

8. LA ELASTICIDAD

Elasticidad de demanda.

LA ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA mide la sensibilidad de la cantidad demandada ante cambios de los precios. Es decir, si bajamos o subimos los precios cómo de sensibles son los demandantes.

$$ELASTICIDAD\ DEMANDA = \frac{\% \text{variación cantidad demanda}}{\% \text{variación precio}} = \frac{\frac{\text{cambio de la demanda } (Q_1 - Q_0)}{\text{cantidad demanda inicial } (Q_0)} \times 100}{\frac{\text{cambio de precio } (P_1 - P_0)}{\text{precio inicial } (P_0)} \times 100}$$

$$Ed = \frac{\frac{(Q_1 - Q_0)}{(Q_0)}}{\frac{(P_1 - P_0)}{(P_0)}}$$

El resultado de esta operación es siempre **negativo** ya que, cuando los precios se incrementan, la cantidad demandada disminuye y viceversa. Por ello utilizaremos siempre el número aplicando **valor absoluto** (quitamos el signo negativo)

TIPOS DE ELASTICIDAD Y EFECTOS EN LOS INGRESOS

1. DEMANDA ELÁSTICA ($E_d > 1$)

Si demanda es elástica, la cantidad demandada varía en mayor porcentaje que el precio.
Por ejemplo, si el precio baja un 10%, la cantidad demandada sube más de un 10%.
Esto significa que **los consumidores son muy sensibles al precio**. Si la empresa sube los precios perderá muchos clientes, y si los baja, podrá ganar muchos.

EN LA DEMANDA ELÁSTICA los consumidores son muy sensibles al precio. A la empresa le interesa bajar precios, porque gana muchos clientes y compensa vender barato.

DEMANDA ELÁSTICA

bajo precios un 10% y sube la cantidad un 20%

Menos ingresos 10% (vendo más barato)

Más ingresos 20% (más clientes)



Conviene bajar precios

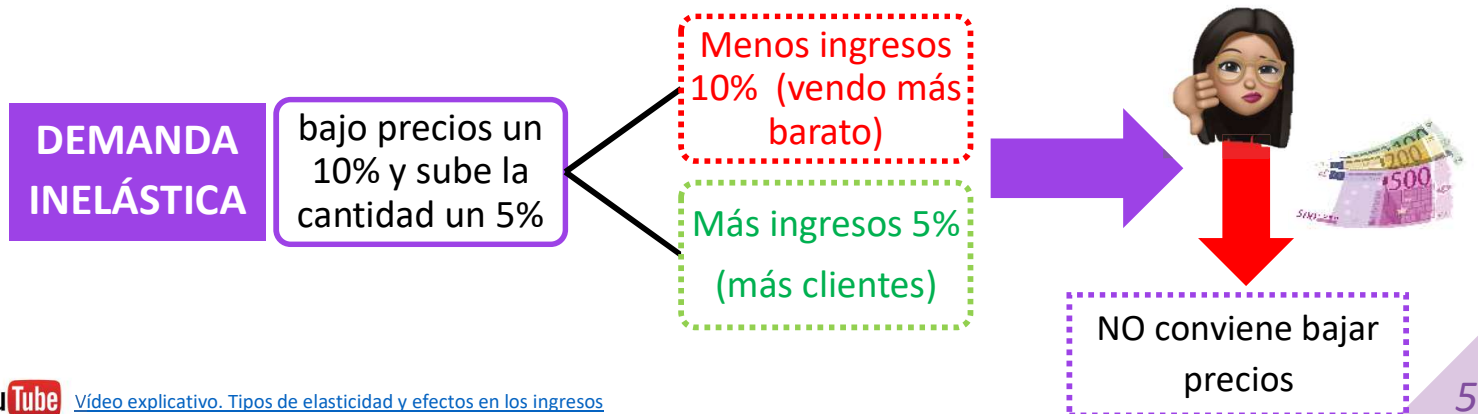
TIPOS DE ELASTICIDAD Y EFECTOS EN LOS INGRESOS

2. DEMANDA INELÁSTICA ($E_d < 1$)

Si demanda es inelástica, la cantidad demandada varía en menor porcentaje que el precio. *Por ejemplo, si el precio baja un 10%, la cantidad demandada sube menos de un 10%.*

Esto significa que **los consumidores son poco sensibles al precio**. Si la empresa sube los precios perderá pocos clientes, y si los baja, podrá ganar pocos.

DEMANDA INELÁSTICA: los consumidores son poco sensibles al precio. A la empresa le interesa subir precios, porque pierde muy pocos clientes y le compensa vender más caro.



TIPOS DE ELASTICIDAD Y EFECTOS EN LOS INGRESOS

3. DEMANDA UNITARIA ($E_d = 1$)

Si demanda es unitaria la cantidad demandada varía en el mismo porcentaje que el precio. *Por ejemplo, si el precio baja un 10%, la cantidad demandada sube un 10%.*

	Sensibilidad de los consumidores	Si sube el precio	Si baja el precio
Demanda elástica. ($e > 1$)	Muy sensibles al cambio de precio	No conviene: pierden ingresos (pierden muchos clientes)	Si conviene: ganan ingresos (ganan muchos clientes)
Demanda inelástica. ($e < 1$)	Poco sensibles al cambio de precio	Si conviene: ganan ingresos (pierden pocos clientes)	No conviene: pierden ingresos (ganan pocos clientes)
Demanda unitaria. ($e = 1$)		Mismos ingresos	Mismos ingresos

¿DE QUÉ DEPENDE LA ELASTICIDAD DE UN BIEN?



1. SI EXISTEN BUENOS SUTITUTIVOS

- Cuantos más sustitutos tiene un producto, más sensibles seremos a una subida de precio y mayor es la elasticidad



2. SI EL BIEN ES DE PRIMERA NECESIDAD O DE LUJO

- Cuanto menos necesario sea el bien, más sensibles seremos a una subida de precio y mayor es la elasticidad



3. SEGÚN LA PROPORCIÓN DE RENTA GASTADA

- Cuanto más renta nos gastemos en un bien, más sensibles seremos a una subida de precio y mayor es la elasticidad



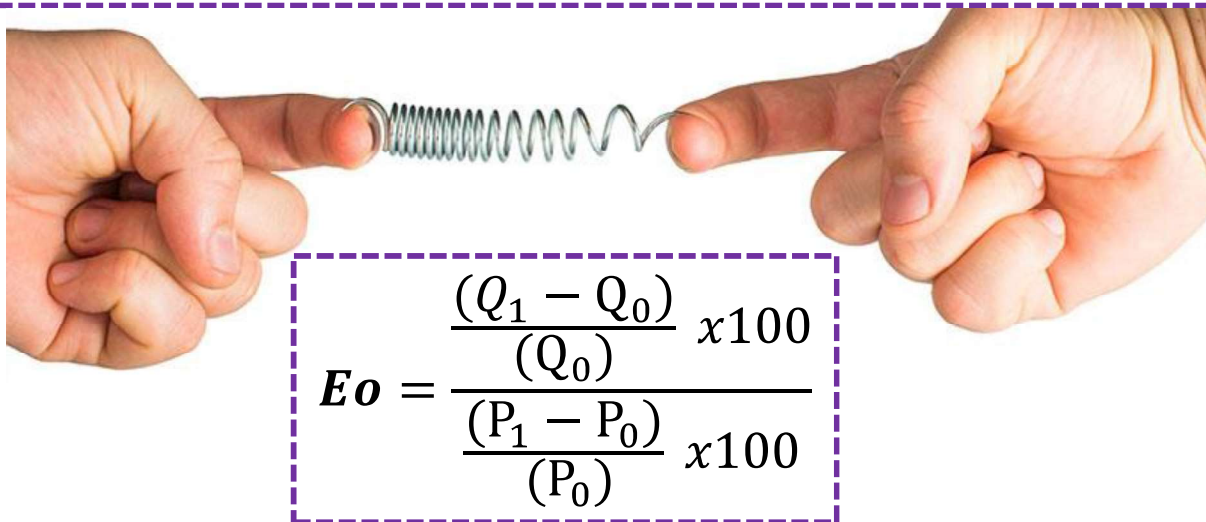
4. SEGÚN EL TIEMPO DE ADAPTACIÓN

- Cuanto más tiempo tardemos en adaptarnos a cambiar, más sensibles seremos a una subida de precio y mayor es la elasticidad

Elasticidad de oferta

LA ELASTICIDAD DE LA OFERTA, representa el efecto que produce la variación del precio de un bien sobre la cantidad ofertada de dicho bien.

$$ELASTICIDAD OFERTA = \frac{\% \text{ variación cantidad ofertada}}{\% \text{ variación precio}} = \frac{\frac{\text{cambio de la oferta } (Q_1 - Q_0)}{\text{cantidad oferta inicial } (Q_0)} \times 100}{\frac{\text{cambio de precio } (P_1 - P_0)}{\text{precio inicial } (P_0)} \times 100}$$



$$E_o = \frac{\frac{(Q_1 - Q_0)}{(Q_0)} \times 100}{\frac{(P_1 - P_0)}{(P_0)} \times 100}$$

Actividad resuelta 5. La turbulencia del iPod.

Las curvas de oferta y demanda de un iPod son:

$$Q_o = 50P - 100$$

$$Q_d = 20.900 - 100P$$



- A)** Calcula el equilibrio, explica su significado y represéntalo gráficamente.
- B)** Determina si hay exceso de oferta o de demanda, en qué cuantía y, lo que ocurriría si los fabricantes fijaran el precio en 120 euros
- C)** ¿Cómo es la elasticidad de la demanda cuando el precio pasa de 140 a 120? ¿Le interesa a la empresa la bajada de precio?
- D)** ¿Qué sucedería con el precio y cantidad de equilibrio obtenido en el apartado “A” si hubiera un gran avance tecnológico en el sector?