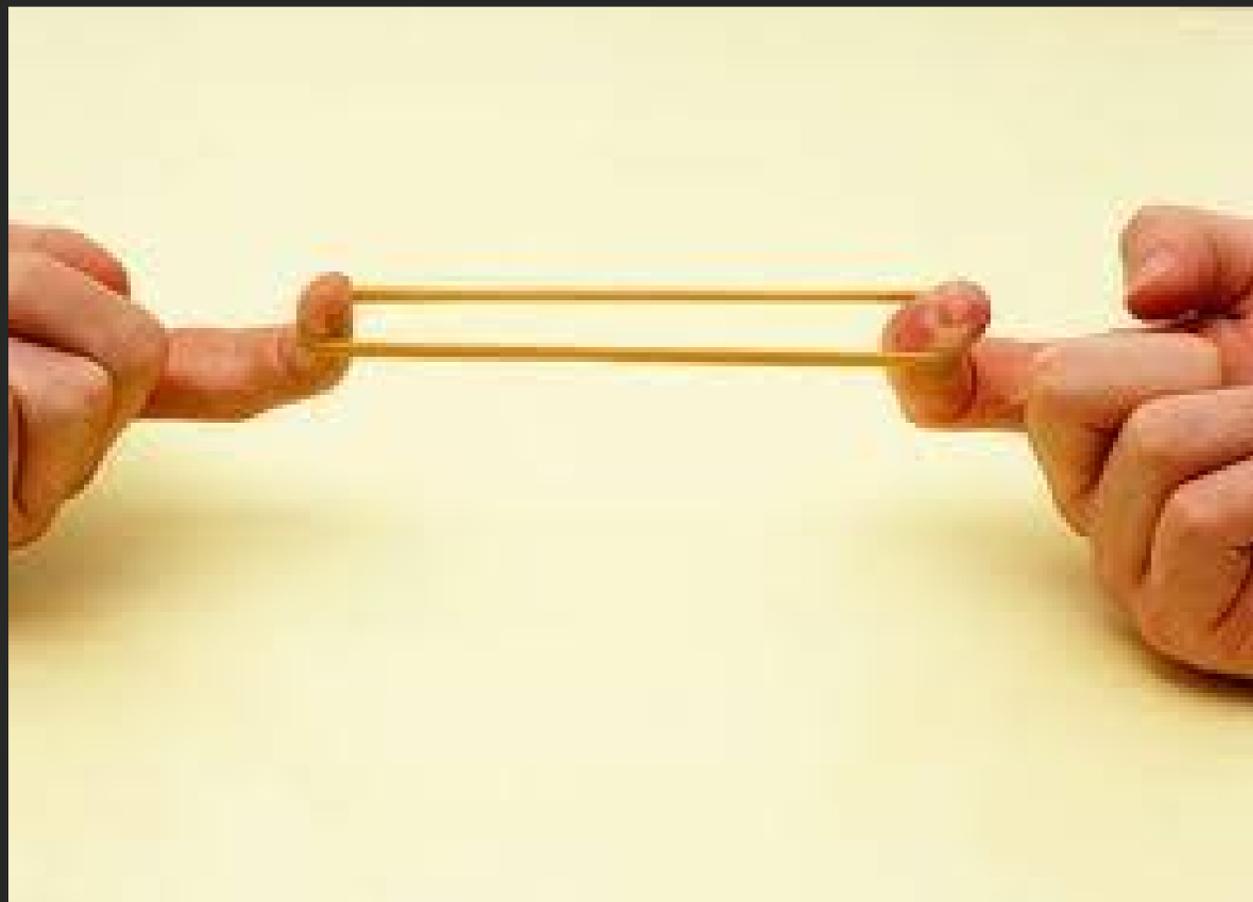


TEMA 29

# ELASTICIDADE DA DEMANDA

Prepared by: RODRIGO ELIAS FERRAZ DA SILVA

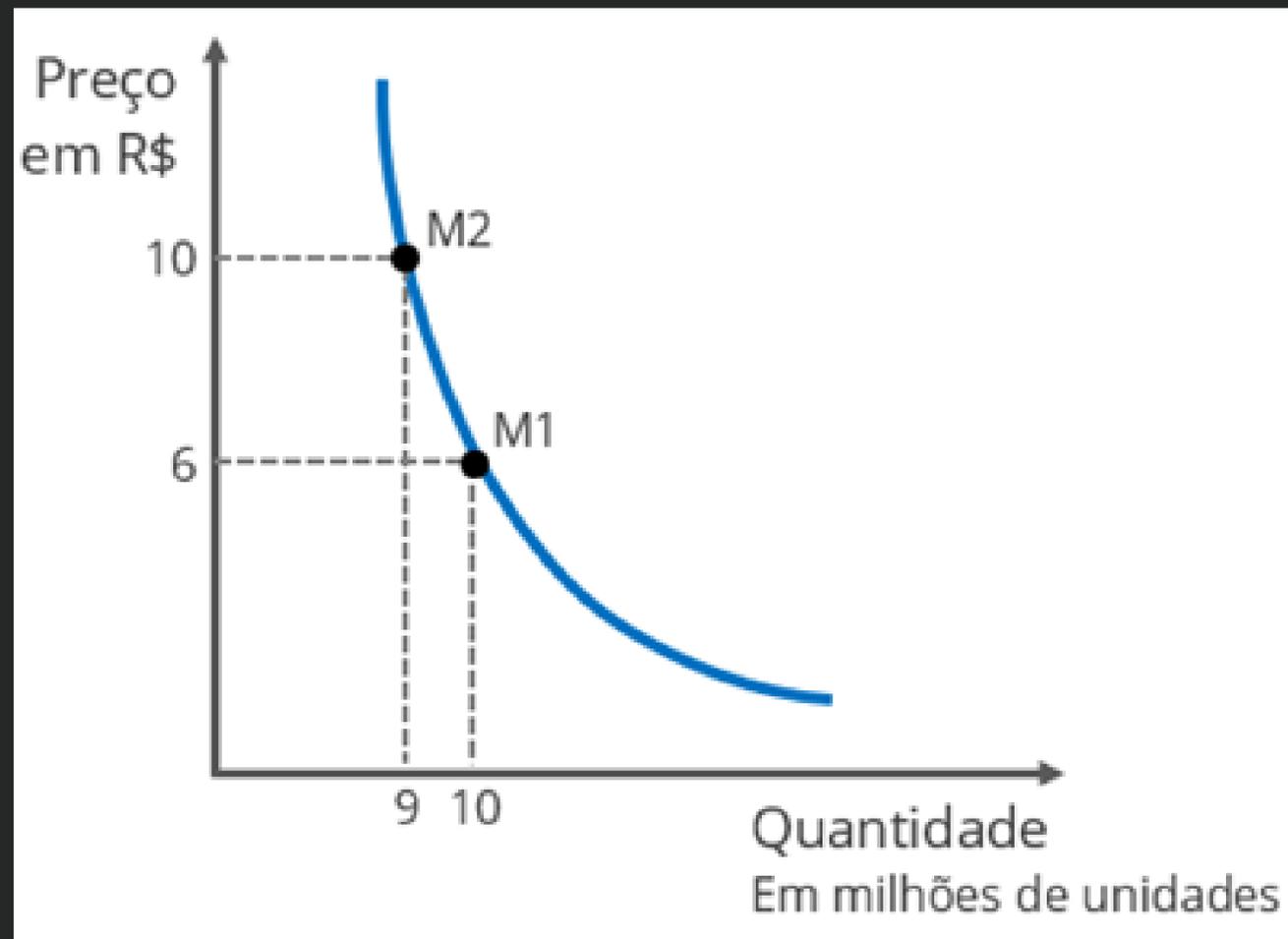
# O QUE É?



## ELASTICIDADE DA DEMANDA

Compara a variação percentual na quantidade demandada com a variação percentual do preço

# EXEMPLIFICANDO



## MOMENTO 1

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.

## MOMENTO 2

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).

# COMO SE CALCULA?

ED=

Variação percentual na quantidade demandada  
-----  
Variação percentual no preço ou na renda

# COMO SE CALCULA?

Se meu produto custo 5 reais e nesse posicionamento de preço, vendo 200 unidades no período, então se eu reduzir o preço para 4 reais e passou a vender 300 unidades.

**ED=**

**50% / 20%**

**2,5**

Feitos os cálculos deste exemplo, precisamos entender 2 conceitos que movem a elasticidade da demanda.

# TIPOS DE ED



## DEMANDA ELÁSTICA

Diz-se que a demanda é elástica quando seu resultado é  $> 1$ . Isso quer dizer que o produto é altamente sensível a variações de preço.

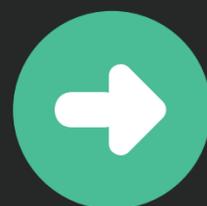
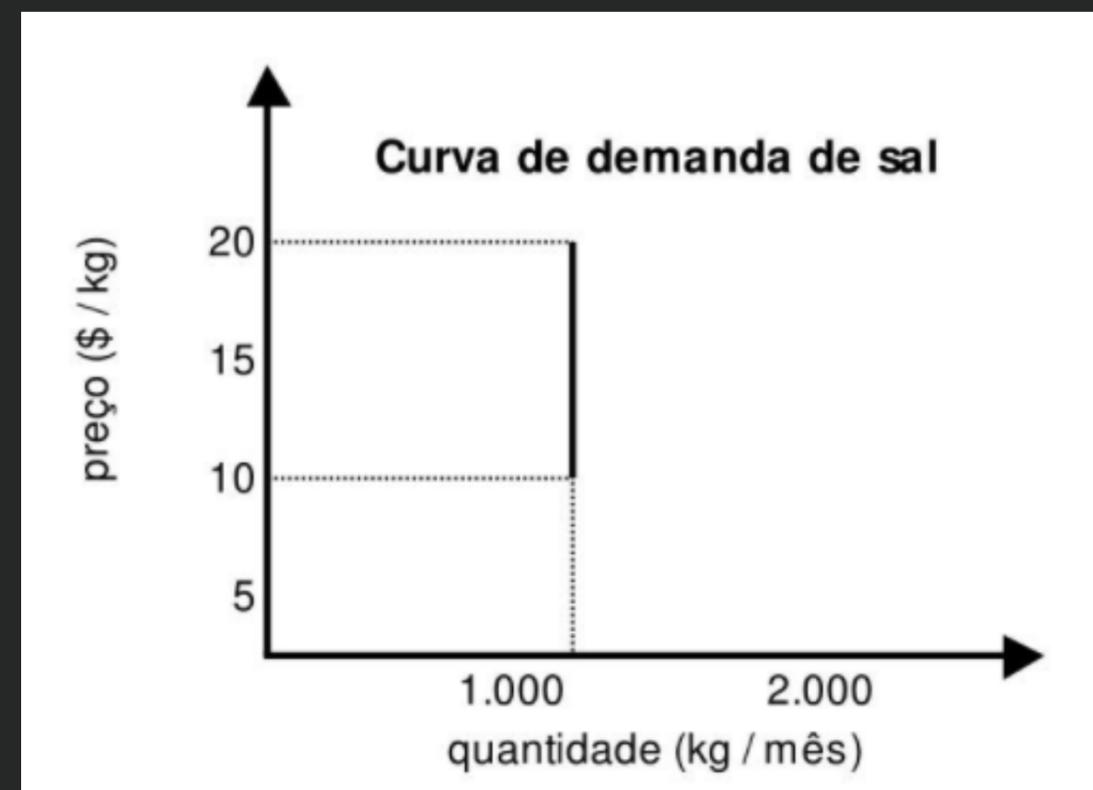
## DEMANDA INELÁSTICA

Diz-se que a demanda é inelástica quando seu resultado é  $\leq 1$ , pois nesse caso a variação do preço e renda não afeta na venda deste item.



# CASE DO SAL

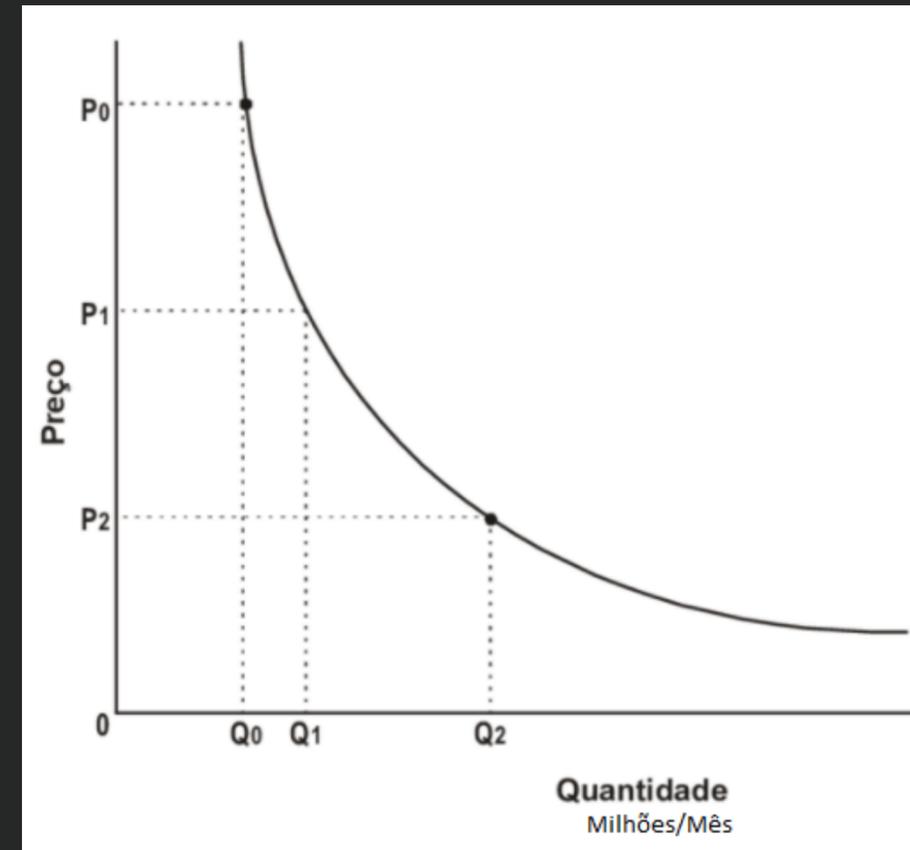
- Bem essencial
- Produto tem peso muito pequeno no orçamento doméstico
- Muitas vezes o aumento de preço nem é percebido pelo consumidor



A demanda de SAL é totalmente insensível à elevação de preço = Totalmente Inelástica

# CASE DO DVD PLAYER

- Uma queda no preço provavelmente levará a um aumento na quantidade demandada



A demanda de DVD Player é totalmente sensível à elevação de preço = Totalmente Elástica

# FATORES QUE INFLUENCIAM

## GRAU DE ESSENCIALIDADE

Quanto mais essencial um bem, mais inelástica tenderá a ser sua demanda (principalmente quando não há substitutos).

Exemplo: Sal ou Remédios

## POSSIBILIDADE DE SUBSTITUIÇÃO

Quanto mais substitutos tiver um bem, mais elástica deverá ser sua demanda.

Ex: Refrigerantes

# RESUMINDO

## ELASTICIDADE DA DEMANDA

*Se eu alterar o preço seja para cima ou para baixo, e as quantidades vendidas se alterarem visivelmente, o produto terá uma demanda elástica. Se alterado o preço e o mesmo tiver uma quantidade mínima de variação, é um sinal de que essa demanda é inelástica.*

**THANK YOU FOR  
YOUR TIME!**