

Scheda informativa

Mercato e formazione dei prezzi

Prezzi di riserva

Comprereste un telefonino di nuova generazione a 1000 franchi? Oppure a 300 franchi? Di certo sareste disposti ad acquistarlo se costasse solo un franco. Per ogni cosa che volete comprare c'è un prezzo massimo che siete disposti a pagare. Gli economisti lo definiscono prezzo di riserva. Esso esprime, in unità monetarie, il valore che un bene ha per voi. Lo stesso vale per una persona che vuole vendere qualcosa: per ogni bene offerto il venditore fissa l'ammontare minimo che desidera ottenere. Nel caso in cui non riesca ad ottenere tale prezzo il venditore preferirà tenersi il bene.^[1]

Vantaggio dello scambio

Se un compratore e un venditore riescono a mettersi d'accordo, entrambi, in linea di principio, ci guadagnano. Prendiamo in considerazione un esempio: avete un vecchio scooter che desiderate vendere. Per voi vale solo 3000 franchi, poiché presto acquisterete un'auto. Per un giovane collega, che non possiede ancora un motorino, il vostro veicolo vale invece 5000 franchi. Se vi accordate per concludere la vendita a 4200 franchi, allora ci guadagnate entrambi. Il vostro beneficio è di 1200 franchi, poiché avete ottenuto 4200 franchi, sebbene per voi lo scooter ne valesse solo 3000. Il compratore invece realizza un beneficio di 800 franchi, poiché ha acquistato a 4200 franchi uno scooter che per lui ne valeva 5000. La somma di tali benefici ($1200 + 800 = 2000$) è detta in economia vantaggio dello scambio e corrisponde alla differenza tra i due prezzi di riserva, vale a dire $5000 - 3000 = 2000$.

Prezzo di equilibrio

Un mercato è il luogo in cui s'incontrano molte persone che vogliono comprare o vendere una determinata merce. Il numero di transazioni concretamente realizzate dipende dai prezzi domandati e dai prezzi offerti. Se il telefonino è offerto a 1 franco, voi (e molte altre persone) sareste probabilmente pronti a comprarne uno, o addirittura più di uno. Invece per un tale prezzo nessuno sarebbe disposto a venderlo.^[2] Quanto più il prezzo aumenta, tanto minore sarà il numero delle persone disposte a comprare il telefonino. In compenso sempre più persone saranno pronte a venderlo. A un certo punto, il bene raggiunge il prezzo al quale i compratori sono disposti ad acquistare esattamente la stessa quantità che i venditori sono disposti a cedere. Si tratta del cosiddetto prezzo di equilibrio.

Fintantoché il prezzo è inferiore al prezzo di equilibrio, ci saranno più compratori che venditori, e questo farà salire il prezzo. Non appena il prezzo supera il prezzo di equilibrio, ci saranno più persone disposte a vendere piuttosto che a comprare, e questo farà scendere il prezzo. In un mercato il prezzo tende, con il passare del tempo, verso il prezzo di equilibrio.

Concorrenza e trasparenza

Sui mercati ben organizzati e trasparenti, i prezzi si adattano velocemente e in maniera prevedibile perché sono conosciuti da tutti i partecipanti, che possono reagire rapidamente al minimo cambiamento. Il petrolio, per esempio, è trattato da operatori professionisti in borse elettroniche ben organizzate. Questo permette di limitare i costi di transazione e di concludere gli scambi in modo particolarmente rapido. Anche altri beni come il grano, l'oro, le azioni, le obbligazioni e le valute sono negoziati in borsa.

La maggior parte dei beni che consumiamo quotidianamente è, tuttavia, commercializzata in maniera molto più semplice. Infatti, non compriamo né i nostri vestiti né le nostre scarpe in borsa. Ciononostante, il meccanismo di determinazione dei prezzi, che opera così rapidamente in borsa (oppure nel Pitgame), è lo stesso che agisce sui prezzi della maggior parte dei beni d'uso quotidiano, anche se in modo più lento e meno perfetto.

Efficienza del mercato

Da un punto di vista economico è ora interessante stabilire a quale prezzo si ottiene il maggior guadagno possibile per l'insieme dei partecipanti al mercato. Questo è esattamente il prezzo di equilibrio, perché solo a questo prezzo l'insieme degli operatori che desiderano realizzare un beneficio concludono effettivamente delle transazioni. I potenziali acquirenti con prezzo di riserva inferiore al prezzo di equilibrio non comprano, perché il bene non ha sufficiente valore ai loro occhi. I venditori con prezzo di riserva superiore al prezzo di equilibrio non mettono in vendita il loro bene perché il valore di questo sembra loro superiore al prezzo ottenibile sul mercato. In questo modo, il prezzo di equilibrio permette la massimizzazione del vantaggio dello scambio per l'insieme dei partecipanti al mercato.

Una situazione di questo tipo è definita efficiente dagli economisti. Si parla anche di efficienza di mercato o di mercati efficienti. Il prezzo di equilibrio non permette generalmente a tutti i compratori o venditori potenziali di concludere una transazione; efficienza non significa quindi che viene massimizzato il numero delle transazioni. Al contrario, essa significa che le persone «giuste» sono spinte a incontrarsi e a concludere lo scambio.

Riepilogo

- Il prezzo di equilibrio di un mercato è il prezzo al quale i venditori offrono una quantità di merce uguale a quella che gli acquirenti sono disponibili a comprare. A questo prezzo si verifica un equilibrio tra la quantità di merci offerta e la quantità richiesta.
- Su un mercato trasparente e ben organizzato (ad es. una borsa merci) il prezzo di equilibrio si fissa rapidamente e spontaneamente, vale a dire per opera delle forze di mercato in atto. Anche sui mercati meno ben organizzati e meno trasparenti il prezzo tende verso il suo livello d'equilibrio, ma il processo dura più a lungo.
- In generale, ogni transazione sul mercato genera un vantaggio dello scambio.
- Se in un mercato vigono concorrenza e trasparenza, il raggiungimento dell'equilibrio permette di ottenere il miglior risultato possibile per l'insieme dei suoi partecipanti. Infatti, il prezzo d'equilibrio è tra tutti i possibili prezzi quello che permette di massimizzare il vantaggio dello scambio. Gli economisti definiscono questa caratteristica efficienza o efficienza di mercato.
- Efficienza non significa necessariamente che ogni singola persona ottiene un beneficio, bensì che la somma di tutti i vantaggi degli scambi è la maggiore possibile.

Note a piè di pagina:

^[1] Nel Pitgame di Iconomix, il prezzo di riserva dei compratori è chiamato «prezzo massimo» mentre il prezzo di riserva dei venditori è chiamato «prezzo minimo».

^[2] Escluso il caso in cui sia venduto congiuntamente ad un abbonamento telefonico costoso (ad es. per 24 mesi).