

NECESSIDADE TOTAL E DESEJO TOTAL

$NT = p \cdot q$ (Firma)
(Firma)

$DT = p \cdot q$
(Consumidor)

• DEMANDA INELÁSTICA $\Rightarrow \uparrow p \Rightarrow \uparrow RT$ ou $\uparrow DT$

$|\epsilon_{PD}| = \left| \frac{\Delta Q_D\%}{\Delta P\%} \right| < 1$

$|\Delta Q_D\%| < |\Delta P\%|$

• DEMANDA DE ELASTICIDADE UNITÁRIA $\Rightarrow \uparrow p = \overline{RT}$ ou \overline{DT}

$|\epsilon_{PD}| = \left| \frac{\Delta Q_D\%}{\Delta P\%} \right| = 1$

$|\Delta Q_D\%| = \Delta P\%$

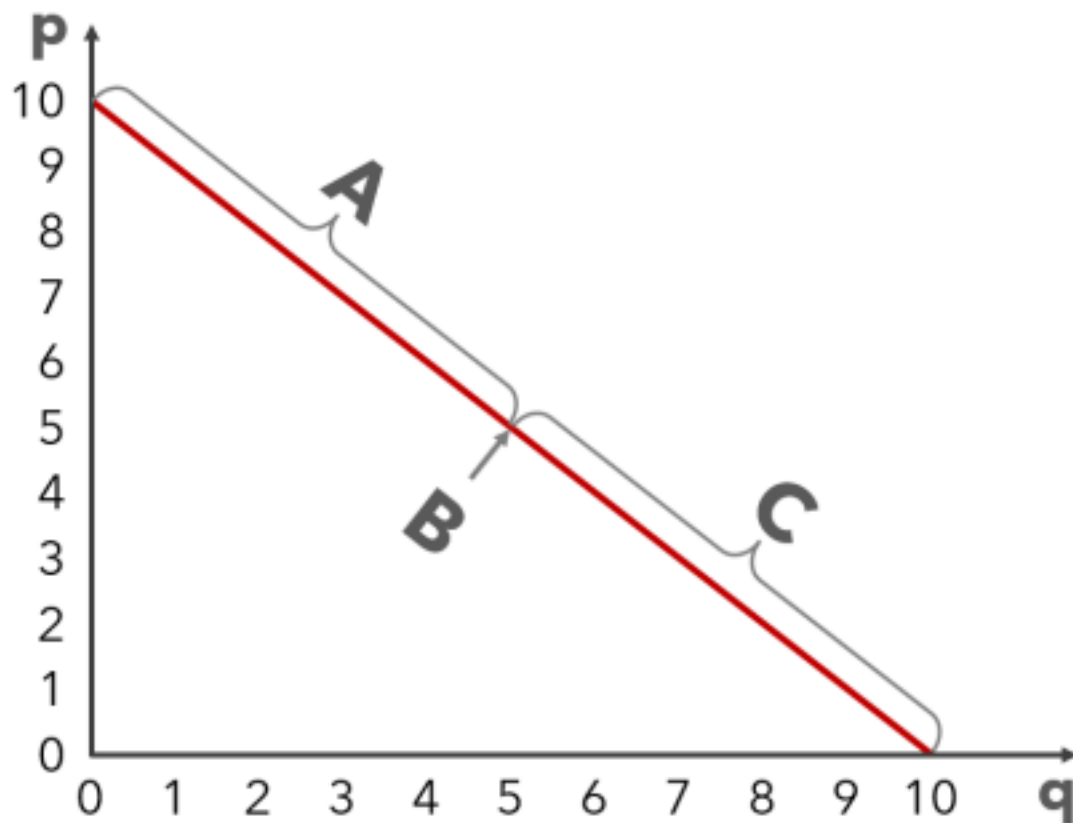
DEMANDA ELÁSTICA

$|\epsilon_{PD}| = \left| \frac{\Delta Q_D\%}{\Delta P\%} \right| > 1$

$|\Delta Q_D\%| > |\Delta P\%|$

$\uparrow p \Rightarrow \downarrow Q_D^D$
 $\uparrow p \Rightarrow \downarrow NT$ ou $\downarrow DT$

A elasticidade-preço ao longo da curva da demanda



Preço (R\$)	Quantidade Demandada	Receita Total
10	0	0
9	1	9
8	2	16
7	3	21
6	4	24
5	5	25
4	6	24
3	7	21
2	8	16
1	9	9

Fatores que afetam a elasticidade-preço da demanda

❑ **Bens Substitutos:** se um bem tem muitos substitutos, sua demanda será mais elástica em relação ao preço. Se seu preço aumentar, a queda da demanda tende a ser grande, pois o consumidor tem opções no mercado.

❑ **Grau de necessidade (essencialidade) do bem:** os chamados bens de primeira necessidade tendem a ter menor elasticidade, enquanto os bens de luxo costumam ter sua demanda mais sensível às variações do preço. Quanto mais essencial for o bem, menor a elasticidade.

❑ **Comprometimento da renda com o bem:** quanto menor a parte da renda do consumidor gasta com o bem, menos elástica será sua demanda. Por exemplo, recentemente o cafezinho aqui perto do Banco Central aumentou cerca de 30%, e meu consumo não reduziu em nada. Se o mesmo acontecer com o seguro do meu carro, é bem possível que eu troque de seguradora (ou de carro).

❑ **Tempo para adaptação:** A elasticidade costuma ser menor no curto prazo, afinal o consumidor é pego desprevenido, e não consegue reduzir seu consumo imediatamente. Na medida em que ele vai conhecendo alternativas ao bem, ele tende a diminuir mais seu consumo.

❑ **Barreiras à entrada:** Se um mercado é de difícil acesso para empresas que desejam atuar nele, as empresas já estabelecidas irão se deparar com uma demanda menos elástica – afinal, nesse caso o consumidor terá poucas alternativas.