



## CONTENIDO

### Determinantes de la Demanda y Oferta de Bienes y Servicios

Alexandra Gregory Crespo, Ph.D.  
Catedrática Asociada  
en Economía Agrícola

Publicación Preliminar, sin revisar

## DETERMINANTES DE LA DEMANDA Y OFERTA DE BIENES Y SERVICIOS

Antes de comenzar la discusión de los factores o determinantes de la oferta y demanda deseamos repasar los conceptos sobre la Ley de la Demanda y de la Oferta explicados en el Volumen anterior. La Ley de la Demanda estipula que existe una relación inversa entre la cantidad demandada y el precio, manteniendo otros factores constantes, *ceteris paribus*. Quiere decir que las personas desean adquirir más cantidad de bienes y servicios a precios menores y *viceversa*.

La Ley de la Oferta estipula que existe una relación positiva entre la cantidad ofrecida y el precio, manteniendo otros factores constantes, *ceteris paribus*. Esto quiere decir que los vendedores/productores desean vender más cantidades a precios más altos y *viceversa*.

Este choque entre los consumidores y productores/vendedores crea que se llegue a un acuerdo en el mercado donde ambos entes queden satisfechos. El precio de equilibrio es aquel precio donde la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida, este precio implica que los consumidores y vendedores/productores están satisfechos con el precio pagado/recibido.

¿Cuáles son estos otros factores que hacen que la demanda y oferta cambien? ¿Qué le ocurre a la demanda y oferta cuando uno de estos factores cambia? ¿Qué le ocurre a los precios y cantidades de equilibrio cuando estos factores cambian?

*En este volumen se presentará como afecta la demanda y oferta al cambiar uno de los factores o determinantes, que nos sea el precio cambia. Recuerde que sólo vamos a realizar un cambio a la vez para simplificar el modelo. En la próxima edición se presentará como predecir los cambios en los precios y cantidades de equilibrio cuando ocurren cambios en estos factores o determinantes de la demanda o de la oferta.*



## *CAMBIOS EN LA DEMANDA Y LA OFERTA*

Los **cambios en la demanda** ocurren cuando uno de los factores/determinantes de la demanda cambian. Este cambio implica que la curva de demanda se va a desplazar, mover a la derecha o la izquierda. De ocurrir un aumento en la demanda la curva se desplaza hacia la derecha (Panel a, Figura 1) y de ocurrir una reducción la curva se desplaza hacia la izquierda (Panel b, Figura 1).

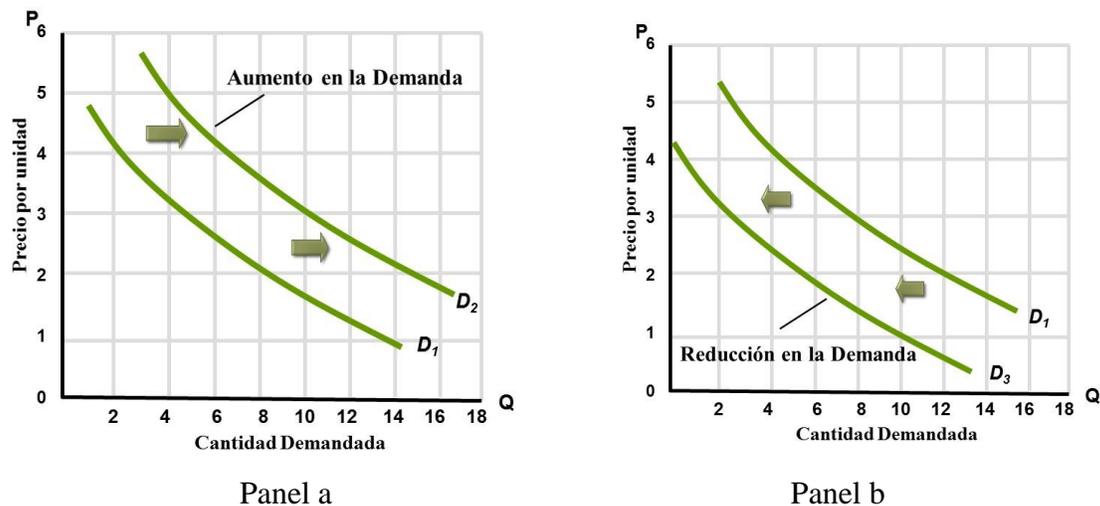


Figura 1: Cambios en la Demanda de Bienes y Servicios

Los **cambios en la oferta** ocurren cuando uno de los factores/determinantes de la oferta cambia. Este cambio implica que la curva de oferta se va a desplazar, mover a la derecha o la izquierda. De ocurrir un aumento en la oferta la curva se desplaza hacia la derecha (Panel a, Figura 2) y si ocurre una reducción en la oferta la curva se desplaza hacia la izquierda (Panel b, Figura 2).

## *DETERMINANTES DE LA DEMANDA*

Los determinantes que desplazan la curva de demanda son:

- Cambios en los gustos y preferencias
- Cambios en el número de consumidores
- Cambios en los ingresos de los consumidores
- Cambio en el precio de bienes relacionados, precios de bienes sustitutos y bienes complementarios
- Expectativas de los consumidores

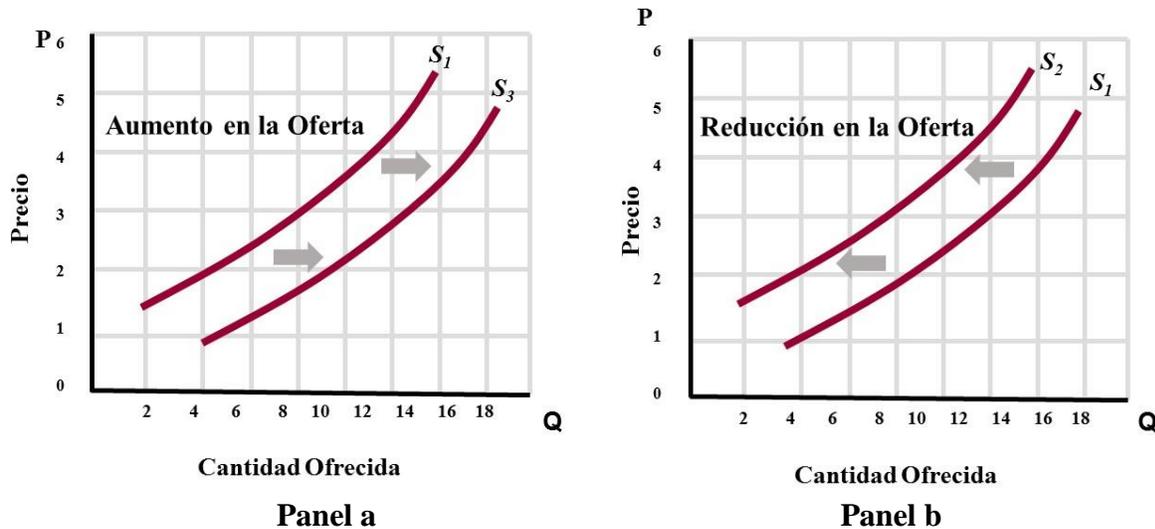


Figura 2: Cambios en la Oferta de bienes y Servicios

**Uno de los determinantes más importantes es el cambio en los gustos y preferencias de los consumidores.** Antes de comenzar a producir las empresas deben determinar si su producto tendrá aceptación por parte de los consumidores, lo que comúnmente se conoce como tener demanda. **De ocurrir cambios favorables en los gustos y preferencias, la demanda de bienes y servicios aumenta, de ocurrir lo contrario se reduce, esto es manteniendo todos los demás factores constantes.** Por ejemplo, la introducción de una fruta exótica con beneficios para la salud (moringa, jugo de noni, productos naturales, productos saludables, orgánicos entre otros) hará que la demanda aumente por haber ocurrido cambios en los gustos y preferencias (no la cantidad demandada). Otro tipo de cambio positivo es la introducción de información positiva sobre los beneficios de utilizar el producto.

En el caso de los alimentos contamos con un sinnúmero de ejemplos donde la demanda de dichos productos han aumentad como lo son: el consumo de avena, productos orgánicos, productos naturales, carnes libres de hormonas, entre otros. En el caso de ocurrir cambios desfavorables en los gustos y preferencias la demanda de bienes y servicios se reduce. Entre algunos ejemplos se encuentran: productos que pasan de moda, introducción de información científica donde demuestre la probabilidad que un producto pueda afectar la salud, productos donde se acusa a la compañía de mal manejo, condiciones sanitarias pésimas, por contaminar el ambiente entre otros.

*De ocurrir cambios favorables en los gustos y preferencias, la demanda de bienes y servicios aumenta y si ocurren cambios desfavorables en los gustos y preferencia se reduce la demanda esto es manteniendo todos los demás factores constantes*



# AGROEMPRESARISMO

Volumen 3: Diciembre 2015

Los consumidores cambian constantemente sus gustos y preferencias. Por lo que los agroempresarios deben buscar estrategias para cambiar los gustos y preferencias de una forma positiva hacia su producto. Una forma en la que las compañías multinacionales cambian los gustos y preferencias es invirtiendo millones de dólares en promocionar sus productos, especialmente si son nuevos en el mercado, esto es para convencer a los consumidores de comprar sus productos nuevos.

En el caso que exista una campaña negativa en contra de algún producto, la demanda del mismo se reducirá. En este caso el agroempresario tiene dos alternativas: combate la información negativa o tendrá que salir del mercado porque los consumidores eventualmente no van a querer su producto.

En los últimos años en Puerto Rico se ha reflejado una reducción en la población (Junta de Planificación, 2014). **Los cambios en el número de consumidores** está siendo un factor importante para determinar los precios y cantidades demandadas de los productos, particularmente el de los productos agrícolas. Al haber una reducción en el número de consumidores, la demanda del mismo se reduce eso es manteniendo otros factores constantes. Por el contrario de haber un aumento en el número de consumidores, la demanda del mismo aumentará eso es manteniendo otros factores constantes. Esto es lógico pensarlo dado a que de haber una reducción en la población habrá menos personas consumiendo bienes y servicios.

Los **Ingresos de los consumidores** es otro de los determinantes de la demanda. Si el ingreso de las personas aumenta, la demanda de bienes y servicios aumenta y *vice versa*, manteniendo otros factores constantes. Un determinante importante al momento de seleccionar bienes y servicios por parte de los consumidores es **los cambios en los precios de otros bienes (sustitutos y complementarios)**. **Cuando el precio de un bien sustituto aumenta la demanda de bienes y servicios del otro bien aumenta y vice versa**, manteniendo otros factores constantes. Por ejemplo, la Coca Cola y Pepsi Cola son bienes sustitutos y el precio de la Coca Cola aumenta, la cantidad demandada de Coca Cola se reduce. Por lo que los consumidores de Coca Cola que no pueden o no quieren pagar los precios más altos sustituirán la misma por otro producto sustituto. Estos consumidores buscarán el producto sustituto lo que hará que la Demanda de Pepsi Cola aumente.

**Cuando el precio de un bien complementario aumenta, la demanda de bienes y servicios del otro bien se reduce y vice versa, manteniendo otros factores constantes.** Por ejemplo, si el arroz y las habichuelas son productos complementarios y el precio del arroz aumenta la demanda de las habichuelas se reduce. Esto ocurre porque habrá consumidores de arroz que no desea pagar el precio más alto, es decir que la cantidad demandada se reduce. Por ende como las habichuelas complementan el arroz, los consumidores que dejan de comprar arroz dejarán de comprar habichuelas, es decir la demanda de las habichuelas se reduce (no se reduce la cantidad demandada).



# AGROEMPRESARISMO

Volumen 3: Diciembre 2015

Los consumidores siempre están buscando información sobre lo que ocurrirá en el mercado o **cambios en las expectativas del mercado**. Los consumidores toman decisiones sobre lo que esperan que ocurra en el mercado, si se esperan aumentos en los precios o si esperan aumentos en los ingresos. **Si los consumidores esperan que en el futuro el precio de un bien o servicio aumente, la demanda de dicho bien o servicio aumentará en el presente y vice versa**, manteniendo otros factores constantes. Esto ocurre dado a que los consumidores tratarán de evadir el precio alto del futuro. **Si los consumidores esperan que sus ingresos aumenten en el futuro, la demanda de bienes y servicios en el futuro aumentará y vice versa**.

## DETERMINANTES DE LA OFERTA

Los determinantes de la Oferta son:

- Cambio en el precio de los insumos/recursos
- Cambios en la tecnología
- Cambios en los impuestos o subsidios
- Cambios en los precios de otros bienes
- Cambios en las expectativas de los productores (cambio en precios futuros, cambios en las leyes y reglamentos)
- Cambio en el número de productores o vendedores

El precio de los insumos/recursos determina el costo de producción de una empresa, mientras más alto sea el costo de producción menores serán las ganancias. Es el margen de las ganancias el factor que va a incentivar a los productores a producir mayores cantidades, es decir que la oferta va a aumentar. **Cuando los precios de los insumos aumentan entonces la oferta se reduce porque es más caro producir el bien o servicio, siempre recordando que se mantienen los demás factores constantes. Por el contrario, si el precio de un insumo se reduce la oferta del bien o servicio aumentará.** Si pensamos en la producción agrícola, si aumentan los costos del fertilizante por ejemplo, los productores utilizarán menos cantidad de fertilizante lo cual resulta en una menor producción, es decir la oferta se reduce. Recuerde que se reduce la oferta y no la cantidad ofrecida, la cantidad ofrecida cambia solamente si ocurren cambios en los precios.

El cambio en la tecnología utilizada para el proceso de producción es uno de los determinantes más importantes, especialmente en la producción de productos agrícolas. Los avances tecnológicos por lo general ayudan a reducir la cantidad de recursos/insumos que se utilizan, lo cual resulta en una reducción en el costo de producción. En la producción agrícola, un cambio en tecnología no es tan sólo comprar un tractor para mecanizar el proceso de siembra o cosecha. El cambio en tecnología incluye la producción de nuevas variedades o variedades resistentes a plagas las cuales aumenten los rendimientos de producción por cuerda. En el caso de animales puede ser



# AGROEMPRESARISMO

Volumen 3: Diciembre 2015

la introducción de una raza que se adapte a las condiciones climáticas de la región. **Por ende los cambios en tecnología hacen que la oferta aumente.**

Las empresas consideran los impuestos como costos de producción, **por lo que aumentos en los impuestos, al igual que aumento en los insumos, reducirá la oferta. Por el contrario reducciones en los impuestos aumentará la oferta.** Los subsidios son considerados como incentivos de producción los cuales reducen los costos de producción. **Aumentos en los subsidios/incentivos aumentará la oferta mientras que reducción en los subsidios reducirá la oferta.**

El precio de otros bienes es importante para los productores, aunque la respuesta en el cambio de producción de un producto a otro en la agricultura es más difícil, este podría ser un factor para determinar la oferta de un producto. **Si el precio de otro bien que el productor pueda producir, esto es utilizando los mismos recursos, la oferta del bien que está produciendo se reduce** porque el(los) productor(es) dejará(n) de producir el producto que originalmente producía(n). **Si el precio de otro bien que el productor pueda producir, utilizando los mismos recursos, se reduce entonces la oferta de los bienes que está produciendo puede aumentar.**

Los cambios en las expectativas de los productores influyen en la oferta de bienes y servicios. Si el(los) productor(es) espera(n) que el precio futuro del producto que produce aumente, el(los) productor(es) reducirá(n) la oferta en dicho momento para poder vender a precios mayores en el futuro. Si se espera que el precio futuro del producto se reduzca, los productores aumentarán la oferta para poder vender en el presente a precios más altos. En el caso de los productos agrícolas es un poco más difícil de hacer dado a que estos son productos perecederos y el tiempo que toma la producción de cada producto. Además de los precios, el cambio en las expectativas puede incluir los cambios en las Leyes o Reglamentos los que pueden afectar positiva o negativamente la oferta de bienes y servicios.

El último determinante de la oferta es el cambio en el número de productores/vendedores. La ganancia va a determinar la entrada o salida de los productores. Si las ganancias son altas mayor cantidad de productores entrarán al mercado, por lo que la oferta de bienes y servicios aumentará. Si las ganancias son bajas algunos productores se retirarán del mercado, por lo que la oferta de bienes y servicios se reduce.

En este Volumen sólo se ha presentado los factores que aumentan o reducen la demanda o la oferta. El cambio de estos factores o determinantes resultan en el desplazamiento de la curva de demanda u oferta, lo cual provoca cambios en los precios y cantidades de equilibrio. ***En el próximo Volumen se presentará el mercado de equilibrio y como predecir los cambios en el precio de equilibrio y cantidad de equilibrio cuando ocurre algún cambios en los Determinantes de la Demanda o de la Oferta.***



# AGROEMPRESARISMO

Volumen 3: Diciembre 2015

## REFERENCIAS

McConnel, C. R., S. L. Brue, and S. N. Flynn. *Microeconomics*” McGraw-Hill Education, 2015, 20<sup>th</sup> edition.

Pindyck, R. S. and D. L. Rubinfeld. “*Microeconomics.*” Pearson Prentice Hall, 2005, 6<sup>th</sup> edition.

Nicholson, W. and Snyder, C. “*Microeconomic Theory: Basic Principles and Extension*” South-Western CENGAGE Learning, 2012, 5<sup>th</sup> edition.

Goldsmith, E. “*Consumer Economics Issues and Behaviors.*” Pearson Prentice Hall, 2009, 2<sup>nd</sup> edition.

Junta de Planificación. 2013. *Informe Económico al Gobernador.*