
Università degli studi di MACERATA — Facoltà di SCIENZE POLITICHE

ECONOMIA POLITICA: MICROECONOMIA

A.A. 2011/2012

LA TEORIA DELLE SCELTE DEL CONSUMATORE

Fabio CLEMENTI

E-mail: fabio.clementi@unimc.it

Web: <http://docenti.unimc.it/docenti/fabio-clementi>

21 novembre 2011

CONTENUTI DELLA LEZIONE

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

OTTIMIZZAZIONE

APPLICAZIONI
PRATICHE

VINCOLO DI BILANCIO

Ciò che il consumatore può permettersi di acquistare

PREFERENZE

Le curve di indifferenza

OTTIMIZZAZIONE

Ciò che il consumatore sceglie

Effetto di reddito ed effetto di sostituzione

Estrapolare la curva di domanda

APPLICAZIONI PRATICHE

Tutte le curve di domanda hanno pendenza negativa?

Che rapporto intercorre tra salario e offerta di lavoro?

Che rapporto intercorre tra risparmio e tasso di interesse?

VINCOLO DI BILANCIO

Ciò che il consumatore può permettersi di acquistare

VINCOLO DI BILANCIO

Ciò che il consumatore può permettersi di acquistare

PREFERENZE

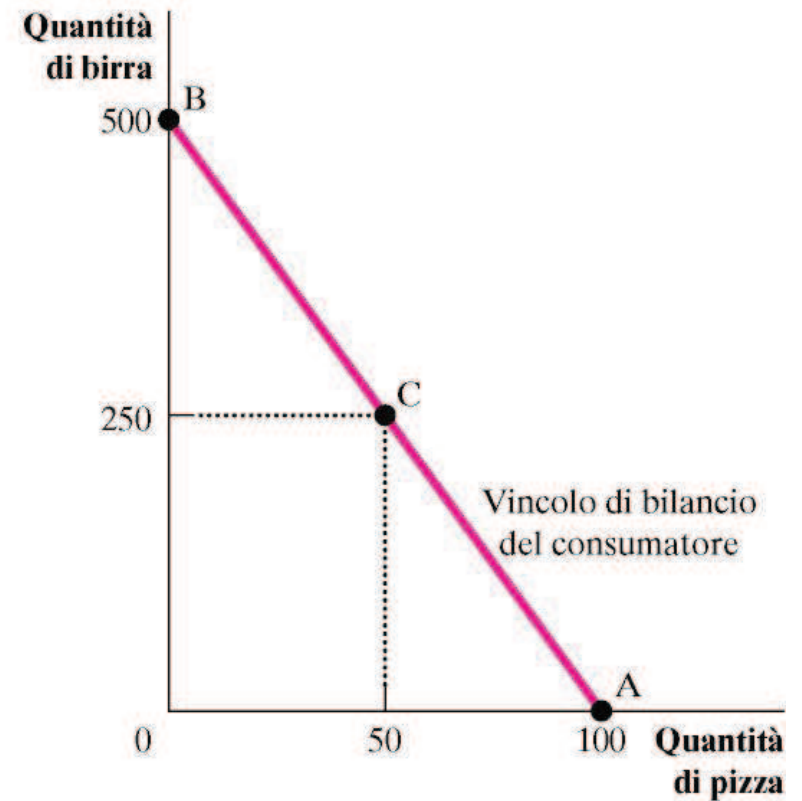
OTTIMIZZAZIONE

APPLICAZIONI PRATICHE

- **Vincolo di bilancio** Mostra le possibili combinazioni di beni differenti che un consumatore può acquistare, dato il suo reddito e il prezzo dei beni.

Figura 1 Il vincolo di bilancio del consumatore

Lattine di birra	Numero di pizze	Spesa per birra (€)	Spesa per pizza (€)	Spesa totale (€)
0	100	0	1000	1000
50	90	100	900	1000
100	80	200	800	1000
150	70	300	700	1000
200	60	400	600	1000
250	50	500	500	1000
300	40	600	400	1000
350	30	700	300	1000
400	20	800	200	1000
450	10	900	100	1000
500	0	1000	0	1000



Ciò che il consumatore può permettersi di acquistare

VINCOLO DI BILANCIO

Ciò che il consumatore può permettersi di acquistare

PREFERENZE

OTTIMIZZAZIONE

APPLICAZIONI PRATICHE

- **Vincolo di bilancio** Mostra le possibili combinazioni di beni differenti che un consumatore può acquistare, dato il suo reddito e il prezzo dei beni.

Ciò che il consumatore può permettersi di acquistare

VINCOLO DI BILANCIO

Ciò che il consumatore può permettersi di acquistare

PREFERENZE

OTTIMIZZAZIONE

APPLICAZIONI PRATICHE

- **Vincolo di bilancio** Mostra le possibili combinazioni di beni differenti che un consumatore può acquistare, dato il suo reddito e il prezzo dei beni.
- **Prezzo relativo dei beni** La pendenza del vincolo di bilancio equivale al prezzo relativo dei beni, ovvero al prezzo di un bene espresso in rapporto agli altri beni, riflettendo perciò il trade-off tra i beni che il mercato offre al consumatore.

PREFERENZE

Le curve di indifferenza

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

▷ Le curve di
indifferenza

OTTIMIZZAZIONE

APPLICAZIONI
PRATICHE

- **Ciò che il consumatore desidera acquistare** Se si offrono a un consumatore due combinazioni di beni diverse, egli sceglie quella che meglio soddisfa i suoi gusti; se entrambe le combinazioni soddisfano allo stesso modo i suoi gusti, diciamo che il consumatore è *indifferente* tra le due combinazioni.

Le curve di indifferenza

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

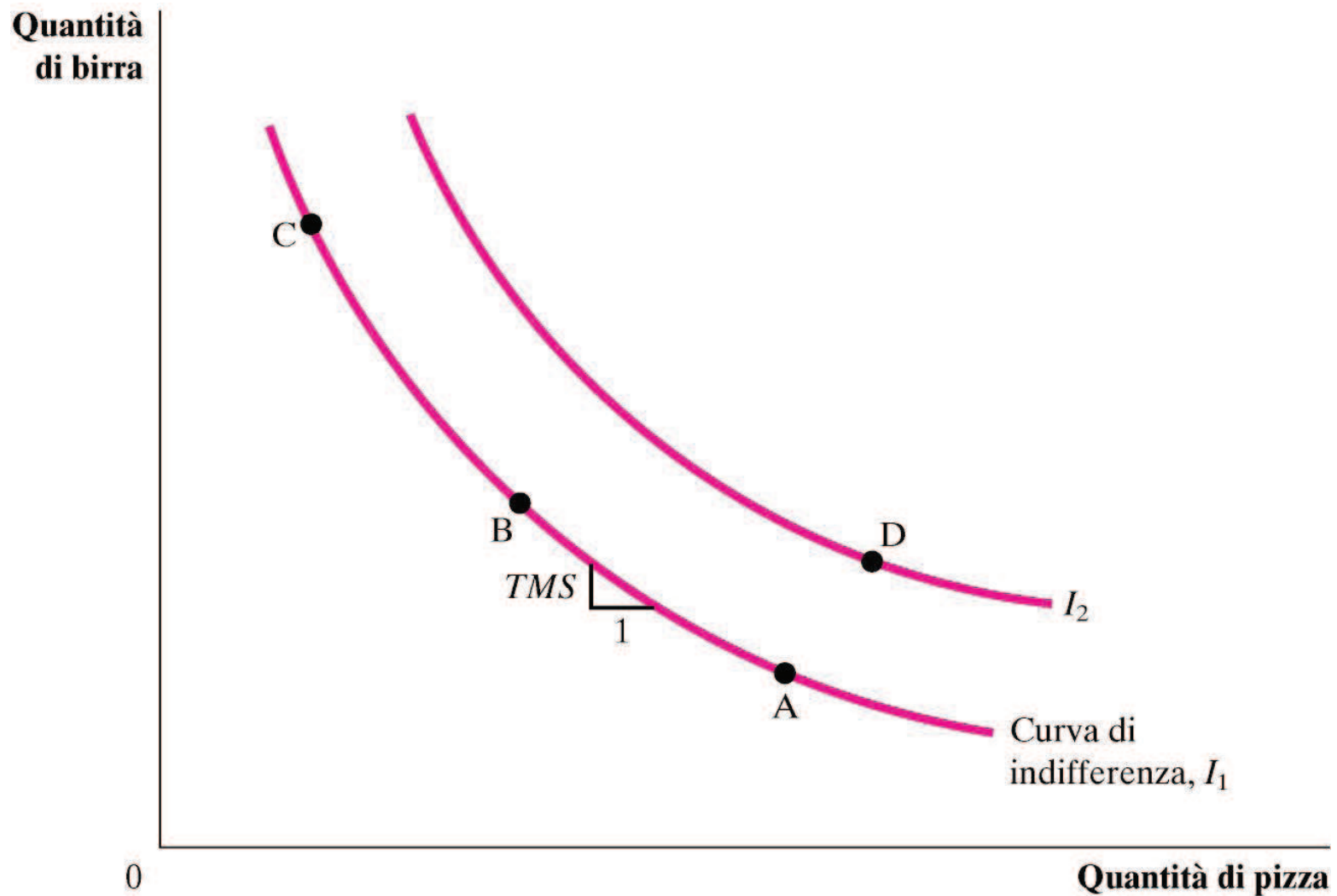
Le curve di
▷ indifferenza

OTTIMIZZAZIONE

APPLICAZIONI
PRATICHE

- **Ciò che il consumatore desidera acquistare** Se si offrono a un consumatore due combinazioni di beni diverse, egli sceglie quella che meglio soddisfa i suoi gusti; se entrambe le combinazioni soddisfano allo stesso modo i suoi gusti, diciamo che il consumatore è *indifferente* tra le due combinazioni.
- **Curva di indifferenza** Una curva che mostra le combinazioni di consumo che offrono al consumatore il medesimo livello di soddisfazione.

Figura 2 Le preferenze del consumatore



Le curve di indifferenza

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

Le curve di
▷ indifferenza

OTTIMIZZAZIONE

APPLICAZIONI
PRATICHE

- ☐ **Ciò che il consumatore desidera acquistare** Se si offrono a un consumatore due combinazioni di beni diverse, egli sceglie quella che meglio soddisfa i suoi gusti; se entrambe le combinazioni soddisfano allo stesso modo i suoi gusti, diciamo che il consumatore è *indifferente* tra le due combinazioni.
- ☐ **Curva di indifferenza** Una curva che mostra le combinazioni di consumo che offrono al consumatore il medesimo livello di soddisfazione.

Le curve di indifferenza

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

Le curve di
▷ indifferenza

OTTIMIZZAZIONE

APPLICAZIONI
PRATICHE

- ☐ **Ciò che il consumatore desidera acquistare** Se si offrono a un consumatore due combinazioni di beni diverse, egli sceglie quella che meglio soddisfa i suoi gusti; se entrambe le combinazioni soddisfano allo stesso modo i suoi gusti, diciamo che il consumatore è *indifferente* tra le due combinazioni.
- ☐ **Curva di indifferenza** Una curva che mostra le combinazioni di consumo che offrono al consumatore il medesimo livello di soddisfazione.
- ☐ **Saggio marginale di sostituzione** Il rapporto al quale il consumatore è disposto a scambiare un bene con l'altro.

Le curve di indifferenza

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

Le curve di
▷ indifferenza

OTTIMIZZAZIONE

APPLICAZIONI
PRATICHE

- ☐ **Ciò che il consumatore desidera acquistare** Se si offrono a un consumatore due combinazioni di beni diverse, egli sceglie quella che meglio soddisfa i suoi gusti; se entrambe le combinazioni soddisfano allo stesso modo i suoi gusti, diciamo che il consumatore è *indifferente* tra le due combinazioni.
- ☐ **Curva di indifferenza** Una curva che mostra le combinazioni di consumo che offrono al consumatore il medesimo livello di soddisfazione.
- ☐ **Saggio marginale di sostituzione** Il rapporto al quale il consumatore è disposto a scambiare un bene con l'altro.
- ☐ **Proprietà delle curve di indifferenza** Le curve di indifferenza sintetizzano le preferenze del consumatore e hanno alcune proprietà che riflettono il sistema delle preferenze:

Le curve di indifferenza

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

Le curve di
▷ indifferenza

OTTIMIZZAZIONE

APPLICAZIONI
PRATICHE

- **Ciò che il consumatore desidera acquistare** Se si offrono a un consumatore due combinazioni di beni diverse, egli sceglie quella che meglio soddisfa i suoi gusti; se entrambe le combinazioni soddisfano allo stesso modo i suoi gusti, diciamo che il consumatore è *indifferente* tra le due combinazioni.
- **Curva di indifferenza** Una curva che mostra le combinazioni di consumo che offrono al consumatore il medesimo livello di soddisfazione.
- **Saggio marginale di sostituzione** Il rapporto al quale il consumatore è disposto a scambiare un bene con l'altro.
- **Proprietà delle curve di indifferenza** Le curve di indifferenza sintetizzano le preferenze del consumatore e hanno alcune proprietà che riflettono il sistema delle preferenze:
 1. *curve di indifferenza più alte garantiscono un livello di soddisfazione più elevato;*

Le curve di indifferenza

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

Le curve di
▷ indifferenza

OTTIMIZZAZIONE

APPLICAZIONI
PRATICHE

- **Ciò che il consumatore desidera acquistare** Se si offrono a un consumatore due combinazioni di beni diverse, egli sceglie quella che meglio soddisfa i suoi gusti; se entrambe le combinazioni soddisfano allo stesso modo i suoi gusti, diciamo che il consumatore è *indifferente* tra le due combinazioni.
- **Curva di indifferenza** Una curva che mostra le combinazioni di consumo che offrono al consumatore il medesimo livello di soddisfazione.
- **Saggio marginale di sostituzione** Il rapporto al quale il consumatore è disposto a scambiare un bene con l'altro.
- **Proprietà delle curve di indifferenza** Le curve di indifferenza sintetizzano le preferenze del consumatore e hanno alcune proprietà che riflettono il sistema delle preferenze:
 1. *curve di indifferenza più alte garantiscono un livello di soddisfazione più elevato;*
 2. *le curve di indifferenza hanno pendenza negativa;*

Le curve di indifferenza

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

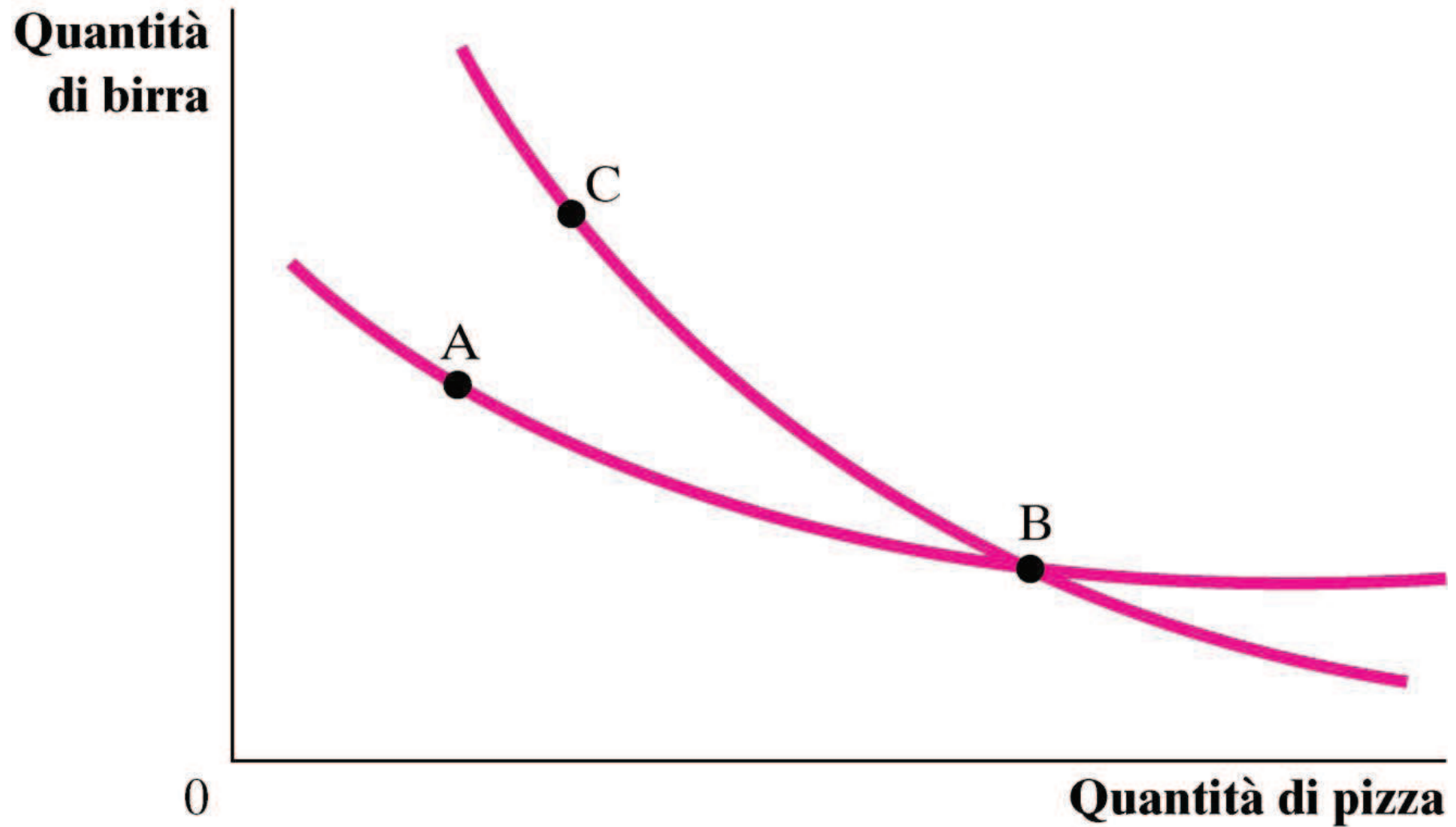
Le curve di
▷ indifferenza

OTTIMIZZAZIONE

APPLICAZIONI
PRATICHE

- **Ciò che il consumatore desidera acquistare** Se si offrono a un consumatore due combinazioni di beni diverse, egli sceglie quella che meglio soddisfa i suoi gusti; se entrambe le combinazioni soddisfano allo stesso modo i suoi gusti, diciamo che il consumatore è *indifferente* tra le due combinazioni.
- **Curva di indifferenza** Una curva che mostra le combinazioni di consumo che offrono al consumatore il medesimo livello di soddisfazione.
- **Saggio marginale di sostituzione** Il rapporto al quale il consumatore è disposto a scambiare un bene con l'altro.
- **Proprietà delle curve di indifferenza** Le curve di indifferenza sintetizzano le preferenze del consumatore e hanno alcune proprietà che riflettono il sistema delle preferenze:
 1. *curve di indifferenza più alte garantiscono un livello di soddisfazione più elevato;*
 2. *le curve di indifferenza hanno pendenza negativa;*
 3. *le curve di indifferenza non si intersecano;*

Figura 3 Le curve di indifferenza non possono mai intersecarsi



Le curve di indifferenza

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

Le curve di
▷ indifferenza

OTTIMIZZAZIONE

APPLICAZIONI
PRATICHE

- **Ciò che il consumatore desidera acquistare** Se si offrono a un consumatore due combinazioni di beni diverse, egli sceglie quella che meglio soddisfa i suoi gusti; se entrambe le combinazioni soddisfano allo stesso modo i suoi gusti, diciamo che il consumatore è *indifferente* tra le due combinazioni.
- **Curva di indifferenza** Una curva che mostra le combinazioni di consumo che offrono al consumatore il medesimo livello di soddisfazione.
- **Saggio marginale di sostituzione** Il rapporto al quale il consumatore è disposto a scambiare un bene con l'altro.
- **Proprietà delle curve di indifferenza** Le curve di indifferenza sintetizzano le preferenze del consumatore e hanno alcune proprietà che riflettono il sistema delle preferenze:
 1. *curve di indifferenza più alte garantiscono un livello di soddisfazione più elevato;*
 2. *le curve di indifferenza hanno pendenza negativa;*
 3. *le curve di indifferenza non si intersecano;*

Le curve di indifferenza

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

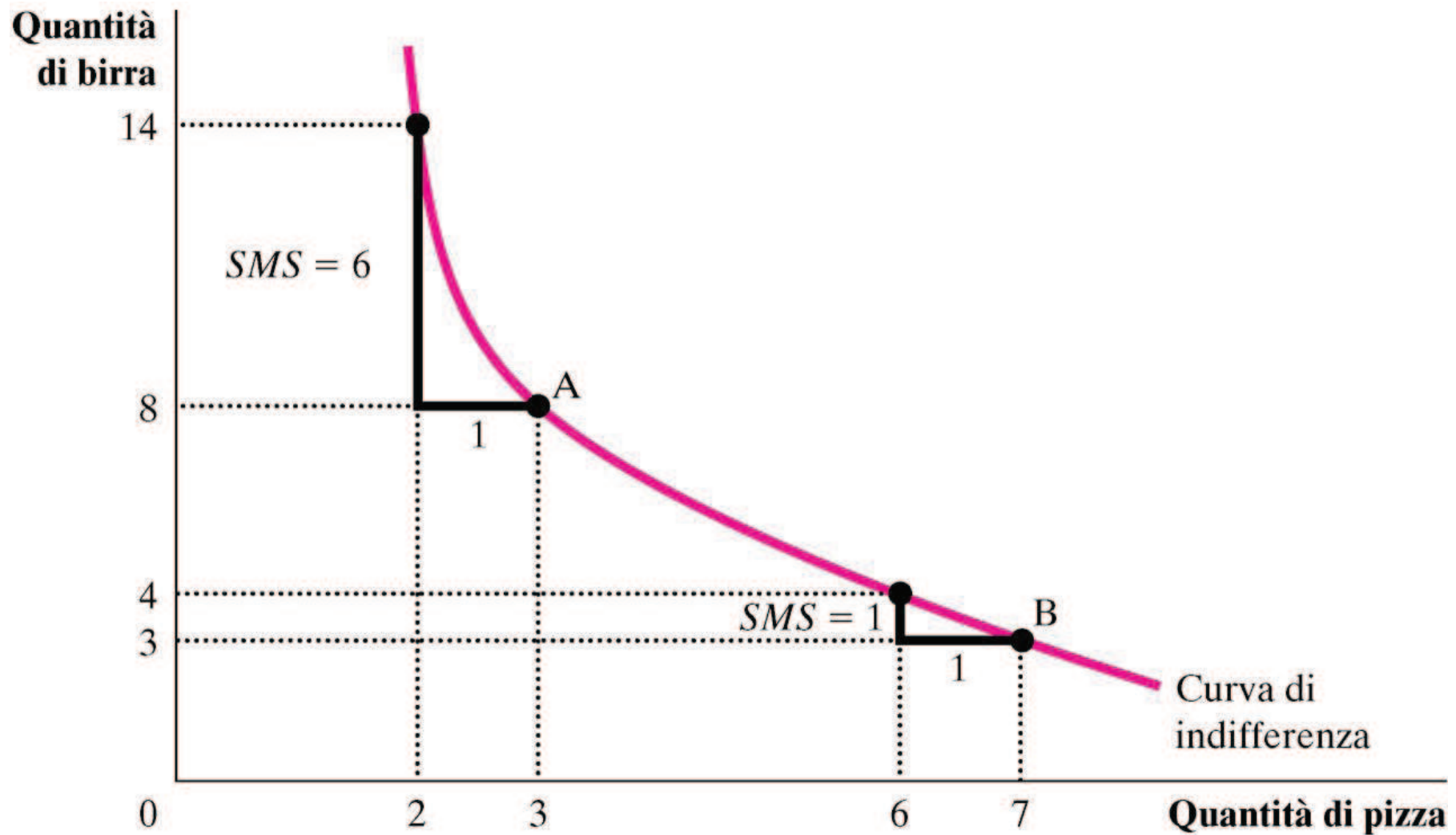
Le curve di
▷ indifferenza

OTTIMIZZAZIONE

APPLICAZIONI
PRATICHE

- **Ciò che il consumatore desidera acquistare** Se si offrono a un consumatore due combinazioni di beni diverse, egli sceglie quella che meglio soddisfa i suoi gusti; se entrambe le combinazioni soddisfano allo stesso modo i suoi gusti, diciamo che il consumatore è *indifferente* tra le due combinazioni.
- **Curva di indifferenza** Una curva che mostra le combinazioni di consumo che offrono al consumatore il medesimo livello di soddisfazione.
- **Saggio marginale di sostituzione** Il rapporto al quale il consumatore è disposto a scambiare un bene con l'altro.
- **Proprietà delle curve di indifferenza** Le curve di indifferenza sintetizzano le preferenze del consumatore e hanno alcune proprietà che riflettono il sistema delle preferenze:
 1. *curve di indifferenza più alte garantiscono un livello di soddisfazione più elevato;*
 2. *le curve di indifferenza hanno pendenza negativa;*
 3. *le curve di indifferenza non si intersecano;*
 4. *le curve di indifferenza sono concave rispetto agli assi cartesiani.*

Figura 4 Curve di indifferenza concave rispetto agli assi cartesiani



OTTIMIZZAZIONE

Ciò che il consumatore sceglie

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

OTTIMIZZAZIONE

Ciò che il
consumatore
▷ sceglie

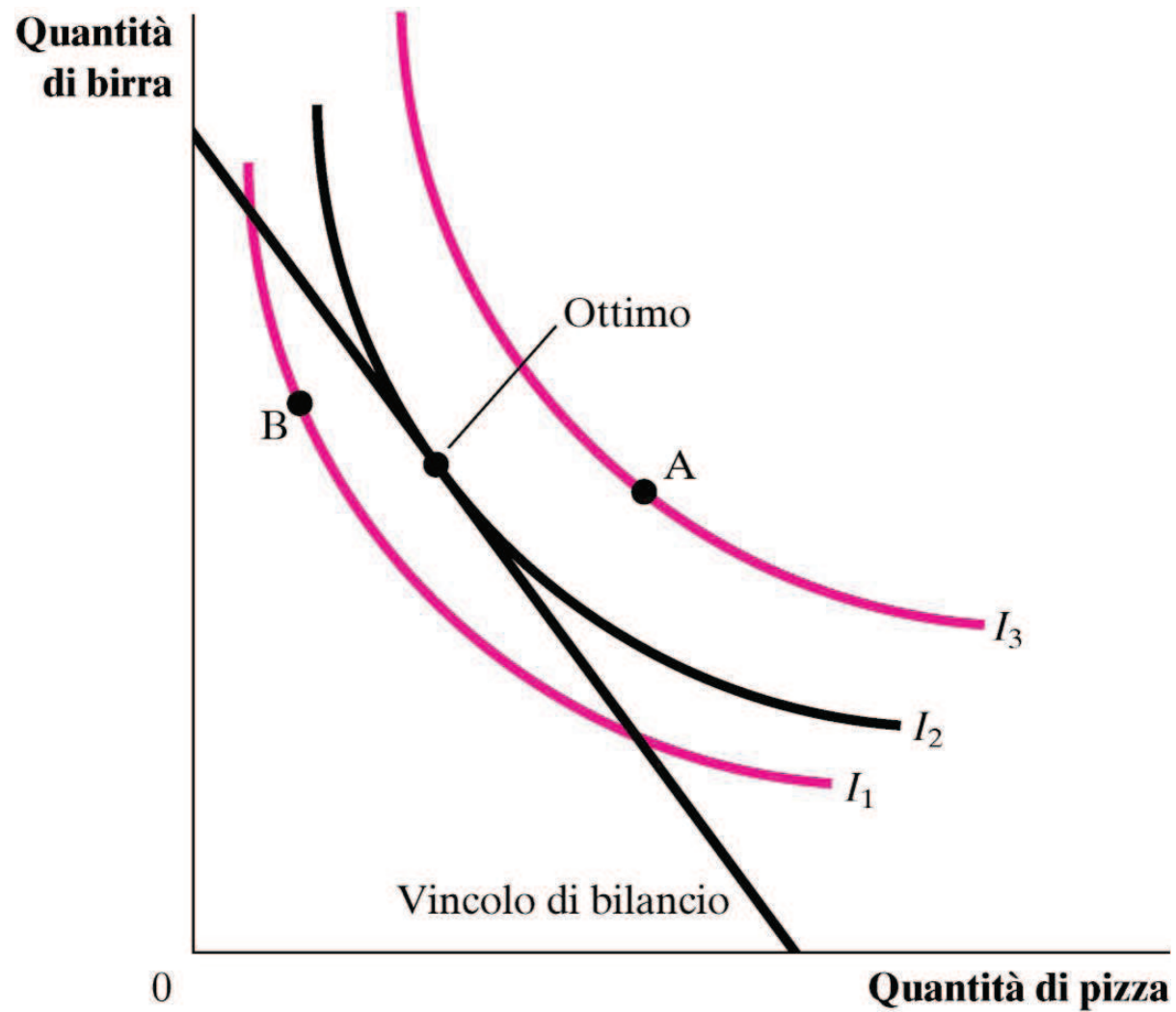
Effetto di reddito
ed effetto di
sostituzione

Estrapolare la curva
di domanda

APPLICAZIONI
PRATICHE

- **Scelta ottima del consumatore** Il consumatore ottimizza la propria condizione collocandosi nel punto in cui il vincolo di bilancio è *tangente* a una curva di indifferenza; in tale punto la pendenza della curva di indifferenza è uguale a quella del vincolo di bilancio, quindi il saggio marginale di sostituzione è uguale al prezzo relativo dei beni.

Figura 5 L'ottimo del consumatore



Ciò che il consumatore sceglie

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

OTTIMIZZAZIONE

Ciò che il
consumatore
▷ sceglie

Effetto di reddito
ed effetto di
sostituzione

Estrapolare la curva
di domanda

APPLICAZIONI
PRATICHE

- **Scelta ottima del consumatore** Il consumatore ottimizza la propria condizione collocandosi nel punto in cui il vincolo di bilancio è *tangente* a una curva di indifferenza; in tale punto la pendenza della curva di indifferenza è uguale a quella del vincolo di bilancio, quindi il saggio marginale di sostituzione è uguale al prezzo relativo dei beni.

Ciò che il consumatore sceglie

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

OTTIMIZZAZIONE

Ciò che il
consumatore
▷ sceglie

Effetto di reddito
ed effetto di
sostituzione
Estrapolare la curva
di domanda

APPLICAZIONI
PRATICHE

- ☐ **Scelta ottima del consumatore** Il consumatore ottimizza la propria condizione collocandosi nel punto in cui il vincolo di bilancio è *tangente* a una curva di indifferenza; in tale punto la pendenza della curva di indifferenza è uguale a quella del vincolo di bilancio, quindi il saggio marginale di sostituzione è uguale al prezzo relativo dei beni.
- ☐ **Effetto delle variazioni di reddito** Se il reddito del consumatore aumenta (diminuisce), il vincolo di bilancio si sposta verso destra (sinistra): se i beni sono *normali*, il consumatore reagisce all'aumento (alla diminuzione) di reddito aumentando (diminuendo) la quantità acquistata dei beni; se i beni sono *inferiori*, il consumatore reagisce all'aumento (alla diminuzione) di reddito diminuendo (aumentando) la quantità acquistata dei beni.

Figura 6 Un aumento di reddito

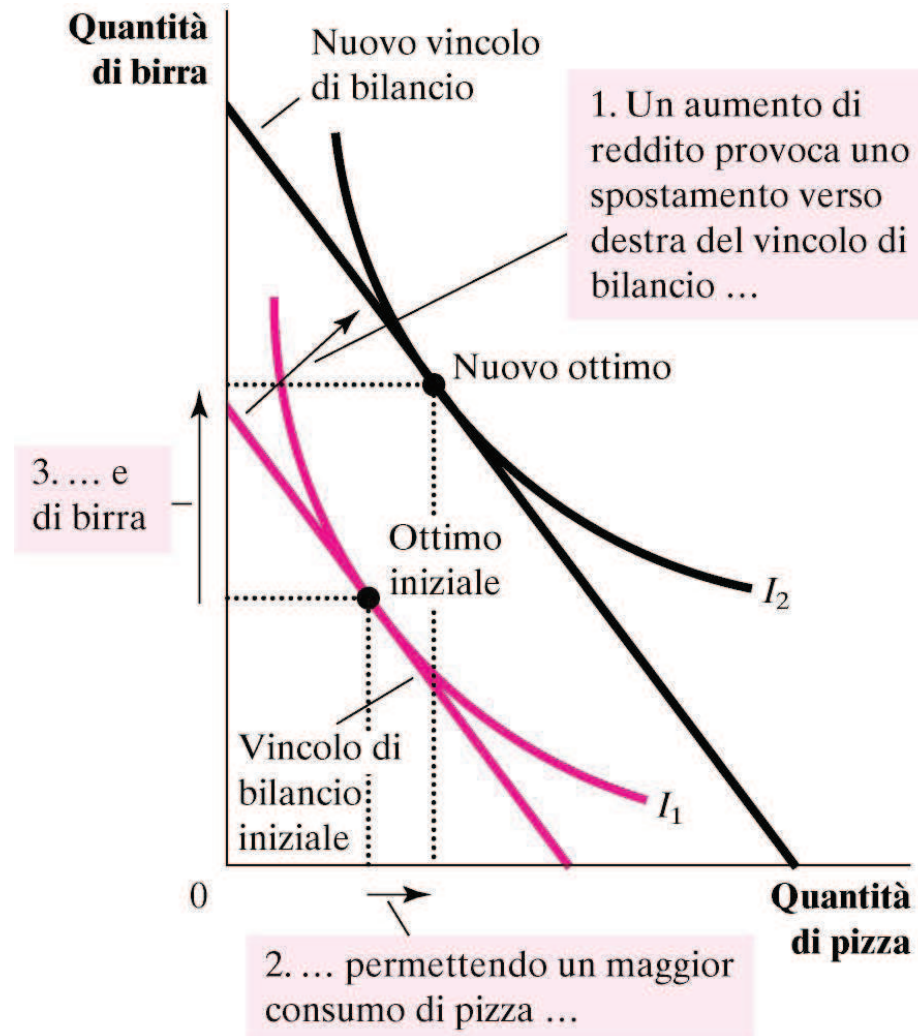
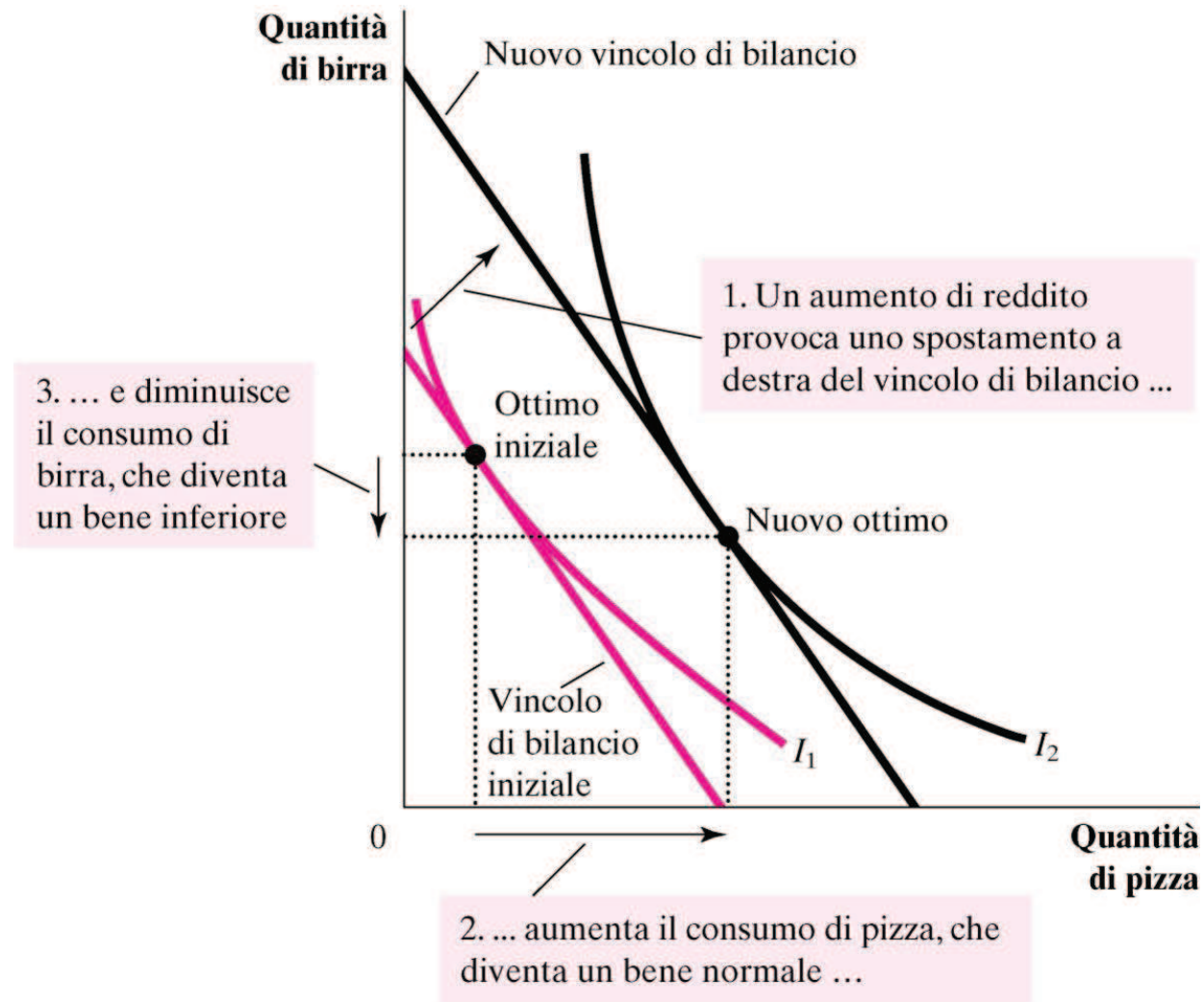


Figura 7 Un bene inferiore



Ciò che il consumatore sceglie

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

OTTIMIZZAZIONE

Ciò che il
consumatore
▷ sceglie

Effetto di reddito
ed effetto di
sostituzione

Estrapolare la curva
di domanda

APPLICAZIONI
PRATICHE

- ☐ **Scelta ottima del consumatore** Il consumatore ottimizza la propria condizione collocandosi nel punto in cui il vincolo di bilancio è *tangente* a una curva di indifferenza; in tale punto la pendenza della curva di indifferenza è uguale a quella del vincolo di bilancio, quindi il saggio marginale di sostituzione è uguale al prezzo relativo dei beni.
- ☐ **Effetto delle variazioni di reddito** Se il reddito del consumatore aumenta (diminuisce), il vincolo di bilancio si sposta verso destra (sinistra): se i beni sono *normali*, il consumatore reagisce all'aumento (alla diminuzione) di reddito aumentando (diminuendo) la quantità acquistata dei beni; se i beni sono *inferiori*, il consumatore reagisce all'aumento (alla diminuzione) di reddito diminuendo (aumentando) la quantità acquistata dei beni.

Ciò che il consumatore sceglie

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

OTTIMIZZAZIONE

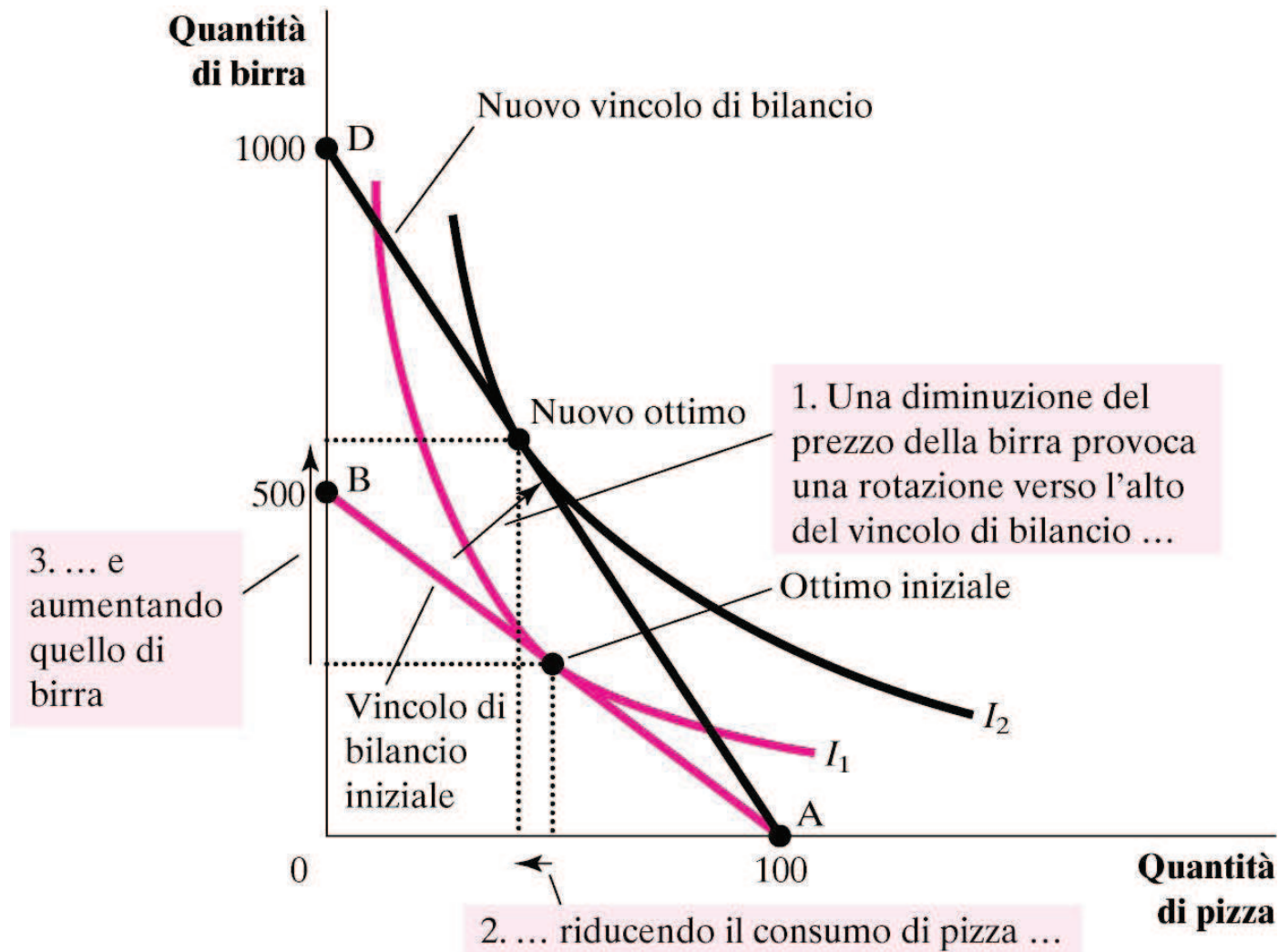
Ciò che il
consumatore
▷ sceglie

Effetto di reddito
ed effetto di
sostituzione
Estrapolare la curva
di domanda

APPLICAZIONI
PRATICHE

- ☐ **Scelta ottima del consumatore** Il consumatore ottimizza la propria condizione collocandosi nel punto in cui il vincolo di bilancio è *tangente* a una curva di indifferenza; in tale punto la pendenza della curva di indifferenza è uguale a quella del vincolo di bilancio, quindi il saggio marginale di sostituzione è uguale al prezzo relativo dei beni.
- ☐ **Effetto delle variazioni di reddito** Se il reddito del consumatore aumenta (diminuisce), il vincolo di bilancio si sposta verso destra (sinistra): se i beni sono *normali*, il consumatore reagisce all'aumento (alla diminuzione) di reddito aumentando (diminuendo) la quantità acquistata dei beni; se i beni sono *inferiori*, il consumatore reagisce all'aumento (alla diminuzione) di reddito diminuendo (aumentando) la quantità acquistata dei beni.
- ☐ **Effetto delle variazioni di prezzo** Se il prezzo di un bene diminuisce (aumenta), il vincolo di bilancio del consumatore si sposta verso l'esterno (l'interno) e cambia pendenza; il consumatore si sposta dall'ottimo iniziale verso un nuovo ottimo, acquistando una diversa quantità di beni.

Figura 8 Una variazione di prezzo



Effetto di reddito ed effetto di sostituzione

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

OTTIMIZZAZIONE

Ciò che il
consumatore sceglie

Effetto di reddito
ed effetto di

▷ sostituzione

Estrapolare la curva
di domanda

APPLICAZIONI
PRATICHE

- **Effetto di reddito** La variazione di consumo che risulta quando una variazione di prezzo fa spostare il consumatore su una curva di indifferenza superiore.

Effetto di reddito ed effetto di sostituzione

VINCOLO DI
BILANCIO

PREFERENZE

OTTIMIZZAZIONE

Ciò che il
consumatore sceglie

Effetto di reddito
ed effetto di

▷ sostituzione

Estrapolare la curva
di domanda

APPLICAZIONI
PRATICHE

- **Effetto di reddito** La variazione di consumo che risulta quando una variazione di prezzo fa spostare il consumatore su una curva di indifferenza superiore.
- **Effetto di sostituzione** La variazione di consumo che risulta quando una variazione di prezzo fa spostare il consumatore lungo una curva di indifferenza a un punto con un nuovo saggio marginale di sostituzione.

Figura 9 Effetto di reddito ed effetto di sostituzione

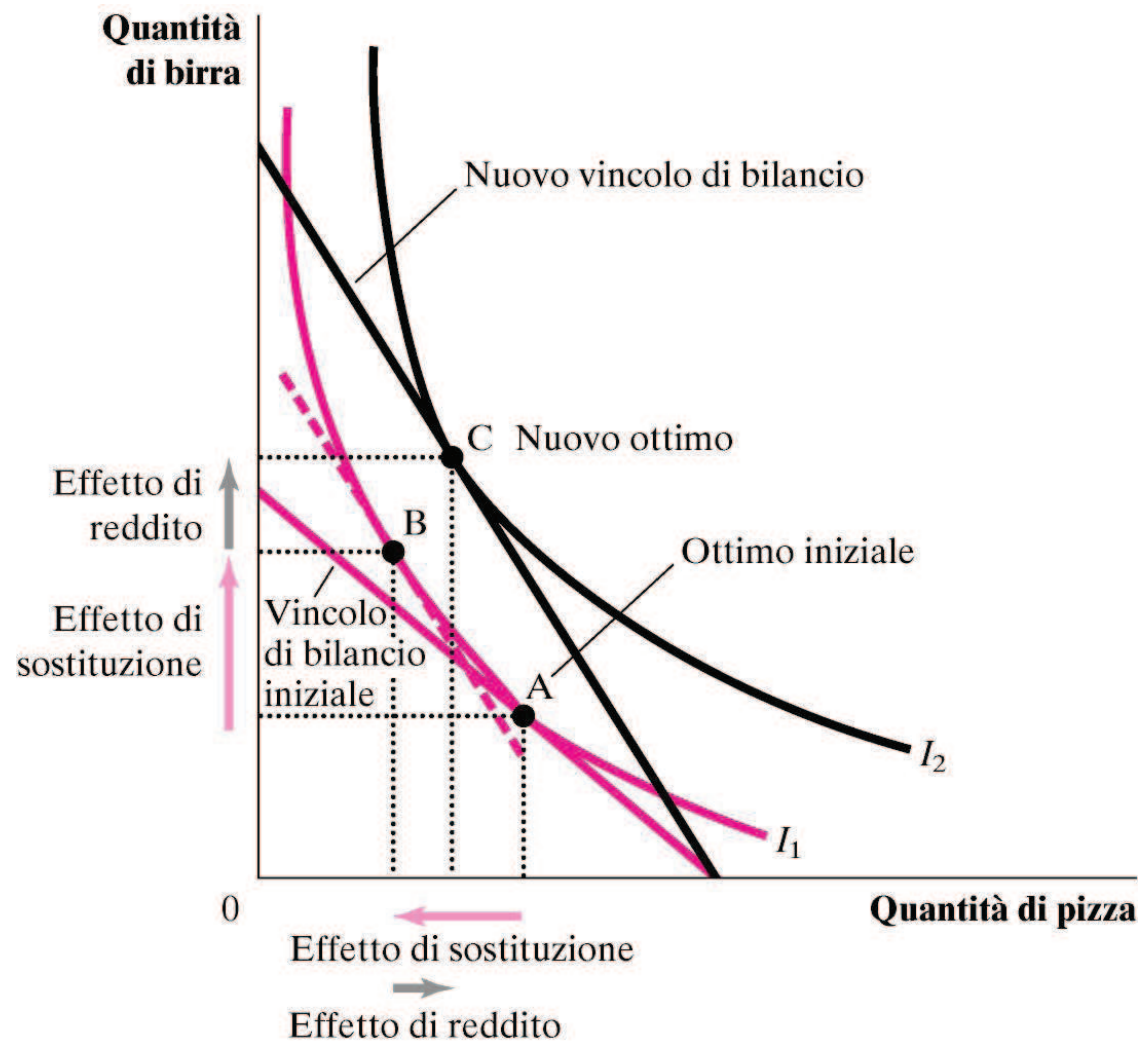
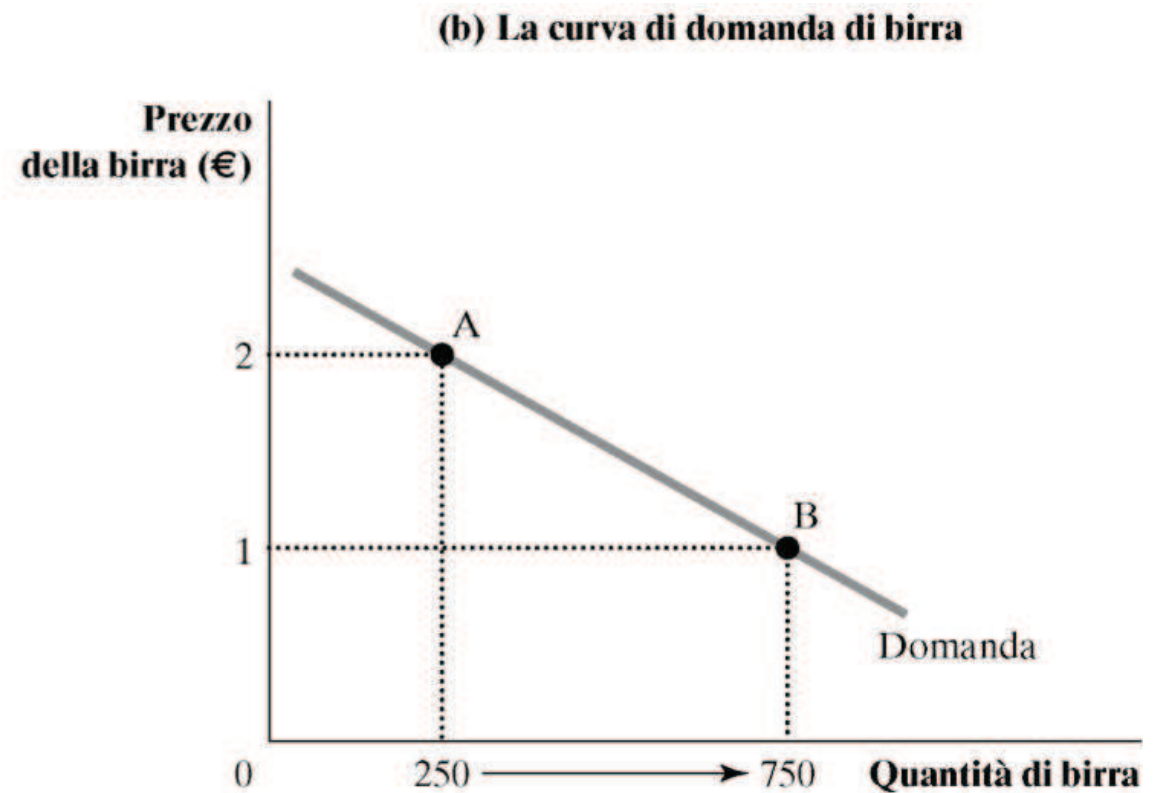
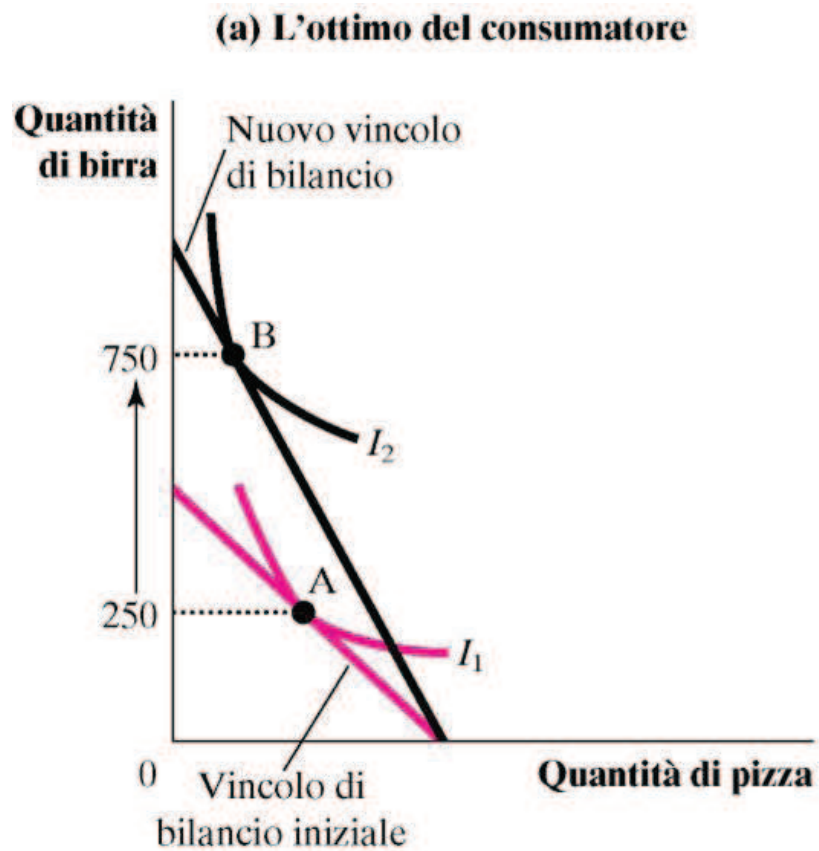


Figura 10 Estrapolare la curva di domanda



A APPLICAZIONI PRATICHE

Figura 11 Tutte le curve di domanda hanno pendenza negativa?

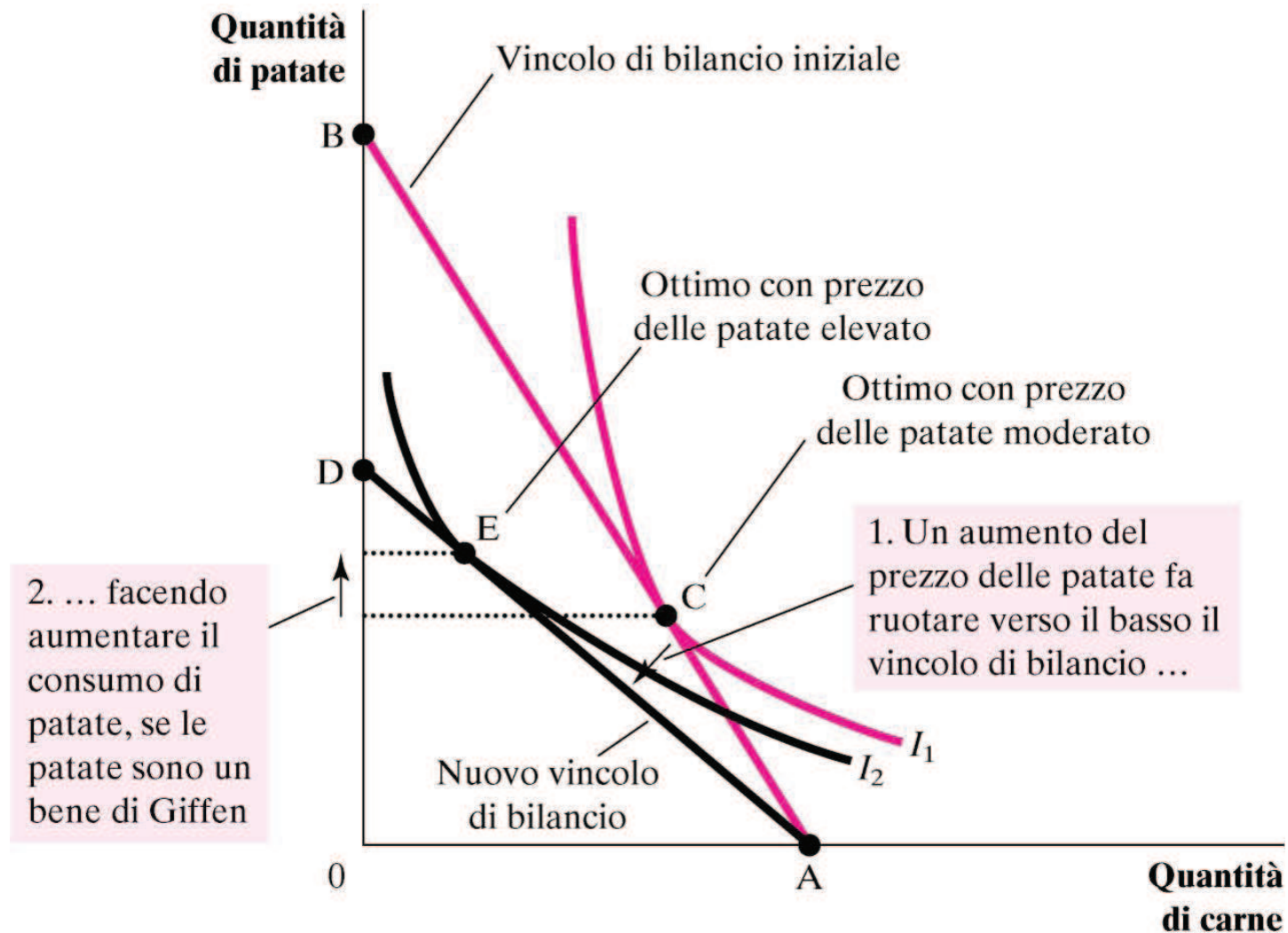


Figura 12 Che rapporto intercorre tra salario e offerta di lavoro?

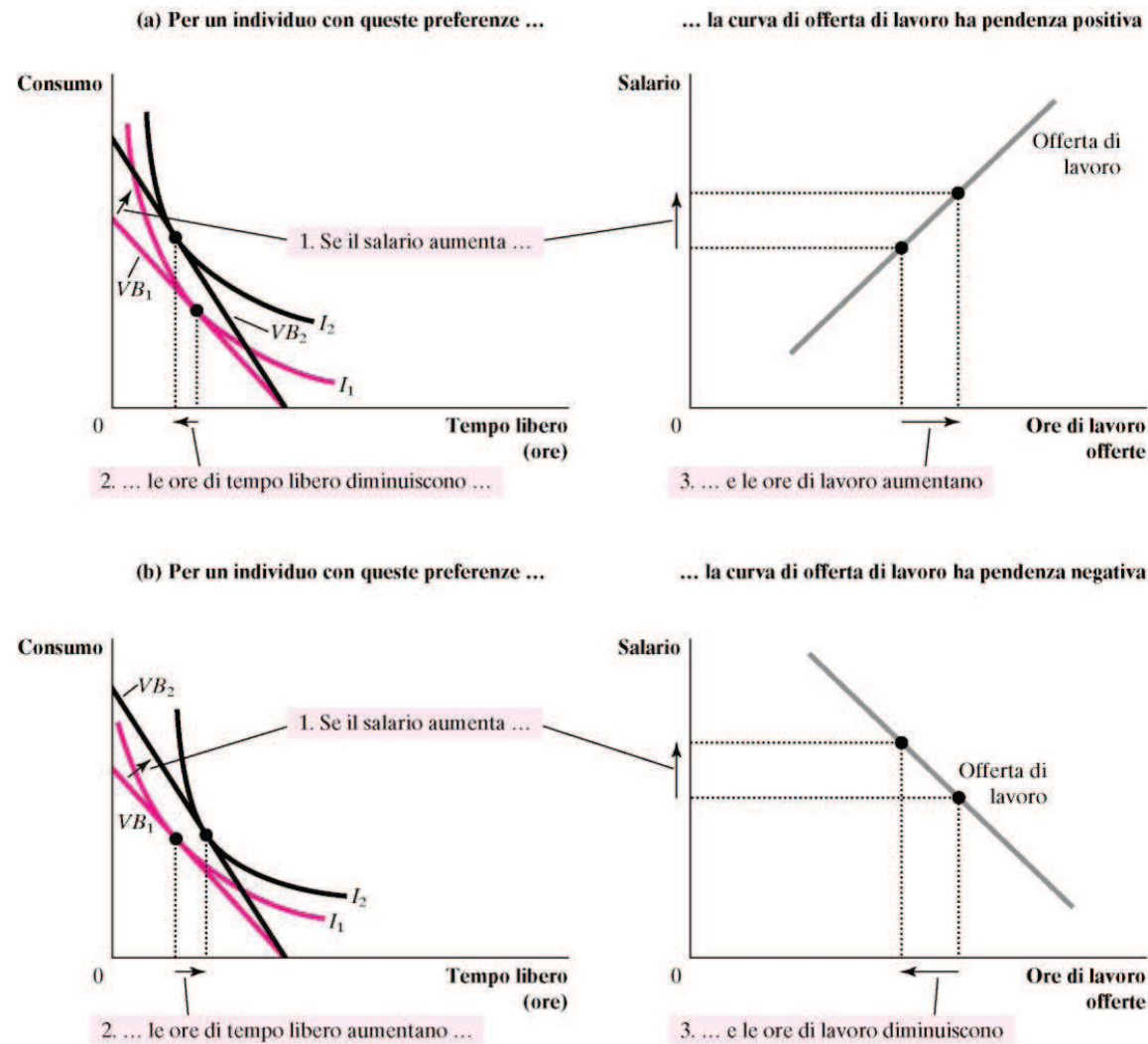
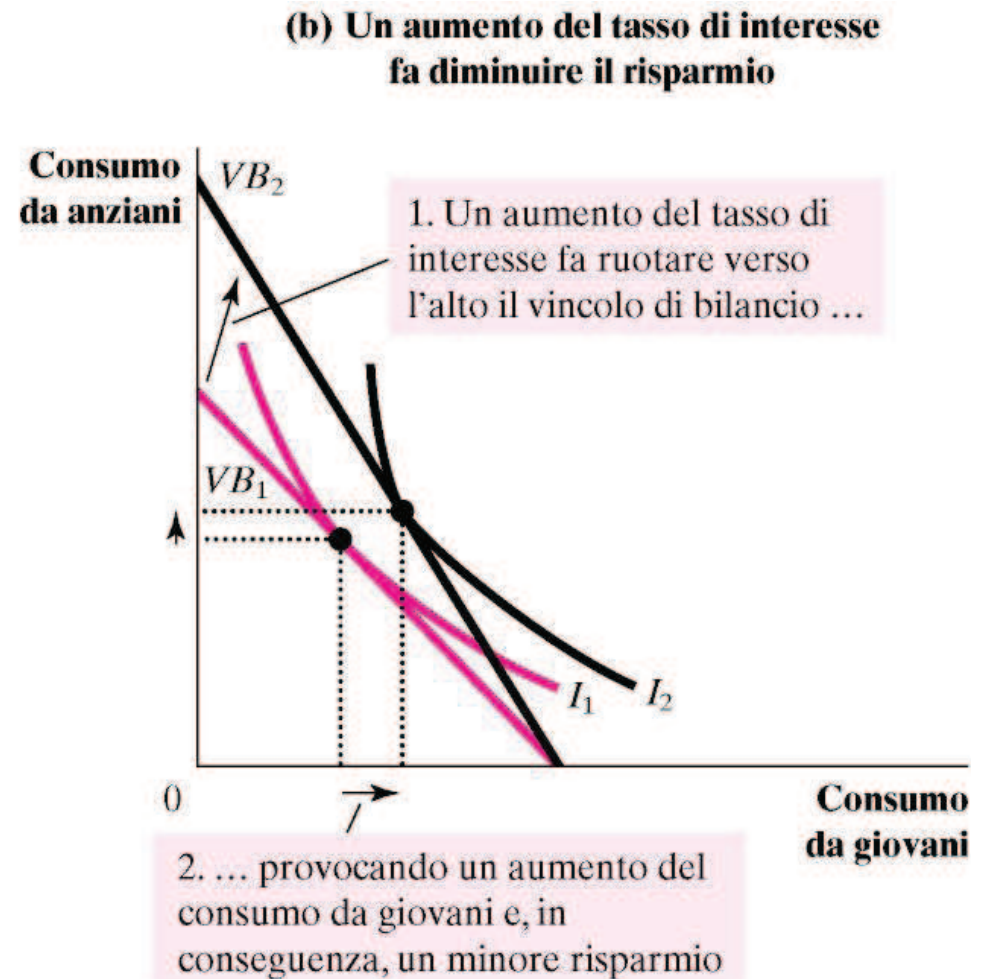
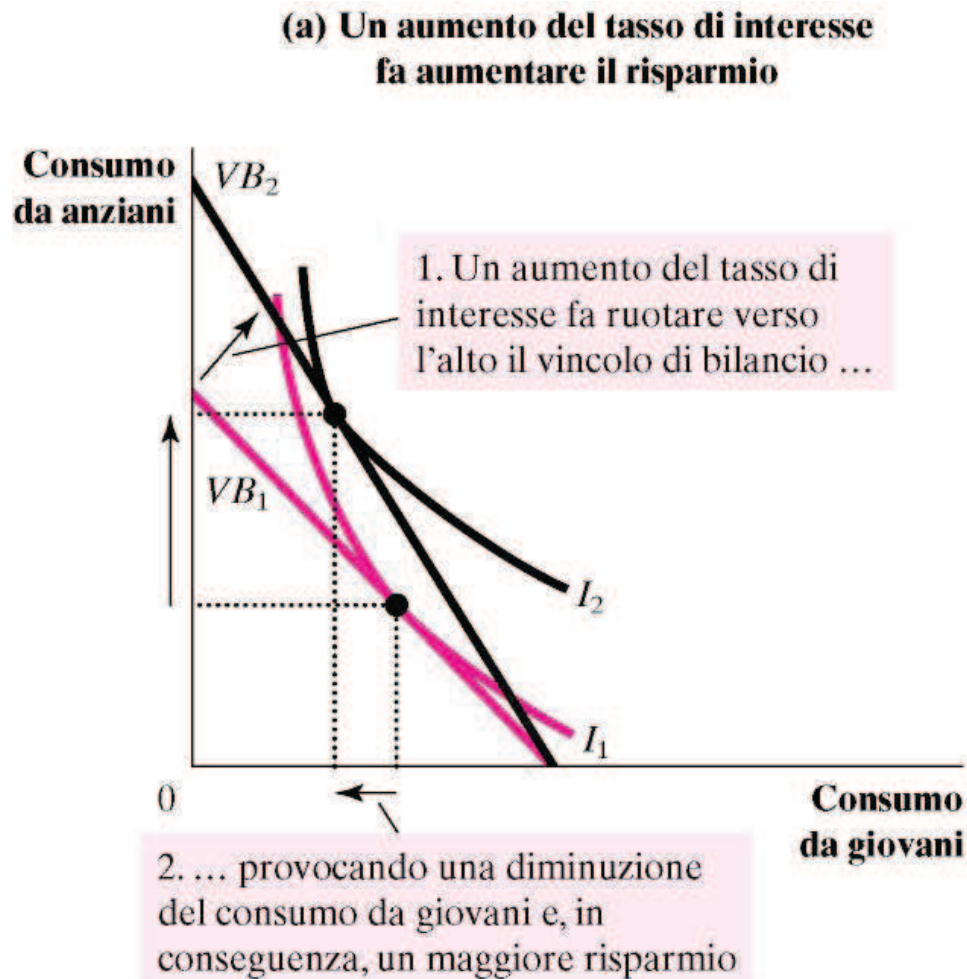


Figura 13 Che rapporto intercorre tra risparmio e tasso di interesse?



Grazie a tutti!