

EL CONSUMIDOR

Preferències

- Ø Primer satisfem les necessitats primàries i després les secundàries, però mai no podem satisfer totes les necessitats perquè sempre se'n creen de noves.
- Ø Circumstàncies que fan variar les preferències del consumidor: la tecnologia (aparició de nous béns), la moda i la publicitat.

Renda, estalvi i riquesa

- Ø Les nostres preferències estan condicionades pel nivell de renda
- Ø Estalvi: a partir d'un determinat nivell de renda es pot decidir no consumir, és a dir, estalviar.
- Ø Riquesa: conjunt d'estalvis o rendes no consumides

L'EFECTE DE LES VARIACIONS D'UN PREU

Efecte d'un canvi de preus

Un canvi de preus provoca un canvi en la decisió de consum produint els següents efectes:

- a) Efecte substitució: Si baixa el preu d'un producte, augmenta el seu consum i a l'inrevés. A més, si augmenta el consum d'un bé per una baixada de preu, disminuirà el consum d'un altre bé similar per un efecte de substitució
- b) Efecte renda: si disminueixen els preus augmenta el poder adquisitiu (i a l'inrevés)

TIPUS DE BÉNS

- Ø Béns normals. S'ha de distingir entre:
 - a) Béns necessaris (primera necessitat). Davant d'un augment de renda, augmenta el seu consum, però en una proporció inferior a l'augment de renda
 - b) Béns de luxe. El seu consum s'incrementa en proporcions superiors a l'augment de la renda.
- Ø Béns inferiors. Al augmentar el nivell de renda, baixa el seu consum ("achicoria", pa com a aliment, espardenyas)
- Ø Béns complementaris: tots dos són necessaris per satisfer una determinada necessitat (cafè/sucre). L'augment del consum d'un augmenta el consum de l'altre
- Ø Béns substitutius. (te/cafè). Satisfan la mateixa necessitat. Si augmenta el preu d'un augmenta la demanda de l'altre.

FUNCIÓ DE LA DEMANDA

- Ø La simple anàlisi de la realitat ens diu que la quantitat que un individu demandarà d'un bé dependrà del seu preu. Com més gran sigui el preu, més petita serà la quantitat que cada individu estarà disposat a comprar i a l'inrevés, com més petit sigui el preu, més gran serà el nombre d'unitat demandades.

- Ø Evidentment, intervenen altres factors com gustos, rendes, preferències, però si suposem que aquests factors són constants (fórmula ceteris paribus, res no canvia) tindrem la relació que hi ha entre el preu i la seva demanda.
- Ø Corba de demanda individual. Relació que hi ha entre el preu i la quantitat que un consumidor pot i vol demanar en un període de temps.
- Ø Corba de demanda de mercat. Suma de les quantitats de producte que cadascun dels individus estaria disposat a comprar
- Ø Quan augmenta el preu, la quantitat demandada baixa per:
 - Al augmentar el preu, alguns consumidors que prèviament n'havien comprat deixaran de fer-ho i buscaran altres béns substitutius
 - Hi ha consumidors que, sense deixar de comprar, demanaran menys

ELASTICITAT DE LA DEMANDA

- Ø Totes les empreses saben que la quantitat demandada serà més gran si baixa el preu i que si el preu augmenta, la demanda es redueix. Però el que té més interès per una empresa és saber com es veurà afectat el seu ingrés total si varia el preu. L'empresari vol saber si un canvi en el preu pujarà o reduirà els seus ingressos. L'augment o la reducció dels ingressos depèn de la sensibilitat de la quantitat demandada i això s'expressa mitjançant el concepte d'elasticitat

- Ø L'elasticitat és la mesura de la reacció de la quantitat demandada davant les variacions de preu

- Ø Fórmula:

- Ø Segons el resultat de la fórmula l'elasticitat es qualifica

- < 1 Demanda rígida o inelàstica. La demanda reacciona poc davant les variacions de preu.
- $= 1$ Demanda proporcional. Una variació de preus variarà la demanda en la mateixa proporció
- > 1 Demanda elàstica. Reacciona molt la quantitat demandada davant de qualsevol variació de preu

- Ø Casos límits:

* Demanda perfectament elàstica. Sense variació de preu la demanda és infinita. Aquest tipus de demanda és el que té un petit productor en un mercat de competència perfecta: al preu vigent, el mercat demandarà tota la quantitat que ell ofereixi.

* Demanda perfectament rígida. Qualsevol variació en el preu no fa canviar la quantitat demandada. Elasticitat zero. Exemples: medicaments, tabac, aliments en cas de guerra...

- Ø L'elasticitat de la demanda és un concepte important pels venedors perquè gràcies a ell poden saber si al reduir o augmentar el preu en un determinat percentatge, l'ingrés total (preu x quantitat venuda) augmentarà, disminuirà o es quedarà igual
- Ø Si la demanda és elàstica el canvi percentual de demanda serà major que el produït en el preu. Així, si el preu es redueix un 10%, la quantitat demandada s'incrementarà en més d'un 10% i l'ingrés augmentarà. Per altra banda, si el preu augmenta en un 10% la quantitat demandada es reduirà en més d'un 10% i l'ingrés total disminuirà.
- Ø Si la demanda és inelàstica el canvi percentual en la quantitat demanda és menor que el canvi percentual en el preu. D'aquesta manera si el preu es redueix en un 10%, la quantitat demandada augmentarà menys d'un 10% i, per tant, l'ingrés total disminuirà
- Ø [La demanda inelàstica explica el comportament d'alguns agricultors que, en determinades ocasions, cremen les seves collites. D'aquesta manera aconseguixen que pugin els preus dels seus productes i que els ingressos totals augmentin, ja que la demanda de productes agrícoles acostuma a ser inelàstica]

Desplaçaments de la corba de demanda

Model estudiat fins ara: només dues variables: preu i quantitat. Què passa si introduïm noves variables?

1a variable. Variació de la renda dels consumidors

Suposem que en una zona (regió, país) la renda mitjana augmenta. Abans de veure què passa amb la corba, hem de distingir entre:

- a) Béns inferiors. Si augmenta la renda, la corba de demanda dels béns inferiors es desplaça cap a l'esquerra.
- b) Béns normals. La corba es desplaça cap a la dreta

També cal distingir entre:

- a) Béns de primera necessitat: La corba es desplaça cap a la dreta de forma proporcional a la renda. 10% d'augment de renda, 10% de quantitat demandada
- b) Béns de luxe: Augmenta la demanda molt més que la renda. Desplaçament cap a la dreta.

2a variable. Variació dels béns relacionats

Cal distingir entre:

- a) Béns relacionats. Si augmenta la demanda d'un, augmenta la demanda de l'altre i la corba es desplaça cap a la dreta.
- b) Béns complementaris. Si augmenta la demanda d'un, baixa la demanda de l'altre i la corba es desplaça cap a l'esquerra.

3a variable. Variació dels gustos

Quan un producte està de moda i passa de moda la corba es desplaça cap a l'esquerra perquè baixa la demanda

