

UNIDAD 4. EL MERCADO

1. EL MERCADO

Mercatus, en la antigua Roma era el lugar de la ciudad donde se vendían y compraban todo tipo de bienes (alimentos, ropa, joyas, cerámica, telas...)

EL MERCADO es el conjunto de compradores y vendedores que intercambian un bien o servicio mediante un pago. Esto se puede realizar en un lugar físico o virtual.

Existen dos grandes grupos de mercados:

El **mercado de bienes** como la fruta, el aceite.. El mercado de valores o acciones, el mercado de la vivienda, el mercado de la energía, ..etc. Los demandantes son las familias que paga un precio y los oferentes los productores.

El **mercado de factores**, donde los demandantes son los productores y los oferentes las familias que ofrecen sus tierras o su trabajo a cambio de una remuneración o una renta.

En los mercados **se fijan los precios** de los factores de producción, de los bienes y los servicios y **se toman las decisiones** sobre que producir o comprar.

Nos centraremos en el mercado de bienes standard o **MERCADO COMPETITIVO** que **es aquel en el que hay muchos vendedores y compradores en dónde estos no pueden influir en el precio**. De esta manera los precios no suben o bajan por caprichos de una empresa sino por la oferta y la demanda.

Para entender como los precios varían en un mercado, los economistas utilizan el **MODELO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA**. Entender este modelo nos va a permitir hacer predicciones de cuando los precios de un determinado bien van a subir o bajar.

2. LA DEMANDA

La demanda de un bien o servicio es **la cantidad de ese bien que están dispuestos a adquirir los consumidores a un precio determinado**. La demanda es la **intención de comprar** a un precio determinado.

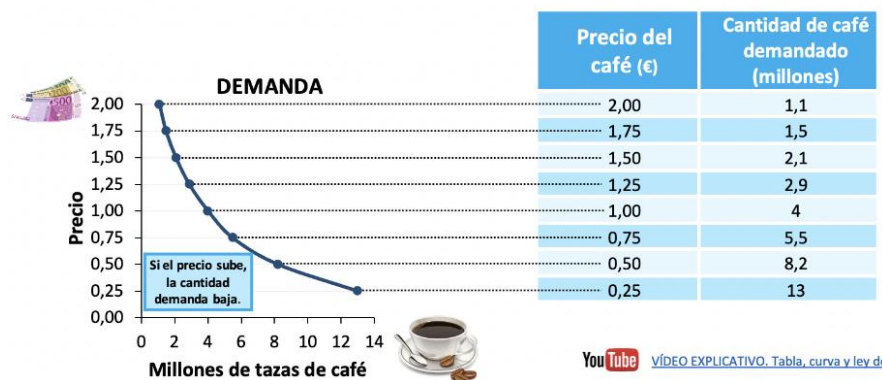
LEY DE LA DEMANDA. Establece la relación entre la demanda de un bien y su precio. Cuanto mayor sea el precio de un bien menores serán las cantidades demandadas por los consumidores y habrá mayor demanda cuanto mas bajo sea el precio de ese bien.

Para estudiar la demanda necesitamos hacer una tabla que nos indique la demanda que existe de un determinado producto a cada precio diferente.

2.1. LA TABLA Y LA CURVA DE DEMANDA

La **tabla de demanda** nos va a mostrar cuánta cantidad de un producto es demandado para cada precio.

La **curva de demanda** es la representación gráfica de las diferentes cantidades del producto demandadas (Q_d) por los consumidores para cada precio (P).



YouTube [VÍDEO EXPLICATIVO. Tabla, curva y ley de demanda](#)

2.2. LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA

1. El precio es el factor más importante y cambiará en función de la oferta o demanda que haya de determinado producto: Si la demanda aumenta el producto sube de precio porque es escaso y cuando la oferta de ese producto aumenta, el precio baja ya que no hay tanta demanda, esto si no hay ningún factor que influya (La cláusula *ceteris paribus*). **A menor precio, mayor cantidad demandada y viceversa.**

Pero pueden influir también otros factores.

2. El precio de otros bienes relacionados. Podemos hablar de dos tipos de bienes que pueden influir en la demanda de otro producto, ya que tienen relación. Esto dependerá de la relación existente entre el bien principal y esos otros bienes.

- Bienes sustitutivos. Son aquellos bienes que satisfacen la misma necesidad.

Por ejemplo, mucha gente puede decidir tomar té en lugar de café. Si de repente el té sube de precio, eso puede hacer que muchos bebedores de té se cambien al café y viceversa.

Si el precio de un bien sustitutivo disminuye, disminuirá la demanda del otro bien

- Bienes complementarios. Son aquellos bienes que se consumen conjuntamente.

Por ejemplo: los coches y la gasolina, las lámparas y las bombillas o la impresora y la tinta. Si de repente el precio de la gasolina aumenta, puede que la gente que usa el coche deje de usarlo aunque los coches sean baratos (En ocasiones se baja el precio de un bien, para aumentar la demanda de los complementarios).

Si el precio de un bien complementario disminuye, aumentará la demanda del otro bien

3. La renta. La cantidad de dinero que tenemos condiciona la cantidad de bienes que podemos comprar y, por tanto, la cantidad de producto que un consumidor demanda. Es decir, que de manera general podemos decir que si la renta de un país aumenta eso hará que la gente pueda demandar más productos.

Sin embargo, no todo aumento de la renta implica un incremento de la cantidad demandada de todos los bienes, sino que dicho incremento dependerá del tipo del bien.

- Bienes normales. En este tipo de bienes **la demanda aumenta cuando aumenta la renta** de los demandantes. La mayoría de los bienes y servicios entran en esta categoría, por ejemplo, la vivienda o los electrodomésticos. **A mayor renta, mayor demanda de bienes normales.**

- Bienes inferiores. Son aquellos bienes que **se demandan menos cuando aumenta la renta**, como los coches de segunda mano o los productos de marca blanca de los supermercados. Se llaman así porque existe una alternativa de mayor calidad. Cuando ganamos más dinero queremos consumir otros bienes “mejores” .

A mayor renta, menos demanda de bienes inferiores.

4. Las preferencias del consumidor. Los gustos, las preferencias y la moda influyen en los productos que los consumidores demandan. Una gran campaña sobre un producto puede hacer aumentar su demanda.

Si aumenta la preferencia de un bien aumenta la demanda de ese bien

5. Las expectativas del precio y de la renta. Si los consumidores consideran que el precio de un bien va a aumentar mucho en un futuro próximo puede modificar la demanda presente. Por ejemplo, en los años previos al 2007 con el boom de la vivienda, los precios subían sin parar, pero, aun así, los españoles comprábamos más casas cada año.

Si hay expectativas de que los precios suban, la demanda aumentará.

Las expectativas sobre el ingreso también pueden aumentar o disminuir la demanda. Cuando estalló la crisis en España, mucha gente temía ser despedido, por eso mucha gente que seguía trabajando, ante el temor de ser despedido aplazó compras importantes, y la venta de casas y de coches bajó mucho en España.

Si hay expectativas de ganar más dinero, la demanda aumentará.

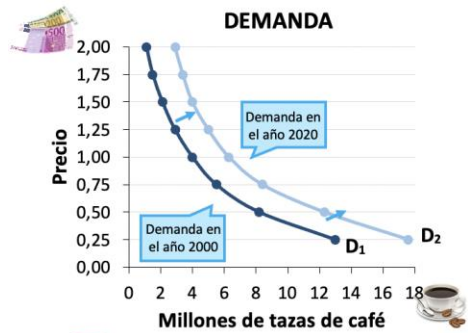
6. Cambios en el número de consumidores. Si aumenta o disminuye la población, se incrementará o disminuirá la demanda.

LOS CAMBIOS EN LA DEMANDA. Movimientos y desplazamientos.

Estos se pueden producir cuando se altera alguno de los factores que determinaron esa demanda. Mientras los factores diferentes al precio no varíen (*cláusula ceteris paribus*), la tabla y curva de demanda no cambiará.

Si cambia el precio se produce un **movimiento** dentro de la curva de la demanda.

Cuando se cambia uno de los factores diferentes en el precio, se produce un cambio o desplazamiento en la demanda, y por tanto tendremos una nueva curva y tabla de demanda.



Precio de una taza de café (€)	Cantidad de café demandado (millones de tazas)	
	2000	2020
2,00	1,1	2,9
1,75	1,5	3,4
1,50	2,1	4
1,25	2,9	5
1,00	4	6,3
0,75	5,5	8,4
0,50	8,2	12,3
0,25	13	17,6

Un aumento del tamaño de la población (más consumidores), provoca un aumento en la demanda de café.

YouTube VÍDEO EXPLICATIVO. Movimientos y desplazamientos de demanda

La modificación de un factor diferente al precio que aumente la demanda, va a desplazar la curva a la derecha.

La modificación de un factor diferente al precio que disminuya la demanda, va a desplazar la curva a la izquierda.

3. LA OFERTA

La oferta es la **cantidad de un bien o servicio que el productor o comerciante está dispuesto a vender a un determinado precio**. OFERTA es la **intención de vender** a un precio determinado.

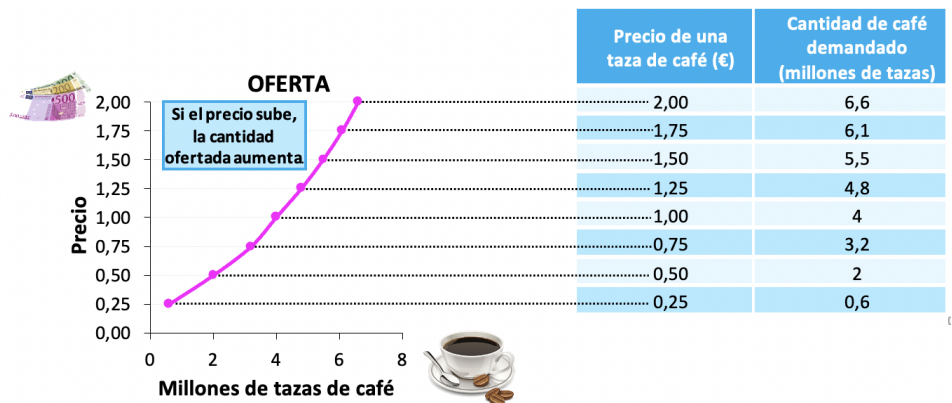
Si los precios son muy bajos los productores no podrán recuperar los costes que han tenido, por tanto, **habrá muy pocos productores dispuestos a vender** porque apenas ganarán dinero. Si los precios son altos motivarán al productor o comerciante a **producir más**.

LEY DE LA OFERTA Establece la relación entre la oferta de un bien y su precio. Cuanto mayor sea el precio de un bien o servicio, mayor será el deseo de producir y vender más, ya que a los productores les permite tener más beneficios. A mayor precio mayor cantidad ofertada.

3.1. LA TABLA Y LA CURVA DE OFERTA.

La **tabla de oferta** nos va a mostrar cuánta cantidad de un bien o servicio van a ofrecer los productores para cada precio.

La **curva de oferta** es la representación gráfica de las diferentes cantidades de un bien ofertadas por los productores para cada precio.



3.2. LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN LA OFERTA

- 1. EL Precio del bien en cuestión.** Como hemos mencionado anteriormente, la ley de la oferta establece que cuanto mayor sea el precio de un bien, mayor será la cantidad ofertada y viceversa, a menor precio menor es la cantidad ofertada.
- 2. El precio de otros bienes sustitutos en la producción.** Un bien es sustitutivo en la producción cuando el productor puede producir uno u otro bien con los factores productivos que tiene. Es decir, son sustitutos en la producción porque los productores pueden seguir usando más o menos los mismos factores productivos. Por ejemplo pueden decidir producir café o bien patatas, tomates etc. Si el precio de las patatas aumentara, muchos de nuestros agricultores dejarían de producir café y se pasarían a las patatas que dan más beneficios.

Conviene no confundir sustitutos en la producción con sustitutos en la demanda. Café y patatas serían sustitutos en la producción, pero no en la demanda.

3. Costes de producción. Si se producen cambios en los precios de los factores productivos. Por ejemplo si disminuyen los precios de las semillas de café, producir café será más barato (menos costes), eso hará que los agricultores puedan ganar más dinero y habrá más agricultores dispuestos a producir café. Pero si suben los precios de las semillas los agricultores tendrán menos beneficio.

4. La tecnología. La tecnología también es muy importante para poder disminuir los costes. Si hay un gran avance que permita producir mayores cantidades en menos tiempo, eso permitirá a las empresas disminuir sus costes y por tanto ganar más dinero.

5. Las expectativas empresariales. Si consideran que van a poder vender más productos o que van a poder ganar más dinero, aumentarán su oferta.

6. Cambio en el número de productores. Si por algún motivo aumenta el número de productores habrá un aumento de oferta y viceversa. Lo contrario provocaría un descenso de la demanda y que la curva se desplazara a la izquierda.

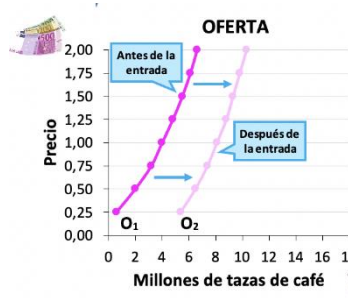
3.3. LOS CAMBIOS EN LA OFERTA. Movimientos y desplazamientos.

Estos se pueden producir cuando se altera alguno de los factores que determinaron esa oferta. Mientras los factores diferentes al precio no varíen (*cláusula ceteris paribus*), la tabla y curva de oferta no cambiará. Si cambia el precio se produce un movimiento.

Cuando se cambia uno de los factores diferentes en el precio, se produce un cambio o desplazamiento en la oferta, y por tanto tendremos una nueva curva y tabla de oferta.

La modificación de un factor diferente al precio que aumente la oferta, va a desplazar la curva a la derecha.

La modificación de un factor diferente al precio que disminuya la oferta, va a desplazar la curva a la izquierda.



Precio de una taza de café (€)	Cantidad de café ofertada (millones de tazas)	
	Antes	Después
2,00	6,6	10,3
1,75	6,1	9,8
1,50	5,5	9,3
1,25	4,8	8,8
1,00	4	8,1
0,75	3,2	7,4
0,50	2	6,5
0,25	0,6	5,4

Nuevos agricultores deciden cultivar (hay más productores), por lo que aumenta la oferta de café.

23

4. EL EQUILIBRIO DE MERCADO.

En el mercado puede llegar un momento en que demandantes y oferentes (productores y vendedores) lleguen a un posible equilibrio.

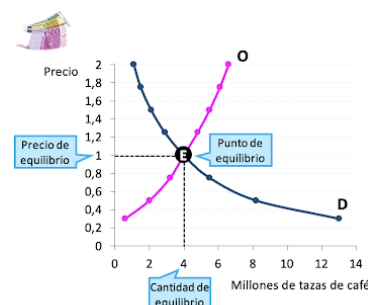
4.1. EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO (E) los deseos de los oferentes coinciden con los de los demandantes. En él, la cantidad que los oferentes están dispuestos a producir (cantidad ofertada) a un determinado precio coincide con la que los demandantes están dispuestos a consumir (cantidad demandada).

Aquí decimos que el mercado "se vacía", porque la intención de compra y de venta (demanda y oferta) son iguales en el precio de equilibrio.

Mientras que no varíen ninguno de los demás factores distintos al precio (ceteris paribus) que influyen en la demanda (precios de otros bienes, renta, gustos....) o en la oferta (precios de otros bienes, tecnología, precio de los factores productivos....) el precio y cantidad de equilibrio serán siempre los mismos.

SI EL PRECIO DE UN PRODUCTO BAJA POR DEBAJO DEL EQUILIBRIO, los productores bajan la producción, pues no obtienen tantos beneficios, por lo tanto habrá ESCASEZ de oferta o EXCESO DE DEMANDA.

En esta situación algunos de los consumidores que se han quedado sin consumir estarán dispuestos a pagar un mayor precio por el producto y este subirá. Pero como no todos los consumidores insatisfechos aceptarán la subida de precio, disminuye la cantidad demandada. Así que los productores volverán a bajar el precio y elevarán la producción hasta el punto de equilibrio (en el ejemplo 1 € y 4 millones de tazas de café).



SI EL PRECIO DE UN PRODUCTO SUBE POR ENCIMA DEL EQUILIBRIO, muchos compradores dejaron de comprar el producto que substituirán por otro. Entonces habrá un EXCESO DE OFERTA O ESCASEZ DE DEMANDA. **Las empresas, al no vender, bajan el precio para intentar conseguir clientes** por lo que el precio bajará y la cantidad ofrecida y demandada se iguala y se vuelve al punto de equilibrio.

Para **calcular el equilibrio de mercado** de manera matemática, tenemos que igualar las funciones de oferta y demanda.

Si suponemos que OFERTA: $Q_o = 20 + P$ DEMANDA: $Q_d = 60 - P$ Para calcular el equilibrio de mercado de manera matemática, tenemos que igualar las funciones de oferta y demanda. $Q_o = Q_d$ $20 + P = 60 - P$

Si despejamos P, nos dará el precio para el cual se cumple que la cantidad ofertada será igual a la demandada. Ese precio será nuestro precio de equilibrio (P^*) $P + P = 60 - 20$ $2P = 40$ **$P^* = 20$ euros**

Así resultaría $Q_o = \text{Cantidad ofertada} = 20 + 20 = 40$ unidades $Q_d = \text{Cantidad demandada} = 60 - 20 = 40$ unidades. Por lo tanto, vemos que se cumple **que para el precio de equilibrio la cantidad ofertada es igual a la demandada. $Q^* = 40$**

4.2. DESPLAZAMIENTOS EN LA DEMANDA Y OFERTA Y SUS CONSECUENCIAS EN EL EQUILIBRIO.

Para que haya un cambio en la demanda y en la oferta es necesario que se modifique alguno de los factores distintos al precio (la renta, los gustos, los precios de otros bienes, expectativas....)

AUMENTO DE LA DEMANDA. Cuando hay un cambio en las preferencias de los consumidores y aumenta la demanda de un bien, también aumenta su precio de equilibrio y cantidad de equilibrio.

DESCENSO DE LA DEMANDA. Cuando hay un cambio en las preferencias de los consumidores y baja la demanda de un bien, también baja su precio de equilibrio y cantidad de equilibrio.

AUMENTO DE LA OFERTA. Cuando aumenta la oferta de un producto (por exceso de producción..)pero la demanda es la misma, la única posibilidad de vender es bajar los precios. Esto hará que el precio baje y la cantidad producida sea mayor. Así cuando la oferta de un bien aumenta, baja el precio de equilibrio pero aumenta la cantidad de equilibrio.

DESCENSO DE LA OFERTA. Si hay un descenso en la producción hay escasez de ese bien y en consecuencia aumento de demanda, entonces el precio de equilibrio será más alto, pero lógicamente la cantidad de equilibrio será menor. Cuando la oferta de un bien disminuye, aumenta su precio de equilibrio pero disminuye la cantidad de equilibrio.

5. LA ELASTICIDAD

LA ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA mide la **sensibilidad de la cantidad demandada ante cambios de los precios**. Es decir, si bajamos o subimos los precios **cómo de sensibles son los demandantes**.

Si al aumentar el precio de un producto, los consumidores actúan consumiendo mucho menos, diremos que los demandantes son sensibles al precio o, dicho de otra manera, la demanda es elástica.

Para saber si los demandantes son sensibles al precio necesitamos seguir tres pasos:

1. Ver en qué porcentaje varía la cantidad demandada.
2. Ver en qué porcentaje varía el precio.
3. Calcular la elasticidad.

La fórmula da elasticidad de la demanda será la siguiente:

$$ELASTICIDAD\ DEMANDA = \frac{\% \text{variación cantidad demanda}}{\% \text{variación precio}} = \frac{\text{cambio de la demanda } (Q_1 - Q_0)}{\text{cantidad demanda inicial } (Q_0)} \times 100 \div \frac{\text{cambio de precio } (P_1 - P_0)}{\text{precio inicial } (P_0)} \times 100$$

$$Ed = \frac{(Q_1 - Q_0)}{(Q_0)} \div \frac{(P_1 - P_0)}{(P_0)}$$

El resultado de esta operación es siempre **negativo** ya que, cuando los precios se incrementan, la cantidad demandada disminuye y viceversa. Por ello utilizaremos siempre el número aplicando **valor absoluto** (quitamos el signo negativo)

Actividades

1. ¿Qué es el mercado?
 2. ¿Qué establece la ley de la oferta?
 3. ¿Qué factores influyen en la oferta?
 4. ¿Qué establece la ley de la demanda?
 5. ¿Qué factores influyen en la demanda?
 6. ¿Qué significa la cláusula CETERIS PARIBUS?
7. Explica si los siguientes sucesos han sido provocados por un cambio en la demanda o en la oferta, y si se trata de un desplazamiento o de un movimiento dentro de la curva del producto del que hablamos en cada apartado.
1. La gente empieza a tomar más café por recomendación de los médicos.
 2. Hay una mejora de las máquinas que permite producir más chocolatinas.
 3. Un aumento del precio del aguacate aumenta la producción de aguacate y disminuye la de brócoli (estudia que pasa con el aguacate y con el brócoli).
- 8.. Las curvas de oferta y demanda de mercado de un determinado producto son, respectivamente:

$$O = 50P - 100 \qquad D = 20.900 - 100P$$

- a) Represéntalas gráficamente
- b) Calcula el precio de equilibrio de mercado y explica su significado.
- c) Determina si hay exceso de oferta o de demanda, en qué cuantía, y lo que ocurriría si los fabricantes fijaran el precio en 120 euros.