**Determinazione del prezzo di equilibrio e delle quantità scambiate**

Scambio diretto

## Piero Vernaglione

Per giungere a una teoria elementare del valore e dei prezzi partiamo da una finzione: un’economia di baratto, in cui non esiste la moneta come intermediario degli scambi.

DUE SOGGETTI SCAMBIANTI

Il tasso di cambio fra i due beni scambiati è determinato dalle valutazioni sull’utilità che i due beni apportano ai due soggetti (in particolare opera la legge dell’utilità marginale decrescente). Solo successivamente interviene anche la disponibilità (scarsità relativa) del bene.

A produce trappole e B produce conigli; A scambierà trappole in cambio di conigli fino a che l’utilità (soggettivamente da lui percepita) derivante da una trappola in più prodotta è inferiore all’utilità derivantegli dal numero di conigli che B gli darà in cambio di quella trappola in più; e viceversa per B.

Il valore di ogni unità successiva acquistata sarà via via minore per i due (utilità marginale decrescente); mentre ogni unità successiva ceduta avrà un valore crescente, perché ciascuno inizialmente cede i beni che sono meno importanti, ma col procedere delle vendite vengono coinvolte le unità che sono per loro più importanti (infatti al ridursi delle quantità possedute l’utilità marginale cresce; oppure: ogni trappola in più prodotta costringe A a rinunciare al riposo, dunque è per lui più costosa [disutilità del lavoro crescente; ecco perché la curva di offerta è crescente]). Appena le utilità marginali si eguagliano i due scambianti si fermano. Sono i costi e i benefici di quelle unità in più, le unità marginali, a determinare il rapporto di scambio.

Esempio numerico. Sia A che B hanno ciascuno una propria scala di preferenze relativamente ai due beni. A vuole dare la prima trappola prodotta per non meno di 3 conigli; poiché come detto il valore dei beni ceduti cresce e quello dei beni acquistati diminuisce, mentre per la prima trappola A non voleva meno di 3 conigli, per la seconda ne vuole almeno 4 e per la terza almeno 5. A sua volta B, che per la prima trappola è disposto a dare non più di 5 conigli, per la seconda trappola non ne dà più di 4 e per la terza non ne dà più di 3.

A B

non meno di

1a trappola > 3 conigli 5 conigli > 1a trappola

2a trappola > 4 conigli 4 conigli > 2a trappola

3a trappola > 5 conigli 3 conigli > 3a trappola

Il primo scambio si può realizzare perché A è disposto a dare la prima trappola per almeno 3 conigli mentre B è disposto a dare non più di 5 conigli. Il prezzo dunque può fissarsi entro un intervallo compreso fra 3 e 5. Il prezzo effettivo dipenderà dalle capacità di negoziazione dei due. Supponiamo che si accordino per 4 conigli in cambio della trappola. Il secondo scambio, 4 conigli per una trappola, è profittevole per entrambi, e dunque avrà luogo. Il terzo scambio invece non avrà luogo, perché le preferenze dei due sono incompatibili: A vuole almeno 5 conigli per una trappola, ma B non ne vuole dare più di tre. Dunque la posizione di equilibrio è tale da determinare uno scambio complessivo di 2 trappole in cambio di 8 conigli, che è il rapporto di scambio fra i due beni.

Queste due schede di preferenze consentono di ricavare le curve di offerta e domanda. La curva di offerta di trappole è crescente: A aumenta l’offerta di trappole solo se il prezzo (in conigli) aumenta. Viceversa la curva di domanda è decrescente: B aumenta il numero di trappole acquistate solo se si riduce il prezzo. Dunque l’andamento decrescente della curva della domanda è determinato dal fatto che l’utilità marginale è decrescente.

La domanda va intesa come domanda *effettiva*, cioè come acquisto in cambio del quale si offre qualcosa, non come desiderio astratto di avere quantità a piacere di un bene.

Perché uno scambio si verifichi dunque è necessario che il prezzo minimo accettato dal venditore sia più basso del prezzo massimo che è disposto a pagare l’acquirente.

Tale rapporto di scambio non rappresenta il “valore assoluto” dei due beni, ma solo un valore parziale, temporaneo e soggettivo; anzi, i due individui scambiano proprio perché attribuiscono un valore diverso allo stesso bene, dunque c’è un’ineguaglianza di valore, non un’eguaglianza.

PIÚ VENDITORI (2) DELLO STESSO BENE

Aumentando il numero di soggetti, ma mantenendo il numero di beni, lo schema non cambia. Ad es. C, anch’egli produttore di trappole, ha la seguente scheda di preferenze:

1a trappola < 2 conigli

2a trappola < 3 conigli

3a trappola < 4 conigli

In questo caso a B converrebbe scambiare con C al prezzo di 3 conigli per una trappola, anziché con A; per uno scambio complessivo di 6 conigli per 2 trappole.

Coloro che nello scambio sono più disponibili (nell’esempio, C) sono quelli che scambiano di più.

Quanto più aumenta il numero di competitori tanto più si restringe il margine di negoziazione.

PIÚ SOGGETTI (3) E PIÚ BENI (3)

Supponiamo che, rispetto allo scambio isolato, compaia un terzo individuo C, che offre polli. Se A si è stancato di mangiare conigli, o preferisce in assoluto i polli ai conigli, allora il prezzo dei conigli in termini di trappole cambierà, passando ad esempio da 4 a 8.

PIÚ ACQUIRENTI E PIÚ VENDITORI DEI 2 BENI

Esaminiamo ora l’ipotesi più realistica, quella in cui vi siano più acquirenti e più venditori.

Per semplificare ipotizziamo che ciascun venditore produca una sola trappola. E, F, G e H sono i produttori di trappole. Dunque l’offerta complessiva di trappole è pari a 4. Le scale di preferenze sono le seguenti:

acquirenti di trappole

A non più di 6 conigli

B “ 4

C “ 3

D “ 1

venditori di trappole

E non meno di 1 coniglio

F “ 3

G “ 4

H “ 5

Gli acquirenti, il cui interesse è di acquistare al prezzo più basso possibile, cominceranno il processo offrendo il prezzo di 1 conigli. A questo prezzo c’è un solo venditore disposto a vendere, E. Ma è improbabile che lo scambio si faccia, perché gli acquirenti si contenderebbero quell’unica trappola e E si renderebbe conto della situazione di mercato. Al salire del prezzo gli acquirenti meno disponibili (es. D) cominciano a essere esclusi dal mercato. Ad esempio al prezzo 3 ci saranno due venditori sul mercato (E e F), ma due acquirenti (C e D) rinunceranno.

Nella tabella 1 abbiamo le quantità offerte e domandate di trappole a ciascun prezzo.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| prezzo | offerta | domanda |
| 1 | 1 | 4 |
| 2 | 1 | 4 |
| 3 | 2 | 3 |
| 4 | 2 | 2 |
| 5 | 4 | 1 |
| 6 | 4 | 1 |

Tabella 1

All’aumentare del prezzo le quantità offerte aumentano (entrano nuovi offerenti nel mercato), mentre le quantità domandate si riducono (escono acquirenti). Ai prezzi bassi c’è un eccesso di domanda rispetto all’offerta, dunque uno squilibrio. Fino a che la domanda eccede l’offerta, la concorrenza fra acquirenti (desiderano più trappole di quelle disponibili, dunque offrono un prezzo maggiore per averle; oppure si può dire che i venditori, davanti alle elevate richieste, hanno buon gioco ad alzare il prezzo) farà aumentare il prezzo. Il contrario avverrà se il processo ha inizio dal prezzo più alto: ai prezzi 6 e 5 vi è un eccesso di offerta; gli acquirenti non comprano e i venditori, pur di liberarsi degli stock invenduti, si fanno concorrenza abbassando il prezzo. Il prezzo si ferma nel punto in cui la domanda è uguale all’offerta: cioè prezzo 4. A quel prezzo vengono vendute 2 trappole; gli acquirenti sono A e B, i venditori E e F.

Dalla tabella si può ricavare la rappresentazione grafica dell’offerta e della domanda (figura 1). All’aumentare del prezzo aumentano le quantità offerte perché nuovi offerenti, che in base alle proprie preferenze avevano stabilito prezzi minimi più alti, via via entrano nel mercato. Viceversa, all’aumentare del prezzo le quantità domandate si riducono.

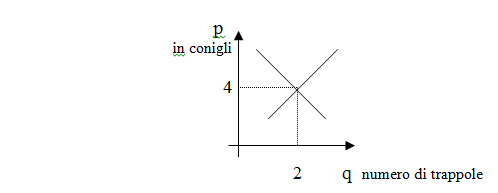


Figura 1

Bibliografia essenziale

Rothbard, M.N., [*Man, Economy and State*](http://rothbard.altervista.org/books/man-economy-and-state.pdf) (1962), L. von Mises Institute, Auburn, 2004, cap. 2.