

# CENS N° 69 “MARIA DEL C. CABALLERO VIDAL” COMERCIALIZACION Y MERCADO 3ER AÑO 1RA DIVISION GUIA PEDAGOGICA N° 9 SEGUNDO CUATRIMESTRE

C.E.N.S. N° 69 “Maria del C. Caballero Vidal”

Docente: Antonio Plaza

Curso: 3° Año 1° División

Turno: Noche

## “COMERCIALIZACION Y MERCADO”

Las Fuerzas que actúan en un Mercado: **LA DEMANDA 2° Parte**

### **- DEMANDA: CONCEPTO - DETERMINANTES - GRAFICOS**

El concepto de “demanda” es una expresión que describe la conducta de los compradores actuales y de los compradores potenciales (futuros) de un determinado bien o servicio.

**Demanda es la cantidad de un determinado bien o servicio que están dispuestos a adquirir los compradores a cada precio durante un período de tiempo determinado. Depende del precio del bien o servicio y de otros factores**

La Demanda de mercado de un bien o servicio parte de las demandas de cada uno de los individuos. La demanda de un individuo por un bien o un servicio está dada por la cantidad que ese individuo desea comprar del bien a cada precio del mismo. Entonces, los mismos conceptos que se aplican individualmente, se aplican al comportamiento del conjunto.

La demanda relaciona dos variables fundamentales- **Cantidad demandada.**  
- **Precio del bien.**

Es intuitivo pensar que, mientras mayor sea el precio del bien, menor será la cantidad demandada de ese bien y, mientras menor sea el precio, mayor será la cantidad demandada del bien. Como la cantidad demandada disminuye al aumentar el precio del bien y, aumenta al disminuir el precio, **la curva de demanda es decreciente o con pendiente negativa.**

El término “dispuestos a comprar” significa que los compradores desean y pueden pagar la cantidad demandada en el caso de existir. Por lo tanto conviene distinguir entre cantidad demandada y cantidad real comprada. Si el gobierno fijara el precio de la leche a \$10 por litro, es muy probable que la cantidad demandada sea muy alta, pero pocos vendedores ofrecerán leche a ese precio, la cantidad comprada realmente por los consumidores probablemente sea muy pequeña, ya que los compradores no podrán encontrar tantos litros de leche como desean adquirir.

**La cantidad demanda depende únicamente de la conducta de los compradores, mientras que la cantidad comprada, depende tanto de compradores como vendedores**

## CENS N° 69 “MARIA DEL C. CABALLERO VIDAL” COMERCIALIZACION Y MERCADO 3ER AÑO 1RA DIVISION GUIA PEDAGOGICA N° 9 SEGUNDO CUATRIMESTRE

Para asociar la demanda a los actos cotidianos nos hacemos la siguiente pregunta ¿Qué quiere comer de postre hoy? Su respuesta es: Manzanas. Se le solicita que nos acompañe al supermercado, al sector de Verduras y Frutas. Una vez que llegamos lo primero que hacemos es ir donde están las manzanas, pero observamos que cerca de las mismas hay bananas, naranjas, peras, frutillas, kiwis, etc. Seguramente nos sentimos ahora inseguros y empezamos a ver los precios de las otras frutas.

Aquí es donde aparece el problema económico estudiado anteriormente: La asignación de recursos escasos para satisfacer una necesidad.

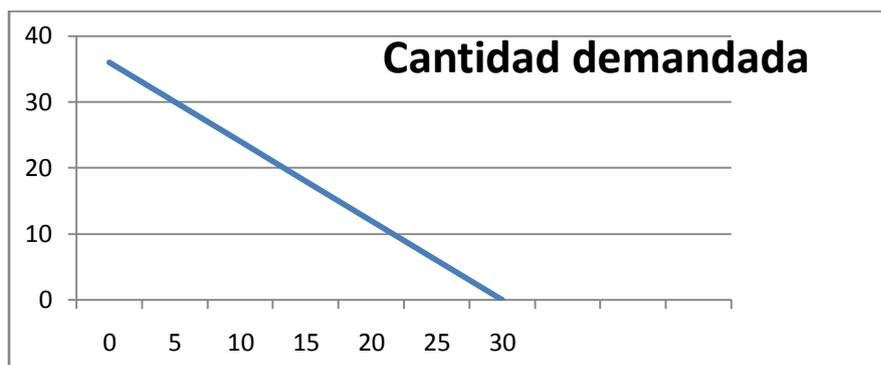
Si el precio de las manzanas fuera de \$20 la docena ¿Cuántas quiere comprar? Su respuesta es Una docena. Si el precio fuera menor, \$15 la docena usted querrá comprar docena y media. Y si el precio de la docena fuera \$20 probablemente compre 2 docenas. Y si el precio fuera de \$5 la docena seguramente compra 30 manzanas.

**Por último nos realizamos 2 preguntas más:**

- 1) ¿Cuál es la cantidad máxima de manzanas que está dispuesto a llevar si se las regalan? Su respuesta es 30 unidades.
- 2) ¿Cuánto es lo máximo que estaría dispuesto a pagar antes que se quede sin manzanas? Su respuesta es \$30 la docena.

Estas respuestas se pueden resumir en el siguiente Cuadro. En él se observa que el precio más alto, la cantidad consumida es la menor; en tanto al precio más bajo la cantidad consumida es la mayor. Esto describe el comportamiento inverso entre las dos variables de estudio: cantidad demandada de manzanas y su precio.

Precio (\$)	Cantidad (X)
0	36
5	30
10	24
15	18
20	12
25	6
30	0



## CENS N° 69 “MARIA DEL C. CABALLERO VIDAL” COMERCIALIZACION Y MERCADO 3ER AÑO 1RA DIVISION GUIA PEDAGOGICA N° 9 SEGUNDO CUATRIMESTRE

La demanda nos muestra la cantidad de demanda a cada precio. Ésta refleja la máxima cantidad de un bien o servicio que un individuo está dispuesto a adquirir a cada precio de ese bien dado:

- 1- El precio de los bienes relacionados (en el supermercado pudo conocer el precio de bananas, naranjas, peras, etc.)
- 2- Los gustos (usted prefirió consumir manzanas)
- 3- El ingreso de los individuos.



Introducimos a continuación cuatro hipótesis sobre los determinantes de la cantidad de un bien demandado por una economía doméstica individual.

La cantidad demandada hace referencia a las unidades que desean adquirir a un determinado precio.

La demanda describe la cantidad de un bien que se desea adquirir a cada precio, es decir que es un conjunto de cantidades demandadas relacionadas con los precios.

Como se vio en el ejemplo anterior, la cantidad demandada varía según el precio: cuando la docena de manzanas costaba \$10, la cantidad demandada era de 24 unidades, mientras que si

el precio bajaba a \$5 por docena, la cantidad demandada aumentaba a 30 manzanas. A esto se le llama **movimiento sobre la curva de demanda**: cuando aumenta el precio disminuye la cantidad demandada y cuando baja el precio aumenta la cantidad demandada. Es importante recalcar que en este caso **LA CURVA DE DEMANDA NO SE MUEVE**.

Las modificaciones o traslados de la demanda provienen por alteraciones de otros factores que influyen sobre las decisiones individuales, denominados factores subyacentes de la curva de demanda.

### FACTORES SUBYACENTES DE LA CURVA DE DEMANDA.

- **Son todas aquellas variables que influyen en la cantidad demandada a cada precio y entre ellos encontramos:**

- ✓ **Precio de los Bienes Relacionados.**

Cuando usted fue a comprar manzanas se encontró frente

A una serie de frutas alternativas y una de las posibilidades hubiera

Sido comprar un poco de cada una y haber consumido una ensalada

## CENS N° 69 “MARIA DEL C. CABALLERO VIDAL” COMERCIALIZACION Y MERCADO 3ER AÑO 1RA DIVISION GUIA PEDAGOGICA N° 9 SEGUNDO CUATRIMESTRE

de frutas, es decir que la relación de los bienes puede ser una sustitución o una complementariedad.

- ✓ Sustitución es exclusión en el consumo. En este caso sería comprar Kiwis en lugar de manzana.
- ✓ Complementariedad, es consumo en forma conjunta. Acá la decisión depende de sus gustos, ejemplo: ¿le gusta un licuado de multifrutas?, ¿le gusta la ensalada de frutas?
  - Si su respuesta en negativa, estamos en presencia de **bienes sustitutos**. Si el precio de los kiwis hubiera sido muy bajo, lo más probable es que su demanda de manzanas hubiera sido, también, muy baja. Caso contrario, si el precio del Kiwi es alto, se encontrarían demandas más altas por manzanas.

---

Cuando la demanda de un bien aumenta ante el incremento del precio de un bien relacionado o cuando al disminuir dicho precio baja la demanda del bien bajo estudio, se dice que estamos en presencia de un **BIEN SUSTITUTO**.

---

- Si su respuesta es afirmativa, se está en presencia de **bienes complementarios**. Si el precio de todas las frutas hubiera estado muy bajo, podría haber optado por una ensalada de frutas, y esto estimularía la demanda de manzanas.

---

Cuando la demanda de un bien sube ante disminuciones en los precios de los bienes relacionados a éste mientras que cuando estos últimos suben, la demanda del bien en cuestión baja, se está en presencia de los llamados **BIENES COMPLEMENTARIOS**

---

Claro está que si se abandona el caso planteado se encontrará una gama de bienes que son estrictamente de uso conjunto (bienes complementarios) o que satisfacen una misma necesidad (bienes sustitutos)

Ejemplos: autos y combustibles son bienes de consumo conjunto, es decir complementarios; al aumentar el precio de los autos se puede esperar que la demanda de combustible disminuya.

En los bienes sustitutos encontramos un ejemplo muy común el azúcar y el edulcorante. Ambos satisfacen la misma necesidad de endulzar, por lo tanto, al aumentar el precio de uno de ellos se puede esperar que la demanda del otro aumente.

- ✓ **Ingreso de los individuos.**

Para poder adquirir un bien o un servicio, necesitamos contar con ingresos monetarios. Si por alguna razón (demoras en el cobro o reducción de salarios, no poseemos ingresos suficientes, nos veremos obligados a tener que ajustar nuestra demanda.

Con relación al ingreso encontramos dos clases de bienes.

- Bienes Inferiores: frente a los aumentos del ingreso su demanda cae, mientras que cuando el ingreso cae la demanda aumenta. Son productos de segunda calidad, segundas marcas.
- Bienes Normales: cuando aumenta el ingreso, su demanda también aumenta, mientras que cuando disminuye el ingreso, la demanda disminuye. Estos pueden ser:
  - a) Necesarios: cubren necesidades vitales. Ejemplo nadie consume el triple de pan si aumentan sus ingresos, es decir que la demanda de bienes aumenta en menor proporción que el ingreso.
  - b) De Lujo: son aquellos en donde la cantidad demandada a cada precio o demanda aumenta en mayor proporción que el cambio del ingreso. Si el ingreso se duplica la demanda se incrementa en más del doble. Ejemplos: Smarttv, Celulares de alta gama, etc.

✓ **Gusto de los consumidores**

Los gustos y costumbres influyen en forma directa sobre la demanda de los bienes. Si un bien se pasa de moda o dejo de gustar, su demanda caerá (se traslada hacia abajo e izquierda) en tanto que si se pone de moda ésta aumenta (traslado hacia la arriba y derecha).

Habiendo descripto cada uno de los factores que afecta a la demanda estamos en condiciones de graficar.

Un **aumento de la demanda** implica que la cantidad demandada a cada precio aumentara, por lo tanto la curva se trasladada hacia la derecha y hacia arriba ( $D_x$  a  $D'_x$ ). **Grafico 1**

Una **disminución de la demanda** implica una reducción de la cantidad demandada a cada precio. Esto se representa con un traslado de la curva de demanda hacia abajo y a la izquierda. ( $D_x$  a  $D'_x$ ) **Grafico 2**

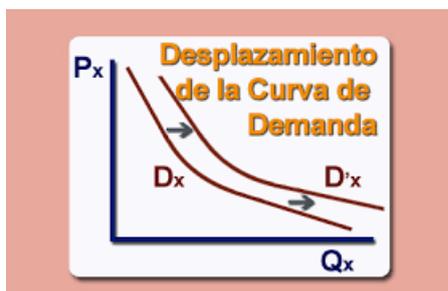


Gráfico 1- Aumento de la demanda

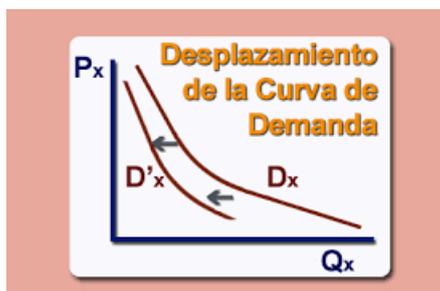


Gráfico 2- Disminución de la demanda

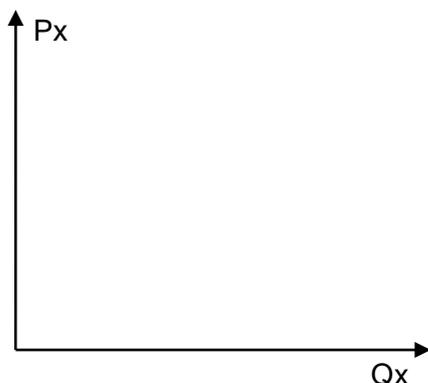
Para una mejor comprensión, puede ver la siguiente clase virtual en el siguiente Link:

<https://www.youtube.com/watch?v=IEwrDAAMAok&fbclid=IwAR3UIs13IZ4H5HnCKRg34VGXEghKRHOIOOnpCQAzakYzf5UbEH8iBfnsKko>

Actividades:

**CENS N° 69 “MARIA DEL C. CABALLERO VIDAL” COMERCIALIZACION Y MERCADO  
3ER AÑO 1RA DIVISION GUIA PEDAGOGICA N° 9 SEGUNDO CUATRIMESTRE**

- 1) Se solicita leer detenidamente el marco teórico que trata el tema Demanda, como así también ingresar al [link](#) mas arriba expuesto a los efectos de lograr una mayor comprensión del tema de la clase virtual.
- 2) Dada la siguiente tabla de demanda de quesos a distintos precios graficar en el eje cartesiano la curva de demanda



Px	Qx
10,00	20
8,00	50
7,00	90
3,00	150
1,50	280

- 3) Determinar si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas justificar
  - a) La curva de demanda de un consumidor tiene pendiente positiva, ya que mayor precio mayor cantidad demandada.....
  - b) Cando disminuye el ingreso de la población aumenta la demanda de bienes inferiores.....
  - c) Las variables que influyen en la cantidad demandada son únicamente: el precio de los bienes relacionados, el ingreso de los consumidores.....
  - d) La ley de demanda establece que cuando disminuye el precio de un bien demandamos menos dicho bien.....

**Director: Profesor: VICENTE PIRRI**

**Bibliografía utilizada en la presente guía pedagógica: “Manual de Economía” Autor: Dr. Prof.: Martin OLIVARES SANCHEZ Edit. Abdulah San Juan Mayo 2020**

**Profesor: Antonio Plaza: Correo Electrónico [plaza.antonio.osvaldo@gmail.com](mailto:plaza.antonio.osvaldo@gmail.com)**