto nel paragrafo 1.6, l'interazione tra domanda delle famiglie e offerta delle imprese determina i prezzi dei beni e dei servizi e le quantità scambiate, cioè l'entità dei flussi di beni e servizi che dalle imprese, attraverso il mercato dei beni, arrivano al settore delle famiglie e vengono impiegati nella soddisfazione dei bisogni.

Come indicato nella *Figura 1.1*, le imprese decidono cosa produrre, cioè la quantità e la qualità dei vari beni e servizi prodotti (e offerti) sulla base dei prezzi dei singoli beni che, in base all'interazione della domanda e dell'offerta, si determinano nel mercato dei beni. Naturalmente il prezzo dei beni rifletterà in primo luogo le **preferenze** dei consumatori.

Resta il problema della cosiddetta **distribuzione**, che riguarda la destinazione finale dei beni e dei servizi prodotti. Si tratta, cioè, di capire come un'economia di mercato risponde alla domanda per chi si produce.

Come indicato nella *Figura 1.1*, in un'economia di mercato la risposta a questa domanda dipende dal mercato dei fattori. Nel mercato dei fattori, infatti, si determinano i prezzi dei fattori. Ma questi prezzi, che per le imprese costituiscono i costi di produzione, sono anche i redditi che percepiscono i proprietari dei differenti fattori produttivi. Più elevati sono i prezzi di un fattore, perché relativamente scarso, maggiori sono i **redditi** di chi è proprietario di quel fattore produttivo, più elevato è il livello di consumo di beni, e quindi, di soddisfazione dei bisogni che egli si può permettere. La destinazione finale dei beni, cioè la loro distribuzione, dipende in primo luogo dai redditi delle famiglie, che determinano la capacità di acquistare beni, che a loro volta sono determinati dall'interazione tra domanda e offerta di fattori nel mercato dei fattori produttivi.

Domanda e offerta
dei fattori

Domanda e offerta
di beni

■ 1.8. *Il nostro viaggio nella Microeconomia*

I prezzi come indici di scarsità

La Microeconomia

La Macroeconomia

1.8.1. La Microeconomia, a cui è dedicato questo volume, studia il funzionamento dell'economia di mercato, concentrando l'analisi sul funzionamento dei mercati e sul modo in cui nei mercati si formano i prezzi delle singole merci. I prezzi costituiscono un **indice di scarsità** delle merci; essi riflettono le scelte degli agenti economici che operano sul mercato, ma rappresentano anche le informazioni in base a cui gli agenti effettuano le proprie scelte.

La branca dell'Economia politica che si occupa dello studio del funzionamento dei mercati viene chiamata generalmente **Microeconomia** che deriva dalla parola *micro*, che in greco significa 'piccolo'. Ciò perché l'analisi del sistema economico viene condotta in modo particolareggiato, analizzando il comportamento delle singole unità che lo compongono: il funzionamento del mercato e la determinazione del prezzo di un **singolo bene**, le scelte del **singolo consumatore**, le strategie della **singola impresa** ecc. L'attenzione è in particolare concentrata sul modo in cui gli individui (famiglie, imprese, organizzazioni) prendono le proprie decisioni e sul modo in cui nei mercati avviene il coordinamento delle decisioni individuali.

Questa opzione metodologica riflette l'idea, propria dell'approccio alle scienze sociali noto come *individualismo metodologico*, che il sistema economico sia sostanzialmente un aggregato di individualità e che, pertanto, il comportamento del sistema economico nel suo complesso dipenda dal comportamento delle singole unità che lo compongono. Ne consegue, naturalmente, che il miglior modo per studiare il funzionamento dell'economia e per dar conto di una serie di fenomeni aggregati, come ad esempio la disoccupazione, l'inflazione o il ritardo di sviluppo in alcuni paesi, è quello di studiare in dettaglio i comportamenti e le scelte individuali: delle famiglie, delle imprese, delle organizzazioni e dei singoli mercati.

Per converso la **Macroeconomia**, che deriva dalla parola *macro*, che in greco vuol dire 'grande', considera il sistema economico come un insieme di aggregati e studia alcuni importanti fenomeni, come appunto la disoccupazione, l'inflazione, la determinazione del reddito nazionale ecc., nel loro complesso, piuttosto che guardando ai comportamenti individuali. Ciò nella convinzione, propria di un approccio *olistico* alle scienze sociali, che la logica di comportamento degli aggregati non sia necessariamente la semplice sommatoria di comportamenti individuali.

1.8.2. Lo studio della Microeconomia, nel quadro delle questioni elencate a titolo esemplificativo nel paragrafo 1.4 ci permetterà di rispondere a domande del tipo: come fa una massaia a decidere quali e quanti beni acquistare con il reddito limitato che ha a disposizione per la spesa? Come fa un imprenditore a scegliere quali e quanti fattori produttivi impiegare per produrre un determinato bene? Perché i terreni agricoli vengono destinati a edificare case o impianti industriali? Come e perché si sviluppa la produzione di nuovi prodotti per soddisfare determinati bisogni? Perché in (quasi) tutti i paesi sviluppati esistono normative antitrust? Come le decisioni di migliaia di

individui (lavoratori, famiglie, imprese, funzionari pubblici, politici) interagiscono tra loro?

In questo volume studieremo, in particolare, la composizione e l'allocazione della produzione totale, che dipendono, in primo luogo, dai prezzi e dal modo con cui individui e organizzazioni effettuano le loro scelte sulla base dei prezzi dei diversi fattori produttivi e dei diversi beni e servizi. Oggetto principale della nostra attenzione sarà dunque l'analisi del processo di formazione dei prezzi nei mercati dei beni, l'analisi delle decisioni di consumo delle famiglie e l'analisi delle decisioni delle imprese circa l'impiego dei fattori produttivi e la produzione dei beni.

Nella *prima parte* del nostro affascinante viaggio nel mondo dell'economia ci occuperemo, pertanto soprattutto del funzionamento dei mercati dei beni quando vi è concorrenza e del modo in cui nei mercati concorrenziali si formano i **prezzi** dei beni e i prezzi dei fattori. Incontreremo i concetti di domanda, individuale e di mercato, e di offerta, individuale e di mercato, e vedremo come l'interazione tra la domanda e l'offerta determina, in ciascun mercato, appunto il livello e le variazioni dei prezzi dei singoli beni.

Passeremo poi, nella *seconda parte*, a studiare i comportamenti dei consumatori per comprendere in che modo essi prendono le proprie decisioni di consumo e come reagiscono alle variazioni dei prezzi dei beni o del proprio reddito. Incontreremo i concetti di **vincolo di bilancio**, di **preferenze** e di **equilibrio del consumatore** e saremo in grado di spiegare che relazione c'è tra prezzi e domanda individuale e di mercato e perché essa può variare al variare del reddito o dei gusti dei consumatori.

Nella *terza parte* ci occuperemo, invece di studiare i comportamenti delle imprese, analizzando in che modo esse prendono le proprie decisioni circa le quantità dei vari tipi di beni da produrre e il modo di produrli. Anche in questo caso studieremo come le imprese reagiscono, non solo al prezzo dei beni, ma anche ai prezzi dei fattori produttivi. Incontreremo i concetti di **profitto**, di **costo di produzione**, di **funzione di produzione** e saremo in grado di spiegare che relazione c'è tra prezzi e offerta individuale e di mercato e perché essa può variare al variare della tecnologia, dei costi di produzione o dei prezzi degli altri beni.

Nella *quarta parte* passeremo, infine, a occuparci del comportamento delle imprese e del funzionamento dei mercati quando non si hanno condizioni di concorrenza. Studieremo, in particolare, il modo con cui prendono le proprie decisioni le imprese che operano in condizioni di monopolio o di concorrenza perfetta. Incontreremo i concetti di **monopolio**, **oligopolio** e **concorrenza monopolistica** e saremo in grado di spiegare perché, in questi tipi di mercato, possono verificarsi situazioni di inefficienza che danneggiano i consumatori e, pertanto, giustificano l'intervento dello Stato e l'introduzione di regole e di norme *antitrust*.

Nella *quinta parte*, infine, sviluppiamo l'analisi dei fallimenti del mercato, con un richiamo alla teoria dei giochi e alle scelte intertemporali della produzione e del consumo.

Prezzi, domanda, offerta

La domanda individuale

Produzione e costi

Le forme di mercato

I fallimenti del mercato

3.

DOMANDA E OFFERTA

3.1. Premessa: domanda e offerta ■

In un'economia di mercato il modo in cui le risorse sono impiegate per produrre beni e servizi e il modo in cui essi vengono distribuiti tra individui, gruppi e organizzazioni, sono determinati dalle decisioni che i singoli agenti economici prendono nei mercati. Sia nei mercati dei beni e dei servizi, sia nei mercati dei fattori produttivi.

In questo capitolo esamineremo i problemi che riguardano l'individuazione dei comportamenti dei consumatori e dei venditori nei mercati dei beni e che vengono descritti rispettivamente da funzioni di domanda e da funzioni di offerta.

Le funzioni di domanda e di offerta descrivono **la reazione**, rispettivamente, dei consumatori e dei produttori **alle variazioni del prezzo** delle merci. Queste reazioni differiscono perché, come si ricorderà, consumatori e produttori perseguono obiettivi divergenti. I consumatori, che mirano alla massima soddisfazione dei propri bisogni, operano nel mercato con l'obiettivo di acquistare la massima quantità possibile di un bene al prezzo più basso ottenibile. I produttori mirano, invece, a massimizzare il profitto, cioè la differenza tra ciò che ricavano nel mercato dalla vendita dei beni prodotti e i costi totali che hanno sostenuto per produrli. Essi pertanto operano nel mercato con l'obiettivo di vendere la massima quantità possibile di un bene al prezzo più alto realizzabile.

Consumatori e produttori si incontrano nei diversi mercati, dove si definisce appunto il prezzo di diversi beni e servizi. Il prezzo al quale facciamo riferimento è quello a cui avvengono le transazioni, cioè quello che viene contemporaneamente accettato sia dai consumatori, che acquistano, sia dai produttori, che vendono. Questo particolare livello del prezzo è appunto il prezzo di mercato o prezzo di equilibrio.

Studieremo la domanda e l'offerta facendo riferimento a mercati concorrenziali, cioè a mercati nei quali opera un numero molto elevato di acquirenti e di venditori e pertanto nessuno di essi ha la capacità *uti singulo* di influire sul prezzo del bene. È questo, come si è visto, il caso della concorrenza perfetta, dove in presenza di atomismo, trasparenza e perfetta informazione, né i compratori né i venditori sono in grado di influenzare apprezzabilmente l'andamento del mercato in termini di rapporto prezzo-quantità.

La concorrenza perfetta riflette, in un certo senso, l'assetto ottimale dei mercati. Ciò perché, in un'economia di mercato, più il mer-

cato si avvicina al modello ideale della concorrenza perfetta, più **l'allocazione delle risorse risulta efficiente**, cioè conveniente per la collettività. Non vi è, infatti, in questo caso una predominanza di alcune delle componenti, cioè di portatori degli interessi individuali, siano essi imprese o consumatori, che operano nel mercato. Ne consegue che la struttura del mercato non solo non è indifferente, ma può incidere in modo profondo sul grado di benessere e sulla libertà degli individui. Preservare le condizioni della concorrenza del mercato ed evitare che si formino posizioni di monopolio o di oligopolio, o comunque posizioni dominanti, costituisce, dunque, il vero elemento fondamentale per la democrazia.

Dietro le curve di domanda e di offerta c'è, infatti, tutto il meccanismo della libertà delle scelte degli individui: un'economia di libero mercato consente un'allocazione efficiente delle risorse, a sua volta determinata dalle (libere) decisioni delle componenti del mercato, solo in un contesto in cui né l'acquirente né il venditore possono predominare.

■ 3.2. La domanda individuale

3.2.1. In economia si utilizza il concetto di domanda per descrivere **la quantità di un bene o di un servizio che i consumatori decidono di acquistare a un determinato prezzo**, date le risorse di reddito di cui dispongono e dati i prezzi degli altri beni.

Non si considera, dunque, la quantità desiderata, ma la quantità che si sceglie di acquistare essendo in condizioni di farlo. Le scelte di consumo di un individuo sono, infatti, vincolate dal suo reddito disponibile. Data una determinata somma di denaro, il consumatore sarà in grado di acquistare solo una certa quantità del bene (o dei diversi beni): la quantità che effettivamente l'individuo è in grado di acquistare, dato il reddito disponibile può, quindi, differire dalla quantità che egli desidererebbe consumare.

Il concetto di domanda va, dunque, al di là dell'idea comune di desiderio o bisogno: se il desiderio di consumare una determinata quantità di un bene non è reso effettivo dalla disponibilità e dalla capacità di pagarne il corrispettivo, non possiamo parlare di domanda nell'accezione economica del termine.

La domanda individuale

3.2.2. La domanda individuale di un bene dipende da una molteplicità di fattori: **le preferenze e i gusti individuali, il reddito** di cui l'individuo dispone, **il prezzo** degli altri beni che, date le sue preferenze, l'individuo potrebbe acquistare ecc.

Naturalmente considerare una funzione che comprenda tutte queste variabili sarebbe difficile, per cui si considera ogni volta l'effetto di ognuna di queste variabili indipendenti in rapporto alla variabile dipendente (quantità domandata), tenendo costanti tutte le variabili meno quella di riferimento (*ceteris paribus*). Ai nostri fini interessa, in particolare, studiare **la relazione tra quantità domandata di un determinato bene e prezzo dello stesso**. Possiamo ragionevolmente ipotizzare a riguardo che, a parità delle altre condizioni,

Prezzo degli hamburger	6	5	4	3	2	1
Quantità domandata dato il reddito R_0	0	1	2	3	4	5
Quantità domandata dato il reddito $R_1 > R_0$	1	2	3	4	5	6

Tabella 3.1. – Scheda della domanda di hamburger di Carlo.

ipotizzando cioè che tutte le altre variabili che possono influenzare la domanda non varino, la quantità di ciascun bene che un individuo desidera acquistare vari in relazione inversa al prezzo del bene.

Generalizzando possiamo dunque affermare che, se un consumatore può scegliere tra n beni differenti (il bene 1, il bene 2, ... il bene $n - 1$ e il bene n), la quantità che egli domanda di un certo bene n (q_n^d) è una funzione inversa del prezzo del bene in questione (p_n), dato il reddito che l'individuo ha a disposizione (indicato con R), dati i prezzi degli altri $n - 1$ beni ($p_1, p_2, p_3, \dots, p_{n-1}$) e dati i gusti e le preferenze dei soggetti economici (G)

$$q_n^d = f(p_n, R, p_1 \dots p_{n-1}, G) \quad (3.1)$$

Questa relazione può essere descritta, per ciascun bene o servizio, riportando in una tabella i diversi livelli del prezzo e le corrispondenti quantità che un individuo trova conveniente acquistare. Essa è detta **scheda di domanda individuale**.

Si consideri ad esempio la domanda di hamburger di Carlo descritta nella *Tabella 3.1*.

Essa indica la quantità di hamburger che Carlo trova conveniente acquistare a ogni prezzo, date le sue preferenze, il suo reddito (R_0), e il prezzo degli altri beni. Tuttavia, se la si legge dal basso in alto, essa indica anche il massimo prezzo unitario che Carlo è disposto a pagare per acquistare le diverse quantità di hamburger.

Dati i limiti di spesa imposti dal reddito disponibile di ciascun individuo e dati i prezzi dei vari beni, l'analisi della domanda individuale è un utile strumento per comprendere **come la quantità domandata di un bene varia al variare del suo prezzo**, quando tutte le altre variabili restano costanti.

3.2.3. Una rappresentazione grafica della scheda di domanda si ottiene riportando sull'asse delle ordinate le diverse alternative di prezzo considerate (P) e sull'asse delle ascisse le quantità domandate in corrispondenza di ciascun livello di prezzo (Q). Si ottiene in tal modo una curva di domanda individuale come quella descritta nella *Figura 3.1*. Essa costituisce la rappresentazione grafica della funzione di domanda, cioè della **relazione funzionale inversa che si ipotizza esista tra il prezzo e la quantità domandata, a parità di tutte le altre condizioni**. La curva di domanda è decrescente da sinistra verso destra appunto perché, all'aumentare del prezzo, la quantità domandata del bene diminuisce e viceversa.

Essa, inoltre, permette di individuare il prezzo massimo al di sopra del quale l'individuo non compra nemmeno un'unità del bene. Nel caso di Carlo, infatti, a prezzi superiori a 5 € egli non è disposto

La scheda di domanda individuale

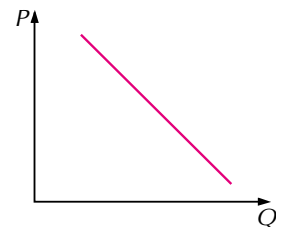


Figura 3.1. – Curva di domanda individuale.

a comprare hamburger e quindi la domanda corrispondente, misurata sull'asse delle ascisse, è pari a zero.

■ 3.3. Trasposizioni della domanda individuale

3.3.1. La curva di domanda individuale è una curva statica, nel senso che descrive diverse alternative date di prezzo e di quantità domandate, a parità di tutte le altre condizioni. In realtà la domanda individuale di un determinato bene può mutare anche per effetto di variazioni delle altre variabili che la influenzano: reddito e preferenze individuali, prezzo degli altri beni. Mentre il rapporto tra quantità domandata e prezzo è inverso, **la relazione fra quantità domandata e reddito di norma è diretta.**

Si considerino, ad esempio, gli effetti di un aumento del reddito

Domanda, prezzo e reddito

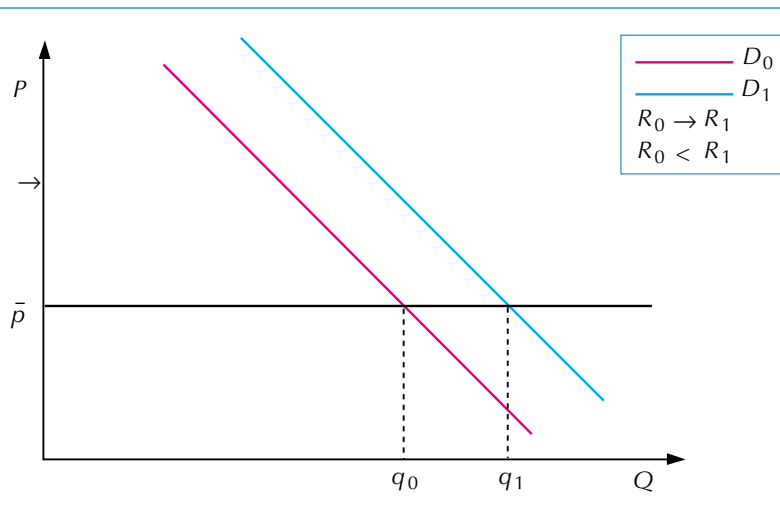


Figura 3.2. – Domanda individuale e variazioni del reddito.

individuale di Carlo. L'aumento di reddito accresce il suo potere di acquisto per cui, a parità di prezzo, Carlo può acquistare una maggiore quantità di hamburger. Al prezzo di 3 € egli domanda, ad esempio, 4 hamburger anziché 3, come riportato nella *Tabella 3.1*. La quantità di hamburger domandata da Carlo è dunque aumentata, non perché il prezzo degli hamburger è diminuito ma perché, a parità di prezzo, è aumentato il suo reddito. Ne consegue che, per qualsiasi livello del prezzo, la domanda di hamburger di Carlo risulterebbe più elevata.

In altri termini, come mostrato nella *Figura 3.2.*, **un aumento del reddito individuale determina una trasposizione a destra della curva di domanda individuale**, appunto perché, per ogni possibile livello del prezzo l'individuo, a parità delle altre condizioni (gusti e prezzo degli altri beni) sarà indotto a domandare maggiori quantità del bene.

Una diminuzione del reddito determinerebbe, ovviamente, una

Effetti di un aumento del reddito individuale

trasposizione a sinistra della curva di domanda individuale. Ciò perché, a parità delle altre condizioni, il potere di acquisto del consumatore si ridurrebbe ed egli sarebbe indotto a domandare minori quantità del bene, per ogni possibile livello del prezzo.

Alla relazione per la quale se aumenta il reddito si domanda di più e viceversa, possono esservi eccezioni:

- a. se il consumatore è saturo, cioè se ha soddisfatto tutti i bisogni che un determinato bene può soddisfare e si verifica così una stabilizzazione del consumo del bene; in questo caso un aumento del reddito sarebbe destinato a **non avere alcun effetto sulla quantità domandata**;
- b. **nel caso dei beni inferiori**, quei beni cioè che, per essere di minore qualità, vengono domandati in sostituzione di altri beni più costosi quando il reddito è basso; in questo caso, all'aumentare del reddito, la quantità domandata del bene tende a diminuire, anziché aumentare, perché si passa a categorie di beni di qualità superiore.

3.3.2. Riguardo ai **prezzi degli altri beni** e alle modalità attraverso le quali i prezzi degli altri beni influenzano il bene considerato, bisogna distinguere due categorie di beni: i **beni succedanei**, o sostituibili e i **beni complementari**.

Due beni sono succedanei, o sostituibili, quando, in alternativa tra loro, **possono soddisfare lo stesso tipo di bisogni**. È il caso, ad esempio, del caffè e dell'orzo, oppure del burro e della margarina o, ancora delle penne biro e delle penne stilografiche e così via. Se i beni sono succedanei, allora **all'aumentare del prezzo dell'uno aumenta la quantità domandata dell'altro**, in quanto il consumatore tende a sostituire il bene divenuto più costoso con quello meno costoso. Se, ad esempio, aumentasse il prezzo del burro, dovremmo attenderci un aumento della domanda di margarina, perché il consumatore tenderà, per un dato prezzo della margarina, a sostituire margarina al burro, che è diventato più costoso.

Due beni sono complementari quando **concorrono insieme alla soddisfazione di un determinato bisogno**. È il caso, ad esempio, del caffè e dello zucchero, che concorrono a soddisfare il bisogno di una bevanda dolce e corroborante come una tazzina di caffè. Oppure della penna e del foglio di carta, che concorrono a soddisfare il bisogno di scrivere. O ancora dell'automobile e del carburante, che soddisfano il bisogno di spostarsi da un luogo all'altro. Se i beni sono complementari, **allora all'aumentare del prezzo dell'uno diminuisce la quantità domandata dell'altro**, in quanto il consumatore tenderà a diminuire il consumo del primo bene, perché divenuto più costoso, ma anche del bene o servizio 'composito' congiuntamente fornito dai due beni; di conseguenza tenderà a ridurre anche la domanda del bene il cui prezzo non è variato. Se, ad esempio, aumentasse il prezzo del caffè, fermo restando il prezzo dello zucchero, dovremmo legittimamente attenderci una diminuzione della domanda individuale di caffè, ma anche una diminuzione della domanda individuale di zucchero, perché il consumatore tenderà a consumare meno tazzine di caffè zuccherato durante la giornata.

Effetti nulli
sulla quantità domandata
di un aumento
del reddito

Variazioni della domanda
per i beni inferiori

Beni succedanei

Beni complementari

Domanda e prezzi degli altri beni

Se, dunque, si modifica il prezzo degli altri beni, a parità delle altre variabili, bisognerebbe chiedersi se i beni sono fra loro succedanei o complementari: nel caso di beni complementari, se aumenta il prezzo di un bene la quantità domandata dell'altro bene diminuisce mentre, nel caso di beni succedanei, se il prezzo di un bene aumenta anche la quantità domandata dell'altro bene aumenta.

■ 3.4. La domanda di mercato

Variabili che determinano la domanda

3.4.1. Abbiamo finora fatto riferimento alla domanda individuale, cioè alla domanda di un singolo operatore. Ai fini dell'analisi dei meccanismi che determinano il prezzo di mercato è, tuttavia, di interesse **la domanda di mercato**, o domanda complessiva, di un bene. Essa indica la quantità di un determinato bene che l'insieme dei consumatori presenti nel mercato (non necessariamente presenti fisicamente) trova conveniente acquistare a un determinato prezzo.

Essa dipende dalle stesse variabili economiche che influenzano la domanda individuale: il prezzo del bene, il reddito dei consumatori, le loro preferenze, il prezzo dei beni affini (succedanei e complementari), ma anche dal numero dei consumatori presenti sul mercato – che può essere influenzato dall'ammontare della popolazione – e dalla distribuzione del reddito.

Anche in questo caso si concentra, naturalmente, l'attenzione sulla variabile ritenuta più rilevante ai nostri fini, **il prezzo**. La scheda della domanda di mercato è appunto una tabella che indica la quantità di un bene che i consumatori sono disposti ad acquistare ai vari prezzi (e sono in condizioni di farlo), posto che tutte le altre variabili economiche rilevanti, dalle quali dipende la domanda, restino costanti.

Si consideri, ad esempio, la scheda di domanda di hamburger riportata nella *Tabella 3.2*.

Essa fornisce un'ipotetica serie dei dati della domanda giornaliera di hamburger di un vasto mercato (ad esempio Londra, Parigi o Roma). Indica, ad esempio, che a un prezzo di 2 € per hamburger, la quantità giornaliera domandata è di circa 2 milioni di hamburger. A un prezzo minore, ad esempio 1,50 €, la domanda di hamburger sale a circa 3 milioni, mentre a un prezzo di un euro e di 50 centesimi la quantità domandata è rispettivamente di 4 e 5 milioni di hamburger.

3.4.2. Nel nostro esempio, a un prezzo inferiore viene quindi domandata una quantità maggiore di hamburger e viceversa. Questo è vero per la maggior parte dei beni. Prezzi più bassi del bene indurranno i consumatori ad acquistarne un quantitativo maggiore, mentre contemporaneamente aumenterà anche il numero dei consumatori sul mercato. Vi è quindi **una relazione inversa** tra prezzo e quan-

Tabella 3.2. – Scheda della domanda di mercato di hamburger.

Prezzo degli hamburger (in €)	2,50	2	1,50	1,00	0,50
Quantità domandata (in milioni)	1	2	3	4	5

tà domandata, la quale indica che, a parità delle altre condizioni, a un prezzo inferiore, viene domandata una quantità maggiore di un bene e, a un prezzo superiore, una quantità minore. Questa relazione viene detta legge della domanda.

Riportando su un grafico le varie combinazioni prezzo-quantità della tabella dei dati della domanda di mercato degli hamburger, si ottiene **la curva di domanda del mercato** per il bene considerato. Come nel caso della rappresentazione grafica della funzione di domanda individuale, il prezzo per unità del bene viene in genere riportato sull'asse delle ordinate (asse verticale), mentre la quantità domandata del bene viene riportata sull'asse delle ascisse (asse orizzontale).

Legge della domanda



Figura 3.3. – La curva di domanda di hamburger.

La *Figura 3.3.* descrive graficamente la funzione di domanda di mercato degli hamburger, corrispondente alla scheda di domanda di mercato della *Tabella 3.2.* Il fatto che la funzione di domanda sia decrescente da sinistra verso destra è, appunto, un effetto della **legge della domanda**, cioè dell'esistenza di una relazione inversa tra prezzo e quantità domandata. L'inclinazione negativa della funzione di domanda indica, cioè, che una riduzione del prezzo di un bene conduce a un incremento della quantità domandata mentre un rialzo del prezzo ha come risultato una diminuzione della quantità.

I vari punti sulla funzione di domanda rappresentano le **combinazioni alternative** prezzo-quantità domandata. Ad esempio, a un prezzo di 2 € per hamburger, la quantità domandata è di 2 milioni. Se invece il prezzo è di 1,50 € la quantità sale a 3 milioni, e così via.

Una funzione di domanda, tuttavia, indica anche il **prezzo massimo** che i consumatori sono disposti a pagare per acquistare una certa quantità di un bene per unità di tempo. Ad esempio, la funzione di domanda della *Figura 3.3.* indica che per acquistare 2 milioni di hamburger i consumatori sono disposti a pagare il prezzo massimo di 2 €; per acquistare 3 milioni di hamburger i consumatori sono di-

sposti a pagare il prezzo massimo di 1,50 €, e così via.

Naturalmente la funzione di domanda del nostro esempio si riferisce a uno specifico periodo di tempo, sufficientemente breve per poter considerare date tutte le altre variabili in grado di influenzare la domanda di hamburger: il reddito dei consumatori, i loro gusti, il prezzo degli altri beni succedanei o alternativi. Quindi ad esempio, se la scheda di domanda della *Figura 3.3.* è quella giornaliera; la domanda mensile, per lo stesso mercato, sarebbe, ovviamente, proporzionalmente molto maggiore.

3.4.3. La funzione (o curva) di domanda di mercato si ottiene per semplice aggregazione, **sommando** le varie schede di domanda di diversi individui rispetto a un identico bene. Consideriamo ora un mercato molto semplice, composto da due soli consumatori: Maria e Carlo. Nella *Figura 3.4.* sono riportate le curve di domanda individuale di Cd musicali di Maria e di Carlo. Ognuna di esse descrive come la domanda individuale varia in ragione inversa del prezzo. Per ottenere la curva di domanda di mercato è necessario sommare orizzontalmente le domande individuali. Per ogni ipotetico livello del prezzo, la domanda di mercato corrispondente sarà determinata, cioè, **sommando le quantità domandate** rispettivamente da Carlo e Maria.

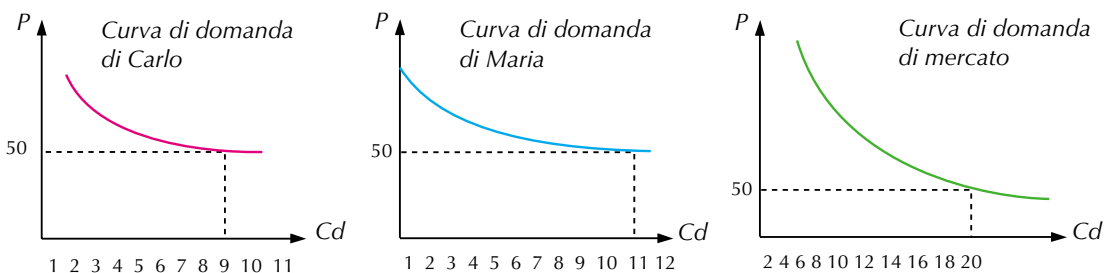


Figura 3.4. – La curva di domanda di mercato dei Cd.

Ad esempio, la *Figura 3.4.* evidenzia che, al prezzo di 50 € Carlo domanda 9 Cd musicali, mentre Maria a quel prezzo ne domanda 11 unità: la domanda complessiva del mercato al prezzo di 50 € sarà dunque di 20 Cd.

Le caratteristiche della curva di domanda di mercato

3.4.4. In termini generali la curva di domanda di mercato presenta caratteristiche diverse rispetto alla curva di domanda individuale. La domanda individuale, infatti, reagisce alle variazioni del prezzo per effetto delle variazioni delle quantità acquistate da un individuo; la **domanda di mercato** invece, reagisce alle variazioni di prezzo, sia per effetto delle variazioni della quantità acquistata dai singoli consumatori, sia per effetto della variazione del numero totale dei consumatori. Ciò perché:

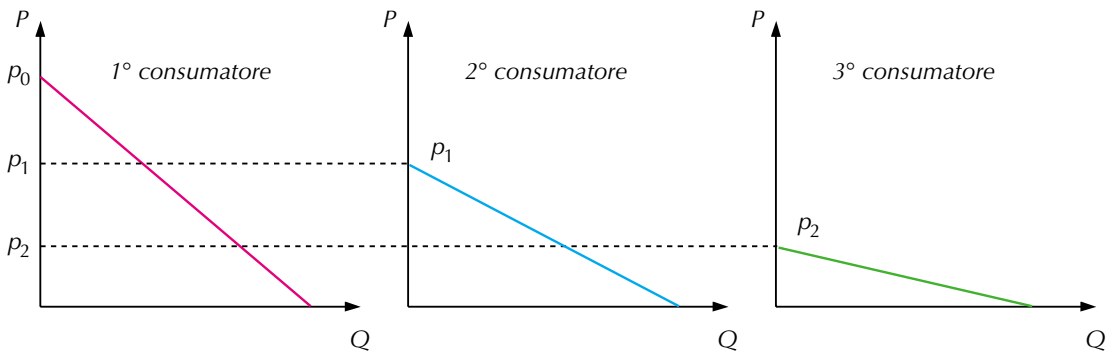
a. se il prezzo aumenta, alcuni dei consumatori già presenti sul mercato potrebbero essere indotti a non acquistare più il bene perché

- il prezzo massimo che sono disposti a pagare per acquistare una dose del bene potrebbe risultare inferiore al prezzo di mercato;
- b. se il prezzo diminuisce, nuovi consumatori, per i quali il prezzo massimo che sono disposti a pagare risultava inferiore al prezzo di mercato, troveranno ora conveniente acquistare il bene che prima non erano in grado di acquistare.

Come detto, in concorrenza perfetta il singolo consumatore non può influenzare l'intero mercato e, quindi, non vi è interdipendenza fra i comportamenti dei singoli consumatori, ma una sostanziale indipendenza. È tuttavia, possibile individuare, per ogni consumatore, **un prezzo di esclusione**.

Il prezzo di esclusione

Consideriamo di avere tre consumatori dei quali rappresentiamo le curve di domanda individuale, come nella *Figura 3.5*. Il primo consumatore ha una curva di domanda con un prezzo massimo uguale a p_0 , il secondo consumatore interviene sul mercato solo quando il prezzo scende (p_1) e il terzo consumatore quando il prezzo scende ancora (p_2) (*Figura 3.5*).



La funzione di domanda del secondo consumatore è meno ripida di quella del primo e quella del terzo consumatore è ancora più piatta; inoltre, se il prezzo è superiore a p_0 , la domanda è uguale a zero, cioè nessun soggetto economico acquista.

A un prezzo compreso tra p_0 e p_1 la domanda è soltanto quella del primo consumatore; al prezzo p_1 interviene anche la domanda del secondo consumatore e quindi fra p_1 e p_2 c'è la domanda sia del primo sia del secondo consumatore. Ne consegue che il primo tratto della curva di domanda descritta nella *Figura 3.6* è esclusivamente del primo consumatore; nel secondo tratto c'è sia la domanda del primo che del secondo consumatore; il terzo è un tratto che comprende le domande di tutti e tre i consumatori.

I tre cambi di pendenza che caratterizzano la funzione di domanda di mercato, nel nostro caso, corrispondono a diminuzioni di prezzo; i tre livelli di prezzo individuati riflettono i prezzi minimi per l'ingresso dei tre consumatori in quel mercato.

Se i consumatori fossero in numero elevatissimo avremmo tanti cambiamenti di pendenza e alla fine una linea continua (curva di domanda) come quella descritta nella *Figura 3.6*.

Figura 3.5. – Aggregazioni delle curve di domanda individuali.

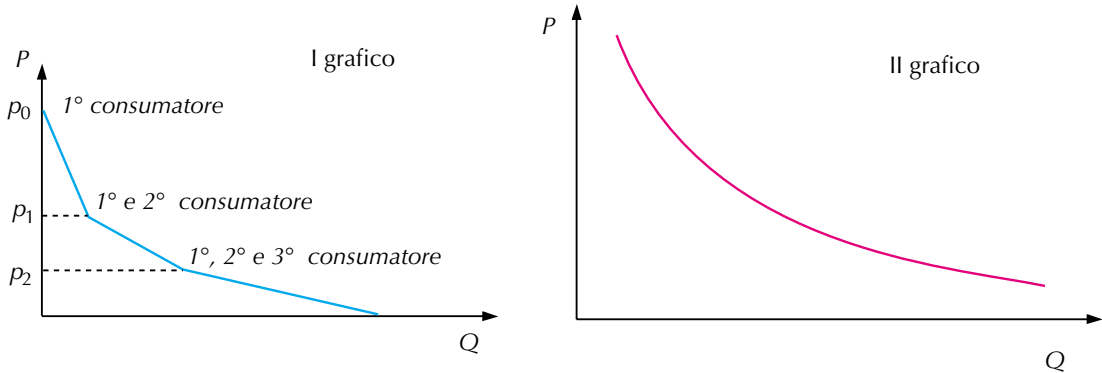


Figura 3.6. – La curva di domanda di mercato (I e II).

Nel mercato, dunque, la **variazione** della quantità domandata dipende dall'ingresso o dall'uscita dei consumatori oltre che dalla variazione della quantità domandata dai consumatori presenti sul mercato. Quando il prezzo diminuisce aumenta la domanda in quanto la riduzione del prezzo abbassa **la soglia di esclusione** e permette l'ingresso di più consumatori, determinando un livello di domanda più elevato.

Ne consegue, naturalmente, che la curva di domanda di mercato sarà sempre più 'piatta' rispetto alle curve di domanda individuali. Ciò appunto perché, al variare del prezzo, la domanda di mercato varia, sia perché si modifica la quantità domandata dai singoli consumatori, sia perché varia il numero dei consumatori.

In conclusione, **la curva di domanda di mercato mostra la quantità domandata di un bene a ogni prezzo da tutti i consumatori presenti sul mercato**. Essa è inclinata negativamente per due ragioni: a un prezzo più alto, ciascun consumatore acquisterà di meno, e a prezzi sufficientemente alti, alcuni consumatori decideranno di non acquistare nulla, uscendo dal mercato.

La curva di domanda di mercato

■ 3.5. Trasposizioni della domanda di mercato

3.5.1. La domanda di mercato di un determinato bene, in quanto aggregazione delle domande individuali, dipende sostanzialmente dalle stesse variabili: il prezzo del bene considerato, i gusti e le preferenze dei consumatori, il loro reddito e il prezzo degli altri beni.

Analogamente alla funzione di domanda individuale possiamo, quindi, scrivere la seguente funzione di domanda di mercato:

$$q_n^d = f(p_n, RT, p_1 \dots p_{n-1}, G) \quad (3.2)$$

dove G indica le preferenze dei consumatori, $p_1 \dots p_{n-1}$ i prezzi degli altri beni e RT il reddito totale a disposizione dei consumatori. Essa descrive, come si è detto, una relazione inversa tra prezzo e quantità domandata di un determinato bene, a parità delle altre condizioni,

cioè considerando dati i gusti, il reddito totale dei consumatori e il prezzo degli altri beni.

I punti sulla curva di domanda di mercato descrivono, pertanto i **livelli alternativi** di domanda del bene considerato che si avrebbero in corrispondenza delle diverse alternative di prezzo a parità delle altre condizioni, cioè se il reddito e le preferenze dei consumatori e i prezzi degli altri beni non variano. Ciò significa che la curva di domanda non descrive la relazione tra prezzo e quantità domandata nel tempo, ma le diverse alternative di consumo che si avrebbero, in una determinata situazione, in corrispondenza di ogni possibile livello del prezzo.

Livelli alternativi
di domanda

3.5.2. La domanda di mercato in realtà può variare, esattamente come la domanda individuale, ad esempio perché varia il reddito totale dei consumatori o perché varia il prezzo di altri beni che possono avere con il bene considerato un rapporto di sostituibilità o di complementarità. Vale, naturalmente, a riguardo, quanto già detto a proposito della funzione di domanda individuale.

Variazioni del reddito determinano trasposizioni nella stessa direzione della funzione di domanda di mercato, in quanto, a parità di prezzo, incidono sul **potere di acquisto** complessivo dei consumatori che agiscono nel mercato del bene considerato.

Variazioni della curva
di domanda di mercato

Se, ad esempio, il reddito dei consumatori aumenta, ciò darà luogo a una trasposizione a destra della curva di domanda del mercato, perché, a parità di tutte le altre condizioni, sarà evidentemente aumentato il potere di acquisto dei consumatori e, pertanto, essi saranno spinti a domandare una maggiore quantità del bene considerato per ogni livello del prezzo. Il contrario accadrà, come è ovvio, nel caso di una riduzione del livello del reddito complessivo, dando luogo a una trasposizione a sinistra della curva di domanda del mercato.

Se ne deduce che in generale, a parità delle altre condizioni, esiste **una relazione diretta** tra variazioni del reddito e variazioni delle quantità domandate di un determinato bene. Fanno eccezione, naturalmente, come si è già detto, i beni inferiori. Trattandosi di beni domandati in sostituzione di altri beni, la domanda varia in relazione **inversa** piuttosto che diretta del reddito.

Si consideri, ad esempio, la domanda di margarina, un bene che si configura come inferiore rispetto al burro, in quanto meno costoso, anche se meno saporito. Eventuali aumenti del reddito dei consumatori, posto che essi non siano sensibili al problema di mantenere sotto controllo colesterolo e trigliceridi, possono indurre questi ultimi, ora dotati di un maggior potere di acquisto, a spostare la propria domanda dalla meno costosa ma meno saporita margarina al più costoso e più saporito burro. In tal caso la domanda di margarina risulterebbe diminuita, anziché aumentata, per effetto di un aumento del reddito.

3.5.3. Il quadro appena descritto consente di riflettere sulla differenza tra spostamenti **lungo** la curva di domanda e spostamenti **della** curva di domanda.

3. Domanda e offerta

Spostamenti della curva di domanda

Se per ipotesi passiamo dal reddito R_0 a R_1 (con $R_1 > R_0$), la funzione di domanda si sposta a destra, per cui, a parità di prezzo, la quantità domandata aumenterebbe non perché il prezzo è diminuito (se il prezzo diminuisce la quantità domandata aumenta), ma perché abbiamo ipotizzato un aumento di reddito (a parità di prezzo).

La trasposizione di una funzione di domanda, che esprime una relazione prezzo-quantità, avviene, dunque, per la modifica di una delle variabili che costituiscono gli argomenti della funzione generale (nel caso considerato il reddito).

Se la quantità domandata aumenta a parità di reddito, perché è diminuito il prezzo, la funzione rimane la stessa e dunque non si sposta; se invece la quantità domandata aumenta a parità di prezzo, perché è cresciuto il reddito, la funzione si sposta verso l'alto.

Spostamenti lungo la curva di domanda

Quindi, se la quantità domandata aumenta, e l'aumento avviene lungo la curva di domanda, cioè mantenendo le altre componenti costanti, allora vuol dire che a diminuire è il prezzo (p). Se si verifica uno spostamento parallelo verso destra della funzione di domanda, significa che il reddito è aumentato. Ciò è infatti compatibile, a parità di prezzo, con un incremento della quantità domandata.

Se dunque affermiamo che la domanda è funzione di diverse variabili e la poniamo in relazione con una di esse (ad esempio il prezzo), graficamente variazioni di questa variabile si traducono in movimenti lungo la curva. Se si hanno, invece, spostamenti della funzione a destra o a sinistra, vuol dire che le variazioni si riferiscono alle altre variabili indipendenti che la influenzano ($RT, p_1, \dots, p_{n-1}, G$). E ciò vale per qualsiasi altra variabile economica.

■ 3.6. L'offerta individuale

3.6.1. In economia si utilizza il concetto di offerta per descrivere la quantità di un bene o di un servizio che **le imprese** intendono vendere a un determinato prezzo, data la disponibilità di fattori produttivi, dati i costi di produzione, la tecnologia e il prezzo degli altri beni.

Non si considera, dunque, la quantità che le imprese desidererebbero astrattamente vendere, ma la quantità che esse scelgono **effettivamente** di offrire sul mercato, essendo in condizioni di farlo. Le scelte di offerta delle imprese sono, infatti, vincolate dal modo con cui esse organizzano i fattori della produzione, allo scopo di realizzare il massimo profitto.

Dato il prezzo, l'offerta riflette, quindi, un complesso processo di organizzazione della produzione, condizionato da molteplici fattori legati allo stato della tecnologia, alla disponibilità e al prezzo delle risorse produttive, alle opportunità che si offrono alle imprese. In presenza di questi vincoli le imprese tendono a ottimizzare i loro comportamenti.

Ne consegue che l'offerta **non coincide né** con la quantità che le imprese desidererebbero vendere, **né** con la quantità effettivamente venduta perché i consumatori hanno espresso nel mercato una domanda di importo equivalente. **L'offerta è la quantità che le imprese**

scelgono di vendere dati i vincoli di costo, i prezzi dei fattori, la tecnologia e i prezzi degli altri beni.

3.6.2. L'offerta individuale di un bene o di un servizio è la quantità del bene o del servizio che il singolo imprenditore intende produrre e immettere sul mercato e dipende dal prezzo del bene e da altre variabili indipendenti:

- il prezzo degli altri beni;
- il prezzo dei fattori produttivi e degli altri input della produzione;
- le aspettative dell'impresa sull'andamento futuro della domanda;
- la tecnologia (incorporata nella funzione di produzione) che condiziona le tecniche produttive a disposizione dell'impresa e, quindi, la quantità prodotta e venduta di un determinato bene.

Ai nostri fini interessa rilevare che, a parità delle altre condizioni, ipotizzando cioè che tutte le altre variabili che possono influenzare l'offerta non varino, la quantità di ciascun bene che un'impresa desidera offrire sul mercato varia in funzione diretta al **prezzo del bene**. Ciò, in prima approssimazione, può essere spiegato con il fatto che, a parità di tutte le altre condizioni, un aumento del prezzo di mercato permette all'impresa di affrontare costi unitari di produzione più elevati. Dal momento che di norma i costi di produzione sono una **funzione crescente** della quantità prodotta, ne consegue che, all'aumentare del prezzo, l'impresa può permettersi di produrre e vendere quantità più elevate del bene.

Generalizzando, possiamo dunque affermare che, se un'impresa può scegliere di produrre n beni differenti, la quantità che essa sceglie di produrre del bene n (q_n^s) è una funzione diretta del prezzo del bene in questione (p_n), dati i costi di produzione (C), dati i prezzi degli altri $n - 1$ beni ($p_1, p_2, p_3, \dots, p_{n-1}$), data la tecnologia (T) e date le aspettative dell'impresa (E):

$$q_n^s = f(p_n, p_1, \dots, p_{n-1}, C, T, E). \quad (3.3)$$

Questa relazione può essere descritta, per ciascun bene o servizio, riportando in una tabella i diversi livelli del prezzo e le corrispondenti quantità che un'impresa trova conveniente produrre e offrire sul mercato. È detta **scheda di offerta individuale**.

Si consideri ad esempio l'offerta di hamburger della macelleria 'da Nino' descritta nella *Tabella 3.3*. Essa indica la quantità di hamburger che Nino il macellaio trova conveniente offrire a ogni prezzo, dati i suoi costi di produzione, le sue aspettative sulla domanda di hamburger, e il prezzo degli altri prodotti. Tuttavia, se la si legge

Le variabili
che determinano l'offerta

La scheda di offerta
individuale

Prezzo degli hamburger	5	4	3	2	1	0,50
Quantità offerta (prezzo della carne p_0)	100	90	75	50	25	0
Quantità offerta (prezzo della carne $p_1 < p_0$)	105	95	80	55	30	5

Tabella 3.3. – Scheda dell'offerta di hamburger di Nino.

3. Domanda e offerta

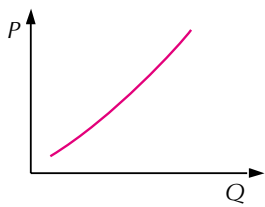


Figura 3.7. – Curva di offerta individuale.

dal basso verso l'alto, essa indica anche il prezzo unitario minimo che egli è disposto ad accettare per vendere le diverse quantità di hamburger.

Una rappresentazione grafica della scheda di offerta si ottiene ponendo sull'asse delle ascisse la quantità offerta (q) e su quella delle ordinate il prezzo (p). La curva di offerta individuale descritta nella *Figura 3.7.* è crescente da sinistra verso destra. Ciò sta a indicare che, tenendo costanti tutti gli altri elementi, all'aumentare del prezzo la quantità offerta del bene aumenta e viceversa.

Data la tecnologia, i costi dei fattori produttivi e degli altri input della produzione e dati i prezzi degli altri beni, l'analisi dell'offerta individuale è un utile strumento per comprendere come la quantità offerta di un bene varia al variare del suo prezzo, quando tutte le altre variabili restano costanti. Essa, inoltre, permette di individuare il prezzo minimo al di sotto del quale l'impresa non è disposta a vendere nemmeno una unità del bene.

3.6.3. Generalizzando, anche la curva di offerta individuale è una curva **statica**, nel senso che descrive diverse alternative date di prezzo e di quantità offerte da un'impresa, a parità di tutte le altre condizioni. In realtà l'offerta individuale di un determinato bene può mutare anche per effetto di variazioni delle altre variabili che la influenzano: costi di produzione, aspettative dell'impresa, tecnologia e prezzo degli altri beni.

Si considerino, ad esempio, con riferimento ai dati della *Tabella 3.3.*, gli effetti di una diminuzione del prezzo della carne o degli altri input (lavoro, affitto del negozio ecc.) necessari a Nino per produrre gli hamburger. La diminuzione dei costi unitari di produzione, a parità di prezzo, induce Nino a produrre una maggiore quantità di hamburger. Al prezzo di 3 € egli offre, ad esempio, 80 hamburger

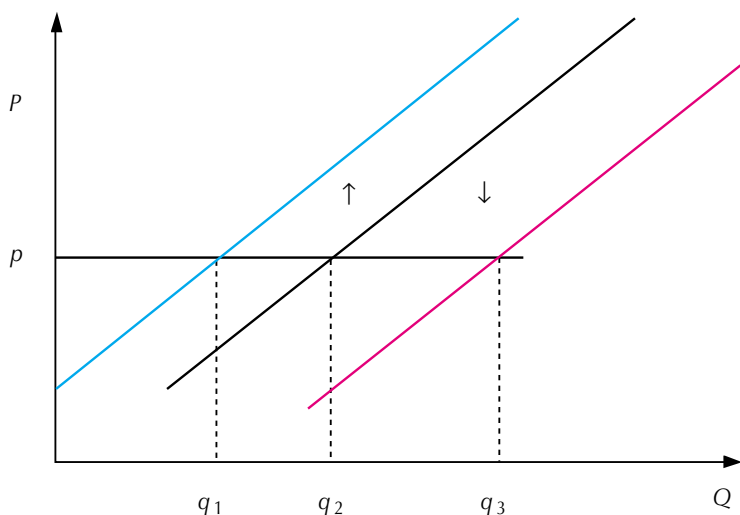


Figura 3.8. – Offerta individuale e variazioni dei costi di produzione.

anziché 75, come riportato nella tabella. La quantità di hamburger offerta da Nino è dunque aumentata, non perché il prezzo degli hamburger è aumentato ma perché, a parità di prezzo, sono diminuiti i costi di produzione. Ne consegue che, per qualsiasi livello del prezzo, in presenza di una contrazione dei costi l'offerta di hamburger di Nino risulterebbe più elevata.

In altre parole, come mostrato nella *Figura 3.8.*, un'eventuale **riduzione dei costi di produzione determina una trasposizione a destra della curva di offerta individuale**, appunto perché, per ogni possibile livello del prezzo l'impresa, a parità delle altre condizioni (aspettative, tecnologia e prezzo degli altri beni) sarà indotta a produrre (e vendere sul mercato) maggiori quantità del bene. Naturalmente, per le ragioni opposte, un aumento dei costi determinerà una trasposizione a sinistra della curva di offerta.

3.7. L'offerta di mercato ■

3.7.1. Abbiamo finora fatto riferimento all'offerta espressa da un singolo operatore. Si è detto, tuttavia, che, ai fini dell'analisi dei meccanismi che determinano il prezzo di mercato, interessa **l'offerta di mercato**, o offerta complessiva, di un bene. Essa indica la quantità di un determinato bene che **l'insieme** delle imprese presenti nel mercato (come si è visto non necessariamente presenti fisicamente) trova conveniente offrire, cioè produrre e vendere, a un determinato prezzo.

Anche l'offerta di mercato si ottiene per semplice **aggregazione, sommando** le schede di offerta delle diverse imprese rispetto a un identico bene; ossia la quantità del bene offerte da **tutte** le imprese, in corrispondenza di un determinato livello del prezzo. In considerazione di quanto esposto con riferimento all'offerta individuale, essa dipende, naturalmente, da una molteplicità di variabili economiche: il prezzo del bene, i prezzi dei fattori e degli altri input della produzione, le aspettative delle imprese, il prezzo dei beni alternativi e il numero di imprese che effettivamente producono e vendono il bene in esame (che sono, cioè, presenti sul mercato).

Anche nel caso dell'offerta, naturalmente, si concentra l'attenzione sul prezzo, che costituisce la variabile più rilevante ai nostri fini. La **scheda dell'offerta** di mercato è appunto una tabella che indica le quantità di un bene che le imprese sono disposte a vendere ai vari prezzi in un certo periodo, durante il quale tutte le altre variabili economiche rilevanti, dalle quali dipende l'offerta, restano costanti.

Si consideri, ad esempio, la scheda di offerta di hamburger riportata nella *Tabella 3.4.*

Come nel caso della scheda di domanda, essa fornisce un'ipoteti-

L'offerta di mercato

Le variabili che influenzano l'offerta di mercato

La scheda dell'offerta

Prezzo degli hamburger	5	4	3	2	1	0,50
Quantità offerta (in milioni)	12	10	8	6	4	2

Tabella 3.4. – Scheda dell'offerta nel mercato degli hamburger.

Legge dell'offerta

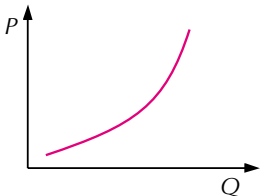


Figura 3.9. - La curva di offerta di mercato.

Caratteristiche della curva di offerta di mercato

ca serie di dati dell'offerta giornaliera di hamburger nel mercato di una grande città. Essa indica, ad esempio, che al prezzo unitario di 50 centesimi la quantità offerta è di 2 milioni di hamburger al giorno. A un prezzo più alto, di un euro per hamburger, la quantità offerta è di 4 milioni di hamburger al giorno. A un prezzo di 2 € la quantità offerta sale a 6 milioni di hamburger al giorno e così via.

3.7.2. Generalizzando si può dire che, di norma, a un prezzo più elevato viene offerta una quantità maggiore di un bene. L'inverso accade quando il prezzo diminuisce. Questo è vero per la maggior parte dei beni. Prezzi più alti indurranno, infatti, le imprese già presenti sul mercato a sottrarre risorse da altri usi per offrire un maggiore quantitativo di hamburger, mentre altre imprese troveranno conveniente iniziare a vendere anch'esse hamburger.

Vi è quindi una **relazione diretta tra prezzo e quantità offerta**, la quale indica che, a parità delle altre condizioni, a un prezzo più elevato viene offerta una quantità maggiore di un bene e, a un prezzo più basso, una quantità minore. Questa relazione viene detta **legge dell'offerta**.

Riportando su un grafico (*Figura 3.9.*) i punti riguardanti le varie combinazioni prezzo-quantità date dalla funzione dell'offerta di mercato si ottiene la curva d'offerta di mercato. Come nel caso della rappresentazione grafica della curva di offerta individuale, il prezzo per unità del bene viene in genere riportato sull'asse delle ordinate (asse verticale), mentre la quantità offerta del bene per unità di tempo viene riportata sull'asse delle ascisse (asse orizzontale).

Il fatto che essa sia **crescente** da sinistra verso destra è, appunto, un effetto della legge dell'offerta, cioè dell'esistenza di una relazione diretta tra prezzo e quantità offerta. La pendenza positiva della curva di offerta indica, cioè, che un aumento del prezzo di un bene conduce a un incremento della quantità offerta, mentre una diminuzione del prezzo ha come risultato una contrazione della quantità offerta.

Naturalmente anche la curva di offerta si riferisce a uno **specifico periodo di tempo**, sufficientemente breve per potere considerare date tutte le altre variabili in grado di influenzare l'offerta di hamburger: il prezzo dei fattori e degli altri input, la tecnologia, le aspettative delle imprese, il prezzo dei beni alternativi. Così, la curva di offerta della *Figura 3.9.* è, come si è detto, quella giornaliera; l'offerta mensile, per lo stesso mercato, sarebbe, ovviamente, proporzionalmente molto maggiore.

3.7.3. Anche nel caso dell'offerta la curva relativa all'intero mercato presenta caratteristiche diverse rispetto a quella individuale. L'offerta individuale, infatti, reagisce alle variazioni del prezzo per effetto delle variazioni delle quantità prodotte e messe in vendita da un individuo; l'offerta di mercato invece, reagisce alle variazioni di prezzo sia per effetto delle variazioni della quantità offerta dalle singole imprese, sia per effetto della variazione del numero totale delle imprese presenti sul mercato. Ciò perché: (i) se il prezzo diminuisce, alcune imprese già presenti sul mercato potrebbero essere indotte a

non offrire più il bene perché il prezzo minimo che sono disposte ad accettare per vendere una dose del bene potrebbe risultare superiore al prezzo di mercato; (ii) se il prezzo aumenta, nuove imprese, per le quali il prezzo minimo che, data la loro struttura dei costi, sono disposte ad accettare risultava inferiore al prezzo di mercato, troveranno ora convenienza a vendere il bene che prima non erano in grado di vendere.

Generalizzando, **la curva di offerta di mercato mostra dunque la quantità del bene offerta a ogni prezzo da tutte le imprese presenti sul mercato**. Essa è inclinata positivamente per due ragioni: a prezzi più alti, ciascuna impresa offrirà quantità maggiori; ma a prezzi più alti, altre imprese troveranno conveniente offrire il bene, entrando nel mercato.

3.8. Trasposizioni dell'offerta ■

3.8.1. L'offerta di mercato di un determinato bene, in quanto aggregazione delle offerte individuali espresse dalle singole imprese presenti sul mercato, dipende sostanzialmente dalle stesse variabili da cui dipende l'offerta individuale: il prezzo del bene considerato, i costi di produzione, la tecnologia e il prezzo degli altri beni.

Analogamente alla funzione di offerta individuale possiamo, quindi, scrivere la seguente funzione di offerta di mercato:

$$Q_n^s = f(p_n, C, T, p_1 \dots p_{n-1}) \quad (3.4)$$

dove T indica la tecnologia, $p_1 \dots p_{n-1}$ i prezzi degli altri beni e C i costi di produzione, che a loro volta dipendono dai prezzi degli input produttivi. Essa descrive, come si è detto, una **relazione diretta** tra prezzo e quantità offerta di un determinato bene, a parità delle altre condizioni, cioè considerando dati i costi di produzione e la tecnologia, nonché il prezzo degli altri beni.

I punti sulla curva di offerta di mercato descrivono, pertanto, i **livelli alternativi** di offerta del bene considerato che si avrebbero, in corrispondenza delle diverse alternative di prezzo, a parità delle altre condizioni, cioè se i costi di produzione e la tecnologia e i prezzi degli altri beni non variano. Ciò significa che la curva di offerta non descrive la relazione tra prezzo e quantità offerta *nel tempo*, ma le diverse **alternative di produzione** che si avrebbero, in una determinata situazione, in corrispondenza di ogni possibile livello del prezzo.

3.8.2. L'offerta di mercato in realtà può variare, esattamente come l'offerta individuale, ad esempio, perché variano i prezzi degli input, e quindi i costi di produzione, o perché varia il prezzo di altri beni che possono avere con il bene considerato un rapporto di sostituibilità o di complementarità nella produzione.

Variazioni di prezzo degli input della produzione determinano trasposizioni nella direzione opposta della funzione di offerta di mercato, in quanto, a parità del prezzo del bene prodotto, incidono

Effetti di una variazione del prezzo degli input

sui costi di produzione delle imprese che agiscono nel mercato del bene considerato.

Se, ad esempio, il costo di uno dei fattori produttivi che entrano nella funzione di produzione (ad esempio le materie prime) aumenta, ciò darà luogo a una trasposizione a sinistra della curva di offerta del mercato perché, a parità di tutte le altre condizioni, sarà evidentemente aumentato il costo di produzione delle imprese e, pertanto, esse saranno spinte a produrre e offrire sul mercato una minore quantità del bene considerato per ogni livello del prezzo. Il contrario accadrà, come è ovvio, nel caso di una riduzione del prezzo degli input, dando luogo a una trasposizione a destra della funzione di offerta del mercato.

Se ne deduce che, in generale, a parità delle altre condizioni, esiste una relazione **inversa** tra variazioni dei costi dei fattori produttivi (prezzi degli input) e variazioni della quantità offerta di un determinato bene.

Trasposizioni della curva di offerta possono aversi anche per effetto di **mutamenti nella tecnologia** o nell'ambiente naturale in cui operano le imprese.

Miglioramenti tecnologici nel processo produttivo, come quelli avvenuti ad esempio in agricoltura con l'introduzione di nuovi fertilizzanti, determinano spostamenti **a destra** della funzione di offerta del mercato. Ciò perché, permettendo di incrementare la produzione a parità di costo, riducono i costi unitari di produzione delle imprese presenti sul mercato. Esse pertanto, a parità di prezzo, saranno disposte a offrire maggiori quantità di prodotto. La curva di offerta si sposta verso destra.

I mutamenti dell'ambiente naturale, come le variazioni delle condizioni meteorologiche, sono particolarmente rilevanti per i prodotti agricoli. Un periodo di freddo eccessivo, ad esempio, potrebbe compromettere, in tutto o in parte, le colture di agrumi, provocando una diminuzione della relativa offerta a parità di prezzo. In questo caso la curva di offerta si sposterebbe a sinistra. Condizioni climatiche particolarmente favorevoli possono, al contrario, incidere positivamente sui raccolti di molti prodotti agricoli, facendone aumentare l'offerta a parità di prezzo. In questo caso la curva di offerta si sposterebbe a destra.

Altrettanto rilevanti possono essere anche le **aspettative delle imprese sull'andamento futuro dei prezzi degli input** della produzione o sulle nuove tecnologie. Se, ad esempio, le imprese che operano nel settore delle scarpe dovessero prevedere un significativo aumento della pelle nel prossimo futuro, reagirebbero probabilmente acquistando maggiori quantitativi di pelle oggi e aumentando di conseguenza la produzione di scarpe. Si avrebbe, cioè, una trasposizione a destra della curva di offerta. L'aspettativa che nel prossimo futuro si renda disponibile una nuova tecnologia in grado di produrre scarpe a costi più bassi indurrebbe, invece, le imprese produttrici di scarpe a fare oggi meno investimenti e, quindi, a diminuire la produzione. In questo caso la curva di offerta si sposta a sinistra.

3.8.3. Un po' più complesso da descrivere è l'effetto che possono

L'effetto
dei miglioramenti
tecnologici

Gli effetti
dei mutamenti
dell'ambiente naturale

Il ruolo delle aspettative
delle imprese

avere sull'offerta di mercato **variazioni del prezzo degli altri beni**. Nel caso della domanda abbiamo distinto tra beni succedanei o sostituibili e beni complementari nel consumo, verificando che la variazione dei rispettivi prezzi determina spostamenti in direzione opposta della curva di domanda. Anche con riferimento all'offerta è possibile distinguere tra beni sostituibili o complementari nella produzione.

I beni succedanei o sostituibili nella produzione sono quei beni che possono essere prodotti in alternativa ad altri beni, impiegando gli stessi fattori produttivi e, generalmente, la stessa tecnologia.

È questo il caso di molti prodotti dell'agricoltura. Il grano e la soia, ad esempio, sono succedanei nella produzione, nel senso che possono essere coltivati negli stessi terreni. Se il prezzo della soia aumenta gli agricoltori saranno spinti a convertire parte delle colture di grano in colture di soia; pertanto la quantità prodotta e offerta di grano per ogni determinato prezzo tenderà a diminuire. La curva di offerta di grano si sposta a sinistra per effetto dell'aumento del prezzo della soia. Un effetto opposto si avrebbe nel caso di una contrazione del prezzo della soia, perché gli agricoltori convertirebbero parte dei terreni coltivati a soia destinandoli alla coltivazione del grano. In questo caso l'offerta di grano aumenterebbe a parità di prezzo. La curva di offerta si sposta a destra.

I beni complementari nella produzione, o prodotti congiunti, sono quei beni che vengono prodotti insieme, date le caratteristiche dei processi produttivi. Sono prodotti congiunti, ad esempio, l'olio combustibile e la benzina. Quando si produce più olio combustibile è necessario raffinare una maggiore quantità di petrolio grezzo e quindi si ottengono anche più quantità di benzina. Un aumento del prezzo dell'olio combustibile induce le imprese ad accrescerne la produzione e, di conseguenza, aumenta anche la produzione di benzina. Per un determinato livello del prezzo, a causa dell'aumento del prezzo dell'olio combustibile, aumenta l'offerta di mercato della benzina. La curva di offerta si sposta a destra.

Un effetto opposto si avrebbe nel caso di una diminuzione del prezzo. Le imprese, infatti, ne ridurrebbero la produzione, determinando, di conseguenza, una contrazione anche nella produzione del bene congiunto. L'offerta di benzina, pertanto, diminuisce a parità di prezzo. La curva di offerta si sposta a sinistra.

Generalizzando possiamo quindi affermare che:

- i. una variazione di prezzo dei **beni succedanei** o sostituibili nella produzione **determina trasposizioni di segno opposto** della funzione di offerta di mercato: se il prezzo di un bene succedaneo aumenta, la funzione di offerta si sposta a sinistra e viceversa;
- ii. una variazione di prezzo dei **beni complementari** nella produzione **determina trasposizioni dello stesso segno** della curva di offerta di mercato di un bene: se il prezzo di un bene complementare aumenta, la funzione di offerta si sposta a destra e viceversa.

Naturalmente l'osservazione del rapporto che intercorre tra variazioni del prezzo di un bene e spostamenti della curva di offerta di un altro bene può aiutare a verificare se tra i beni considerati vi sono rapporti di sostituibilità o complementarità nella produzione, o se

Gli effetti di variazioni dei prezzi di altri beni sulla curva di offerta

Il caso dei beni succedanei

Il caso dei beni complementari

**Spostamenti lungo
la curva di offerta
e spostamenti
della curva di offerta**

invece essi sono indipendenti.

3.8.4. Naturalmente anche nel caso dell'offerta è opportuno distinguere tra spostamenti **lungo la curva** di offerta e spostamenti **della curva** di offerta.

Nella prima ipotesi la quantità offerta di hamburger aumenta perché è aumentato il prezzo. In questo caso la curva di offerta di mercato non si modifica e la variazione dell'offerta varia per effetto di spostamenti lungo la curva di offerta.

Nella seconda ipotesi la quantità offerta di hamburger aumenta a parità di prezzo, ad esempio perché è diminuito il costo della carne e le imprese, dato il prezzo, trovano conveniente incrementare la produzione di hamburger. In questo caso la variazione dell'offerta avviene, a parità di prezzo, per effetto di uno spostamento della curva di offerta.

Quindi, se la quantità offerta varia e la variazione avviene lungo la funzione di offerta, a parità delle altre condizioni, allora vuol dire che la variazione è determinata da cambiamenti nel livello del prezzo. Se la quantità offerta varia per effetto di trasposizioni della curva di offerta, a parità di prezzo, allora vuol dire che si sono modificate una o più delle altre variabili (diverse dal prezzo), che possono incidere sull'offerta di mercato: i costi di produzione, la tecnologia e l'ambiente, il prezzo degli altri beni.