

LA TEORIA DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

L'OFFERTA

L'offerta è scaturita dal comportamento dei produttori. L'offerta di un bene economico è la quantità di quel bene che le imprese desiderano vendere ad un certo prezzo.

Le imprese devono produrre una quantità di beni e di servizi tali da soddisfare la domanda. In altre parole, la loro offerta deve essere pari alla domanda. Se l'offerta è maggiore si rischia una perdita, se è minore le imprese perdono un'occasione di profitto. Affinché l'offerta sia adeguata alla domanda, le imprese procedono con tecniche di marketing, ossia analizzano i consumatori, in modo da esaminare i gusti e le abitudini, conoscendo la capacità di spesa e cercando di condizionarne le scelte.

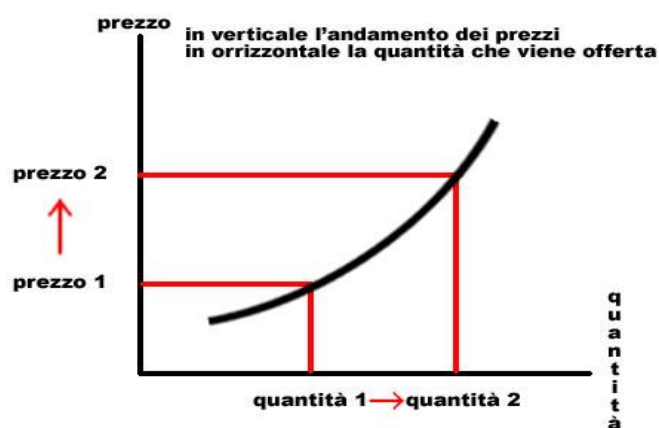
Da cosa dipende l'offerta di un bene o servizio?

1. Dal suo **prezzo**: Se aumenta il prezzo che la gente è disposta a pagare aumenta l'offerta, cioè aumenta la quantità di quel bene che le imprese intendono vendere; se diminuisce il prezzo diminuisce l'offerta, perché le imprese non hanno interesse a vendere.

Salgono i prezzi, sale l'offerta: ovvero, l'offerta segue la domanda.

L'offerta è funzione diretta del prezzo.

Possiamo vedere l'andamento di questo fenomeno attraverso un grafico che riporta la relazione tra l'offerta e il prezzo di un bene (**curva dell'offerta**)



2. Dal **prezzo di altri beni o servizi**: se aumentano i prezzi di altri beni che l'impresa può produrre, l'offerta del bene considerato diminuisce; se diminuiscono i prezzi di altri beni che l'impresa può produrre, l'offerta del bene considerato aumenta. L'impresa vuole produrre ciò che gli garantisce maggior ricavo.

3. Dal suo **costo di produzione**: se esso aumenta la differenza tra ricavi e costi, cioè il profitto, diminuisce e quindi diminuisce l'offerta; viceversa se il costo di produzione diminuisce, il profitto aumenta e quindi l'offerta aumenta.

Oss: Naturalmente l'aumento dell'offerta trova un limite nella **capacità produttiva delle imprese**: non si può offrire più di quanto si riesce a produrre!

4. Dalla **vendibilità** di quel prodotto: se si pensa che un bene sia vendibile anche in un prossimo futuro, ne viene incrementata la produzione, altrimenti se si prevede che i consumatori perdano interesse, la sua offerta viene ridotta.

Oss: L'incidenza di questi elementi considerati è diversa a seconda della sua rigidità (è poco influenzabile, variazioni ridotte). Infatti sono a offerta **rigida** i beni esistenti in natura in quantità limitata e i beni la cui produzione è lunga e costosa. L'offerta si dice **elastica** quando varia in modo diretto al modificarsi del prezzo e degli altri elementi, come nel caso di beni di produzione poco costosi.