CAPÍTULO 2

LA OFERTA, LA DEMANDA Y EL MERCADO

Expositor: Ing. Nicolás De Simone

Institución: Facultad de Ingeniería – U.N.Cuyo

El término **"demanda"** es una forma abreviada de describir la conducta de los **compradores**.

El término **"oferta"** es una forma abreviada de describir la conducta de los **vendedores**.

En esta oportunidad veremos cómo determinan los compradores y los vendedores en el mercado la cantidad de bienes y servicios que se producen y se venden, así como su precio.

Esta presentación nos suministrará las herramientas básicas necesarias para analizar los determinantes y los efectos de las variaciones de la oferta y la demanda en casi todos los mercados.

Una vez revisado el concepto de mercado, examinaremos la conducta de los compradores y vendedores en los mercados de bienes y servicios y mostraremos que su interrelación determina los precios y asigna los recursos escasos.

Los Mercados

Un mercado es cualquier conjunto de mecanismos mediante los cuales los compradores y vendedores de un bien entran en contacto para comercializarlo.

Los mercados pueden ser lugares específicos en los que los compradores y los vendedores se reúnen para comerciar, como los mercados de frutas y verduras (feria). Otros mercados, como las bolsas, funcionan a través de intermediarios o corredores. Los compradores y los vendedores de acciones reciben órdenes de todo el mundo y las ejecutan en minutos.

Los precios de mercado se fijan de formas muy distintas:

- a) En el mercado de automóviles son negociados entre el comprador y el vendedor.
- b) En las subastas, los compradores compiten entre sí hasta que se alcanza un precio final.
- c) En los supermercados los vendedores colocan los productos y los precios en las góndolas y los compradores deciden si los compran o no.

La Curva de Demanda

La cantidad demandada de un bien es aquella que están dispuestos a adquirir los compradores en un período determinado (un día, un año, etc). Depende del precio del bien y de otros factores, incluidos los precios de otros bienes y las rentas y los gustos de los compradores.

La <u>cantidad demandada</u> depende únicamente de la conducta de los compradores, mientras que, la <u>cantidad comprada</u> depende tanto de los compradores como de los vendedores.

El precio desempeña el principal papel en el modelo de oferta y demanda. La experiencia indica que la cantidad demandada de un bien aumenta cuando baja su precio y viceversa, manteniéndose todo lo demás constante.

La relación entre el precio y la cantidad demandada de un bien puede resumirse mediante la función de demanda de ese bien.

La función de demanda es la relación entre la cantidad demandada de un bien y su precio. Al representarla gráficamente, se mantienen constantes los demás factores que pueden afectar a la cantidad demandada, como los precios de otros bienes.

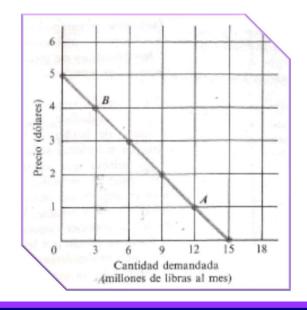
La Curva de Demanda

La función de demanda indica la cantidad que querrían adquirir los

compradores a cada uno de los precios.

Precio, \$/libra	Cantidad demandada, millones de libras/mes
0	15
1	12
2	9
3	6
4	3
5	0

La siguiente figura muestra la misma relación del cuadro en un gráfico llamado "curva de demanda".



La Curva de Oferta

La cantidad ofrecida de un bien es aquella que están dispuestos a vender los vendedores en un período determinado (un día, un año, etc). Depende del precio del bien y de otros factores, principalmente los precios de los factores utilizados en la producción y las técnicas de producción de que disponen los vendedores.

La <u>cantidad ofrecida</u> depende únicamente de la conducta de los vendedores, mientras que, la <u>cantidad vendida</u> depende tanto de los compradores como de los vendedores.

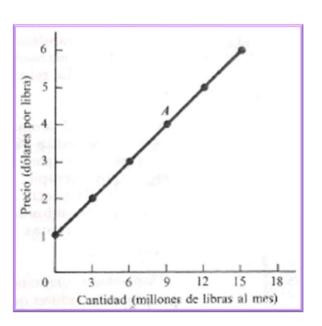
La experiencia indica que la cantidad ofrecida de un bien aumenta cuando aumenta su precio y viceversa, manteniéndose todo lo demás constante.

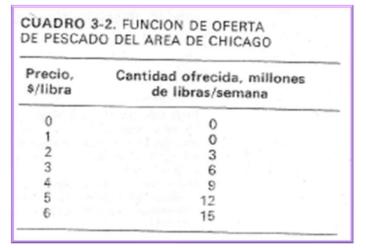
La relación entre el precio y la cantidad ofrecida de un bien puede resumirse mediante la función de oferta de ese bien.

La función de oferta es la relación entre la cantidad ofrecida de un bien y su precio. Al representarla gráficamente, se mantienen constantes los demás factores que pueden afectar a la cantidad ofrecida, como los precios de los factores y las técnicas de producción existentes.

La Curva de Oferta

La función de oferta indica la cantidad que desean vender los vendedores a cada uno de los precios.





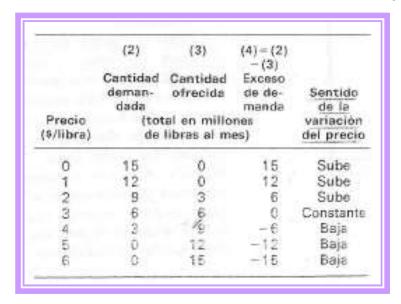
La siguiente figura muestra la misma relación del cuadro en un gráfico llamado "curva de oferta".

El Equilibrio de Mercado (Relación Oferta y Demanda)

Cuando los precios son bajos, la cantidad demandada es superior a la ofrecida (los consumidores desean comprar más de un bien del que están dispuestos a vender los vendedores).

Cuando los precios son altos, la cantidad demandada es menor a la ofrecida (a los oferentes les gustaría vender grandes cantidades de un bien pero los compradores no están dispuestos a comprarla a esos precios).

El siguiente cuadro combina las funciones de oferta y demanda.

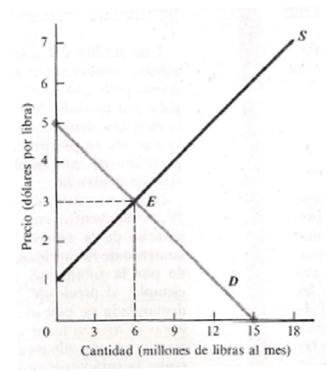


> El Equilibrio de Mercado (Relación Oferta y Demanda)

La columna (4) muestra la diferencia entre la cantidad demandada y la cantidad ofrecida, lo que se denomina "exceso de demanda".

El exceso de demanda es *positivo* cuando los precios son bajos (lo que implica que la cantidad demandada será superior a la ofrecida).

El exceso de demanda es *negativo* cuando los precios son altos (lo que implica que la cantidad ofrecida será superior a la demandada). Cuando hay exceso de demanda negativo solemos decir que hay *exceso de oferta* en el mercado.

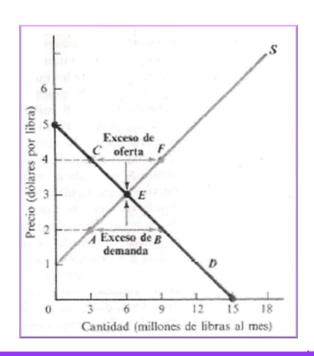


El Equilibrio de Mercado (Relación Oferta y Demanda)

La curva anterior muestra que al precio de \$ 3, la cantidad ofrecida es igual a la demandada. A ese precio, no hay ni un exceso de demanda ni un exceso de oferta.

El precio de equilibrio es aquel al que la cantidad demandada es igual a la ofrecida. Por lo tanto, esta cantidad es la cantidad de equilibrio.

🔳 Movimiento hacia el equilibrio.



Cuando la cantidad demandada es superior a la ofrecida, los vendedores se quedan sin pescado.

Los vendedores pronto se dan cuanta de que pueden subir el precio y, aún así, vender tanto como deseen ofrecer a un precio más alto. Por lo tanto, siempre que haya un exceso de demanda (es decir, siempre que el precio sea menor de \$ 3 por libra) subirá el precio (como muestra la flecha vertical ascendente de la curva).

Cuando la cantidad ofrecida es superior a la demandada, los oferentes se quedan con pescado (es decir, no pueden venderlo todo).

Los oferentes se dan cuanta que deben bajar el precio para deshacerse del exceso de pescado. Por lo tanto, siempre que haya un exceso de oferta (es decir, siempre que el precio sea mayor de \$ 3 por libra) bajará el precio (como muestra la flecha vertical descendente de la curva).

En el nivel de equilibrio y sólo en ese nivel, se equilibran las fuerzas que tienden a alterar el precio. Es así, entonces, como el modelo de oferta y demanda se utiliza en la práctica para predecir la conducta del mercado prediciendo los precios y las cantidades de equilibrio.

Factores Subyacentes a la Curva de Demanda

Las curvas de demanda y de oferta se trazan manteniendo todo constante, excepto el precio de mercado.

Cuando varían los demás factores que afectan a las cantidades demandadas y ofrecidas, varían las cantidades demandadas y ofrecidas a cada uno de los precios, así como el precio y la cantidad de equilibrio.

Estas variaciones se muestran gráficamente como desplazamientos de la curvas de demanda y oferta, que alteran el punto de equilibrio.

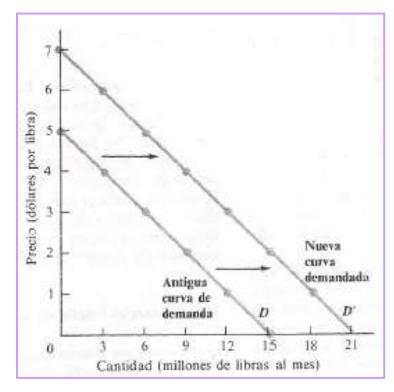
Los factores que determinan la conducta del comprador y que los economistas denominan factores del **"lado de la demanda"** son:

- a) Los precios de los bienes relacionados.
- b) La renta o ingresos de los consumidores.
- c) El número de consumidores (población).
- d) Los gustos de los consumidores.
- e) Los precios futuros esperados (expectativas).

Los precios de los bienes relacionados

Una subida del precio del pollo induce a algunos consumidores a comer más pescado y menos pollo; **sustituyen** en su dieta el pollo por el pescado.

Eso significa que aumenta la cantidad demandada de pescado cualquiera que sea su precio.



La influencia de una variación del precio de un bien en la función de demanda de otro depende de que ambos sean sustitutivos o complementarios.

Los bienes son sustitutos si la subida del precio de uno de ellos eleva la cantidad demandada del otro cualquier que sea el precio.

<u>Por ejemplo:</u> los taxis son un sustituto de los autobuses; las películas son un sustituto de la televisión por cable.

Los bienes son complementarios si la subida del precio de uno de ellos reduce la cantidad demandada del otro.

<u>Por ejemplo:</u> la cerveza es un complementario del maní; los clavos son un complementario de los martillos; el café es un complementario de la leche.

Mientras que la subida del precio de un sustituto desplaza la cueva de demanda de un bien hacia la <u>derecha</u>, la subida del precio de un complementario la desplaza hacia la <u>izquierda</u>.

La renta de los consumidores

Cuando aumenta la renta de un consumidor, éste normalmente desea gastar más y demanda una mayor cantidad de casi todos los bienes (pero no de todos).

Un **bien normal** es aquel cuya cantidad demandada a cada uno de los precios **aumenta** cuando aumenta la renta.

Por lo tanto el aumento de la renta eleva la cantidad demandada de un <u>bien</u> <u>normal</u> a cada uno de los precios. Esto se grafica desplazando la curva de demanda hacia la **derecha**.

Un **bien inferior** es aquel cuya cantidad demandada **disminuye** cuando aumenta la renta.

Por lo tanto el aumento de la renta reduce la cantidad demandada de un <u>bien inferior</u> a cada uno de los precios. Esto se grafica desplazando la curva de demanda hacia la **izquierda**.

🔳 El número de consumidores (población)

Manteniendo constante la renta media de los compradores potenciales, cuanto mayor es el número de consumidores en el mercado, mayor será la cantidad demandada de un bien a los diferentes precios.

Por lo tanto, un <u>aumento</u> del número de consumidores desplazará la curva de demanda hacia la **derecha** y una <u>disminución</u> la desplazará hacia la **izquierda**.

Los gustos de los consumidores

Los gustos o preferencias de los consumidores son configurados en gran parte por la sociedad, por los <u>hábitos</u>, por la <u>educación</u> y por la <u>publicidad</u>.

Cualquiera que sea la razón, cuando cambian los gustos o las preferencias de los consumidores por un bien, la curva de demanda de ese bien se desplaza.

Los precios futuros esperados

La cantidad demandada de un bien en un período dado depende no sólo de los precios de ese período sino también de los que se esperan en los períodos futuros.

<u>Por ejemplo:</u> la cantidad demandada de autos este mes será mayor cualquiera que sea el precio si se espera que suban el próximo.

🔳 Conclusión importante...

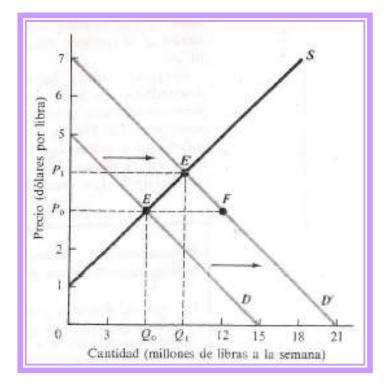
La curva de demanda se desplaza cuando varía cualquiera de los factores que afectan la cantidad demandada (que no sea el precio del bien).

En cambio, un movimiento **a lo largo de una curva de demanda** muestra la respuesta de la cantidad demandada a una variación del precio del propio bien.

Es importante diferenciar esto dado que un desplazamiento de la curva de demanda altera el precio y la cantidad de equilibrio, mientras que los movimientos a lo largo de la curva de demanda no constituyen más que una parte del proceso por el cual el cual el mercado alcanza el equilibrio.

- Desplazamientos de la Curva de Demanda
 - Una subida del precio de un bien sustituto.

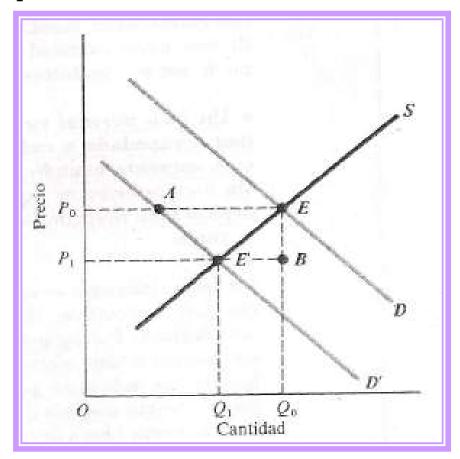
¿Qué ocurre con el precio del pescado cuando sube el precio del pollo?



Este ejemplo explica la interrelación de los diferentes mercados y por qué los economistas suelen hablar de un <u>sistema de precios</u>.

- Desplazamientos de la Curva de Demanda
 - Los efectos de una reducción de la renta.

¿Qué ocurre con el precio de un bien normal cuando disminuye la renta?



Factores Subyacentes a la Curva de Oferta

La curva de oferta se traza manteniendo constantes los determinantes de los costos de los vendedores.

Los factores que determinan la conducta del vendedor y que los economistas denominan factores del *"lado de la oferta"* son:

- a) Los activos productivos duraderos (capital físico).
- b) La tecnología existente.
- c) Los precios de los factores variables.
- d) La situación meteorológica (clima).

Los activos productivos duraderos (capital físico)

Las curvas de oferta suelen trazarse considerando dado el capital físico que poseen los vendedores de bienes y servicios (como barcos de pesca, los camiones de repartos, las computadoras, los inmuebles, etc).

Cuanto más capital físico tengan los vendedores, manteniéndose todo lo demás constante, mayor será la cantidad ofrecida a cada uno de los niveles de precios.

La cantidad de capital físico suele considerarse dada porque normalmente se tarda algún tiempo en ajustar los factores productivos, como el número de barcos de pesca. Es decir, son fijos a corto plazo, aunque pueden alterarse a largo plazo.

La variación de la cantidad ofrecida provocada por una variación del precio de mercado puede ser diferente a corto plazo de lo que es a largo plazo.

La tecnología existente

Por tecnología entendemos el conjunto de técnicas o métodos conocidos para producir un determinado bien o servicio.

Cualquier mejora de la tecnología que permita producir y vender una cantidad dada de un bien a un precio más barato tenderá a elevar la cantidad ofrecida de ese bien a cualquier precio. Es decir, generalmente los avances tecnológicos desplazan las curvas de oferta hacia la derecha.

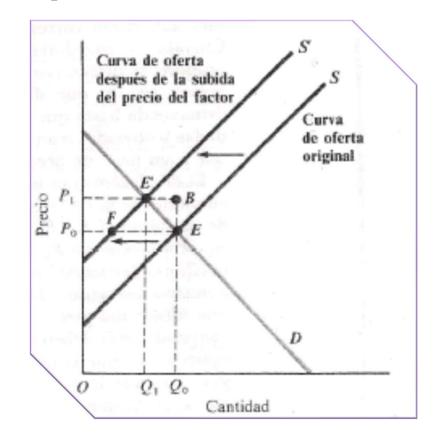
Por ejemplo: la incorporación de un nuevo equipo de sonar facilita la captura de peces y, por lo tanto, aumenta la captura de cada barco.

Los precios de los factores variables

Las variaciones de los precios de los factores influyen en los costos de producción y, por ende, en la cantidad de producción que las empresas están dispuestas a ofrecer a cada uno de los precios.

Una variación del costo de cualquier factor (salarios de los trabajadores, alquileres varios, etc) desplazará la curva de oferta.

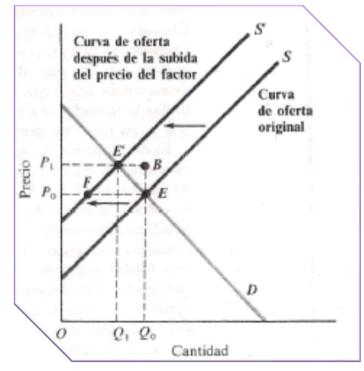
Por ejemplo: si sube el precio de un factor variable, las empresas se mostrarán más dispuestas a ofrecer una menor cantidad de producción a cada uno de los precios. Esto se representa en forma de un desplazamiento de la curva de oferta hacia la izquierda.



Desplazamientos de la Curva de Oferta

Si sube el precio del gasoil, los pescadores se mostrarán dispuestos a ofrecer menos pescado a cada precio. Esto se representa en forma de un desplazamiento de la curva de oferta hacia la izquierda (de S a S').

Dado que la cantidad ofrecida al inicial precio de equilibrio (P_0) ha disminuido, mientras que la demanda no ha variado, ahora hay un exceso de demanda de pescado.



Cuando los vendedores observen que los compradores se pelean por el pescado, subirán el precio, por lo que disminuirá la cantidad demandada hasta que se logre un nuevo equilibrio (sólo que a un precio más alto).

Así pues, el aumento del costo del gasoil provoca una subida del precio (de P_0 a P_1) y una reducción de la cantidad (de Q_0 a Q_1).

Muchas Gracias por su atención!!!