

Capitolo 6: Domanda, offerta e politiche economiche

Economia Politica, 2025-2026

Mario Lavezzi

Università di Palermo

- 1 Cap. 5: cenni al concetto di elasticità
- 2 I controlli dei prezzi
- 3 L'incidenza delle imposte

L'elasticità (cenni)

- L'elasticità della domanda al prezzo misura la variazione della quantità domandata al variare del prezzo.

L'elasticità (cenni)

- L'elasticità della domanda al prezzo misura la variazione della quantità domandata al variare del prezzo.
- Se la quantità domandata reagisce molto, la domanda è *elastica*.

L'elasticità (cenni)

- L'elasticità della domanda al prezzo misura la variazione della quantità domandata al variare del prezzo.
- Se la quantità domandata reagisce molto, la domanda è *elastica*.
- Se la quantità domandata reagisce poco, la domanda è *anelastica* (o rigida).

L'elasticità (cenni)

- La relazione che esprime l'elasticità è la seguente:

$$\text{Elasticità della domanda} = \frac{\text{variazione percentuale della domanda}}{\text{variazione percentuale del prezzo}} \quad (1)$$

- Esempio: se in seguito alla variazione del prezzo del 10%, la variazione della domanda è (una riduzione) del 20%, l'elasticità è uguale a $20/10 = 2$.
- L'elasticità è maggiore di 1, quindi la domanda in questo caso è elastica.

- Gli economisti, come analisti e consulenti delle politiche, cercano di usare le teorie per cambiare il mondo.

I controlli dei prezzi

- Gli economisti, come analisti e consulenti delle politiche, cercano di usare le teorie per cambiare il mondo.
- I decisori pubblici spesso introducono controlli sui prezzi quando ritengono che il prezzo di mercato di un bene o servizio sia troppo alto o troppo basso.

- Gli economisti, come analisti e consulenti delle politiche, cercano di usare le teorie per cambiare il mondo.
- I decisori pubblici spesso introducono controlli sui prezzi quando ritengono che il prezzo di mercato di un bene o servizio sia troppo alto o troppo basso.
- Queste politiche possono però a loro volta generare problemi.

- Tetto al prezzo (*price ceiling*).

I controlli dei prezzi

- Tetto al prezzo (*price ceiling*).
- Un massimo legale del prezzo a cui un bene può essere venduto.

- Tetto al prezzo (*price ceiling*).
- Un massimo legale del prezzo a cui un bene può essere venduto.
- Esempio: le leggi di controllo degli affitti.

- Tetto al prezzo (*price ceiling*).
- Un massimo legale del prezzo a cui un bene può essere venduto.
- Esempio: le leggi di controllo degli affitti.
- Prezzo minimo (*price floor*).

- Tetto al prezzo (*price ceiling*).
- Un massimo legale del prezzo a cui un bene può essere venduto.
- Esempio: le leggi di controllo degli affitti.
- Prezzo minimo (*price floor*).
- Un minimo legale del prezzo a cui un bene può essere venduto.

- Tetto al prezzo (*price ceiling*).
- Un massimo legale del prezzo a cui un bene può essere venduto.
- Esempio: le leggi di controllo degli affitti.
- Prezzo minimo (*price floor*).
- Un minimo legale del prezzo a cui un bene può essere venduto.
- Esempio: le leggi sul salario minimo.

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Fig. 6.1.

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Fig. 6.1.
- Livello massimo del prezzo non vincolante.

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Fig. 6.1.
- Livello massimo del prezzo non vincolante.
- Fissato al di sopra del prezzo di equilibrio.

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Fig. 6.1.
- Livello massimo del prezzo non vincolante.
- Fissato al di sopra del prezzo di equilibrio.
- Nessun effetto sul prezzo o sulla quantità venduta.

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Fig. 6.1.
- Livello massimo del prezzo non vincolante.
- Fissato al di sopra del prezzo di equilibrio.
- Nessun effetto sul prezzo o sulla quantità venduta.
- Vincolo cogente.

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Fig. 6.1.
- Livello massimo del prezzo non vincolante.
- Fissato al di sopra del prezzo di equilibrio.
- Nessun effetto sul prezzo o sulla quantità venduta.
- Vincolo cogente.
- Fissato al di sotto del prezzo di equilibrio.

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Fig. 6.1.
- Livello massimo del prezzo non vincolante.
- Fissato al di sopra del prezzo di equilibrio.
- Nessun effetto sul prezzo o sulla quantità venduta.
- Vincolo cogente.
- Fissato al di sotto del prezzo di equilibrio.
- Il prezzo di mercato deve coincidere con il tetto al prezzo.

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Quando il governo impone un tetto al prezzo vincolante sorge una carenza.

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Quando il governo impone un tetto al prezzo vincolante sorge una carenza.
- I venditori devono razionare i beni scarsi tra i potenziali acquirenti.

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Quando il governo impone un tetto al prezzo vincolante sorge una carenza.
- I venditori devono razionare i beni scarsi tra i potenziali acquirenti.
- I meccanismi di razionamento sono raramente desiderabili.

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Quando il governo impone un tetto al prezzo vincolante sorge una carenza.
- I venditori devono razionare i beni scarsi tra i potenziali acquirenti.
- I meccanismi di razionamento sono raramente desiderabili.
- Problemi: le code, che fanno perdere tempo agli acquirenti.

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Quando il governo impone un tetto al prezzo vincolante sorge una carenza.
- I venditori devono razionare i beni scarsi tra i potenziali acquirenti.
- I meccanismi di razionamento sono raramente desiderabili.
- Problemi: le code, che fanno perdere tempo agli acquirenti.
- La parzialità dei venditori, che possono decidere a chi assegnare il bene in modo discrezionale.

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Quando il governo impone un tetto al prezzo vincolante sorge una carenza.
- I venditori devono razionare i beni scarsi tra i potenziali acquirenti.
- I meccanismi di razionamento sono raramente desiderabili.
- Problemi: le code, che fanno perdere tempo agli acquirenti.
- La parzialità dei venditori, che possono decidere a chi assegnare il bene in modo discrezionale.
- Il razionamento è dunque inefficiente (nelle code si perde tempo, il bene può non andare all'acquirente che lo valuta di più).
- Vedi anche il caso del tetto agli affitti (Figura 6.3(b)).

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Il meccanismo di razionamento in un mercato libero e concorrenziale è semplice.

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Il meccanismo di razionamento in un mercato libero e concorrenziale è semplice.
- Quando il mercato raggiunge l'equilibrio, chiunque sia disposto a pagare il prezzo di mercato può acquistare il bene.

Gli effetti di un livello massimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Il meccanismo di razionamento in un mercato libero e concorrenziale è semplice.
- Quando il mercato raggiunge l'equilibrio, chiunque sia disposto a pagare il prezzo di mercato può acquistare il bene.
- Può sembrare ingiusto ad alcuni acquirenti quando i prezzi sono elevati, ma il meccanismo di mercato è efficiente e impersonale.

Gli effetti di un livello minimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Figura 6.4.

Gli effetti di un livello minimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Figura 6.4.
- Livello minimo non vincolante.

Gli effetti di un livello minimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Figura 6.4.
- Livello minimo non vincolante.
- Fissato al di sotto del prezzo di equilibrio.

Gli effetti di un livello minimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Figura 6.4.
- Livello minimo non vincolante.
- Fissato al di sotto del prezzo di equilibrio.
- Nessun effetto sul prezzo o sulla quantità venduta.

Gli effetti di un livello minimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Figura 6.4.
- Livello minimo non vincolante.
- Fissato al di sotto del prezzo di equilibrio.
- Nessun effetto sul prezzo o sulla quantità venduta.
- Vincolo cogente.

Gli effetti di un livello minimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Figura 6.4.
- Livello minimo non vincolante.
- Fissato al di sotto del prezzo di equilibrio.
- Nessun effetto sul prezzo o sulla quantità venduta.
- Vincolo cogente.
- Fissato al di sopra del prezzo di equilibrio.

Gli effetti di un livello minimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Figura 6.4.
- Livello minimo non vincolante.
- Fissato al di sotto del prezzo di equilibrio.
- Nessun effetto sul prezzo o sulla quantità venduta.
- Vincolo cogente.
- Fissato al di sopra del prezzo di equilibrio.
- Alcuni venditori non possono vendere quanto desiderano.
- Si veda anche il caso del salario minimo (Fig. 6.5).

Gli effetti di un livello minimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Quando il governo impone un tetto al prezzo vincolante, si generano eccedenze.

Gli effetti di un livello minimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Quando il governo impone un tetto al prezzo vincolante, si generano eccedenze.
- I venditori che fanno leva sulle simpatie o sui bias personali degli acquirenti possono riuscire a vendere i propri beni meglio di chi non lo fa.

Gli effetti di un livello minimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Quando il governo impone un tetto al prezzo vincolante, si generano eccedenze.
- I venditori che fanno leva sulle simpatie o sui bias personali degli acquirenti possono riuscire a vendere i propri beni meglio di chi non lo fa.
- In un mercato libero, il prezzo è il meccanismo di razionamento.

Gli effetti di un livello minimo del prezzo

I controlli dei prezzi

- Quando il governo impone un tetto al prezzo vincolante, si generano eccedenze.
- I venditori che fanno leva sulle simpatie o sui bias personali degli acquirenti possono riuscire a vendere i propri beni meglio di chi non lo fa.
- In un mercato libero, il prezzo è il meccanismo di razionamento.
- I venditori potrebbero non essere soddisfatti di quanto vengono pagati al prezzo di equilibrio, ma possono vendere quanto desiderano.

Valutare i controlli dei prezzi

I controlli dei prezzi

- I mercati sono di norma un buon modo per organizzare l'attività economica.

Valutare i controlli dei prezzi

I controlli dei prezzi

- I mercati sono di norma un buon modo per organizzare l'attività economica.
- I prezzi bilanciano domanda e offerta.

Valutare i controlli dei prezzi

I controlli dei prezzi

- I mercati sono di norma un buon modo per organizzare l'attività economica.
- I prezzi bilanciano domanda e offerta.
- La fissazione dei prezzi offusca i segnali che guidano l'allocazione delle risorse della società.

Valutare i controlli dei prezzi

I controlli dei prezzi

- I mercati sono di norma un buon modo per organizzare l'attività economica.
- I prezzi bilanciano domanda e offerta.
- La fissazione dei prezzi offusca i segnali che guidano l'allocazione delle risorse della società.
- I governi a volte possono migliorare gli esiti di mercato, non necessariamente ricorrendo al controllo dei prezzi.

Valutare i controlli dei prezzi

I controlli dei prezzi

- I mercati sono di norma un buon modo per organizzare l'attività economica.
- I prezzi bilanciano domanda e offerta.
- La fissazione dei prezzi offusca i segnali che guidano l'allocazione delle risorse della società.
- I governi a volte possono migliorare gli esiti di mercato, non necessariamente ricorrendo al controllo dei prezzi.
- Ad esempio possono fornire sussidi che sostengano le spese per gli affitti o sussidiare i lavoratori invece di imporre un salario minimo.

L'incidenza delle imposte

- I governi utilizzano le imposte per raccogliere entrate destinate a progetti pubblici.

L'incidenza delle imposte

- I governi utilizzano le imposte per raccogliere entrate destinate a progetti pubblici.
- Incidenza fiscale: modalità con cui l'onere di un'imposta è ripartito tra i partecipanti a un mercato.

Gli effetti di un'imposta sulle vendite

L'incidenza delle imposte

- Fig. 6.6
- Le imposte scoraggiano l'attività di mercato.

Gli effetti di un'imposta sulle vendite

L'incidenza delle imposte

- Fig. 6.6
- Le imposte scoraggiano l'attività di mercato.
- La quantità venduta è minore nel nuovo equilibrio.

Gli effetti di un'imposta sulle vendite

L'incidenza delle imposte

- Fig. 6.6
- Le imposte scoraggiano l'attività di mercato.
- La quantità venduta è minore nel nuovo equilibrio.
- Acquirenti e venditori condividono l'onere dell'imposta.

Gli effetti di un'imposta sulle vendite

L'incidenza delle imposte

- Fig. 6.6
- Le imposte scoraggiano l'attività di mercato.
- La quantità venduta è minore nel nuovo equilibrio.
- Acquirenti e venditori condividono l'onere dell'imposta.
- Gli acquirenti pagano di più e i venditori incassano meno.

Gli effetti di un'imposta sulle vendite

L'incidenza delle imposte

- Fig. 6.6
- Le imposte scoraggiano l'attività di mercato.
- La quantità venduta è minore nel nuovo equilibrio.
- Acquirenti e venditori condividono l'onere dell'imposta.
- Gli acquirenti pagano di più e i venditori incassano meno.
- I venditori versano il denaro al governo.

Gli effetti di un'imposta sulle vendite

L'incidenza delle imposte

- Quando viene imposta ai venditori un'imposta di €0.50, la curva di offerta si sposta verso l'alto di €0.50, da O_1 a O_2 .

Gli effetti di un'imposta sulle vendite

L'incidenza delle imposte

- Quando viene imposta ai venditori un'imposta di €0.50, la curva di offerta si sposta verso l'alto di €0.50, da O_1 a O_2 .
- La quantità di equilibrio scende da 100 a 90 coni.

Gli effetti di un'imposta sulle vendite

L'incidenza delle imposte

- Quando viene imposta ai venditori un'imposta di €0.50, la curva di offerta si sposta verso l'alto di €0.50, da O_1 a O_2 .
- La quantità di equilibrio scende da 100 a 90 coni.
- Il prezzo pagato dagli acquirenti sale da €3.00 a €3.30.

Gli effetti di un'imposta sulle vendite

L'incidenza delle imposte

- Quando viene imposta ai venditori un'imposta di €0.50, la curva di offerta si sposta verso l'alto di €0.50, da O_1 a O_2 .
- La quantità di equilibrio scende da 100 a 90 coni.
- Il prezzo pagato dagli acquirenti sale da €3.00 a €3.30.
- Il prezzo incassato dai venditori (al netto dell'imposta) scende da €3.00 a €2.80.

Gli effetti di un'imposta sulle vendite

L'incidenza delle imposte

- Quando viene imposta ai venditori un'imposta di €0.50, la curva di offerta si sposta verso l'alto di €0.50, da O_1 a O_2 .
- La quantità di equilibrio scende da 100 a 90 coni.
- Il prezzo pagato dagli acquirenti sale da €3.00 a €3.30.
- Il prezzo incassato dai venditori (al netto dell'imposta) scende da €3.00 a €2.80.
- Anche se il versamento dell'imposta è legalmente a carico dei venditori, acquirenti e venditori condividono l'onere.

Gli effetti di un'imposta sulle vendite

L'incidenza delle imposte

- Quando viene imposta ai venditori un'imposta di €0.50, la curva di offerta si sposta verso l'alto di €0.50, da O_1 a O_2 .
- La quantità di equilibrio scende da 100 a 90 coni.
- Il prezzo pagato dagli acquirenti sale da €3.00 a €3.30.
- Il prezzo incassato dai venditori (al netto dell'imposta) scende da €3.00 a €2.80.
- Anche se il versamento dell'imposta è legalmente a carico dei venditori, acquirenti e venditori condividono l'onere.

Gli effetti di un'imposta sugli acquisti

L'incidenza delle imposte

- Le imposte scoraggiano l'attività di mercato.

Gli effetti di un'imposta sugli acquisti

L'incidenza delle imposte

- Le imposte scoraggiano l'attività di mercato.
- La quantità venduta è minore nel nuovo equilibrio.

Gli effetti di un'imposta sugli acquisti

L'incidenza delle imposte

- Le imposte scoraggiano l'attività di mercato.
- La quantità venduta è minore nel nuovo equilibrio.
- Acquirenti e venditori condividono l'onere dell'imposta.

Gli effetti di un'imposta sugli acquisti

L'incidenza delle imposte

- Le imposte scoraggiano l'attività di mercato.
- La quantità venduta è minore nel nuovo equilibrio.
- Acquirenti e venditori condividono l'onere dell'imposta.
- Gli acquirenti pagano di più e i venditori incassano meno.

Gli effetti di un'imposta sugli acquisti

L'incidenza delle imposte

- Le imposte scoraggiano l'attività di mercato.
- La quantità venduta è minore nel nuovo equilibrio.
- Acquirenti e venditori condividono l'onere dell'imposta.
- Gli acquirenti pagano di più e i venditori incassano meno.
- Gli acquirenti pagano un prezzo di mercato più basso, ma il prezzo effettivo (con l'imposta) aumenta.

Gli effetti di un'imposta sugli acquisti

L'incidenza delle imposte

- Le imposte scoraggiano l'attività di mercato.
- La quantità venduta è minore nel nuovo equilibrio.
- Acquirenti e venditori condividono l'onere dell'imposta.
- Gli acquirenti pagano di più e i venditori incassano meno.
- Gli acquirenti pagano un prezzo di mercato più basso, ma il prezzo effettivo (con l'imposta) aumenta.

Gli effetti di un'imposta sugli acquisti

L'incidenza delle imposte

- Quando viene imposta agli acquirenti un'imposta di €0,50, la curva di domanda si sposta verso il basso di €0,50, da D_1 a D_2 .

Gli effetti di un'imposta sugli acquisti

L'incidenza delle imposte

- Quando viene imposta agli acquirenti un'imposta di €0,50, la curva di domanda si sposta verso il basso di €0,50, da D_1 a D_2 .
- La quantità di equilibrio scende da 100 a 90 coni.

Gli effetti di un'imposta sugli acquisti

L'incidenza delle imposte

- Quando viene imposta agli acquirenti un'imposta di €0,50, la curva di domanda si sposta verso il basso di €0,50, da D_1 a D_2 .
- La quantità di equilibrio scende da 100 a 90 coni.
- Il prezzo incassato dai venditori scende da 3 € a €2,80.

Gli effetti di un'imposta sugli acquisti

L'incidenza delle imposte

- Quando viene imposta agli acquirenti un'imposta di €0,50, la curva di domanda si sposta verso il basso di €0,50, da D_1 a D_2 .
- La quantità di equilibrio scende da 100 a 90 coni.
- Il prezzo incassato dai venditori scende da 3 € a €2,80.
- Il prezzo pagato dagli acquirenti (inclusa l'imposta) sale da 3,00 € a 3,30 €.

Gli effetti di un'imposta sugli acquisti

L'incidenza delle imposte

- Quando viene imposta agli acquirenti un'imposta di €0,50, la curva di domanda si sposta verso il basso di €0,50, da D_1 a D_2 .
- La quantità di equilibrio scende da 100 a 90 coni.
- Il prezzo incassato dai venditori scende da 3 € a €2,80.
- Il prezzo pagato dagli acquirenti (inclusa l'imposta) sale da 3,00 € a 3,30 €.
- Anche se il pagamento dell'imposta è legalmente a carico degli acquirenti, acquirenti e venditori ne condividono l'onere.

Gli effetti di un'imposta sugli acquisti

L'incidenza delle imposte

- Quando viene imposta agli acquirenti un'imposta di €0,50, la curva di domanda si sposta verso il basso di €0,50, da D_1 a D_2 .
- La quantità di equilibrio scende da 100 a 90 coni.
- Il prezzo incassato dai venditori scende da 3 € a €2,80.
- Il prezzo pagato dagli acquirenti (inclusa l'imposta) sale da 3,00 € a 3,30 €.
- Anche se il pagamento dell'imposta è legalmente a carico degli acquirenti, acquirenti e venditori ne condividono l'onere.

L'incidenza delle imposte

- Le imposte sui venditori e quelle sugli acquirenti sono equivalenti.

L'incidenza delle imposte

- Le imposte sui venditori e quelle sugli acquirenti sono equivalenti.
- L'imposta:

L'incidenza delle imposte

- Le imposte sui venditori e quelle sugli acquirenti sono equivalenti.
- L'imposta:
- Inserisce un cuneo tra il prezzo pagato dagli acquirenti e quello incassato dai venditori.

L'incidenza delle imposte

- Le imposte sui venditori e quelle sugli acquirenti sono equivalenti.
- L'imposta:
- Inserisce un cuneo tra il prezzo pagato dagli acquirenti e quello incassato dai venditori.
- Sposta la posizione relativa delle curve di domanda e offerta.

L'incidenza delle imposte

- Le imposte sui venditori e quelle sugli acquirenti sono equivalenti.
- L'imposta:
- Inserisce un cuneo tra il prezzo pagato dagli acquirenti e quello incassato dai venditori.
- Sposta la posizione relativa delle curve di domanda e offerta.
- Nel nuovo equilibrio, acquirenti e venditori condividono l'onere dell'imposta.

L'incidenza delle imposte

- Le imposte sui venditori e quelle sugli acquirenti sono equivalenti.
- L'imposta:
- Inserisce un cuneo tra il prezzo pagato dagli acquirenti e quello incassato dai venditori.
- Sposta la posizione relativa delle curve di domanda e offerta.
- Nel nuovo equilibrio, acquirenti e venditori condividono l'onere dell'imposta.

Elasticità e incidenza delle imposte

L'incidenza delle imposte

- L'onere dell'imposta ricade più pesantemente sul lato del mercato meno elastico.

Elasticità e incidenza delle imposte

L'incidenza delle imposte

- L'onere dell'imposta ricade più pesantemente sul lato del mercato meno elastico.
- Figura 6.9.
- L'elasticità misura la propensione di acquirenti o venditori a uscire dal mercato quando le condizioni peggiorano.

Elasticità e incidenza delle imposte

L'incidenza delle imposte

- L'onere dell'imposta ricade più pesantemente sul lato del mercato meno elastico.
- Figura 6.9.
- L'elasticità misura la propensione di acquirenti o venditori a uscire dal mercato quando le condizioni peggiorano.
- Una bassa elasticità della domanda significa che gli acquirenti non hanno buone alternative al consumo di questo bene.

Elasticità e incidenza delle imposte

L'incidenza delle imposte

- L'onere dell'imposta ricade più pesantemente sul lato del mercato meno elastico.
- Figura 6.9.
- L'elasticità misura la propensione di acquirenti o venditori a uscire dal mercato quando le condizioni peggiorano.
- Una bassa elasticità della domanda significa che gli acquirenti non hanno buone alternative al consumo di questo bene.
- Una bassa elasticità dell'offerta significa che i venditori non hanno buone alternative alla produzione di questo bene.

Elasticità e incidenza delle imposte

L'incidenza delle imposte

- L'onere dell'imposta ricade più pesantemente sul lato del mercato meno elastico.
- Figura 6.9.
- L'elasticità misura la propensione di acquirenti o venditori a uscire dal mercato quando le condizioni peggiorano.
- Una bassa elasticità della domanda significa che gli acquirenti non hanno buone alternative al consumo di questo bene.
- Una bassa elasticità dell'offerta significa che i venditori non hanno buone alternative alla produzione di questo bene.
- Il lato del mercato meno "elastico" sopporta una quota maggiore dell'onere fiscale.