FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE REGIONAL DE BLUMENAU

FUNDAMENTOS DA ECONOMIA

DANIELLE ZILS

GABRIELA SCHRAMM CURTIPASSI

LUIZ HENRIQUE MARTENDAL

MATHEUS SCHMITZ SANTOS

SAMUEL SEVERO HOSTERT

**OFERTA**

BLUMENAU

2023

**Lei e definição**

É um pouco difícil de se falar sobre oferta sem citar demanda. Então, para saber de onde esse termo surgiu, devemos saber que para um equilíbrio no mercado, as duas precisam estar em ação.

A lei da oferta e demanda é uma lei da economia clássica, criada por Adam Smith. Essa lei busca explicar como funciona um mercado: o que determina o preço e a quantidade de um produto.

Vale lembrar que a noção da lei já era conhecida no século XIV por diversos estudiosos muçulmanos, que entendiam que se a disponibilidade de um bem diminuísse, seu preço aumentava.

Em 1961, o filósofo inglês John Locke descreveu em uma de suas obras o conceito que hoje define a lei da oferta e da procura sem, contudo, utilizar essa nomenclatura. Na época, o filósofo escreveu: "O preço de qualquer comodidade aumenta e diminui na proporção do número de compradores e vendedores, e isso regula o preço...".

Oferta é o ato de oferecer, doar algo; um oferecimento; a ação de oferecer alguma coisa por um preço determinado, com desconto. Dentro do contexto do marketing, a oferta é a condição de comercialização que um vendedor pode fazer sobre um produto ou serviço ("bens de consumo"). Hipoteticamente, a oferta possui um valor inversamente proporcional ao do valor de compra, ou seja, quanto maior a oferta, menor será o valor do produto.

**Entendendo a oferta**

Quando os economistas falam sobre oferta, eles se referem à quantidade de um determinado bem ou serviço que um produtor está disposto a oferecer a um determinado preço. Preço é o que o produtor recebe pela venda de uma unidade de produto ou serviço. Um aumento no preço quase sempre levará a um aumento na quantidade ofertada do bem ou serviço, enquanto uma queda no preço diminuirá a quantidade ofertada. Quando o preço da gasolina sobe, por exemplo, estimula as empresas com fins lucrativos a tomar várias ações: ampliar a exploração das reservas de petróleo, perfurar mais poços de petróleo, investir em mais dutos e petroleiros para levar o petróleo às instalações onde ele será refinado na forma de gasolina, construir novas refinarias de petróleo, comprar dutos e caminhões adicionais para levar a gasolina a postos de gasolina, mais postos de gasolina são abertos ou os existentes são mantidos abertos por mais horas.

Os economistas chamam esta relação positiva entre preço e quantidade ofertada — na qual um preço maior leva a uma quantidade ofertada maior e um preço menor leva a uma quantidade ofertada menor — de a lei da oferta. A lei da oferta assume que todas as demais variáveis que afetam a oferta são mantidas constantes.

**Fatores macro e microeconômicos**

Um dos pontos que influencia no interesse para as ações é a qualidade da empresa. Se um negócio aumenta sua margem de lucro ou participação no mercado, por exemplo, pode atrair mais investidores.

Do contrário, se a empresa passa por algum momento difícil, pode distanciar interessados. Além disso, há fatores macroeconômicos. Por exemplo, o preço de uma ação pode ser influenciado pelo aumento do Produto Interno Bruto (PIB), a inflação e demais variações da economia.

Em situações de instabilidade econômica, por exemplo, a procura pelas ações pode cair. Nessa ocasião, muitos investidores buscam investir seus recursos em opções de menor risco.

**Quadro de oferta e curva de oferta**

* O quadro de oferta é uma tabela que mostra a quantidade ofertada a cada preço.
* A curva de oferta é um gráfico que mostra a quantidade ofertada a cada preço.

Abaixo vemos um exemplo de um quadro de oferta para o mercado de gasolina:

|  |  |
| --- | --- |
| Preço (por galão) | Quantidade ofertada (milhões de galões) |
| R$ 1,00 | 500 |
| R$ 1,20 | 550 |
| R$ 1,40 | 600 |
| R$ 1,60 | 640 |
| R$ 1,80 | 680 |
| R$ 2,00 | 700 |
| R$ 2,20 | 720 |

O preço é medido em reais por galão de gasolina e a quantidade ofertada é medida em milhões de galões.

Abaixo temos a mesma informação exibida na forma de curva de oferta, com a quantidade no eixo horizontal e o preço por galão no eixo vertical.

O formato da curva de oferta irá variar de acordo com o produto: mais ou menos íngreme, constante, reta ou curvada. Quase todas as curvas de oferta, no entanto, compartilham uma semelhança básica: elas se inclinam da esquerda para direita e ilustram a lei da oferta. Com o aumento de preço, digamos, de R$1,2 por galão para R$2,2 por galão, a quantidade ofertada aumenta de 550 milhões de galões para 720 milhões de galões. Da mesma maneira, com a queda do preço, a quantidade ofertada diminui.

**Fatores que afetam a oferta**

Diagrama

Descrição gerada automaticamente O gráfico abaixo mostra os fatores que mudam a oferta de bens e serviços. Note que a mudança no preço do produto em si não está entre os fatores que deslocam a curva de oferta. Apesar da mudança no preço de um bem ou serviço tipicamente causar uma mudança na quantidade ofertada ou um movimento ao longo da curva de oferta para este bem ou produto específico, isto não causa um deslocamento da curva de oferta em si.

1. Uma lista de fatores que podem causar um aumento da oferta de S0 para S1.
2. Os mesmos fatores se tiverem condições invertidas, podem causar uma diminuição na oferta de S0 para S1.

**Ponto de equilíbrio**

Como ambos os gráficos para as curvas de demanda e de oferta têm o preço no eixo vertical e a quantidade no eixo horizontal, a curva da demanda e a da oferta para um determinado bem ou serviço podem aparecer no mesmo gráfico. Juntas, demanda e oferta determinam o preço e a quantidade que será comprada e vendida em um mercado.

Equilíbrio

O equilíbrio é onde as curvas de oferta e de demanda se cruzam. Ao preço de equilíbrio, a quantidade oferecida é igual a quantidade demandada (quantidade de equilíbrio).

Também podemos encontrar o preço de equilíbrio olhando para uma tabela.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Preço por litro | Quantidade ofertada | Quantidade demandada |
| R$1,00 | 500 | 800 |
| R$1,20 | 550 | 700 |
| R$1,40 | 600 | 600 |
| R$1,60 | 640 | 550 |
| R$1,80 | 680 | 500 |
| R$2,00 | 700 | 460 |
| R$2,20 | 720 | 420 |

A palavra equilíbrio significa harmonia. Se um mercado está em seu preço e quantidade de equilíbrio, então não há motivo para afastar-se daquele ponto. Entretanto, se um mercado não está em equilíbrio, as pressões econômicas surgem para mover o mercado em direção ao preço de equilíbrio e à quantidade de equilíbrio.

E por fim, temos a elasticidade, que é um dos conceitos mais básicos da economia, afetando diretamente a precificação das empresas sobre seus produtos.

A elasticidade faz parte do campo da microeconomia, e é crucial conhecer este conceito, assim como as suas consequências.

**Mas, o que é elasticidade?**

Elasticidade é o percentual de alteração em uma determinada variável, dada uma variação percentual em outra. Pode ser relacionado com sensibilidade ou reação da variável em questão em relação a outras.

A elasticidade-preço da oferta revela o quanto a quantidade ofertada de um bem ou serviço varia em relação às variações de seu preço. Ao contrário do que ocorre no caso da elasticidade-preço da demanda, na elasticidade-preço da oferta há uma relação diretamente proporcional entre o preço de mercado e as quantidades de produto que os produtores estão dispostos a colocar no mercado.

Tal como acontece com a elasticidade-preço da demanda, a elasticidade-preço da oferta leva em consideração o grau de elasticidade para classificar os tipos de elasticidades. Assim, nesse tipo de elasticidade, cinco tipos específicos de oferta podem ser distinguidos:

* Elástico: Afirma-se que a oferta é elástica quando uma variação no preço provoca uma variação maior nas quantidades ofertadas. Quando a elasticidade-preço da oferta de qualquer bem é maior que 1, afirma-se que esse bem é da oferta elástica.
* Unitário: Esse tipo de elasticidade ocorre quando a variação do preço provoca uma alteração proporcionalmente igual às quantidades ofertadas do produto. Portanto, isso é reconhecido quando a elasticidade-preço da oferta do bem é igual a 1.
* Inelástico: Esse tipo de elasticidade torna-se evidente quando uma variação nas quantidades ofertadas é proporcionalmente menor do que a variação experimentada no preço do bem. Neste caso, quando a elasticidade é menor que 1, a elasticidade inelástica é evidente.
* Perfeitamente elástico: Praticamente esse tipo de elasticidade é classificado como caso extremo. No sentido de que isso ocorre quando a elasticidade-preço da oferta é igual ao infinito. Isso significa que uma mudança na oferta (não importa quão pequena) causa mudanças muito grandes no preço.
* Perfeitamente inelástica: Este tipo de elasticidade, assim como a elasticidade perfeitamente elástica, também é classificado como um caso extremo de elasticidade de oferta. Pois ocorre quando a elasticidade da oferta é igual a zero.

Uma maneira útil de dividir as elasticidades é em três grandes categorias: elástica, inelástica e elasticidade unitária

Então denomina-se...

> 1 elástica

Se...

% variação na quantidade

% variação do preço

% variação do preço

= 1 elásticidade unitária

% variação na quantidade

% variação do preço

% variação do preço

< 1 inelástica

% variação na quantidade

% variação do preço

% variação do preço

Para calcular a elasticidade, ao invés de utilizar variações percentuais simples em quantidade e preço, os economistas usam a variação percentual média em ambos, quantidade e preço. Isto é chamado de Método do Ponto Médio para elasticidade:

(Q2 + Q1) /2

% variação do preço

Q2 – Q1

X 100

% variação na quantidade =

X 100

% variação no preço =

P2 – P1

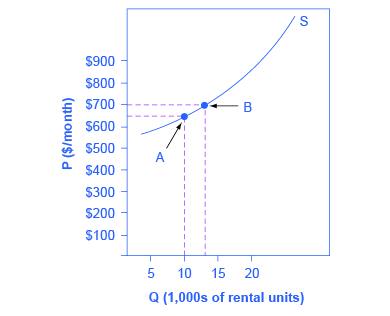
(P2 + P1) /2

% variação do preço

A vantagem do Método do Ponto Médio é que conseguimos a mesma elasticidade entre dois níveis de preço, quer haja um aumento de preços, quer haja diminuição. Isso ocorre porque a fórmula usa a mesma base para ambos os casos.

**Calculando a elasticidade-preço da oferta**

Suponha que um apartamento é alugado por $650 por mês e, a esse preço, 10.000 unidades são alugadas, você pode ver estes números representados graficamente abaixo. Quando o preço aumenta para $700 por mês, 13.000 unidades são ofertadas no mercado.

****

Fonte: Figura 2 em "Price Elasticity of Demand and Price Elasticity of Supply" por OpenStaxCollege, CC BY 4.0

Vamos começar usando o Método de Ponto Médio para calcular a taxa de variação percentual no preço e quantidade:

X 100

13000 - 10000

(13000 + 10000) /2

% variação do preço

% variação na quantidade =

= 26,1

(700 + 650) /2

% variação do preço

= 7,4

700 - 650

% variação no preço =

X 100

Em seguida, vamos pegar os resultados dos nossos cálculos e aplicá-los à fórmula para elasticidade-preço da oferta:

Elasticidade-preço da oferta =

7,4

% variação do preço

26,1

= 3,53

Elasticidade é uma razão entre a variação percentual sobre outra variação percentual, nada mais. É lida como um valor absoluto. Neste caso, um aumento de 1% no preço provoca um aumento na quantidade ofertada de 3,5%. A elasticidade da oferta maior do que um significa que a taxa de variação percentual na quantidade ofertada será maior do que uma mudança de preço de um por cento.

**Conclusão**

E com isso, concluímos que a Lei da Oferta explica que quanto maior for o preço de determinado produto, mais os vendedores estarão dispostos a vender o mesmo, pois assim irão obter mais lucros. Por outro lado, quanto menor for o preço de determinado produto em um mercado, menos os vendedores estarão dispostos a ofertar esse produto.

E se você ainda não entendeu bem esse conceito, abaixo tem um exemplo simples, de algo que acontece muito no dia a dia:

Imagine um vendedor de salgados, vendendo um pastel pelo preço de R$6,00 a unidade; se ele vender 5 quantidades, ele receberá R$30; se ele vender 10 unidades, ele receberá R$60; se ele vender 15 unidades, ele receberá R$90.

Agora, imagine se o preço do pastel custasse R$8,00? O vendedor estaria mais disposto a ofertar mais quantidades do bem para aumentar seus lucros, portanto, iria produzir mais coxinhas para vender. Essa situação provocaria, provavelmente, um “excesso de oferta”.

Vale lembrar que se ocorresse o contrário – se o preço fosse muito baixo, o vendedor não estaria disposto a produzir mais, pois iria lucrar pouco ou nada vendendo o produto.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

“Lei da oferta”; Khan Academy; Disponível em: <https://pt.khanacademy.org/economics-finance-domain/microeconomics/supply-demand-equilibrium/supply-curve-tutorial/a/law-of-supply>; Acesso em: 06/04/2023;

“Elasticidade-preço da demanda e elasticidade-preço da oferta”; Khan Academy; Disponível em: <https://pt.khanacademy.org/economics-finance-domain/microeconomics/elasticity-tutorial/price-elasticity-tutorial/a/price-elasticity-of-demand-and-price-elasticity-of-supply-cnx>; Acesso em: 06/04/2023;

”As forças de mercado da oferta e da demanda, capítulo 4”; Disponível em: <https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4428447/mod_resource/content/1/Chap_04_Portugu%C3%AAs.pdf>; Acesso 01/04/2023;

PASSARIN, Leonardo Menezes; “Resumo sobre oferta e demanda”; Estratégia; Publicado em: 2022; Disponível em: <https://www.estrategiaconcursos.com.br/blog/resumo-sobre-oferta-e-demanda-para-iss-bh-economia/>; Acesso em: 02/04/2023;