

## Determinantes de la elasticidad – precio de la demanda

El factor primordial a la hora de determinar la EPD es la voluntad y la capacidad de los consumidores tras un cambio en el precio para posponer decisiones consumistas inmediatas concernientes al bien con el fin de buscar sustitutos ("esperar y mirar"). Así, varios factores pueden afectar a la elasticidad de demanda de un bien:

- **Disponibilidad de bienes sustitutivos:** cuanto más cercanos sean los sustitutos y mayor el número de bienes disponibles, es más probable que la elasticidad sea mayor, ya que la gente puede cambiar fácilmente sus preferencias de un bien a otro si se produce un cambio en el precio, por pequeño que este sea. Existe, por lo tanto, un importante efecto de sustitución. Si no se dispone de sustitutos cercanos, el efecto de sustitución será pequeño y la demanda inelástica.
- **Porcentaje de renta:** a medida que el precio del producto representa un porcentaje mayor de la renta del consumidor, la elasticidad tiende a ser mayor, ya que la gente prestará más atención al coste del bien a la hora de comprar. El efecto de la renta es sustancial.<sup>29</sup> Cuando los bienes representan solamente una parte insignificante del presupuesto, el efecto de la renta será también insignificante y la demanda inelástica.
- **Necesidad:** a medida que el bien es más necesario, menor es su elasticidad, ya que la gente lo comprará a cualquier precio. Es el caso, por ejemplo, de la insulina para quienes la necesitan.
- **Duración:** para la mayoría de los bienes, cuanto más sostenido es el cambio en el precio de un bien, probablemente mayor sea su elasticidad, ya que más y más consumidores encuentran que tienen tiempo y ganas para buscar sustitutos. Por ejemplo, cuando los precios del combustible se incrementan de repente, los consumidores pueden llenar sus depósitos vacíos a corto plazo; pero, cuando los precios permanecen altos durante varios años, más consumidores reducirán su demanda de combustible haciendo viajes compartidos, usando el transporte público, invirtiendo en automóviles con mayor ahorro de combustible o tomando otras medidas. Este supuesto no se cumple en el caso de bienes duraderos como los propios automóviles; sin embargo, eventualmente, puede surgir la necesidad para los consumidores de reemplazar sus automóviles, por lo que cabría esperar una demanda menos elástica.
- **Amplitud de la definición de un bien:** cuanto más amplia sea la definición de un bien (o servicio), menor será su elasticidad. Por ejemplo, la Compañía X tendería a tener una elasticidad de demanda relativamente alta si hubiera disponibles un número significativo de compañías sustitutivas, en tanto que la comida en general tendría una elasticidad de demanda extremadamente baja, ya que no existen sustitutos.
- **Fidelidad a una marca:** un apego hacia cierta marca —por tradición o por barreras de propietario— puede anular la sensibilidad a cambios en el precio, dando lugar a una demanda más inelástica.
- **Quién paga:** en situaciones en las que el comprador no paga directamente por el bien que consume, como es el caso de las cuentas de gastos corporativos, es probable que la demanda sea más inelástica.

Los determinantes de la Elasticidad de la Oferta son:

### **1.- El Tiempo**

Cuando los precios de un bien aumentan, a los productores les interesa vender más, pero para poder incrementar su producción necesitan tiempo. De esta forma la elasticidad aumentará con el tiempo, o dicho de otra forma la elasticidad de la oferta será:

A c/p: Inelástica

A l/p: Elástica

### **2.- Facilidad de Reasignación de los Inputs**

El grado de respuesta depende, en parte, de lo fácil o difícil que resulte a los productores desplazarse (trasladar sus inputs) hacia la producción de un bien cuyo precio ha aumentado relativamente. Cuanto más fácil les resulte mayor será la elasticidad de la oferta.

### **3.- Definición del Bien**

Cuanto más restrictiva sea la definición del bien -> Más sustitutivos -> Oferta más elástica.

Cuanto más amplia -> Más inelástica.

Ej. Productos agrícolas. Si varía P de los bienes agrícolas será más difícil que se traslade a otra actividad. En cambio si hablamos de la disminución del precio de un producto agrícola concreto, p.e. lechugas es más fácil cambiar a la producción de tomates.

### **4.- Costes de Producción**

Si los costes aumentan rápidamente al D la producción, la oferta será inelástica, ya que se necesitarán D P (de venta) mayores.

### **5.- Facilidad y Coste de Almacenamiento**

Los bienes que se deterioran rápidamente deben llevarse (de forma rápida) al mercado independientemente del precio -> Oferta Inelástica.

Ej: Pescado. Antes si varía P pescado, al no haber refrigeración -> varía QS (pequeña). -> Inelástica.

En cambio actualmente, que se puede almacenar en cámaras: varía P pescado -> varía QS (grande). -> Elástica