



# ¿Cómo sé qué quieren los chicos?

---

Autor: Elder Flores Durán  
Palabras: 1774

# Índice

3 Demanda

7 Elasticidad de la demanda

11 Glosario



En el mercado siempre hay 2 polos o lados de la relación que se tienen que cruzar, en un lado están los consumidores y en el otro están los ofertantes. En la presente lección, estamos analizando solamente el lado de los consumidores, en la siguiente lección analizaremos solamente el lado de los ofertantes. Es muy importante que puedas identificar y saber las diferencias entre cada sujeto, debido a que siempre vas a ser o el que demanda o el que vende ¿cuál te gustará más?

## Demanda

Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades.

**Por ejemplo: los consumidores de agua pura compran las botellitas de agua de acuerdo con el precio, sabiendo que este bien va a satisfacer sus necesidades.**

Uno de los bloques más importantes de análisis económico es el concepto de demanda. Cuando los economistas se refieren a la demanda, por lo general tienen en mente no sólo una cantidad demandada.

La curva de la demanda rastrea la cantidad de un bien o servicio que se exige a diferentes precios.

Veremos más adelante la diferencia entre demanda individual y demanda de mercado, que te harán comprender de una mejor manera estas diferencias.

Un emprendedor debe saber ¿qué es lo que quiere la gente? Y básicamente eso se responde atendiendo la demanda del cliente.

La ley de la demanda, construye casi todo el edificio de la economía. La ley de la demanda consiste en la relación de cantidad demandada y precio, cuando el precio de un bien aumenta, la cantidad demandada baja, y cuando el precio baja, la cantidad demandada se eleva.

La ley de la demanda proviene de estudios **econométricos** que demuestran que, siendo todo lo demás igual (esto quiere decir que todos los demás factores que influyen a la demanda se quedan estáticos), cuando el precio de un bien aumenta, la cantidad de la misma demandada disminuye. ¿Cómo sabemos que no existen casos en los que la cantidad demandada se eleva y los aumentos de precios? Pocos casos se han citado, pero la mayoría tiene una explicación que tenga en cuenta algo más que el precio.

Si algún economista informó de un caso en el que el consumo de un bien se elevó como su precio subió, otros economistas suponen que cierto factor distinto del precio provocó el aumento de la demanda.

La razón principal de los economistas al creer tan firmemente en la ley de la demanda es por ser tan palpable. De hecho, la ley de la demanda está arraigada en la forma de pensar en la vida cotidiana.

Ejemplo: se compran más fresas cuando es la temporada y el precio es bajo. Esto evidencia la ley de la demanda, sólo con el precio más bajo los consumidores están dispuestos a comprar cantidades altas. Del mismo modo, cuando las personas se enteran que las fuertes lluvias golpearán las cosechas, saben que los precios se incrementarán y la demanda disminuirá. Esta es la ley de la demanda. Vemos el mismo punto todos los días, en distintas situaciones. Nadie piensa, por ejemplo, que la forma de vender una casa que ha estado decayendo en el mercado es elevando el precio de venta.

Una vez más, se demuestra el conocimiento de la ley de la demanda: el número de compradores que desean un bien para cualquier cosa varía de forma contraria con el precio de venta.

De hecho, la ley de la demanda está tan arraigada en la forma de pensar que es incluso parte de nuestro lenguaje. La ley de la demanda afecta las decisiones de las personas.

Los economistas, como es su costumbre, se han esforzado por pensar en excepciones a la ley de la demanda. Los vendedores las han encontrado. Ejemplo: una nueva cera de carro cuando se presentó al mercado, se enfrentó a una fuerte resistencia hasta que su precio se elevó de Q5.00 a Q13.00. La razón, según el economista Thomas Nagle: los compradores no pueden juzgar la calidad del producto (cera) antes de comprarlo. De acuerdo al precio consideraban mala calidad y que podría dañar la pintura del carro, evitan los productos baratos que creen inferiores.



Algunos no comparten el fundamento de la ley de la demanda.

Un ejemplo típico de un bien cuya cantidad demandada no caerá cuando los precios aumenten es el agua. ¿Cómo las personas podrían dejar de consumir de agua? Pero si pensamos en que el agua sea utilizada para tomar o usar en la casa como los únicos posibles usos de este bien, en este caso, podemos ahorrarla cuando el precio sube. Tu puedes cerrar el chorro cuando te estás lavando los dientes, pueden regar las siembras con una regadera en lugar de una manguera, o tomar una ducha rápida, por ejemplo.

Los principales usuarios del agua, sin embargo, son la agricultura y la industria. Los agricultores y los fabricantes pueden modificar significativamente la cantidad de agua utilizada en la producción. Los agricultores, por ejemplo, pueden hacerlo cambiando los cultivos o cambiando los métodos de riego, como lo dijimos en el ejemplo de arriba.

Bueno, ahora que ya entendimos la ley de la demanda, es decir que estamos en la posición de “compradores” o “consumidores”, podemos analizar cómo los productos reaccionan a este componente de mercado.



En realidad, no es que la gente no recorte sus compras en todo cuando el precio de un bien aumenta, pero que podrían recortar un poco. Los economistas han considerado esto a fondo y han desarrollado una medida del grado de reducción, lo que ellos llaman la "elasticidad de la demanda".

## Elasticidad de la demanda

Cuando hablamos de la cantidad demandada causada por un cambio de precio, se le denomina elasticidad.

Como por ejemplo cuando un precio baja, de acuerdo con la ley de la demanda, sabemos que la cantidad demandada aumentará, lo cual podrá afectar el ingreso total del vendedor en tres formas:

- a. Puede aumentarlo
- b. Puede disminuirlo
- c. Puede no cambiarlo

Todo dependerá de si el aumento del ingreso resultante del aumento en la cantidad demandada compensa la disminución del precio por unidad.

Conclusión: A menor precio el total del ingreso del vendedor aumenta y a medida que el precio aumenta los ingresos disminuyen.

Como por ejemplo, para cuando tu tengas tu empresa, en esta lección tienes muchas herramientas y es bueno que puedas enfocarte como consumidor, pero a la vez como ofertante. Si miras que el precio sube, pon una luz roja, ya que los compradores van a disminuir su grado de consumo, pero a la vez tu estarás interesado en vender.

Una forma usual de estimar la elasticidad de la demanda es comparar el cambio porcentual de precio con el cambio, también porcentual, de la cantidad demandada.

Cuando el ingreso total aumenta debido a una baja de precio, se dice que la demanda es “elástica” (elasticidad  $> -1$ )

Cuando ante esa baja de precio el ingreso total disminuye, a la demanda se le llama inelástica (elasticidad  $< -1$ )

Cuando el ingreso total permanece igual ante una rebaja de precio se dice que es “unitaria”

La elasticidad se mide dividiendo el cambio porcentual en la cantidad demandada entre el cambio porcentual en precio:

$$\text{Elasticidad de la demanda} = \frac{\text{Cambio \% en la cantidad demandada}}{\text{Cambio \% en el precio}}$$

Cuanto mayor sea el valor absoluto de esta relación, mayor es la elasticidad de la demanda. Cuando hay un sustituto cercano para la marca de una empresa, por ejemplo, un pequeño porcentaje de incremento en el precio de esa empresa puede llevar a una gran reducción porcentual en la cantidad de la demanda.

Un bien sustituto es un bien que se puede consumir en lugar de otro como por ejemplo si te gusta el té, pero subió de precio, vas a consumir café y un bien complementario es un bien que se consume con otro. El azúcar que le colocas a tu café. Entonces el café es un bien complementario del azúcar y el té es un sustituto del café.

En tal caso, los economistas dicen que la demanda del bien es muy elástica. Por otro lado, cuando hay pocos sustitutos de producto de una empresa, la empresa puede ser capaz de aumentar su precio considerablemente con sólo una pequeña disminución en la cantidad demandada resultante. En tal caso, la demanda se dice que es altamente inelástica.

Como por ejemplo, imagínate que la sal, que tu y yo compramos a un precio sumamente barato, subiera de un día para otro exageradamente su precio... ¿Con qué bien la podrías sustituir? ¿Qué harías para sazonar la comida? Por eso se dice que la sal es el bien inelástico por excelencia, ya que no hay sustituto alguno.

Si al precio actual, la elasticidad de la demanda del mercado para el bien es menor que uno ( $<1$ ), es decir, que la demanda es inelástica, como el ejemplo de la sal.



No se trata sólo de precios que afecta a la cantidad demandada. Los ingresos también afectan. A medida que aumenta el ingreso real, la gente compra más de algunos bienes (lo que los economistas llaman "bienes normales"). Por ejemplo: cuando tú compras un pantalón, ese es un bien normal, ya que lo comprarás siempre que tu ingreso aumente y vas a comprar menos de otros (llamados "bienes inferiores") por ejemplo, ya

no comprarías la misma camisa que tienes si tu ingreso aumentara, ya que ahora comprarás una camisa de mejor calidad, por lo que disminuyó la demanda de las camisas que antes comprabas.

Otra influencia en la demanda es el precio de los sustitutos, como lo ejemplificamos con el café o te, pero ahora ve este ejemplo a nivel de los carros:

Cuando el precio de los carros marca Toyota se incrementa, la cantidad de los Toyota demandados disminuye y la demanda de Nissan, un sustituto, se eleva. También es importante analizar el precio de los complementos, o bienes que se utilizan juntos. Cuando el precio de la gasolina sube, la demanda de automóviles baja.

## Glosario

**Decayendo.** Desplazar un cuerpo de arriba abajo por la acción de su propio peso.

**Econométricos.** Técnicas matemáticas y estadísticas al análisis de teorías económicas.

**Sustituto.** Persona que reemplaza a otra y desempeña sus funciones.





**Cómo sé qué quieren los chavos**

**Autor: Elder Flores Durán**

**Palabras: 1774**

**Referencias**

Martín Krause, Economía para emprendedores, 2004

Israel Kirzner, El significado del proceso de mercado,  
1997

[http://www.ciberconta.unizar.es/leccion../demanda/  
110.HTM](http://www.ciberconta.unizar.es/leccion../demanda/110.HTM)

Imágenes: <https://pixabay.com>