

DEPARTAMENTO DE ENSEÑANZA DE MATERIAS BÁSICAS

AÑO 2016

U.D.B. LEGISLACIÓN Y ECONOMÍA

ÁREA: GESTIÓN INGENIERIL ASIGNATURA: ECONOMÍA (CODIGO: 95-0309)

CONTENIDOS DE UNIDAD N° 2:

TEORÍA DE LOS PRECIOS

1) DEMANDA

Objetivos: *Al desarrollar esta unidad temática la cátedra intenta que los alumnos sean capaces de:*

1. *Reconocer los factores determinantes de la elección del consumidor cuando debe satisfacer sus necesidades.*
2. *Entender los límites o restricciones asociados a la elección del consumidor.*
3. *Determinar las condiciones para que el consumidor alcance el equilibrio.*
4. *Realizar análisis de sensibilidad por cada una de las variables que afectan la decisión del consumidor.*
5. *Deducir en forma gráfica la función demanda desde la condición del precio como variable independiente.*
6. *Definir demanda de un bien o servicio.*
7. *Reconocer las variables que determinan la demanda.*
8. *Clasificar los bienes según la sensibilidad de la demanda a la variación de la renta del consumidor.(elasticidad - renta)*
9. *Clasificar la demanda de los bienes según la sensibilidad a la variación del precio del bien o servicio en cuestión. (elasticidad – precio)*
10. *Clasificar los bienes según la sensibilidad de la demanda a la variación de los precios de los bienes relacionados.(elasticidad cruzada)*
11. *Reconocer lo sucedido con la función demanda cuando desaparece la condición de equilibrio parcial (ceteris paribus).*

Rubén Carlos Garay
Profesor Titular de Economía

1 EL COMPORTAMIENTO RACIONAL DEL CONSUMIDOR

La conducta del consumidor racional está asociada con obtener la máxima satisfacción derivada del consumo de una determinada cantidad de un lote finito de un bien por cada peso gastado.

Un individuo demanda bienes por su utilidad, y al analizar la relación entre la cantidad consumida y la satisfacción o utilidad obtenida, la experiencia nos dice que el consumo de una unidad adicional de bien nos causa una satisfacción menor que la precedente, a tal punto que en el límite donde la cantidad consumida tomara valores exagerados provocaría insatisfacción o desutilidad, que puede atribuirse a dos factores interactuantes a saber:

- ✓ *Los deseos individuales son saciables.*
- ✓ *Los diferentes bienes no se sustituyen perfectamente para satisfacer necesidades específicas*

Asociado un lote finito (cantidad limitada) y a la cantidad consumida de un bien o servicio, aparecen distintos conceptos de utilidad.

UTILIDAD PARCIAL

Aptitud de una unidad del bien o servicio para satisfacer una determinada necesidad.

UTILIDAD TOTAL

La suma de las utilidades parciales provocadas por la totalidad de unidades del bien o servicio consumidas.

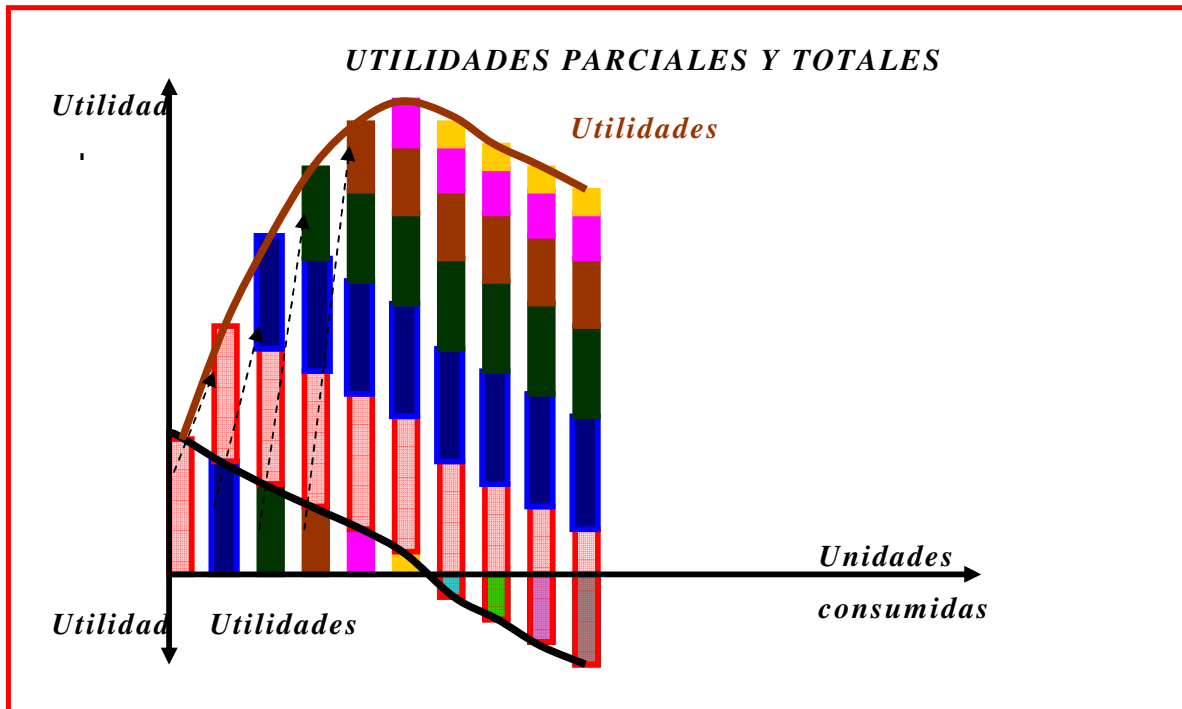
UTILIDAD MARGINAL

El incremento o disminución de la utilidad total que resulta de consumir una unidad adicional del bien o servicio.

UTILIDAD FINAL

Satisfacción que resulta al consumir la última unidad disponible del bien o servicio.

Estamos entonces en condiciones de expresar una ley económica que relaciona el consumo de bienes y la utilidad que estas le reportan al consumidor.



LEY DE LAS UTILIDADES MARGINALES DECRECIENTES

Enuncia que a medida que aumenta la cantidad consumida de un bien o recurso tiende a disminuir su utilidad marginal.

Por otro lado, los recursos de los consumidores no son infinitos, son limitados y están asociados a los ingresos o remuneraciones que perciben, condicionando el comportamiento, lo cual generará una restricción.

En principio la elección girará alrededor de lo que puede consumir frente a lo que quiere consumir, y que determinará una escala de preferencias para el consumidor, de mayor a menor, hasta agotar absolutamente todo el ingreso o renta disponible (supuesto de pleno empleo) para lograr la máxima satisfacción posible por cada peso gastado.

Intervienen para esta, cuestiones subjetivas, que referencian al valor de los bienes como el **valor de uso**.

2 DEMANDA

2.1 TEORÍA DE LA ELECCIÓN DEL CONSUMIDOR

La decisión del consumidor en cuanto al conjunto de bienes que desea adquirir para su consumo viene determinada por dos factores:

- ✓ Renta disponible
- ✓ Utilidad y escasez apreciada sobre los bienes que satisfacen las necesidades, según sus gustos

2.1.1 RENTA DISPONIBLE

La renta disponible fija un límite a la capacidad de gasto del consumidor, quien podrá consumir como máximo el importe de su renta.

Por ejemplo:

Si un consumidor dispone de 3.000 pesos y puede elegir entre adquirir comida (10 \$/Kg.) o bebida (20 \$ /litro) sus posibilidades de elección se situarán dentro del área sombreada.

2.1.2 CAPACIDAD DE LOS BIENES PARA SATISFACER NECESIDADES

El gusto hace referencia al nivel de satisfacción que le proporcionan al consumidor las distintas opciones de consumo.

2.1.3 ESCALA DE PREFERENCIAS

El consumidor elegirá las combinaciones con mayor cantidad de bienes y servicios en la medida que sean accesibles con su renta ya que representan niveles superiores de satisfacción.

2.1.4 EQUILIBRIO DEL CONSUMIDOR

El consumidor tratará de obtener la mayor satisfacción posible a partir de su renta disponible.

2.1.5 VARIACIONES DEL PRECIO

La variación del precio de uno de los dos bienes considerados produce **dos efectos**:

- ✓ **Una variación del poder adquisitivo de la renta del consumidor.**
- ✓ **Una variación del valor relativo de un bien respecto de otro.**

2.1.5.1 EFECTO RENTA

El aumento del precio de un bien provoca un efecto renta negativo ya que el consumidor se habrá empobrecido en términos relativos (dado un nivel determinado de renta podrá adquirir menos cantidad de ese bien).

Por ejemplo:

Si antes con 3.000 \$ de renta podía adquirir 300 Kg. de comida, ahora tan sólo podrá adquirir 200 Kg.

2.1.5.1.1 BIEN NORMAL

Se trata de aquellos bienes cuyo consumo varía directamente con la variación de la renta (o ingreso) del consumidor.

2.1.5.1.2 BIEN INFERIOR

No obstante, también cabría que el incremento de la renta originase una caída en el consumo de uno de los bienes, en cuyo caso nos encontraríamos ante un bien inferior.

Definimos como bien inferior a aquellos que en los que su consumo varía de manera inversa a la variación de la renta (o ingreso) del consumidor.

2.1.5.2 EFECTO SUSTITUCIÓN

Debido a que la relación de precio entre los dos bienes contemplados se altera, el consumidor tratará de reducir el consumo del bien que ha aumentado de precio y de aumentar el consumo del bien que ha bajado de precio

El **efecto sustitución** favorece el consumo del bien que se ha abaratado en términos relativos y perjudica el del bien que se ha encarecido.

2.1.5.3 EFECTO PRECIO

Podríamos definir al efecto precio como la suma de los efectos renta y sustitución.

2.2 LA DEMANDA

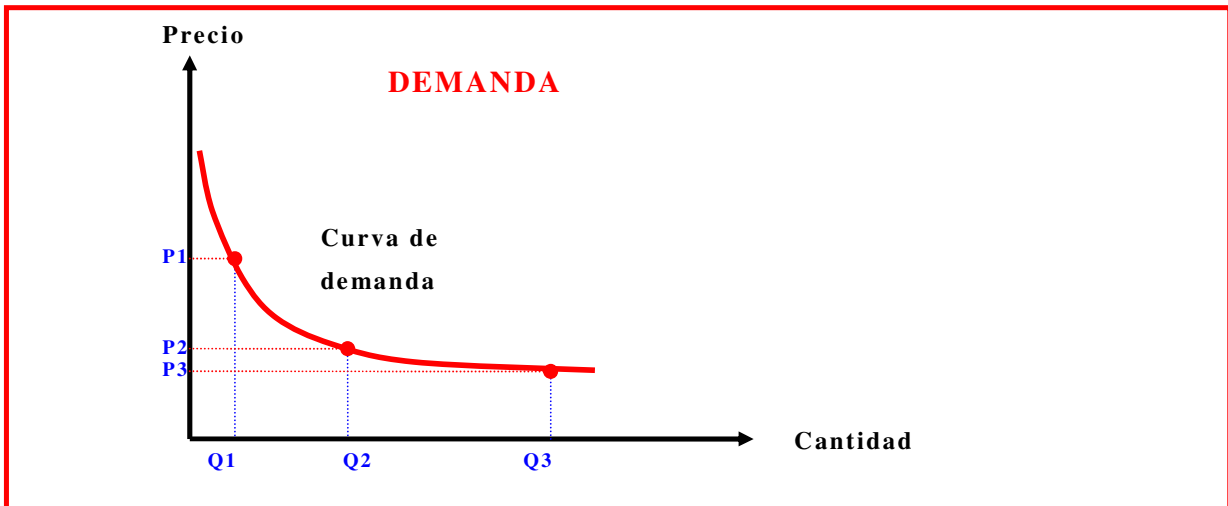
2.2.1 DEFINICIÓN

La demanda de un bien determina la cantidad de dicho bien que los compradores desean comprar para cada nivel de precio.

La curva de la demanda es el resultado de la decisión de millones de potenciales consumidores.

Representa la cantidad demandada de ese bien para cada nivel de precio.

Tiene pendiente negativa ya que a medida que sube el precio disminuye la cantidad demandada, mientras que si baja el precio aumenta.



2.2.2 VARIABLES QUE DETERMINAN LA DEMANDA

La demanda viene determinada por una serie de variables:

2.2.2.1 PRECIO DEL BIEN

La cantidad demandada se mueve de forma inversa al precio: si el precio de un bien sube se demanda menos, mientras que si baja su demanda aumenta.

2.2.2.2 RENTA

Normalmente si aumenta la renta del consumidor aumenta también la cantidad demandada de un bien. Este es el comportamiento que presenta la mayoría de los bienes, a los que se denomina "bienes normales".

Cabe la posibilidad de que al aumentar la renta del consumidor disminuya su consumo de un determinado bien; son los llamados "bienes inferiores".

El mayor poder adquisitivo del consumidor le permite sustituirlos por otros de mayor calidad.

2.2.2.3 PRECIO DE LOS BIENES RELACIONADOS (ELASTICIDAD CRUZADA)

Distinguiremos entre bienes sustitutos y bienes complementarios.

2.2.2.3.1 BIEN SUSTITUTO

Es aquel que puede satisfacer la necesidad del consumidor prácticamente igual que el bien en cuestión

Por Ejemplo:

La margarina es un bien sustitutivo de la manteca.

2.2.2.3.2 BIEN COMPLEMENTARIO

Es aquel que se consume conjuntamente con el bien en cuestión.

Por ejemplo: Raqueta de tenis y pelota de tenis.

Si sube el precio del bien sustituto mejora la demanda del bien (y empeora si baja).

Por ejemplo:

Si sube el precio de la manteca tenderá a aumentar la demanda de la margarina (muchos consumidores sustituirán la manteca por la margarina).

En cambio, si sube el precio de un bien complementario empeora la demanda del bien (y mejora si baja).

Por ejemplo:

Si sube el precio de las raquetas de tenis disminuirá la demanda de pelotas, ya que algunas personas dejarán de practicar este deporte.

2.2.2.4 LOS GUSTOS.

Si un producto se pone de moda mejora su demanda, mientras que si pierde popularidad empeora su demanda.

2.2.2.5 LAS EXPECTATIVAS SOBRE EL FUTURO.

En función de cómo prevea el consumidor que puede cambiar el escenario influirá positiva o negativamente en la demanda de un bien.

Si el consumidor anticipa cambios de tecnología, subidas o bajadas de precio, aumentos o disminuciones de sus ingresos, etc., su actual demanda de un bien puede verse afectada.

2.2.3 FUNCIONAMIENTO DEL MODELO

El modelo macroeconómico funciona con el criterio del equilibrio parcial, por lo que supone que las variaciones de las variables analizadas, no afectarán al entorno y lo que está sucediendo en el entorno no afectará la relación entre las variables, diremos “... y las demás cosas permanecen constantes”

Daremos al precio del bien la condición de variable independiente, por lo tanto, variaciones en el precio del bien producen movimientos a lo largo de la curva, mientras que variaciones en las otras variables señaladas producen desplazamientos de la curva.

Si aumenta la renta del consumidor, o sube el precio de los bienes sustitutivos, o baja el precio de los bienes complementarios, o el producto se pone de moda, o las expectativas favorecen el consumo actual, la curva de demanda se desplazará hacia la derecha, y decimos que la demanda mejorará.

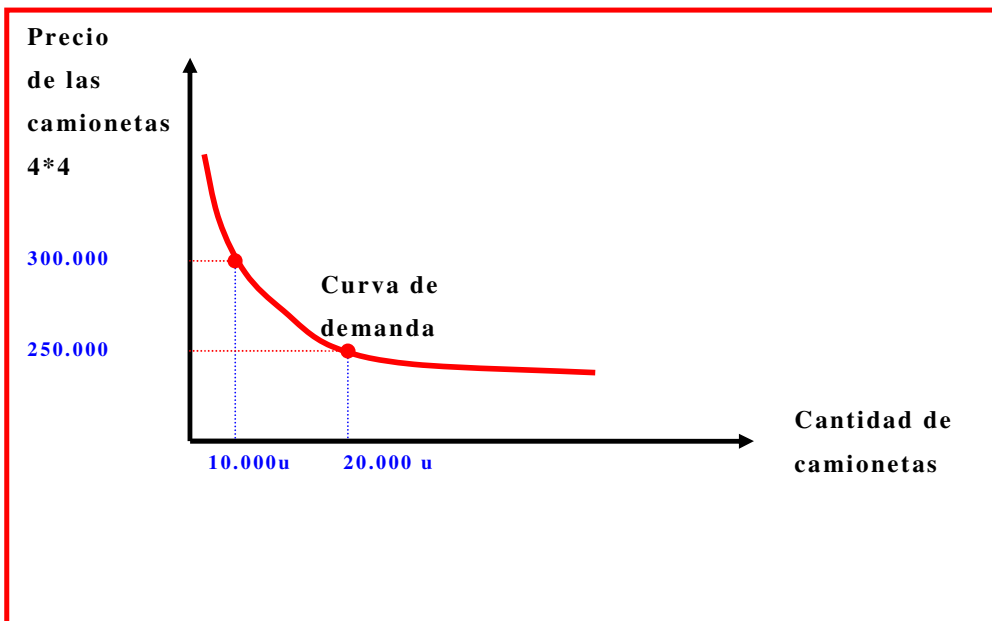
Esto significa que, para cada nivel de precio los consumidores demandarán una mayor cantidad.

Por el contrario, si disminuye la renta del consumidor, o baja el precio de los bienes sustitutivos, o sube el precio de los bienes complementarios, o el producto pierde popularidad, o las expectativas perjudican el consumo actual, la curva de demanda se desplazará hacia la izquierda y decimos que la demanda empeora.

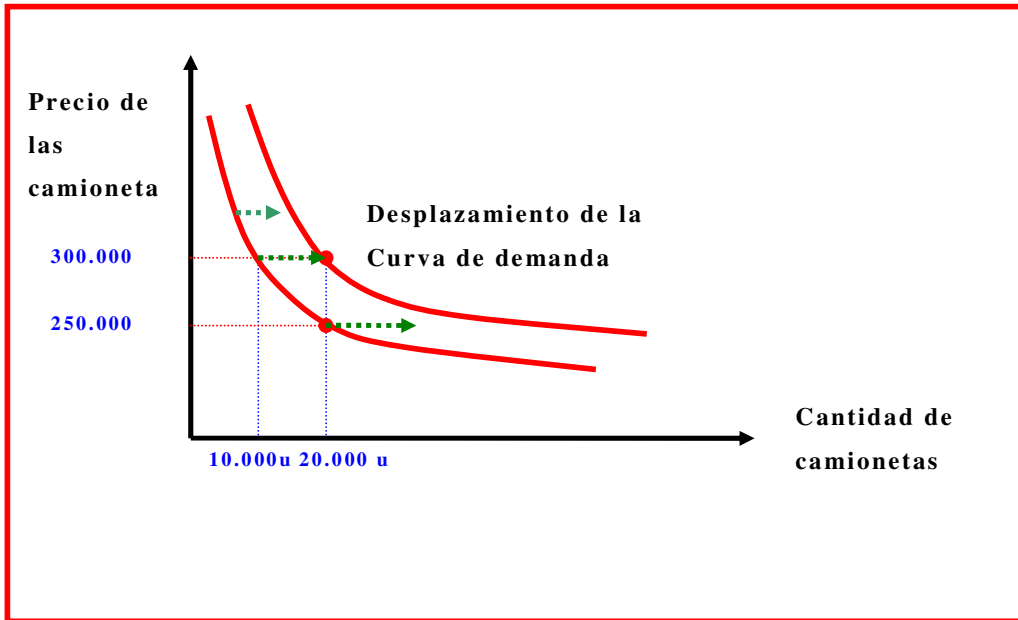
Esto significa que, para cada nivel de precio los consumidores demandarán una menor cantidad.

Veamos un ejemplo.

*Si el precio medio actual de una camioneta 4*4 es de 300.000 \$ y sus ventas anuales son de 10.000 unidades, una disminución del precio ($P = 250.000\$$) producirá un aumento en las ventas (20.000u).*



Si se mantiene el precio de estos vehículos, pero se ponen de moda entre los jóvenes, entonces, aumentarán sus ventas. Al mismo precio que antes (300.000\$) las ventas superarán las 10.000 unidades (en este caso 20.000u).



2.2.4 ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA

Esta elasticidad mide la variación de la cantidad demandada ante una variación del precio.

Se calcula dividiendo la variación porcentual de la cantidad demandada por la variación porcentual del precio.

Elasticidad-precio de la demanda = - Variación % de la cantidad / Variación % del precio

Ejemplo:

Consideremos la demanda de raquetas de tenis. Al precio de 600\$ se demandan 10.000 raquetas.

Si el precio sube a 720 \$ la cantidad demandada baja a 9.000 unidades.

La variación porcentual del precio ha sido del 20 %, mientras que la variación porcentual de la cantidad demandada ha sido del -10 % (aprox.).

La elasticidad de la demanda de raquetas de tenis es del 0,5 = - (-10% / 20%), en ese rango de precios

Esto quiere decir que ante una variación del precio la cantidad demandada varía la mitad en términos porcentuales.

La demanda de un bien es elástica si la cantidad demandada responde significativamente a una variación del precio, e inelástica si la cantidad demandada responde muy levemente a una variación del precio.

2.2.4.1 VALOR ECONÓMICO DE LAS TRANSACCIONES (GASTO) Y ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA

El valor económico de las transacciones es igual al producto de la cantidad total consumida por el precio que pagan los compradores por sus adquisiciones y que, por supuesto, perciben los vendedores.

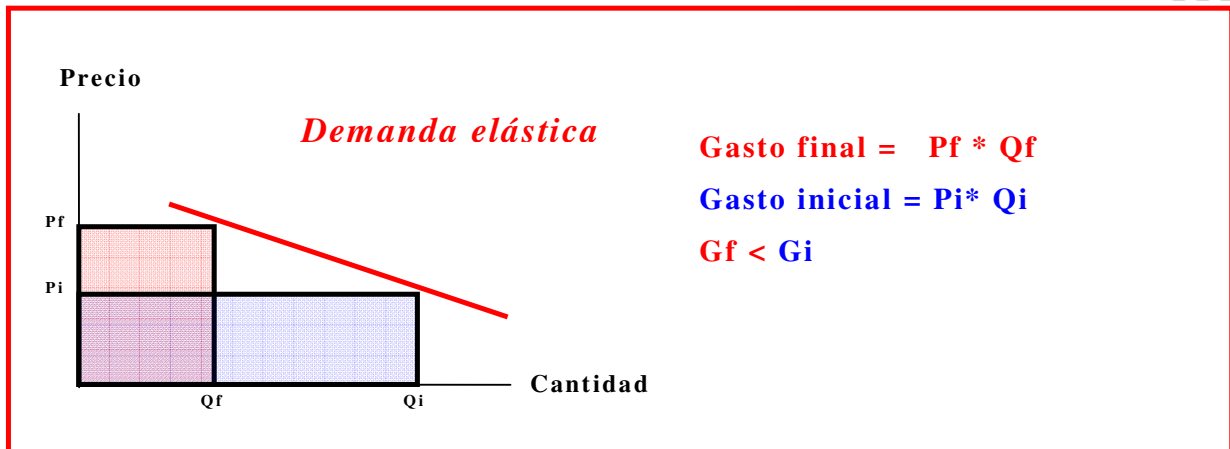
Por ejemplo: Si anualmente se compran 100.000 televisores y su precio medio es de 900 \$, el valor económico de estas transacciones será igual a 90 millones de \$.

La elasticidad de la curva de demanda influye en cómo varía este valor económico ante una variación del precio.



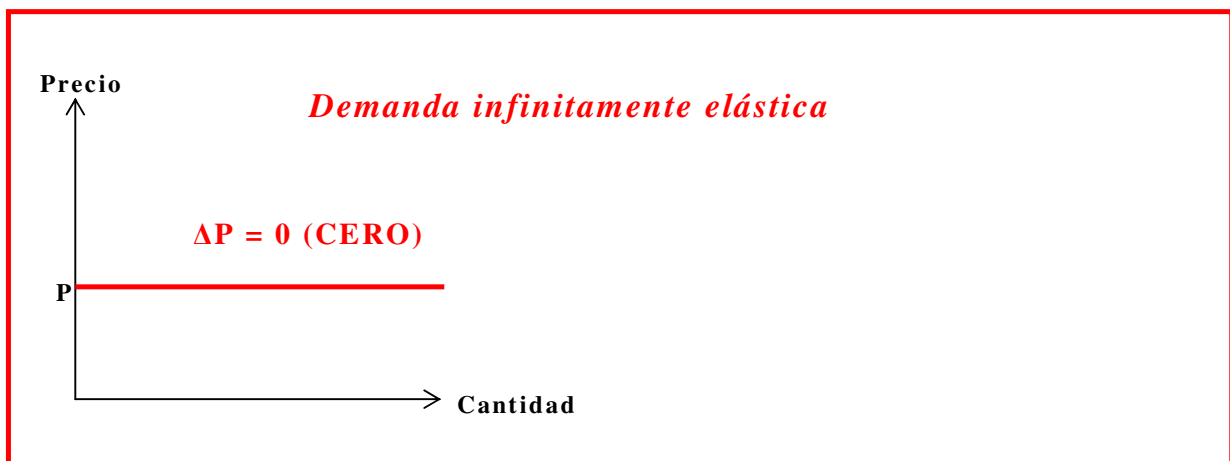
Si la demanda es inelástica (la cantidad varía poco ante variaciones del precio), un aumento del precio genera un aumento del valor económico (aumento del gasto de los consumidores), y una caída del precio lo contrario.

En cambio, si la demanda es elástica una subida del precio provoca una disminución del valor económico de las transacciones (disminuye el gasto de los consumidores), y una bajada del precio lo contrario.



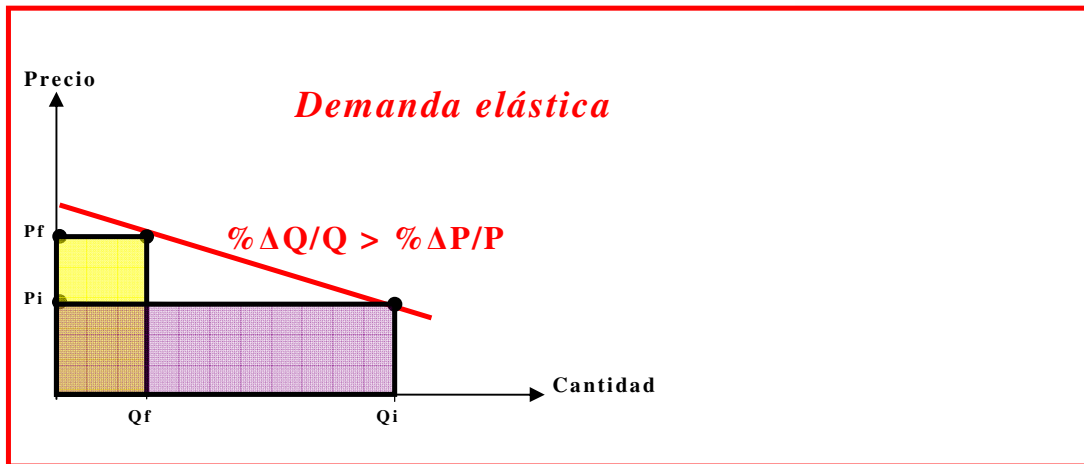
2.2.4.2 DEMANDA PERFECTAMENTE ELÁSTICA

La demanda, en este caso, es absolutamente sensible a la variación del precio, es decir, los consumidores comprarán al precio P todo lo que ofrezcan los vendedores, cualquier aumento en el precio determinará que el consumo caiga a cero, mientras que cualquier caída en el precio hará que la cantidad demanda sea infinita.



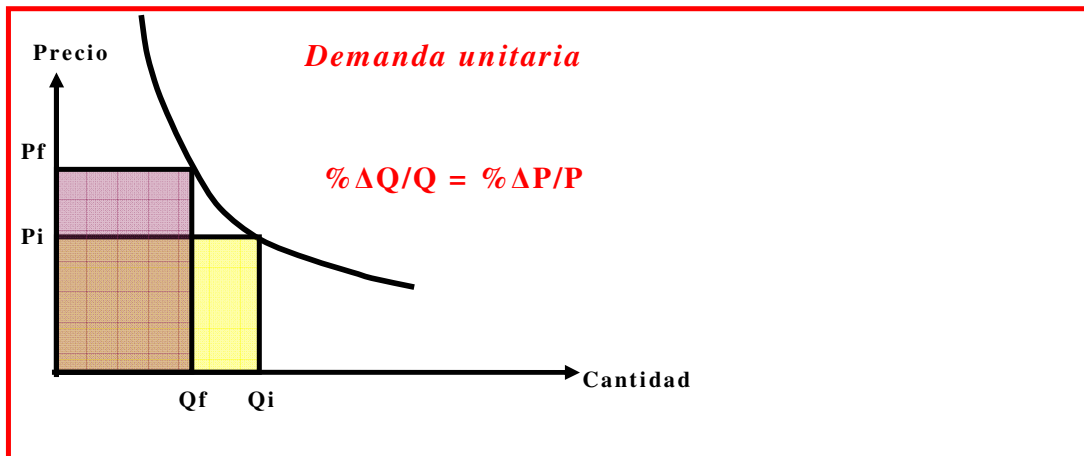
2.2.4.3 DEMANDA ELÁSTICA

La demanda, en este caso, es muy sensible a las variaciones de precios, los consumidores ante determinadas variaciones de los precios reaccionan con variaciones relativas de la cantidad consumida mucho mayor a las variaciones relativas de los precios.



2.2.4.4 DEMANDA CON ELASTICIDAD UNITARIA

La demanda, en este caso, tiene una sensibilidad media a la variación de los precios, los consumidores reaccionan ante determinadas variaciones de precios con variaciones relativas de la cantidad consumida exactamente igual a la variación relativa de los precios.



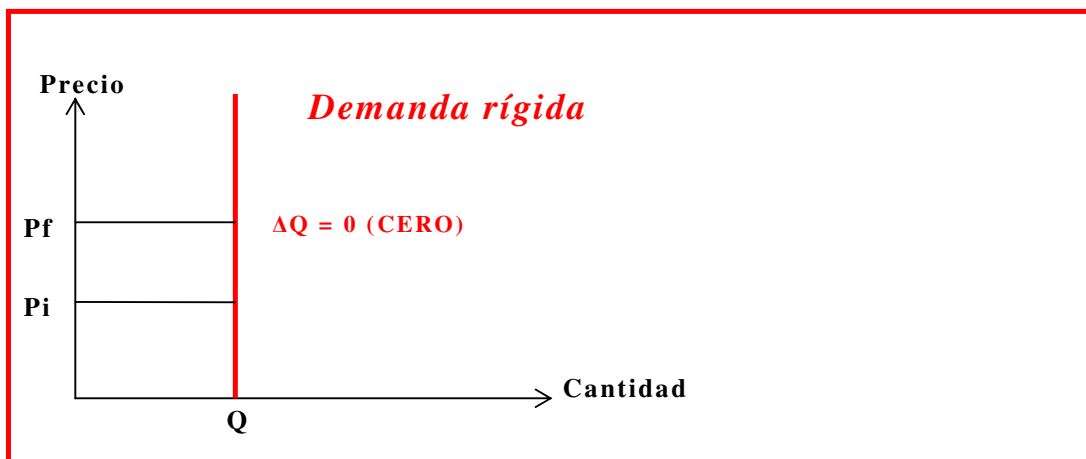
2.2.4.5 DEMANDA INELÁSTICA

La demanda, en este caso, es poco sensible a las variaciones de los precios, los consumidores, ante determinadas variaciones de los precios, reaccionan con variaciones relativas de la cantidad consumida mucho menor a las variaciones relativas de los precios.

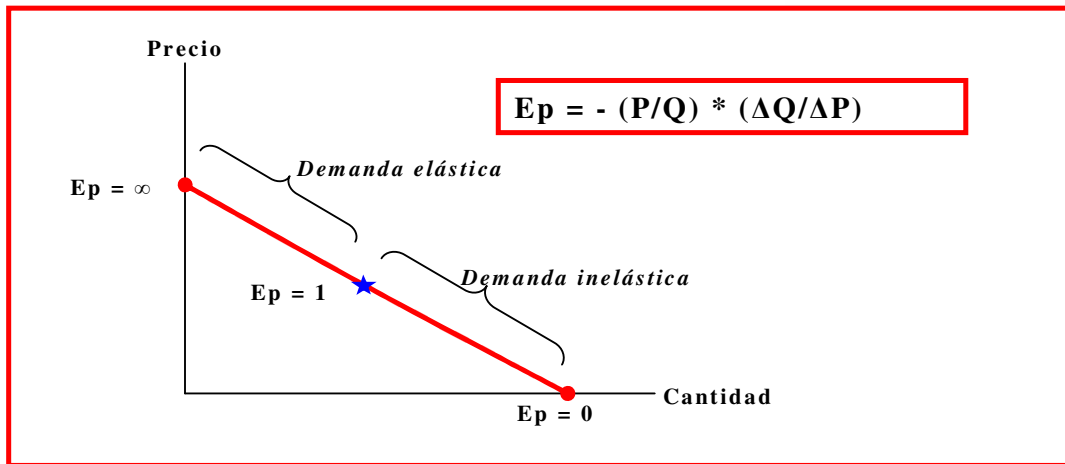


2.2.4.6 DEMANDA RÍGIDA

La demanda, en este caso, es insensible a la variaciones de los precios, los consumidores, ante cualquier variación de los precios seguirán demandando exactamente la misma cantidad del bien.



Se puede observar en los gráficos anteriores que cuanto más inclinada sea la curva de demanda mayor será su elasticidad-precio, de todos modos, la elasticidad de la demanda, en los casos habituales, no suele ser la misma a lo largo de toda la curva, va cambiando según el cociente entre el precio y la cantidad y la pendiente de la curva en cada punto, por ejemplo en el caso que la demanda fuera una función lineal (pendiente constante), la elasticidad-precio será distinta en cada punto de la función, y variará entre cero e infinito de acuerdo como podemos apreciar en el gráfico siguiente:



2.2.5 ELASTICIDAD RENTA DE LA DEMANDA

2.2.5.1 DEFINICIÓN

La elasticidad-renta de la demanda mide la magnitud de la variación de la cantidad demandada ante una variación en la renta del consumidor.

$$\text{Elasticidad-renta de la demanda} = \text{Variación \% de la cantidad} / \text{Variación \% de la renta}$$

2.2.5.2 BIENES INFERIORES

Tienen elasticidad renta negativa (un aumento de la renta origina una disminución de la demanda del bien).

Ejemplos:

Un bien inferior puede ser un producto alimenticio de baja calidad: cuando aumenta la renta el consumidor en lugar de adquirir más cantidad de ese bien lo sustituye por otro de mayor calidad.

2.2.5.3 BIENES NORMALES

Tienen elasticidad renta positiva (un aumento de la renta determina un aumento de la demanda del bien).

2.2.5.3.1 BIENES NORMALES BÁSICOS

Tienen una baja elasticidad-renta ($0 > E_y > 1$). El consumidor tiende a adquirir la cantidad que necesita con independencia de que su renta suba o baje.

Los bienes básicos suelen tener una demanda inelástica. Su demanda oscila poco ante variaciones de precio (la gente va a seguir comprando ese bien porque tienen necesidad del mismo).

Por ejemplo, el pan es un bien básico y presenta una demanda muy inelástica. Aunque suba su precio (dentro de ciertos límites) la gran mayoría de familias seguirá comprando la misma cantidad de pan.

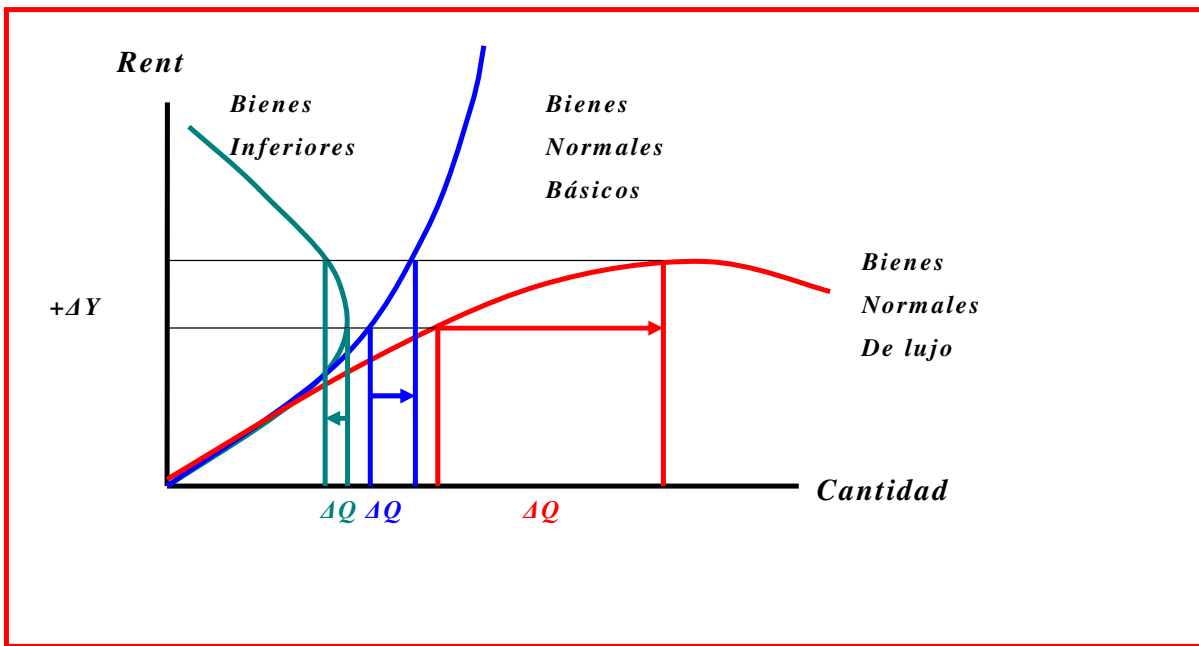
2.2.5.3.2 BIENES NORMALES DE LUJO

Los bienes normales de lujo tienen una elevada elasticidad-renta ($1 > E_y > \infty$) su demanda varía notablemente ante variaciones en la renta del consumidor.

La demanda de bienes de lujo suele ser muy elástica, al no ser bienes necesarios el consumidor puede prescindir de ellos en un momento determinado.

Esto determina que su demanda reaccione con intensidad ante variaciones del precio.

Por ejemplo, pasar las vacaciones en los cruceros de placer. Si su precio sube considerablemente muchas personas renunciarán al mismo y buscarán un tipo de vacaciones alternativas. En cambio si su precio baja la demanda se disparará.



En el gráfico anterior se muestran clasificados los distintos bienes según su relación con la renta del consumidor.

2.2.6 ELASTICIDAD CRUZADA DE LA DEMANDA

Se trata de la relación que existe entre la variación de la demanda de un bien y la variación de los precios de los bienes relacionados.

Elasticidad cruzada de la demanda = Variación % de la cantidad de un bien A / Variación % del precio de un bien B.

2.2.6.1 BIENES SUSTITUTOS

Los bienes sustitutos son aquellos que tienen elasticidad cruzada positiva (mayor a cero), al sustituirse entre sí para el mismo fin, permiten al consumidor elegir entre uno y otro.

Si existen bienes sustitutos cercanos la demanda tenderá a ser más elástica ya que ante una subida de precio muchos consumidores comprarán el bien sustituto.

Por ejemplo, el aceite de oliva tiene un sustituto cercano que es el aceite de girasol. Si el precio del aceite de oliva sube considerablemente muchos consumidores comprarán aceite de girasol.

Cuando no existen bienes sustitutos cercanos la demanda suele ser más inelástica.

Por ejemplo, la leche no tiene un sustituto cercano, presentando una demanda inelástica. Aunque suba su precio la gente no tendrá más remedio que seguir comprando leche.

2.2.6.2 BIENES COMPLEMENTARIOS

Los bienes complementarios son aquellos que tienen elasticidad cruzada negativa (menor a cero), es decir la variación de la demanda de uno arrastra al otro.

Por ejemplo:

La cantidad demandada de automóviles depende en parte del precio de la nafta, al aumentar el precio de los automóviles la demanda determinará consumos menores tanto de automóviles como de nafta, de la misma manera si aumenta persistentemente el precio de la nafta, los automovilistas tratarán de comprar autos con motor diesel.

2.2.7 ELASTICIDAD SEGÚN EL HORIZONTE TEMPORAL

Los bienes suelen tener una demanda más elástica cuando se analiza un horizonte temporal mayor.

Siguiendo con el ejemplo anterior:

Si sube el precio de la nafta (dentro de ciertos límites) el consumidor tendrá que seguir llenando el tanque de su vehículo por lo que la cantidad demandada no sufrirá en el corto plazo una gran variación.

A largo plazo la situación cambia, ya que muchos consumidores a la hora de renovar su coche elegirán uno con motor diesel, lo que hará caer la demanda de nafta.