

# Microeconomia

**Profº Marco Antonio Santos**  
**marcaosanto@hotmail.com**



# Elasticidade

Ouvir os clientes e entender o conceito de elasticidade econômica é mais importante do que você imagina na hora de tomar decisões referente ao preço do seu produto. Somente conhecer as leis da oferta e demanda, pode restringir seu entendimento quanto ao funcionamento do mercado.

Conhecendo a elasticidade do produto que você vende, mais do que você saber o que ocorrerá com a demanda dele em situações ruins, você saberá se suas vendas serão muito ou pouco afetadas.

# Elasticidade

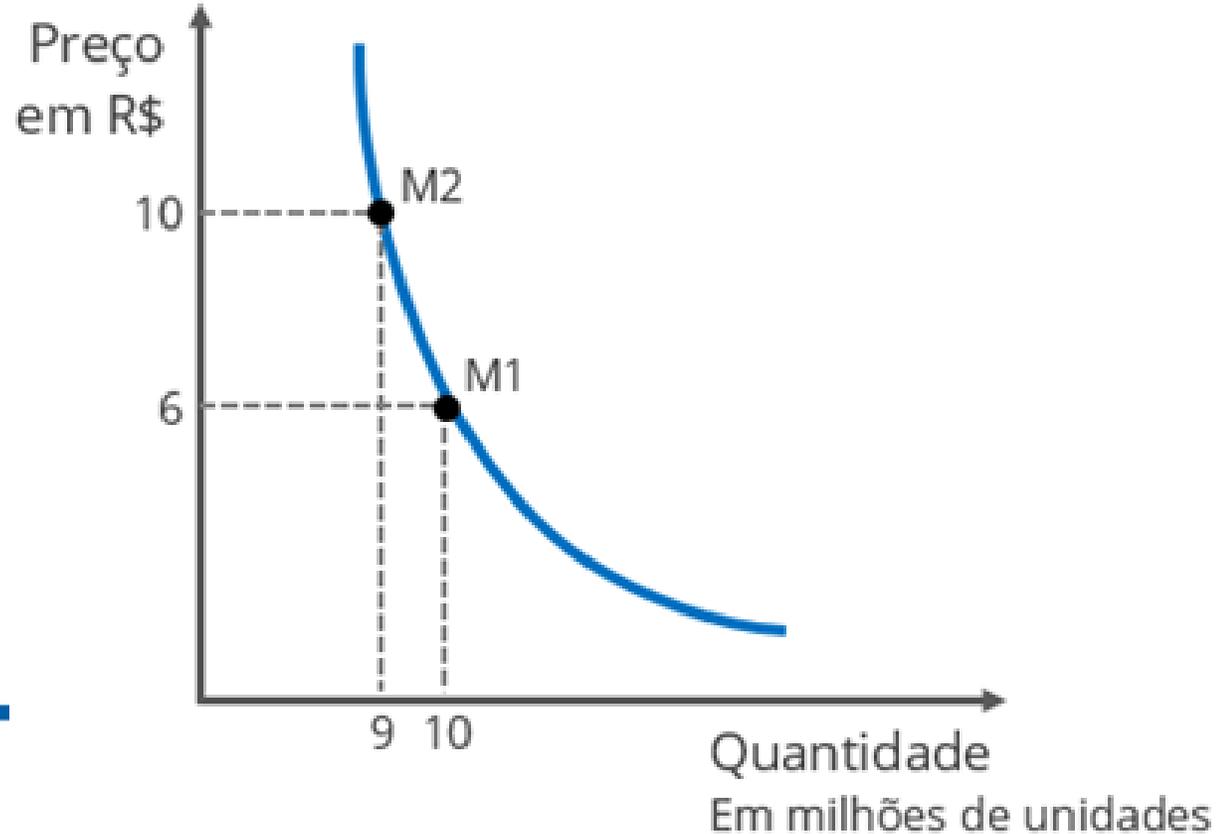
Ou seja, cabe a ela a possibilidade de não só avaliar, mas também de medir a reação de compradores e vendedores em resposta às mudanças de preço, entre outras variáveis

São três tipos de elasticidade mais comuns e que te ajudarão a entender o comportamento do consumidor. São eles:

# Elasticidade

## 1) Elasticidade-preço da demanda

Essa elasticidade é responsável por medir a reação que os consumidores terão frente a uma mudança no preço de um determinado bem ou serviço.



# Elasticidade

Observe que na curva tem dois momentos: **M1** e **M2**.

Em M1, o bem está custando R\$6,00 (como mostra a linha pontilhada horizontal mais baixa), e a quantidade demandada é de 10 milhões de unidades.

Em M2, o bem passou a custar R\$10,00, e a quantidade demandada caiu para 9 milhões de unidades. Isso era esperado; afinal, quando o preço sobe, a quantidade demandada cai. Analisando mais a fundo, vemos que o preço aumentou 67% (de R\$6 para R\$10) e isso causou uma queda de 10% na quantidade demandada (de 10 para 9 milhões).

Você percebeu que mesmo o preço subindo muito, a quantidade demandada não caiu tanto assim?

# Elasticidade

## 1) Elasticidade-preço da demanda

Esses bens podem ser classificados como:

Elásticos: aqueles produtos que são muito sensíveis as alterações de preço, geralmente não muito essenciais (bens supérfluos).

Inelásticos: aqueles que o consumidor não é muito sensível quanto a quantidade que ele irá comprar em caso de uma mudança em seu preço. Geralmente é um bem essencial e com poucos substitutos.

# Elasticidade

Mas para podermos afirmar se uma demanda é elástica ou inelástica em relação ao preço, precisamos aprender, finalmente, a calcular a elasticidade-preço da demanda.

$$\text{Elasticidade Preço da Demanda} = \frac{\text{Variação \% da quantidade demandada}}{\text{Variação \% do preço}}$$

$$\text{Elasticidade Preço da Demanda} = \frac{-10\%}{66,67\%}$$

$$\text{Elasticidade Preço da Demanda} = \frac{-10}{66,67} = -0,1492$$

# Elasticidade

Outro exemplo, imagine que um consumidor gasta mensalmente a mesma quantia (R\$ 100,00) com leite e com palmito. Se ocorrer um aumento de 10% no preço de ambos, a queda no consumo deles será igual? Certamente que não!

Isso pode ocorrer por alguns motivos:

Disponibilidade de substitutos: Quando um produto tem poucos substitutos, como o sal de cozinha ou arroz por exemplo, as pessoas não compram muito menos caso o preço se altere, afinal, eles não têm como substituí-lo facilmente. Já quando esse produto tem muitos substitutos, fica fácil para os consumidores trocarem para o concorrente quando o preço do seu produto sobe, por exemplo.

# Elasticidade

Essencialidade do bem (se eles são essenciais ou supérfluos): quanto mais essencial aquele bem, menos sensível será sua demanda caso o preço do produto se altere. Tomando outros exemplos, o leite é visto como um bem essencial pela maioria da população, sendo que o consumidor pode até reclamar do preço no mercado, mas dificilmente irá diminuir muito o consumo do produto em caso de alta no seu preço, diferentemente de uma cerveja artesanal, que o consumidor com certeza pensará duas vezes se comprará ou não.

# Elasticidade

Participação no orçamento: quanto maior a fatia da renda gasta em determinado produto, mais sensível (elástico) ele é caso o preço se modifique. O exemplo contrário também é verdadeiro: produtos como balas, chicletes, etc. são inelásticos, pois mesmo que o preço deles mude bastante, o efeito sobre a decisão do consumidor em comprar menos desses itens será baixo, já que o peso dessa compra no orçamento do consumidor continua sendo muito pequeno.

# Elasticidade

## 2) Elasticidade-preço da demanda cruzada

Essa é responsável por medir a variação percentual na quantidade demandada por um bem dado uma variação percentual no preço de outro produto. De acordo com o resultado, os bens podem ser classificados como:

**Bens substitutos:** o aumento do preço de um produto gera um aumento da demanda de seu concorrente. Por exemplo, caso o consumidor seja indiferente em consumir manteiga ou margarina, ele consumirá o bem que possuir menor preço.

**Complementares:** Pense que ocorreu um aumento nas vendas de café solúvel. Faz sentido esperar que isso faça com que ocorra, por serem bens complementares, um maior consumo de açúcar, não é mesmo?

# Elasticidade

## 3) Elasticidade-renda da demanda

Já a elasticidade-renda da demanda irá medir a mudança da quantidade que o consumidor irá comprar caso a sua renda seja alterada. Dessa forma, temos dois tipos de bens:

**Bem normal:** quando a demanda por um produto aumenta à medida que a sua renda seja maior. Dessa forma, o crescimento da renda de trabalhadores provoca aumento na compra de roupas, por exemplo.

**Bem inferior:** nesse caso, a demanda do bem irá se reduzir à medida que haja um aumento na renda do consumidor. Um exemplo que pode ser destacado é a diminuição do uso de transportes públicos por esse mesmo trabalhador quando tem sua renda aumentada.

# Elasticidade

## Importância da elasticidade nos negócios

Um empresário que pensa em seu negócio para sempre tomar as melhores decisões, deve com certeza estar atento aos tipos de elasticidade, pois dessa forma ele poderá tornar seu negócio muito mais rentável ao levar em consideração a forma com que uma modificação no preço de seu produto ou serviço irá alterar a sua demanda

# Elasticidade

Além disso, será possível verificar como essa alteração de preço afeta a demanda de bens relacionados a ele (os bens complementares, como falamos). Por fim, poderá ser visto também como que a mudança na renda do seu público-alvo irá se refletir no consumo dos produtos ou serviços da sua empresa.

Dessa, forma, irão possibilitar uma melhor precificação dos seus produtos/serviços, um pensamento mais estratégico da empresa e, além disso, um estudo do seu mercado de forma mais fundamentada a partir do entendimento do comportamento do consumidor.

# Elasticidade Preço da Oferta

Recebe o nome de **elasticidade-preço da oferta** a alteração percentual na quantidade oferecida, que ocorre em resposta a uma variação de 1% no preço de certo bem ou serviço. Ela medirá o grau de sensibilidade da quantidade oferecida perante variações no preço.

A elasticidade-preço da oferta é útil para verificar o quão sensível o fornecimento de um bem apresenta-se diante de uma mudança de preço: quanto maior a elasticidade-preço, os produtores e vendedores mais sensíveis estão às mudanças de preço.

## Elasticidade Preço da Oferta

Um cenário de elasticidade-preço elevado sugere que quando o preço de um determinado bem sobe, os vendedores irão fornecer uma quantidade bem menor do bem que produzem; quando o preço do mesmo bem cai, os vendedores passarão a ofertar quantidades bastantes superiores do mesmo bem.

Se a elasticidade-preço for muito baixa, a situação será exatamente oposta, ou seja, que as mudanças nos preços exercem pouca influência sobre a oferta.

# Elasticidade Preço da Oferta

Um cenário de elasticidade-preço elevado sugere que quando o preço de um determinado bem sobe, os vendedores irão fornecer uma quantidade bem menor do bem que produzem; quando o preço do mesmo bem cai, os vendedores passarão a ofertar quantidades bastantes superiores do mesmo bem.

Se a elasticidade-preço for muito baixa, a situação será exatamente oposta, ou seja, que as mudanças nos preços exercem pouca influência sobre a oferta.

Dependendo do comportamento das variáveis presentes no cálculo da elasticidade-preço da oferta, esta pode se apresentar de várias maneiras, a saber:

# Elasticidade Preço da Oferta

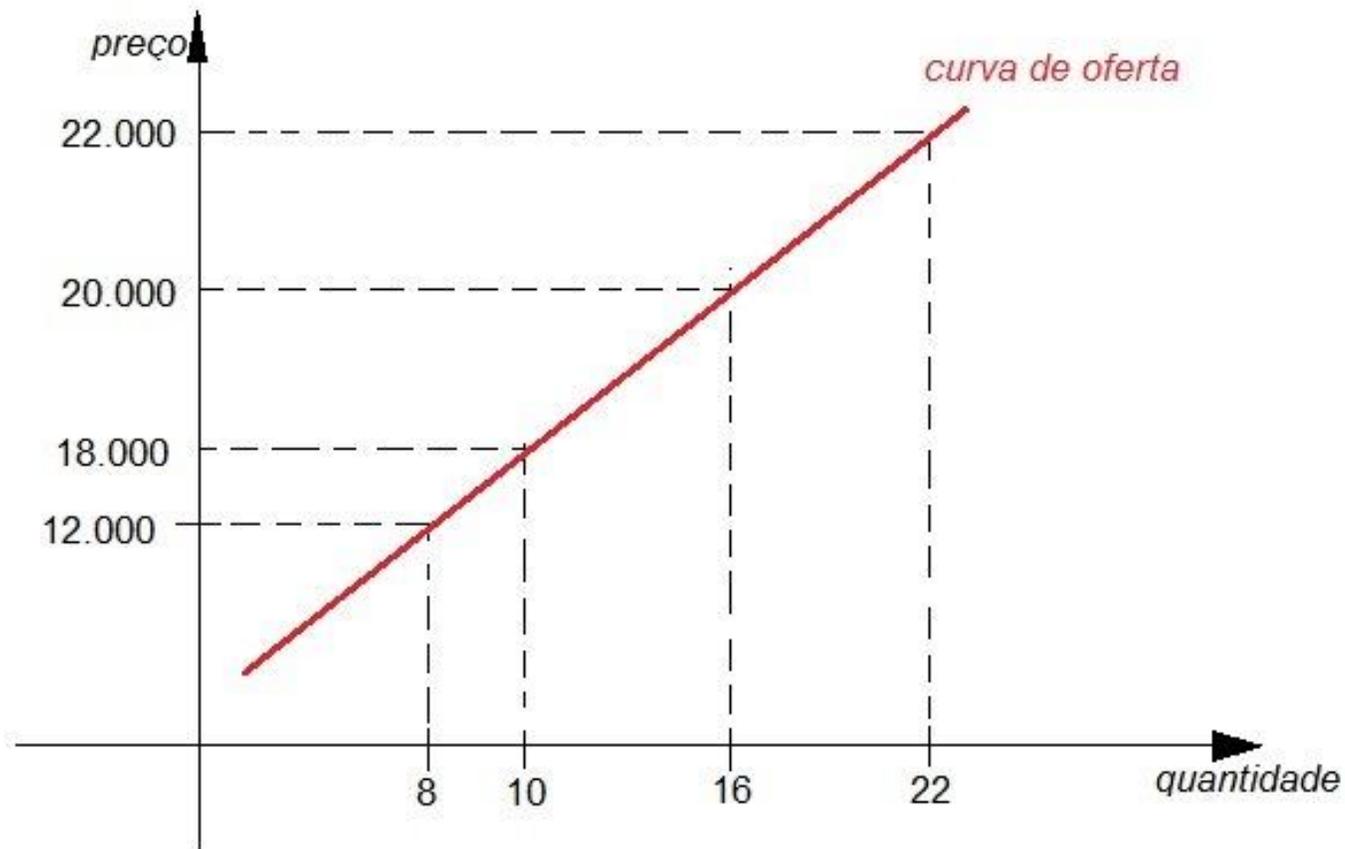
- **oferta unitária** - a elasticidade-preço da oferta unitária (igual a 1) quando a uma variação de 1% no preço, corresponde a uma variação de 1% na quantidade oferecida.
- **oferta rígida** - ocorre oferta rígida quando a uma variação de 1% no preço corresponde uma variação inferior a 1% na quantidade oferecida.
- **oferta elástica** - verifica-se uma situação de oferta elástica quando a uma variação de 1% no preço correspondente a uma variação superior a 1% na quantidade oferecida.

# Elasticidade Preço da Oferta

Constituem casos extremos da elasticidade-preço da oferta a oferta infinitamente elástica, cujo gráfico é uma simples linha horizontal, partindo de algum ponto da grandeza preço.

O extremo a esta situação é chamado de oferta perfeitamente rígida, onde a quantidade oferecida não responde a variações de preço. Seu gráfico constituirá uma linha perpendicular partindo de um ponto qualquer da grandeza quantidade.

# Elasticidade Preço da Oferta - Elástica



# Elasticidade Preço da Oferta Rígida

## Oferta Perfeitamente Inelástica ( $E_{Po}=0$ )



# Elasticidade Preço da Oferta

Para melhor compreensão do significado das variações na elasticidade-preço da oferta, bem como suas outras formas, é sempre importante notar que:

Se  $EPO > 1$ , então a oferta é elástica (uma oferta é sensível a variações de preços)

Se  $EPO = 1$  então a oferta é elástica unitária

Se  $EPO < 1$ , então a oferta é inelástica, ou rígida (uma oferta não-sensível a variações de preços)

É sempre importante ignorar o sinal negativo quando se analisa a elasticidade de preços, sendo as EPOs sempre positivas.

Obrigado e até o  
próximo encontro!!

[marcaosanto@hotmail.com](mailto:marcaosanto@hotmail.com)

