

# Gli spostamenti delle curve

---

## Sintesi

Il video mostra come la domanda di beni è influenzata da diversi fattori, tra i più importanti dei quali vi sono la presenza di beni complementari e beni surrogati. All'aumentare del prezzo di un bene diminuisce la domanda dei suoi beni complementari ma aumenta quella dei suoi beni surrogati. Influenzano la domanda di un determinato bene anche fattori più soggettivi, come le aspettative dei consumatori e i loro gusti.

---

## Trascrizione

Esistono diversi fattori, oltre al prezzo, in grado di influenzare la domanda di beni e servizi. La variazione del prezzo degli altri beni presenti sul mercato, ad esempio, può influenzare le scelte dei consumatori e modificarne la domanda. Esistono, infatti, alcuni beni, tra loro collegati, in grado di influenzare reciprocamente la domanda. È il caso dei:

**beni complementari:** beni che vengono normalmente consumati assieme o che sono contenuti uno dentro l'altro;

**beni surrogati o succedanei:** beni che soddisfano lo stesso bisogno e quindi possono essere sostituiti l'uno con l'altro.

Vediamo innanzitutto che cosa succede con i beni complementari, prendendo ad esempio due ipotetici acquirenti. Tutti i sabato mattina, Giacomo e Manuel vanno insieme ad allenarsi. Prima di raggiungere la palestra, si fermano a fare colazione in un bar e ordinano un cappuccino e una brioche a testa. È una tradizione che si ripete tutti i sabati. Per problemi legati alla fornitura di caffè, il prezzo del cappuccino aumenta improvvisamente in tutta la città. Giacomo e Manuel non sono disposti a spendere una cifra maggiore per il solito cappuccino, così smettono di comprarlo con regolarità ogni settimana. Questa scelta determina, come già sappiamo, una contrazione nella curva

della domanda di cappuccino. Infatti, come mostra il grafico, a un prezzo più basso corrisponde una domanda più alta, viceversa a un prezzo più alto corrisponde una domanda più bassa.

Vediamo ora come varia il consumo di brioches, il cui prezzo però è rimasto invariato. Costruiamo il grafico relativo al consumo mensile di brioches dei due amici. Indichiamo con **D** la domanda della brioches precedente all'aumento del prezzo del cappuccino. Supponiamo che il prezzo della brioches sia di 1 euro: a questo prezzo, la domanda aggregata di Giacomo e Manuel è di 8 brioches al mese. Il rialzo del prezzo del cappuccino provoca uno **spostamento a sinistra** della curva della domanda di brioches, suo bene complementare: si passa dalla curva **D** alla curva **D'**. Il prezzo della brioches è rimasto invariato a 1 euro, ma ora Giacomo e Manuel sono disposti a comprare solo 4 brioches al mese.

L'aumento di prezzo del cappuccino, quindi, **bene complementare** della brioches perché viene consumato insieme a esso, ha modificato le scelte dei suoi consumatori abituali **facendo contrarre la domanda di entrambi i beni**. Possiamo quindi affermare che: la quantità domandata di un bene è funzione inversa del prezzo del suo complementare.

Vediamo adesso che cosa succede con i beni surrogati. Scopriamolo con un fatto accaduto qualche anno fa. Nel 2014 in Puglia, la *xylella*, un batterio delle piante, ha infettato milioni di alberi di ulivo, provocando grossi danni all'agricoltura per il calo vertiginoso nella produzione di olio di oliva che ne è scaturito. Il prezzo delle bottiglie di olio extravergine italiano è salito alle stelle con conseguente calo della domanda. Le famiglie italiane, forti consumatrici di olio, hanno riversato la propria attenzione verso il burro, bene surrogato dell'olio, la cui domanda, nonostante il prezzo invariato, è improvvisamente aumentata.

Per capirlo meglio, costruiamo il grafico relativo al consumo di burro di altri due ipotetici acquirenti, Andrea e Francesca, e osserviamo come è variata la sua domanda. Indichiamo con **D** il consumo di burro precedente l'aumento del prezzo dell'olio. Poniamo che il prezzo di un panetto di burro sia di 3 euro: a quel prezzo, la domanda aggregata di Andrea e Francesca è di 2 panetti di burro al mese. L'aumento del prezzo dell'olio provoca uno spostamento a destra della curva del burro, suo **bene surrogato**: si passa dalla curva **D** alla curva **D'**. Il prezzo del burro è rimasto invariato a 3 euro, ma ora Andrea e Francesca sono disposti a comprare 4 panetti di burro al mese. Possiamo quindi affermare che: la quantità domandata di un bene è funzione diretta del prezzo del suo bene surrogato (e indiretta della sua domanda).

Si determinano spostamenti della curva della domanda anche in relazione ad altri fattori più soggettivi, come **le aspettative dei consumatori e i loro gusti**. Facciamo un altro esempio: la domanda di pesce azzurro. La domanda **D** aumenta (cioè **si sposta verso destra**) quando si diffonde la notizia che il pesce azzurro apporta benefici per la salute e diminuisce (**si sposta cioè verso sinistra**) quando si diffonde invece un allarme di salmonella.

Attraverso tutti questi esempi abbiamo quindi compreso quali possono essere i fattori che determinano gli spostamenti della curva della domanda.

---

## Esercizi

I beni complementari:

- a) sono normalmente consumati assieme
- b) possono essere sostituiti l'uno con l'altro
- c) sono sempre beni di lusso
- d) sono tutti beni di prima necessità

All'aumentare del prezzo di un bene:

- a) diminuisce sia la domanda di quel bene sia la domanda del suo bene surrogato
- b) diminuisce sia la domanda di quel bene sia la domanda del suo bene complementare
- c) aumenta sia la domanda di quel bene sia la domanda del suo bene surrogato
- d) aumenta sia la domanda di quel bene sia la domanda del suo bene complementare

Il prezzo di un bene:

- a) è funzione diretta della quantità domandata del suo surrogato
- b) è funzione inversa della quantità domandata del suo surrogato

- c) è funzione diretta della quantità domandata del suo complementare
- d) non influenza la domanda dei suoi beni complementari e surrogati

Gli spostamenti della curva della domanda sono causati:

- a) esclusivamente dalla presenza dei beni complementari e surrogati
- b) esclusivamente da fattori oggettivi e misurabili
- c) anche da fattori soggettivi, come le aspettative dei consumatori e i loro gusti
- d) dal cambiamento dei prezzi dei beni