

CURIOSIDADES ECONÓMICAS

El curioso caso de la curva de demanda

José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso

El curioso caso de la curva de demanda

José M. Domínguez Martínez y Rafael López del Paso

Resumen: En este artículo se trae a colación la representación estándar de las curvas de demanda, en la que la cantidad aparece en el eje horizontal y el precio en el vertical, incluso en los casos en los que se conciben como variables dependiente e independiente, respectivamente. Se hace una incursión en los orígenes de dicha práctica y en las razones de su mantenimiento.

Palabras clave: curva de demanda; representación gráfica; enfoque marshalliano.

Códigos JEL: B13; D11; A10.

El aprendizaje de las curvas de demanda de un individuo representativo y del mercado es una de las primeras tareas que ha de afrontar el estudiante de Economía. Este pronto se familiariza con la forma de la curva con pendiente negativa, representada en un gráfico en el que las cantidades del bien (q) aparecen en el eje horizontal y su precio (p), en el vertical, a pesar de que esta última es la variable que habitualmente se toma como independiente y la primera como dependiente: a medida que sube el precio por unidad del bien, los consumidores están dispuestos a demandar menores cantidades. Sin entrar en desarrollos analíticos un tanto sofisticados, la anterior conexión intuitiva se asume sin que en todos los casos se tome conciencia de que la mencionada representación de la curva no se atiene a la ubicación habitual de las variables independiente y dependiente.

La mayoría de los manuales de Economía, pese a ello, utiliza esa aparentemente atípica forma de representación, que fue la utilizada por Alfred Marshall en sus formulaciones analíticas originarias. ¿Responde esa desviación a algún capricho del gran economista británico o, por el contrario, se debe a alguna causa fundamentada en los planteamientos teóricos?

Un jugoso artículo de J. K. Whitaker publicado en la edición de 1991 de *The New Palgrave* (A Dictionary of Economics) nos ayuda a salir de du-

das. En él se expone cómo Marshall, al analizar la compra de unidades de una mercancía, concibe el precio de demanda de un individuo respecto de la unidad « n » como el precio que está dispuesto a pagar una vez que ha adquirido la unidad « $n-1$ ».

El supuesto básico es que este precio de demanda es menor cuanto mayor es « n », ya que, como señalaba Marshall, «admitiendo que el tiempo no ha de producir ninguna alteración en el carácter o gustos de la persona, y que el poder adquisitivo del dinero y la cantidad disponible del mismo no se alteran, la utilidad marginal de una cosa disminuirá rápidamente con cada aumento que experimente la cantidad disponible de la misma»¹.

La lista de los precios a que se está dispuesto a comprar diferentes cantidades (denominada lista o tabla de demanda) define la curva de demanda del consumidor, que se podría representar gráficamente reflejando, de forma natural, la cantidad en el eje horizontal².

Cuando se pasa a realizar un análisis desde el punto de vista del conjunto del mercado, la inter-

¹ Alfred Marshall (1890): *Principles of Economy*, MacMillan, Londres; versión castellana, *Principios de Economía*, Fundación ICO, Madrid, 2005.

² La primera versión concreta de la función de demanda fue llevada a cabo por Vieri en 1760, si bien no fue hasta 1838 cuando Cournot la expresó de forma algebraica como función del precio, y la dibujó conjuntamente con la oferta en un espacio en el que se relacionaban precios y cantidades.

pretación se centra en identificar el precio máximo uniforme al que cualquier cantidad agregada puede venderse en el mercado en un período dado, «puesto que en los grandes mercados, en los cuales aparecen mezclados conjuntamente ricos y pobres, viejos y jóvenes, hombres y mujeres, personas de todas las variedades de gustos, temperamentos y ocupaciones, las peculiaridades en las necesidades de los individuos se compensarán las unas con las otras en una gradación relativamente regular de la demanda total».

En 1920 Marshall reconocía que sería más natural, al tratar la demanda del mercado, representar la cantidad como función del precio, pero eligió el enfoque contrario para mantener la simetría con su tratamiento de la oferta, ya que «la demanda y la oferta ejercen influencias coordinadas. Ninguna de ellas puede aspirar al predominio, como no puede pretenderlo ninguna de las dos ramas de unas tijeras. Discutir acerca de si el valor está determinado por la utilidad o el coste de producción sería lo mismo que discutir acerca de si es la lámina superior de un par de tijeras o la inferior la que corta un trozo de papel».

La patente influencia ejercida por Marshall ha determinado que, incluso en los casos en los que prevalece la visión que considera las cantidades demandadas y ofertadas como funciones del precio, se haya seguido con la práctica de la representación marshalliana.



A lo largo de las últimas décadas, en el contexto del enfoque dual de la teoría del consumidor, ha proliferado el uso de las funciones de demanda inversas, indirectas o walrasianas, determinadas a través del mapa de curvas de indiferencia, en las que el precio aparece como variable dependiente. Pero ello no quita para que, en los casos en los que se sigue recurriendo al enfoque directo, siga siendo un tanto curioso el uso de la representación gráfica marshalliana.

Más allá de las explicaciones teóricas, su utilización puede responder al fenómeno de la denominada «dependencia de la senda». El uso extensivo y la propia inercia apuntalan ciertas prácticas que resultan difíciles de alterar, incluso cuando pueden carecer de justificación.