



# Elasticità della domanda al prezzo

Lezione del 3 marzo 2026

## Definizione

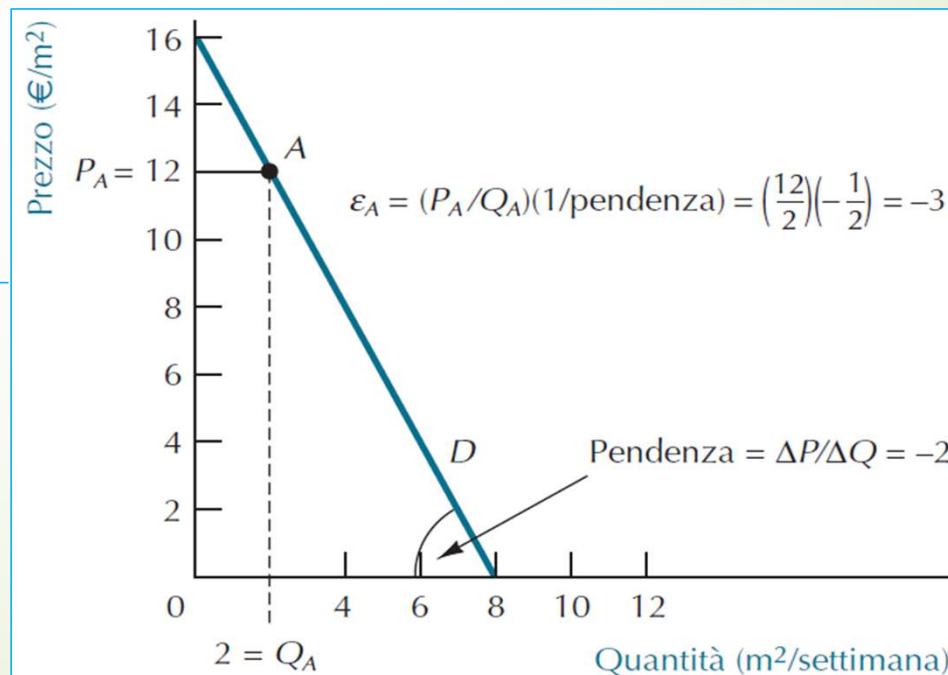
L'elasticità «puntuale» della domanda al proprio prezzo misura la variazione percentuale della quantità domandata in seguito ad una variazione dell'1% per cento del prezzo del bene in uno specifico punto della funzione di domanda.

## Formula

$$\varepsilon = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \frac{P}{Q}$$

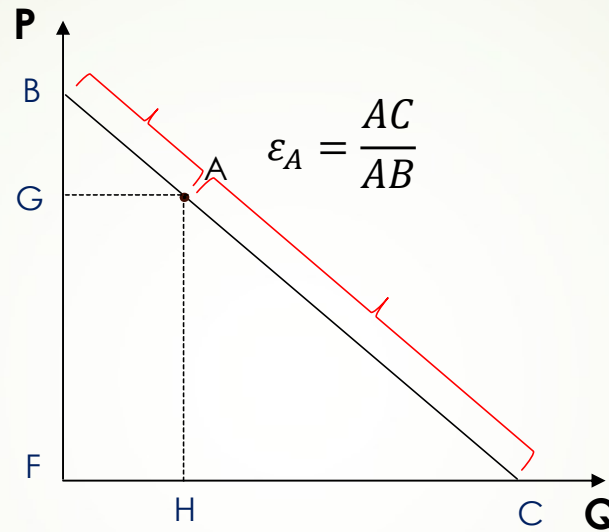
**Attenzione!!!** L'elasticità non corrisponde all'inclinazione della curva di domanda la quale, invece, è pari al rapporto tra le variazioni assolute del prezzo e della quantità.

Calcolo attraverso il metodo della pendenza in un punto



## Calcolo attraverso il metodo geometrico: demo

3



$$\epsilon_A = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q} \rightarrow \epsilon_A = \frac{HC}{GF} \cdot \frac{GF}{HF} \rightarrow \epsilon_A = \frac{HC}{HF} \rightarrow \epsilon_A = \frac{HC}{GA}$$

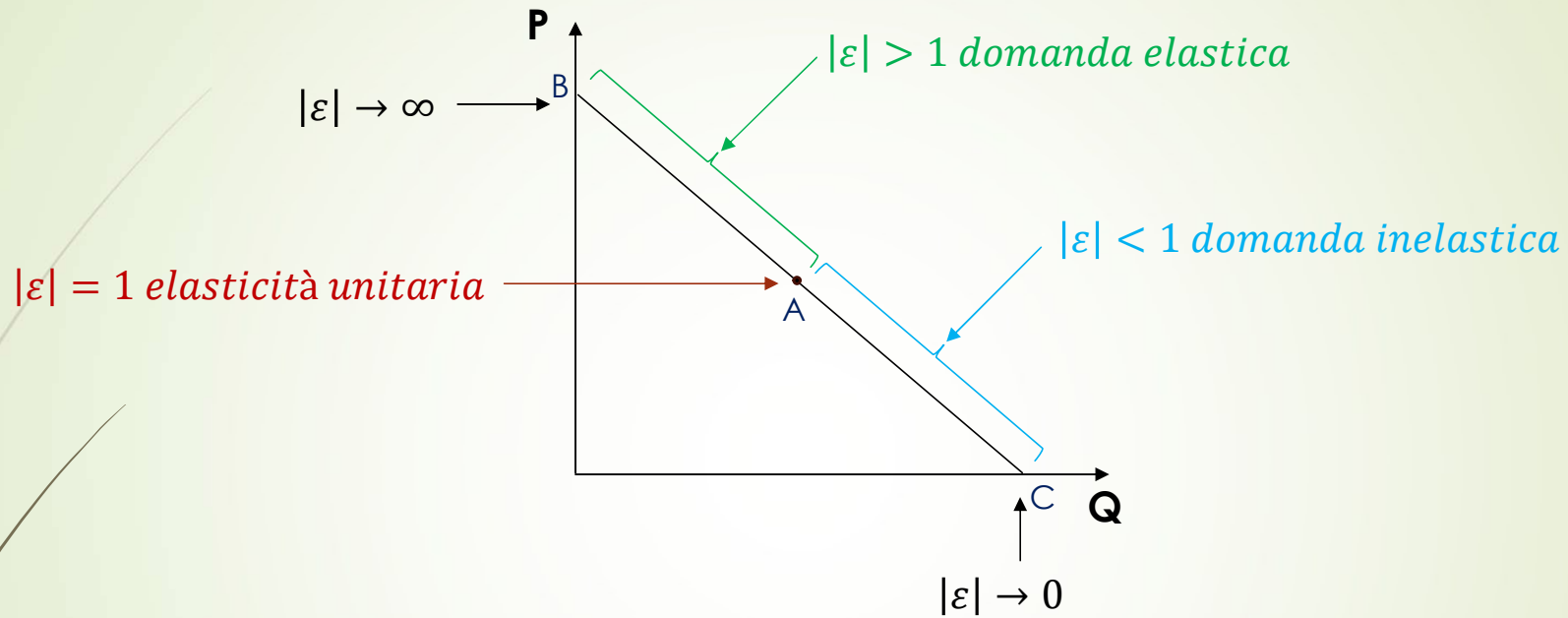
$$\epsilon_A = \frac{HC}{GA} = \frac{AH}{BG} = \frac{AC}{AB}$$

L'elasticità della domanda (lineare) in un punto A può essere misurata attraverso il rapporto tra il segmento inferiore al punto A e quello superiore.

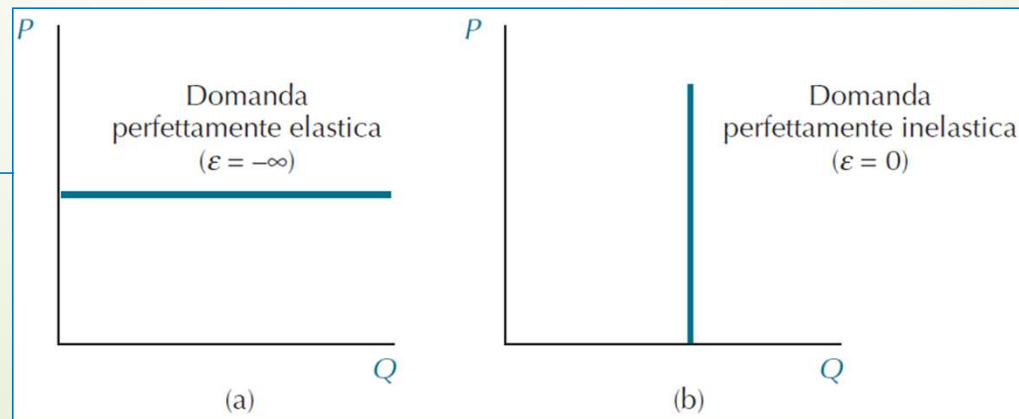
Nota che i triangoli rettangoli **BGA** e **AHC** sono simili e dunque gli elementi corrispondenti sono in un costante rapporto di similitudine!

# Quanto vale l'elasticità per una funzione di domanda lineare?

4



Casi estremi



## Riassumendo...

- L'elasticità della domanda non è mai positiva. Per convenzione, tuttavia, spesso si considera il valore assoluto, e quindi positivo, dell'elasticità.
- Per una curva di domanda lineare, l'elasticità della domanda è diversa in ogni suo punto e varia da infinito a zero muovendosi verso il basso.
- I casi estremi sono quelli di una curva di domanda perfettamente elastica e di una curva di domanda perfettamente rigida.
- L'elasticità è una misura pura che non dipende dalle unità di misura utilizzate sull'asse cartesiano.

L'elasticità per funzioni di domanda non lineari va calcolata algebricamente. Esiste un caso particolare di funzione, l'iperbole equilaterale, che ha la caratteristica di avere una elasticità costante e pari ad 1 (in valore assoluto). Dimostratelo! Traccia...

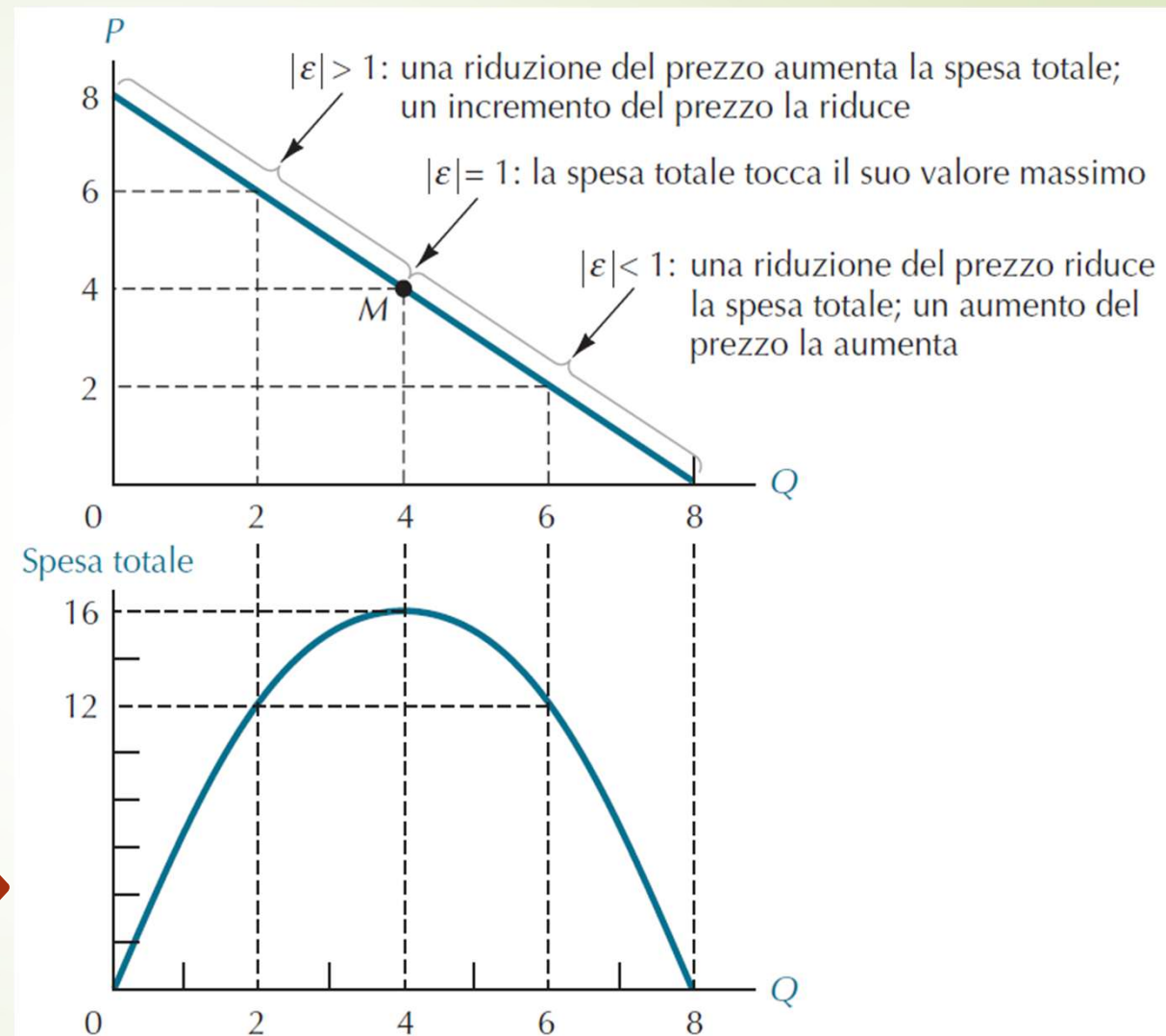
$$P = \frac{a}{Q}$$

# Relazione tra elasticità e spesa

Questo aspetto è particolarmente importante in contesti di monopolio quando le aziende sono price-makers!

Il mondo dello sport o degli eventi culturali/ludici fornisce ottimi esempi

6



## Simuliamo numericamente (1) (esercizio riportato nella lavagna):

Una agenzia di servizi che gestisce l'organizzazione di eventi teatrali osserva che ad un prezzo di 10€ il numero dei biglietti venduti mensilmente in una città metropolitana è di circa 20.000. La stessa agenzia stima in 0,75 (in valore assoluto) il valore della elasticità della domanda al prezzo per la combinazione prezzo/quantità sopra indicata. Partendo da questi valori si forniscano:

1. l'equazione della domanda sotto l'ipotesi di linearità della stessa.
2. Il prezzo che permetterebbe alla agenzia di massimizzare i ricavi complessivi.
3. Il numero dei biglietti mensili ed il relativo incasso complessivo per il prezzo individuato nel punto 2.
4. La variazione dei ricavi totali associata alla politica del punto 2.

## Simuliamo numericamente (2) (esercizio riportato nella lavagna):

Una azienda di marketing italiana che si occupa di pubblicità nel settore dell'abbigliamento sportivo è interessata alla stima delle funzioni di offerta e di domanda di alcune t-shirts recentemente lanciate da un marchio italiano sul mercato statunitense. Al momento, le informazioni di cui dispone sono relative al fatto che ad un prezzo medio di 40€ ne vengono vendute circa 1.200 unità a settimana, e che le relative stime dell'elasticità puntuale sono pari a 1,7 e -0,9. Sulla base delle informazioni disponibili si forniscano:

1. l'equazione della domanda e dell'offerta sotto l'ipotesi di linearità delle stesse.
2. L'impatto provocato dall'introduzione di un'imposta di 10€ su ogni capo di abbigliamento sportivo italiano venduto negli USA.
3. La variazione di Surplus complessivo associata alla politica di tassazione.
4. L'onere fiscale sopportato dai consumatori statunitensi e dall'azienda italiana.
5. Si ripetano i punti 2-4 ipotizzando un'imposta di ugual valore che colpisca i consumatori statunitensi.