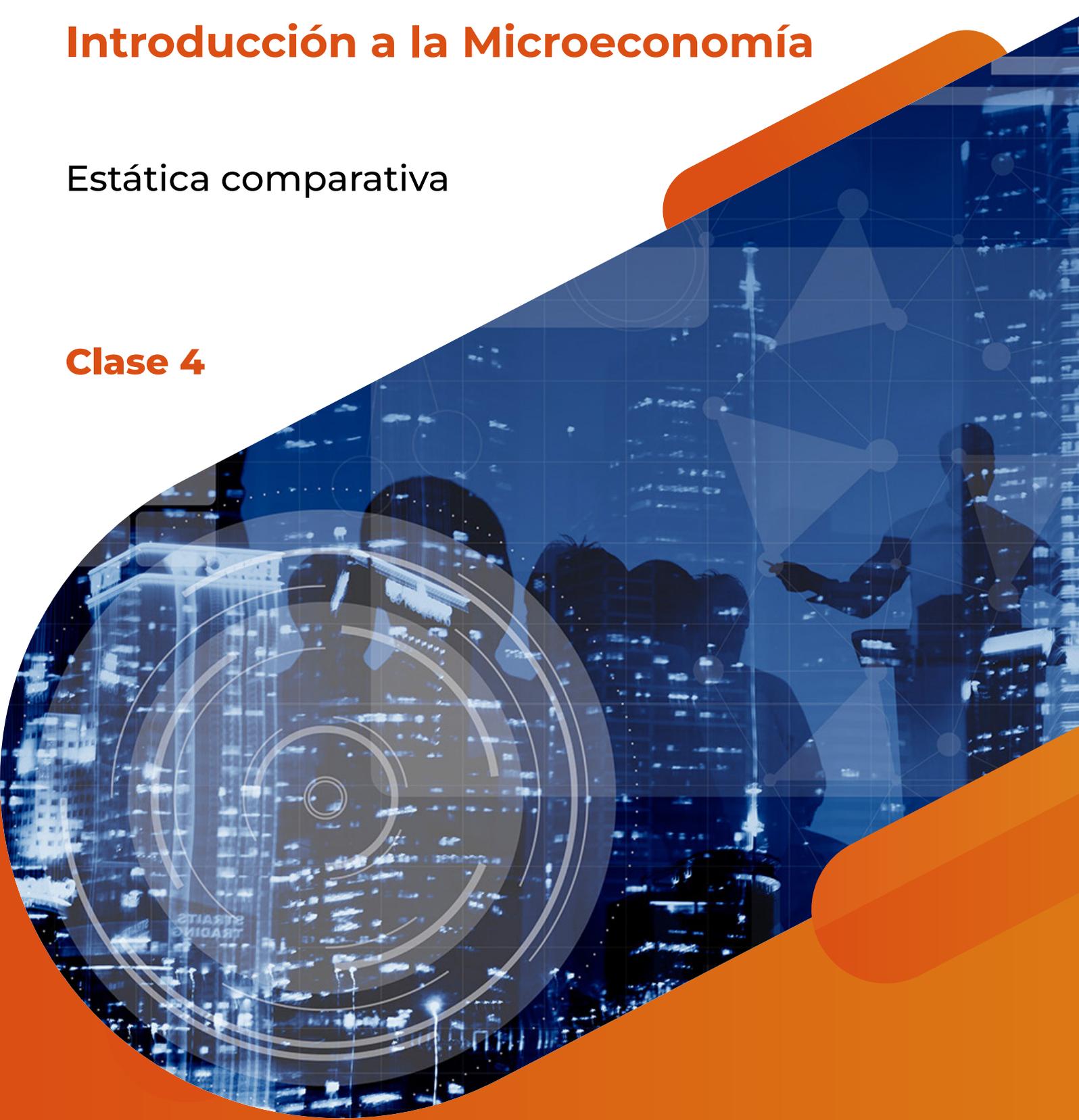


Introducción a la Microeconomía

Estática comparativa

Clase 4



1. INTRODUCCIÓN DE LA CLASE

Clase 4: Estática comparativa

La presente clase analiza los factores que determinan los desplazamientos de las curvas tanto de oferta como de demanda. Para ello, se parte, en ambos escenarios, de un análisis gráfico dentro del mercado de referencia a lo largo de las clases. Se incluyen definiciones claras y ejemplos de los distintos factores, especificando el canal de transmisión hacia las distintas variables de mercado: precios y cantidad.

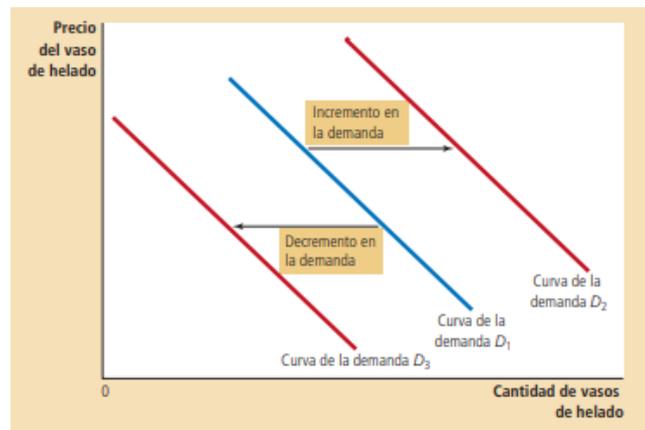
Se cierra la clase abordando el concepto de elasticidad, el cual permite comprender la dinámica de cambios infinitesimales dentro de los esquemas de oferta y demanda de un mercado. En este sentido, se espera que el estudiante, a través de las nociones revisadas, profundice sus habilidades en cuanto al análisis de la oferta y la demanda, el equilibrio de mercado y sus problemas cotidianos.

4.1 Determinantes de los desplazamientos de curvas de demanda

Toda vez que hemos entendido, a nivel gráfico, el concepto de equilibrio de mercado y sus particularidades en cuanto a desplazamientos de oferta y demanda, conviene ahondar en los determinantes de sus dos fuerzas. En la presente sección, se abordan los factores relacionados con la demanda.

Retomando el ejemplo analizado en clases anteriores, la Figura 1 ilustra el desplazamiento de la demanda de helado, producto de un shock a nivel de sabor, tanto positivo como negativo. Una mejora en la calidad del bien desplazará la demanda a la derecha, mientras que un detrimento de mismo, a la izquierda.

Figura 1. Desplazamiento de la demanda ante shock en la calidad del bien



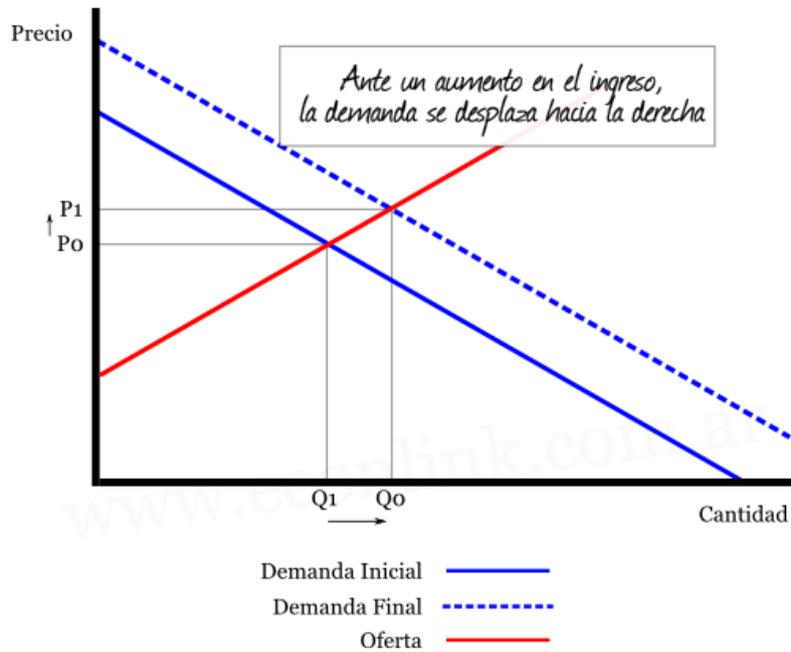
Fuente: Mankiw, 2021.

Así como el ejemplo mencionado, a continuación, se enlistan los principales determinantes que puede influir en el desplazamiento de la demanda:

Ingreso: También denominado renta, se encuentra estrechamente relacionado con la demanda de bienes y servicios. En concreto, cuando el ingreso de una persona aumenta, su capacidad para comprar bienes y servicios también lo hace, lo que provoca un aumento en la demanda. Este análisis permite distinguir dos tipos de bienes. Por un lado, un bien normal cuya demanda aumenta cuando los ingresos de los consumidores crecen, y disminuye cuando los ingresos caen, manteniendo constantes otros factores.

Es decir, a medida que las personas tienen más dinero disponible, tienden a comprar más de estos bienes. Ejemplos de bienes normales incluyen productos como ropa, electrónicos, y alimentos de calidad superior. Este tipo de bien se caracteriza por una relación directa entre el ingreso y la cantidad demandada.

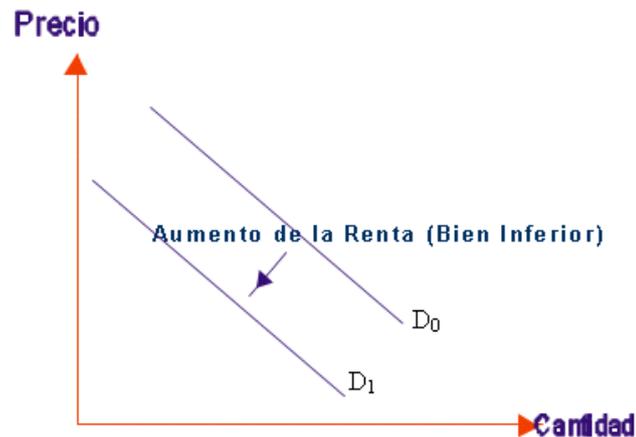
Figura 2. Gráfica de un bien normal



Fuente: Sevilla, 2015.

También se distingue el concepto de bien inferior, cuya demanda aumenta cuando los ingresos de los consumidores disminuyen y disminuye cuando los ingresos aumentan. A diferencia de los bienes normales, los bienes inferiores tienden a ser más demandados cuando los consumidores registran menos renta disponible, siendo opciones más económicas dentro del mercado. Ejemplos claros de bienes inferiores refieren al transporte público, productos de menor calidad o marcas genéricas. La demanda de estos bienes está inversamente relacionada con el ingreso de los consumidores.

Figura 3. Gráfica de un bien inferior



Fuente: MKTCIME, 2013.

Precios de bienes relacionados: Esta categoría genera un impacto significativo sobre la demanda de un bien, a través de dos tipos clasificados en bienes sustitutos y bienes complementarios.

Los bienes sustitutos se manifiestan en el momento que, dado que el precio de un bien aumenta, la demanda del otro relacionado, tiende a aumentar. Esto ocurre porque los consumidores, al ver que el bien sustituto se vuelve más caro, optan por comprar el bien original. Por ejemplo, si el precio de la Pilsener sube, algunos consumidores podrían optar por comprar Amstel, lo que aumentaría la demanda del segundo bien. En este caso, ambos bienes son sustitutos, y el aumento del precio de uno eleva la demanda del otro.

La segunda categoría corresponde a los bienes complementarios, definidos como aquellos bienes que se consumen en conjunto. De forma general, cuando la demanda de uno aumenta, la demanda del otro también lo hace. Por ejemplo, si el precio de los hotdogs baja, es probable que la demanda de ketchup aumente, ya que ambos bienes se consumen juntos. Del mismo modo, si el precio de un bien complementario sube, la demanda del bien original disminuirá, ya que los consumidores ya no desearán consumir ambos productos juntos debido al mayor costo total.

Figura 4. Ilustración gráfica de bienes sustitutos (izquierda) vs. Bienes complementarios (derecha)



Elaboración: Freepik, 2023.

Gustos: Este efecto se refiere a cómo las preferencias y los deseos de los consumidores afectan su disposición para comprar determinados bienes y servicios. Los gustos son imperativos al momento de entender la dinámica de la demanda, ya que determinan qué productos resultan atractivos o deseables en un momento dado. Los gustos pueden ser influenciados por varios factores, tales como las tendencias culturales, la publicidad, las experiencias personales, los cambios en la tecnología e incluso el contexto social y económico.

Cuando los gustos de los consumidores cambian de manera que favorecen un bien o servicio, la demanda de ese producto aumentará. Por ejemplo, si hay un aumento en la preferencia por la comida saludable, la demanda de productos como ensaladas, jugos naturales o alimentos orgánicos podría crecer. Por el contrario, si los gustos cambian en sentido contrario y los consumidores dejan de preferir un bien o servicio en particular, la demanda disminuirá. Para este caso, si una nueva tendencia hace que las personas dejen de preferir la moda de los teléfonos inteligentes de una marca específica, la demanda de esos teléfonos caerá, y los consumidores podrían optar por otros modelos o marcas que se ajusten más a sus nuevas preferencias. Ejemplos del comportamiento del consumidor con base en sus preferencias se pueden analizar en <https://www.ainia.com/ainia-news/perfil-consumidor-segun-su-comportamiento-de-compra-y-preferencias/>

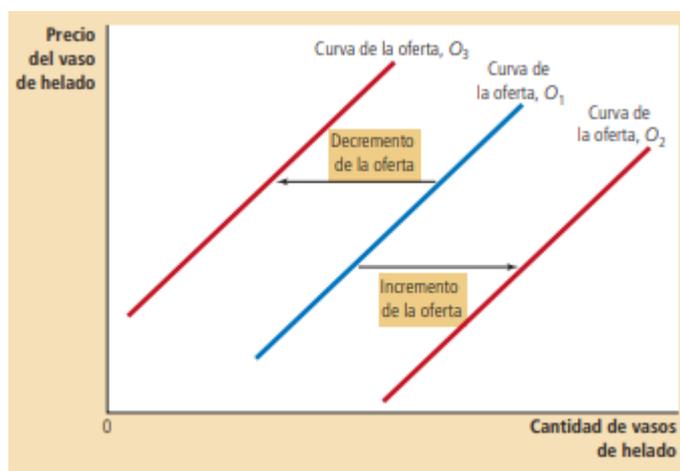
Número de compradores: En este caso, a medida que aumenta el número de consumidores dispuestos a comprar un bien o servicio, la demanda total de ese producto también aumenta. Esto se debe a que más personas están interesadas en adquirir el mismo bien, lo que incrementa la cantidad demandada en el mercado a un precio dado.

Por ejemplo, si una nueva población de consumidores se incorpora al mercado, ya sea a través de popularidad por campañas o crecimiento demográfico, la demanda de ese bien probablemente aumentará. Si, por el contrario, la cantidad de compradores disminuye, la demanda total también caerá. Esto puede ocurrir debido a factores como el envejecimiento de la población o la salida de consumidores del mercado.

4.2 Determinantes de los desplazamientos de curvas de oferta

Retomando el ejemplo analizado en clases anteriores, supongamos que el precio de la fruta disminuye, siendo esta un insumo esencial para producir helado, lo cual hace que la caída en el precio haga que vender helado sea más rentable. Esto aumenta la oferta de helado, desplazando la curva hacia la derecha. Por otro lado, cualquier cambio que reduzca la cantidad ofrecida, dado un precio, desplaza la curva de la oferta hacia la izquierda. Ambos escenarios se ilustran en la Figura 5.

Figura 5. Desplazamientos de la curva de la oferta



Fuente: Mankiw, 2021.

A continuación, se enlistan, de forma general, aquellos factores que determinan la curva de oferta de un bien o servicio.

El precio de los insumos: Los insumos son los recursos y materiales utilizados para producir, tales como mano de obra, materias primas, energía, entre otros. Cuando el precio de los insumos cambia, afecta el costo de producción y, por lo tanto, influye en la cantidad de bienes que los productores están dispuestos a ofrecer en el mercado.

De forma general, si el precio de los insumos aumenta, el costo de producción también se eleva. En este sentido, los productores pueden enfrentar dificultades para mantener los precios del bien final sin perder rentabilidad, lo que puede llevarlos a reducir la cantidad de bienes que producen o a aumentar el precio de venta. Por otro lado, si los precios de los insumos disminuyen, el costo de producción baja, lo que se traduce en productores fabricando bienes a un costo menor que, a su vez, se refleja en un aumento en la oferta,

puesto que los productores están dispuestos a ofrecer más productos a los mismos precios o incluso a precios más bajos.

Tecnología: Las mejoras tecnológicas pueden aumentar la eficiencia de la producción, reducir los costos y permitir que los productores ofrezcan más bienes a un precio más bajo, jugando un papel fundamental en la expansión de la oferta en los mercados. En general, se traduce en tres efectos. Primeramente, cuando se introduce una nueva tecnología o se mejora una existente, los productores pueden producir más bienes utilizando los mismos recursos o incluso menos. Por ejemplo, la automatización en fábricas o el uso de tecnologías más eficientes en la agricultura permiten que se produzcan más productos con menos trabajo y recursos, lo que aumenta la oferta de esos bienes.

Como segundo efecto, se encuentra la reducción de costos, que incentiva a los productores a aumentar la cantidad ofrecida a precios más competitivos, a través del uso de maquinaria avanzada o técnicas de fabricación más rápidas y precisas, lo que se refleja en una reducción del costo por unidad de producción.

Como último efecto, la innovación tecnológica puede dar espacio a la creación de nuevos productos o servicios que antes no existían, abriendo nuevos mercados a consumidores con más opciones de compra. El ejemplo más interesante de aumento de producción por desarrollo tecnológico es el de los Tigres Asiáticos: <https://politica-china.org/general/los-tigres-asiaticos-y-su-evolucion-economica>

Expectativas: Las expectativas de los productores sobre el futuro pueden tener un impacto significativo en la oferta de bienes y servicios. Los productores toman decisiones sobre cuánto producir y cuándo ofrecer en función de lo que anticipan, como cambios en los precios o en la demanda futura. En cuanto a los precios, las expectativas se bifurcan en dos caminos. Por un lado, proyecciones de precios futuros altos hacen que los productores retrasen la venta presente con la finalidad de ofrecer el bien más tarde cuando el precio sea más alto, lo cual también se traduce en una reducción de la oferta a corto plazo. En contraposición, las expectativas de precios futuros bajos provocan un aumento de la oferta presente, con la intención de aprovechar los precios antes de que disminuyan.

Adicionalmente, también existen cambios en las expectativas de la demanda, donde sobre un aumento o disminución en la demanda de un bien, ya sea por factores estacionales o tendencias del mercado, esto se refleja en un aumento de la oferta de ese bien para satisfacer la demanda esperada. Al contrario, si se proyecta una caída en la demanda, la oferta se reducirá con la finalidad de evitar producir más de lo que se vendería.

Número de vendedores: Cuantos más vendedores haya en un mercado, mayor será la cantidad total de bienes que se ofrecen a los consumidores. No obstante, el escenario se

bifurca en dos casos. Cuando más vendedores ingresan a un mercado, la oferta generalmente aumenta, siendo beneficioso para los consumidores, ya que tienen más opciones de compra, pero con la posibilidad de que los precios disminuyan debido a la competencia. Al contrario, si algunos vendedores abandonan el mercado, la oferta se verá restringida, ya que los consumidores tienen menos opciones y los vendedores restantes pueden aprovechar su posición para subir los precios. Un ejemplo interesante puede verse en el mercado de la moda, donde si varias tiendas de ropa cierran en una zona, quedando pocos vendedores, la oferta de ropa en esa área disminuirá y los precios pueden subir debido a la menor competencia.

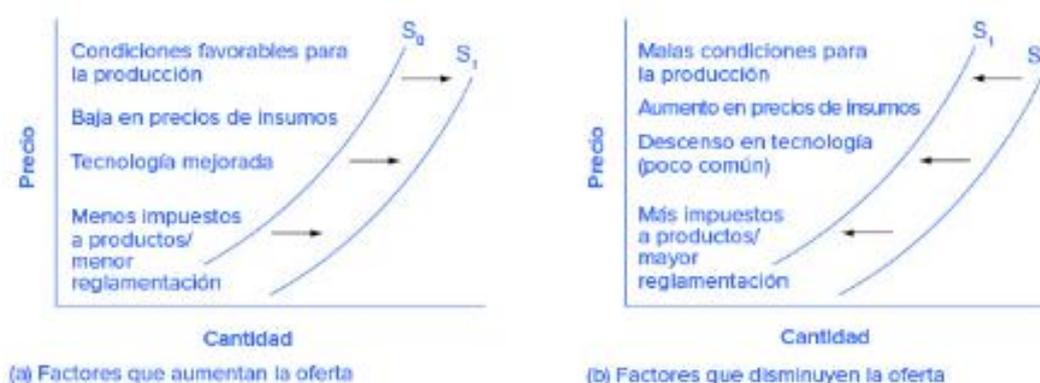
Impuestos: Los impuestos presentan un efecto directo sobre la oferta de bienes y servicios, ya que aumentan los costos de producción o venta de un bien. Dependiendo del tipo de impuesto, puede existir una afectación en la cantidad de bienes que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio dado.

Por un lado, un aumento de impuestos sobre los productores (sobre la producción o la venta de bienes), incrementa el costo de producción o distribución, reduciendo la cantidad de bienes que están dispuestos a ofrecer a los mismos precios, lo que disminuye la oferta.

Por un lado, un aumento de impuestos sobre los productores (sobre la producción o la venta de bienes) incrementa el costo de producción o distribución, reduciendo la cantidad de bienes que están dispuestos a ofrecer a los mismos precios, lo que disminuye la oferta.

A continuación, se resume los efectos mencionados, de forma gráfica:

Figura 6. Efecto de los determinantes de la oferta

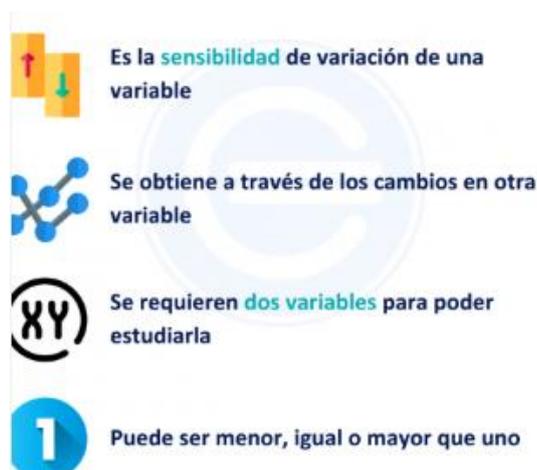


Fuente: Khan, s.f.

4.3 Principios de la noción de elasticidad

La elasticidad en economía mide cómo una variable responde a un cambio en otra variable. En particular, se utiliza para entender cómo la cantidad demandada o la cantidad ofrecida de un bien reaccionan ante cambios en su precio, el ingreso de los consumidores o el precio de bienes relacionados. Los principios del concepto en cuestión se resaltan en la figura 7.

Figura 7. Principios de la elasticidad en economía



Fuente: Infoeconomía, 2013.

En otras palabras, el concepto en cuestión nos ayuda a entender cómo reaccionan los consumidores y los productores frente a cambios en los factores que afectan los mercados, como los precios, los ingresos y los precios de bienes relacionados. No obstante, una noción más extensa de sus tipos y su fórmula será abordada en la siguiente clase.

Referencias citadas en la Clase 1.

Freepik. (2023). Demanda cruzada: bienes sustitutos, bienes complementarios [Ilustración]. Freepik.

Infoeconomía. (2013). *Elasticidad en economía: entendiendo la sensibilidad del mercado*. Infoeconomía24h. <https://infoeconomia24h.com/elasticidad-en-economia-entendiendo-la-sensibilidad-del-mercado/>

Khan Academy. (n.d.). *¿Qué factores cambian la oferta?* Khan Academy. <https://es.khanacademy.org/economics-finance-domain/microeconomics/supply-demand-equilibrium/supply-curve-tutorial/a/what-factors-change-supply>

Mankiw, N. G. (2018). **Principios de economía** (7ª ed.). Cengage Learning.

Mktime. (2013). *Determinantes: oferta y demanda*. mktcime. <https://mktcime.wordpress.com/2013/07/03/determinantes-oferta-y-demanda/>

Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2010). **Economía** (19ª ed.). McGraw-Hill.

Sevilla, A. (2015). *Bien normal*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/bien-normal.html>

Definición de los términos citados en la Clase 4.

Bienes sustitutos: Son aquellos productos o servicios que pueden ser utilizados en lugar de otros para satisfacer una misma necesidad o deseo del consumidor. Cuando el precio de un bien aumenta, los consumidores tienden a comprar más de su sustituto, ya que ambos satisfacen la misma necesidad.

Bienes complementarios: Son aquellos productos que se consumen juntos, es decir, la demanda de un bien está directamente relacionada con la demanda de otro.



La excelencia no se improvisa

síguenos

