

## Economía 4to B

**Actividades:** Presentación de la *Demanda*; exposición, lectura, desarrollo de los contenidos propuestos y contraste de ejemplos cotidianos que faciliten la comprensión de los elementos intervinientes.



### **Demanda**

La demanda es la cantidad de un bien o un servicio que los consumidores están dispuestos a comprar a un determinado precio durante un período de tiempo.

Depende de factores como el precio del bien, el ingreso de los consumidores, las preferencias y los precios de bienes sustitutos o complementarios.

Puntos clave

- La demanda es la cantidad de bienes o servicios que las personas desean adquirir a los precios que ofrece el mercado.
- La Ley de la Demanda, que establece que, *ceteris paribus* (manteniendo todo lo demás constante), la cantidad demandada de un bien disminuirá a medida que su precio aumente y viceversa.

En economía se refiere a cuántos bienes y servicios desean comprar las personas a los precios que ofrece el mercado para satisfacer sus necesidades y deseos.

Estos bienes y servicios pueden englobar la práctica totalidad de la producción humana como la alimentación, medios de transporte, educación, ocio, medicamentos y un largo etcétera.

Es muy analizada en el estudio de la economía, que busca la manera más eficiente de asignar los recursos, que son limitados, a las necesidades, que son ilimitadas. En teoría, si el precio de todas las cosas fuera cero, la demanda sería infinita. En la cara opuesta de la moneda está la oferta (lo que los productores están dispuestos a poner a la venta).

### Factores determinantes de la Demanda

El principal factor a la hora de influir en la demanda es el precio. Sin embargo, hay algunos más:

**1. EL Precio del bien en cuestión.** Como hemos visto, **cuanto mayor sea el precio de un bien, menor será la cantidad demandada y viceversa, a menor precio mayor es la cantidad demandada.** Esto es conocido como **LEY DE LA DEMANDA.**

*Por ejemplo, un par de zapatillas; a \$150.000 no quieres ninguna, a \$70.000 comprarías un par, a \$30.000 comprarías 2 pares y al precio final de \$12.000 te llevas 3.*

**2. El precio de otros bienes relacionados.** Podemos hablar de dos tipos de bienes que pueden influir en la demanda de otro producto, ya que tienen relación.

**A) Bienes sustitutivos o sustitutos.** Son aquellos bienes que me satisfacen la misma necesidad que el café. Por ejemplo, mucha gente puede decidir tomar té en lugar de café. Es decir, **decimos que café y té son sustitutivos porque satisfacen la misma necesidad**. Si de repente el té sube de precio, eso puede hacer que muchos bebedores de té se cambien al café, y por tanto la demanda de café aumente a pesar de que el precio del café sea el mismo. Lo mismo ocurre con la Margarina y manteca, carne y pescado serían otros ejemplos de bienes sustitutivos, ya que satisfacen la misma necesidad.

*Estás enfrente de la heladería y ves que el local de al lado te ofrece un Yogur helado a mitad de precio. Tal vez tú no, pero mucha gente cambiará de local, por lo que la demanda de helado ese día será mucho menor. Como el helado y el yogur helado satisfacen la misma necesidad (aunque no son idénticos) la disminución de precio de uno (el del yogur) hace que se compre menos del otro (el helado).*

**B) Bienes complementarios.** Son aquellos bienes que se consumen conjuntamente. Por ejemplo: los coches y la gasolina, la impresora y la tinta, un dispositivo (Celular, Tablet o notebook) y su cargador. Por ejemplo, si aumenta de gran manera el precio del azúcar, puede que la gente deje de consumir café o té, es decir la demanda del té y del café bajará, aunque su precio sea el mismo.

*Llevas un tiempo queriendo comprarte una bicicleta. El problema, es que todas las que encuentras son muy caras. De repente, una tienda baja mucho los precios por alguna razón. Te decides a comprar esa bicicleta y el vendedor te dice que necesitarías al menos un candado, una pata y luces. Resulta que te gastas en todo eso más que de lo que ha bajado el precio de las bicicletas. La estrategia del vendedor es muy astuta, si compras sus bicicletas, también le comprarás a él otros bienes complementarios. La bicicleta y el candado (y otros productos) son complementarios porque se consumen conjuntamente. Cuando disminuye el precio de uno (la bicicleta) la demanda de los complementarios (candado, luces) aumenta.*

**3. La renta o Ingreso.** La cantidad de dinero que tenemos condiciona la cantidad de bienes que podemos comprar y, por tanto, la cantidad de producto que un consumidor demanda. Es decir, que de manera general podemos decir que si la renta de un país aumenta eso hará que la gente pueda demandar más cantidad de bienes en general.

Sin embargo, no todo aumento de la renta implica un incremento de la cantidad demandada de todos los bienes, sino que dicho incremento dependerá del tipo del bien. Veamos entonces los tipos de bienes:

**A) Bienes normales.** En este tipo de bienes la **demanda aumenta cuando aumenta la renta** de los demandantes. La mayoría de los bienes y servicios entran en esta categoría, por ejemplo, la vivienda o los electrodomésticos. Si tengo más dinero, podré consumir más bienes, entre ellos el café.

**B) Bienes inferiores.** Son aquellos bienes que se **demandan menos cuando aumenta la renta**, como los coches de segunda mano o los productos de marca blanca de los supermercados. Se llaman así porque existe una alternativa de mayor calidad. Cuando ganamos más dinero queremos consumir otros bienes “mejores” *“si gano más dinero comeré menos mortadela y más jamón, o iré menos en bus y utilizaré más el taxi”*

**4. Las preferencias del consumidor.** Los gustos, las preferencias y la moda influyen en los productos que los consumidores demandan. En los últimos años de hecho, ha habido una gran campaña de café que ha aumentado su demanda. *Así, el aumento de la demanda del spinner fue claramente por una moda pasajera que aumentó las preferencias por ese producto y por tanto incrementó la demanda.*

**5. Las expectativas del precio y de la renta.** Si los consumidores consideran que el precio de un bien va a aumentar mucho esto también puede modificar la demanda hoy. *Por ejemplo, ante avisos oficiales de aumento futuro de combustible, se produce un gran incremento de la demanda ya que los usuarios de este quieren pagar menos por él.*

**Las expectativas sobre el ingreso** también pueden aumentar o disminuir la demanda. Cuando se producen crisis de gran importancia, mucha gente teme ser despedida, y ante este temor se aplazan compras importantes, la venta de casas y vehículos entre otros disminuye de gran forma.