

### 1.2.3. Elasticidade-preço da oferta

A seção anterior mostrou que o processo produtivo é uma resultante da contribuição de um ou mais de um fator de produção e que o produtor potencial pode escolher entre ofertar mais de um ou de outro produto, isto é, atuar em um ou outro setor da economia, num ambiente com apenas dois setores.

Resta saber o que leva um produtor a fabricar mais ou menos quantidade de um produto. O elemento determinante é sua expectativa de ganho (supondo que todos sejam racionais), e ela é, por sua vez, resultante dos estímulos recebidos via mercado. O mecanismo de que o mercado dispõe para sinalizar ao produtor são as variações de preços.

Como já visto, se há um aumento na demanda por um produto, isso provocará uma elevação do preço desse produto. A resposta por parte do produtor ou ofertante daquele produto dependerá, por sua vez, de sua sensibilidade em relação àquele estímulo.

Da mesma forma, como visto em relação ao consumidor, isso leva à noção de elasticidade-preço da oferta.

De modo análogo à definição anterior, essa elasticidade é assim definida: elasticidade-preço da oferta = variação percentual na quantidade ofertada/variação percentual no preço do produto. Quanto mais alta essa elasticidade, maior será o aumento da quantidade produzida para uma dada variação no nível de preços.

Um mercado com o nível de preços mais alto indica ao produtor potencial que existe um “excesso de demanda não satisfeita” (isto é, uma quantidade demandada maior do que a quantidade disponível de produtos) e que, portanto, há oportunidade de ganho, se ele se dispuser a fabricar aquele item.

