

Demanda i oferta

Xavier Ponce Alifonso

PID_00225586

Índex

1. Benvingut a l'aventura de l'economia	5
1.1. Per què voleu aprendre economia?	6
2. La paradoxa de l'aigua i els diamants	7
2.1. Quina és la vostra resposta a la paradoxa de l'aigua i els diamants?	7
3. Les tisores màgiques de l'economia	18
4. L'excedent del consumidor i del productor	20
5. La demanda i l'oferta	24
5.1. Desplaçaments	25
6. Casos pràctics	28
7. Prova de síntesi	29
8. La definició d'economia	30
8.1. Característiques de l'economia	30
8.1.1. Per què és una ciència l'economia?	30
8.1.2. El problema de l'escassetat	31
8.1.3. Un problema d'elecció: què, com i per a qui produir?	33
9. Mirem-ho d'una altra manera	36
10. Activitats	40

1. Benvingut a l'aventura de l'economia

El segle XX va ser el període de la història en què el creixement econòmic va ser més gran. El procés d'industrialització, l'aparició de les noves tecnologies de la informació i el coneixement o la globalització són algunes de les causes que expliquen aquesta millora. Gaudim d'un sistema educatiu millor, d'un sistema sanitari universal i de molts altres serveis que ens permeten assolir més benestar. Tanmateix, també és cert que una gran part de la humanitat ha quedat al marge d'aquest procés, de manera que el problema de la pobresa no solament no desapareix, sinó que s'agreuja.

Com s'aconsegueix superar la pobresa? I fer compatibles el creixement econòmic i la conservació del medi ambient? Quin és el futur de l'estat del benestar? Aquestes són algunes de les preguntes que es plantegen en economia. Això no obstant, també ho són saber com i per què els consumidors o les empreses prenen les seves decisions, quin és el paper que ha de tenir l'Estat en l'economia o quines són les diferents alternatives que té cada un d'aquests agents econòmics.

Quin és l'objectiu d'aquesta assignatura?

Esbrinar i donar resposta a aquesta mena de qüestions és la tasca principal dels economistes. L'objectiu d'aquesta assignatura és explicar com es pot respondre d'una manera racional als problemes econòmics que té la nostra societat. Unes preguntes que han preocupat la humanitat des de fa molts segles. L'economia és un camp amb una llarga tradició d'esforços intel·lectuals, un llegat que ens pot ajudar a interpretar els problemes econòmics actuals.

Es tracta d'aprendre de quina manera els economistes es plantegen els problemes econòmics, la manera que tenen de raonar-los, descobrir les eines que utilitzen per a analitzar-los. Sovint només es tracta de formalitzar aspectes que són de sentit comú, però de vegades ens permetrà anar més enllà i captar aspectes que ens ajuden a conèixer els entramats del complicat món econòmic.

Qualsevol branca del saber té unes eines i un llenguatge singular per a expressar els conceptes que li són propis. Els economistes no som una excepció. Oferta, demanda, elasticitat, equilibri parcial, avantatge comparatiu o capital humà són conceptes que us resultaran nous o que, al menys, tindran una accepció nova. Entendre un nou llenguatge pot ser difícil al principi. Es tracta d'un procés d'aprenentatge que requerirà temps i esforç, però que us ajudarà a entendre millor el funcionament de l'economia i a prendre decisions d'una manera més racional. És una aventura intel·lectual que comença ara.

1.1. Per què voleu aprendre economia?

Contínuament, d'una manera conscient o inconscient, prenem decisions. Saber com les prenem, el perquè de les nostres eleccions, és una qüestió capital en economia. Per exemple:

Per què heu decidit començar a llegir aquest material didàctic?

Qualsevol decisió implica uns beneficis i uns costos, encara que en molts casos no siguin evidents. Fins i tot passar una estona llegint aquest mòdul té algun cost per a vosaltres. Un cost podrien ser els diners que heu gastat per pagar aquesta assignatura. Tanmateix, n'hi ha molts més. Utilitzeu un temps que podríeu dedicar a moltes altres coses: podríeu anar al teatre, sopar amb els amics, etc. Fins i tot podríeu dedicar aquest temps a invertir en la borsa o jugar a la loteria i guanyar molts diners. De fet, al llarg d'un dia ens podríem plantejar moltes vegades si realment hem escollit l'opció millor.

Saber a què renunciem ens pot ajudar a prendre millor les decisions. I totes les nostres accions impliquen un cost, o bé en termes de diners que paguem o que deixem de guanyar, o bé en termes del temps que invertim, etc. Per tant, en economia decidim que tot té un **cost d'oportunitat**.

Si aquest no és el vostre cas i el vostre cost d'oportunitat és menor, potser els beneficis d'aprendre economia us compensaran. Benvinguts!

Cost d'oportunitat

Anar a la universitat no solament té el cost de pagar els llibres i la matrícula del curs, sinó que també té el cost de renunciar a treballar i guanyar més diners. No és estrany, doncs, que molts jugadors de bàsquet vagin directament de l'institut a l'NBA, sense passar per la universitat ni estudiar economia. Per a ells, el cost d'oportunitat de continuar estudiant equival a renunciar a molts milions de dòlars.

2. La paradoxa de l'aigua i els diamants

En economia té lloc una qüestió que ens hem plantejat repetidament des de l'època de la Grècia clàssica:

Per què uns béns tenen més valor que uns altres?

Esbrinar-ho va generar un debat preliminar sobre què entenem per *valor*. I la conclusió a la qual es va arribar va ser que s'havia de distingir entre dos conceptes: el *preu** i el *valor*** . És a dir, es va suggerir que el preu i el valor d'un producte eren conceptes diferents i, per tant, no havien de coincidir necessàriament.

* El *preu* era el que finalment pagàvem per adquirir un producte determinat.
** El concepte de *valor* era més filosòfic, representava l'essència del bé, allò que feia que fos més o menys útil per a les persones.

Un dels fundadors de la ciència econòmica és Adam Smith, que l'any 1776 va publicar *La riquesa de las naciones*, un llibre en què es tornava a plantejar aquesta dicotomia entre preu i valor amb la dicotomia següent:

**Per què l'aigua, que és tan útil i necessària, té un preu tan baix?
I els diamants? Per què són tan cars, si no són essencials per a viure?**

És l'anomenada *paradoxa de l'aigua i els diamants*, una pregunta semblant a la que molts filòsofs i economistes es van plantejar segle rere segle i per a la qual no es trobava una resposta definitiva. Des d'Aristòtil fins a Marx, són molts els que ho van intentar, però van fracassar.

I vosaltres, ho voleu intentar?

Sabríeu explicar per què coses que són molt útils tenen a vegades un preu molt baix? O, dit d'una altra manera, per què el valor o la utilitat que ens dóna el consum d'un bé no sempre coincideix amb el seu preu en el mercat?

Molta sort! comencem el curs d'economia!

2.1. Quina és la vostra resposta a la paradoxa de l'aigua i els diamants?

**Per què l'aigua, que és tan útil i necessària, té un preu tan baix?
I els diamants? Per què són tan cars, si no són essencials per a viure?**

De les afirmacions següents, escolliu la que penseu que dóna una resposta millor a la paradoxa de l'aigua i els diamants:

1) "Certament l'aigua és molt necessària, però un diamant..., bé val una missa!"

2) “L’aigua és molt fàcil d’obtenir. En canvi, produir diamants és molt més car.”

3) “No estic d’acord amb el plantejament. En determinades circumstàncies, segurament estaria disposat a pagar molt més per l’aigua.”

1) Una resposta pel costat de la demanda: “Certament l’aigua és molt necessària, però un diamant..., bé val una missa!”

Aquest és un argument molt antic. A l’edat mitjana hi havia un corrent de pensament que s’anomenava *escolàstica*, que incloïa autors com sant Tomàs d’Aquino. Plantejaven una dicotomia: una cosa és el *valor* d’un bé, que reflecteix com satisfà les nostres necessitats, i una altra, el *preu* que té en el mercat, que està condicionat per l’abundància o l’escassetat que hi ha d’aquest producte.

Però quan realment es va desenvolupar aquesta idea va ser al final del s. XIX, amb Léon Walras, William Stanley Jevons o Carl Menger, uns autors que van protagonitzar l’anomenada *revolució marginalista*. El seu raonament era el següent: l’aigua és molt útil i necessària per a viure, però també és cert que disposem d’una quantitat relativament alta. Quant estariem disposats a pagar per consumir un litre més d’aigua al dia? Probablement, molt poc.

Per tant, sembla que el preu que estem disposats a pagar per l’aigua no reflecteix la utilitat total que ens aporta consumir-la, sinó la utilitat que ens proporciona una unitat més. És a dir, el preu de l’aigua o els diamants el determina la utilitat que ens aporta l’última unitat consumida. I estariem disposats a pagar molt més per un bé escàs com els diamants que per un de tan abundant com l’aigua.

Potser també tots estariem d’acord que, si l’aigua fos escassa, estariem disposats a pagar un preu molt més elevat per aquesta. Com menys en poguéssim consumir més la valoraríem. Per tant, estariem disposats a pagar molt més pel primer litre d’aigua que pel darrer. És l’anomenada *lleï de la demanda*.

Hi ha una relació inversa entre el preu i la quantitat demanada d’un bé:

$\Delta p \rightarrow \nabla q^d$: un augment del preu fa que es redueixi la quantitat demanada.

$\nabla p \rightarrow \Delta q^d$: una disminució del preu fa augmentar la quantitat demanada.

Com podem justificar aquesta lleï de la demanda? Per què quan el preu d’un bé augmenta disminueix la quantitat demanada? Hi ha dos arguments.

1. Quan s’encareix el preu d’un bé, la gent en consumeix menys quantitat. Per què? Simplement, perquè s’ha encarat, i el voldrem substituir per altres béns que no han variat el seu preu i ens serveixen per a satisfer les mateixes necessitats.

2. Quan augmenta el preu d'un bé es redueix el nostre poder adquisitiu. Amb la nostra renda ja no en podem comprar la mateixa quantitat. A més, ens quedaran menys diners per a adquirir altres bens.

Fem una prova.

Com dibuixaríeu la corba de demanda?

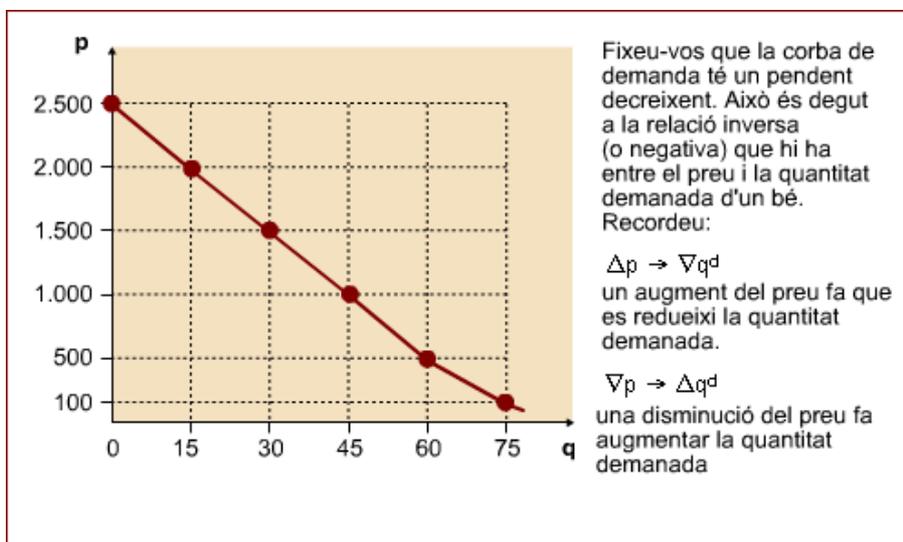
Quants diamants estaria disposat a comprar el David si el preu de cada unitat fos algun dels de la taula següent?

Preu dels diamants	Quantitat demandada de diamants
100 €	75
500 €	60
1.000 €	45
1.500 €	30
2.000 €	15
2.500 €	0

Veiem que la relació quantitat preu és inversa.

Gràficament, podem fer la representació de la taula en un dibuix amb dos eixos. En economia, hi ha una convenció: es representa en l'eix d'ordenades (o eix vertical) el preu i en l'eix d'abscisses (o eix horitzontal) la quantitat de producte.

Apareix una línia que ens indica la relació que hi ha entre el preu i la quantitat demandada de diamants. És la corba de demanda.



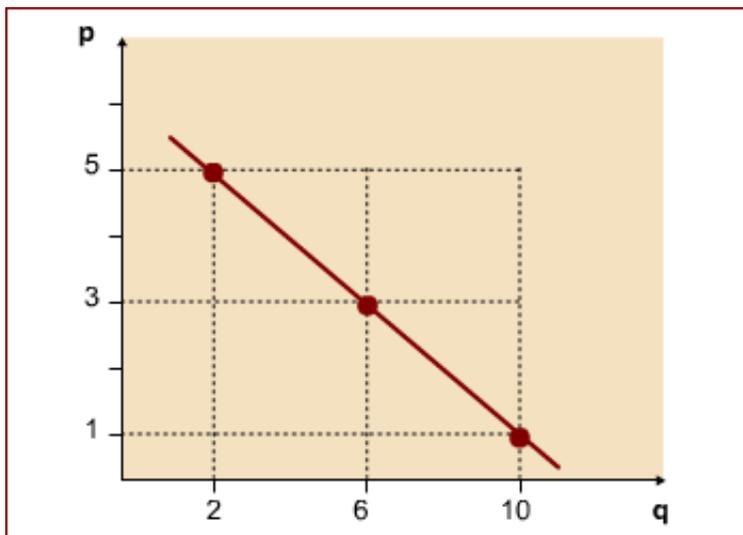
Com podem expressar matemàticament la demanda?

Com ho podem expressar analíticament? L'expressió matemàtica d'aquesta corba és la funció de demanda: una equació que ens indica com varia la quantitat demanada enfront de variacions en el preu, és a dir, $q^d = f(p)$.

Suposem que la demanda de diamants d'en David està representada per la **funció de demanda** següent: $q^d = 12 - 2p$. Aquesta expressió matemàtica ens permet de construir la seva **taula de demanda**:

p	q^d
5	2
3	6
1	10

I a partir d'aquesta taula, ja podem representar-la gràficament i obtenir-ne la **corba de demanda**:

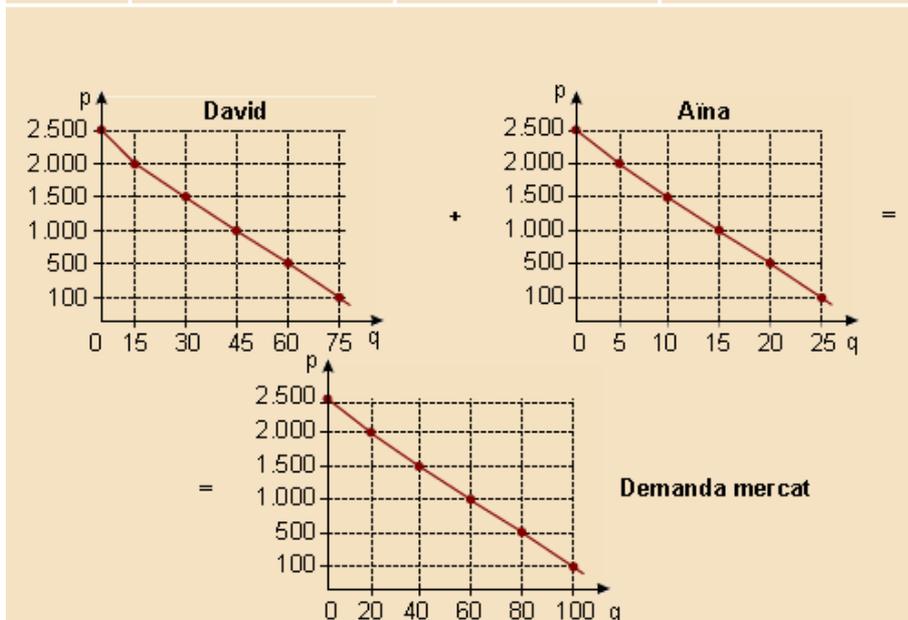


En realitat, però, fins ara hem parlat de la demanda d'un individu. Però, per a analitzar com funcionen els mercats, necessitem conèixer la demanda que fan d'un producte totes les persones alhora. Aquesta és l'anomenada *demanda de mercat* (suma de totes les demandes individuals).

Com podem calcular la demanda de mercat?

Ja coneixem la demanda d'en David i ara representarem la de la seva parella, l'Aina. La demanda de mercat serà la suma de les dues. I, així, ho generalitzariem per a tots els individus d'una societat.

Preu dels diamants	Quantitat demandada de diamants pel David (en unitats)	Quantitat demandada de diamants per l'Aina (en unitats)	Quantitat demandada de diamants al mercat (en unitats)
100 €	75	+ 25	= 100
500 €	60	+ 20	= 80
1000 €	45	+ 15	= 60
1500 €	30	+ 10	= 40
2000 €	15	+ 5	= 20
2500 €	0	+ 0	= 0



Fixeu-vos-hi bé. Com hem aconseguit la corba de demanda de mercat?

Simplement es tracta de sumar horitzontalment les corbes de demanda individuals. És a dir, per a trobar la quantitat total que es demana a un determinat preu, s'han de sumar les quantitats individuals que apareixen en l'eix d'abscisses de les corbes de demanda individuals.

Ara ja esteu preparats per a continuar endavant, o no? Per a continuar endavant heu de respondre correctament aquestes preguntes:

1. La demanda mostra una relació negativa entre preu i quantitat demandada perquè, com més car és un producte, menys quantitat volem comprar.

- Cert
- Fals

Ajuda

Si s'encareix un producte, en compraré menys i, si s'abarateix, més. En tots dos casos, quin és la relació que hi ha entre el preu i la quantitat demandada?

2. A més del que estem disposats a pagar per un bé, el cost de produir-lo també influeix en el seu preu.

- Cert
- Fals

Ajuda

En David no té ni cotxe ni ordinador i se'ls vol comprar. Totes dues coses li fan molta il·lusió. De fet, la demanda de cotxes i d'ordinadors és semblant. Llavors, per què els cotxes són molt més cars que els ordinadors? Tindrà alguna cosa a veure el seu cost de producció?

3. Si cauen els preus dels diamants, els venedors tindran, forçosament, uns ingressos més baixos.

- Cert
- Fals

Ajuda

A l'Aina no li agrada gens el futbol. Creieu que anirà a veure més partits de futbol si baixen el preu de les entrades? Si tots fossin com ella, pujar o baixar els preus afectaria la recaptació dels equips de futbol?

- Si encerteu les tres preguntes, si ja heu llegit l'apartat "Una resposta pel costat de l'oferta" aneu a l'apartat "Les tisores màgiques de l'economia".
- Si falleu la pregunta 2, aneu a l'apartat "Una resposta pel costat de l'oferta".
- Si només falleu la 1 i/o la 3, aneu a l'apartat "Benvingut a l'aventura de l'economia".
- Si no n'encerteu cap heu de millorar la comprensió dels conceptes treballats.

Solució

1. Cert. 2. Cert. 3. Fals

2) Una resposta pel costat de l'oferta: "L'aigua és molt fàcil d'obtenir. En canvi, produir diamants és molt més car."

El preu d'un producte depèn de quant costa produir-lo. Durant molt temps aquesta ha estat l'explicació més comuna. Des de sant Albert Magne fins als fundadors de l'economia moderna, com Adam Smith o David Ricardo, pensaven així. Fins i tot Karl Marx ho creia.

L'explicació és immediata: els diamants són més cars que l'aigua perquè costa més produir-los. Per a portar diamants al mercat és necessari contractar molts treballadors amb un cert grau de qualificació i fer una despesa important en maquinària. I l'empresari, lògicament, posarà un preu més alt al producte com més grans siguin els seus costos de producció.

De fet, l'argumentació es pot capgirar: quan el preu sigui alt, els productors veuran que és més rendible aquesta activitat i la quantitat produïda augmentarà. L'empresa contractarà més treballadors, més i millor maquinària i obtindrà encara més diamants. En canvi, si el preu dels diamants fos baix potser ja no serà un negoci tan rendible i decidirà produir-ne menys. Fins i tot, es pot arribar al punt de tancar l'empresa si els preus són tan baixos que ni tan sols cobreixen els costos de producció.

És a dir, el preu i la quantitat oferta es mouen en la mateixa direcció, tenen una relació positiva (o directa):

$\Delta p \rightarrow \Delta q^s$: un augment del preu fa que s'incrementi la quantitat oferta.

$\nabla p \rightarrow \nabla q^s$: una disminució del preu fa reduir la quantitat oferta.

Fem una prova.

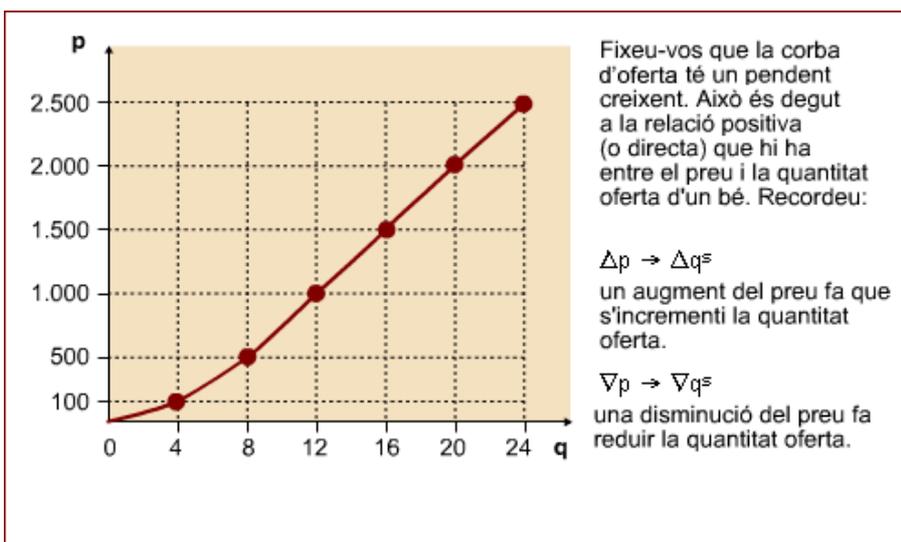
Com dibuixaríeu la corba d'oferta?

Què creieu que faria en Max com a cap de producció d'una empresa de diamants si el preu de venda fos algun dels de la taula següent?

Preu dels diamants	Quantitat ofertada de diamants (en unitats)
100 €	4
500 €	8
1.000 €	12
1.500 €	16
2.000 €	20
2.500 €	24

Gràficament, podem fer la representació de la taula en un dibuix amb dos eixos. En economia, hi ha una convenció: es representa a l'eix d'ordenades (o eix vertical) el preu i a l'eix d'abscisses (o eix horitzontal) la quantitat de producte.

Apareix una línia que ens indica la relació que hi ha entre el preu i la quantitat oferta de diamants. És la corba d'oferta.



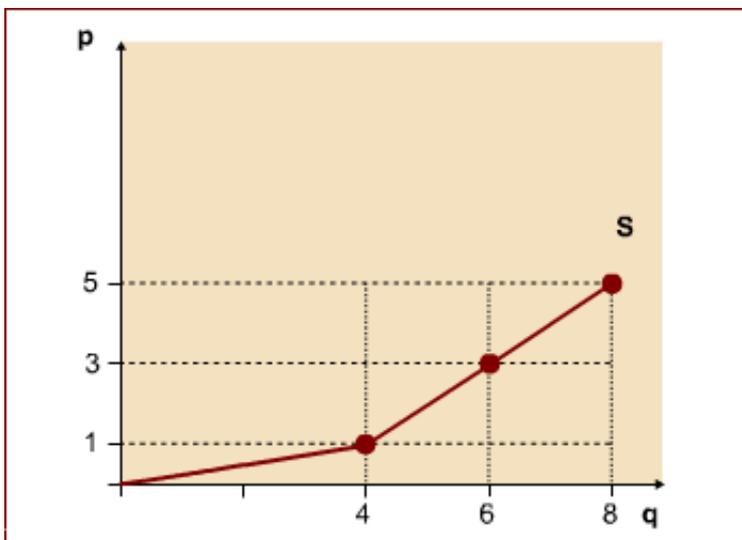
Com podem expressar matemàticament l'oferta?

Com ho podem expressar analíticament? L'expressió matemàtica d'aquesta corba és la funció d'oferta: una equació que ens indica com varia la quantitat oferta enfront de variacions en el preu, és a dir, $q^s = f(p)$.

Suposem que l'oferta de diamants de l'empresa d'en Max està representada per la **funció d'oferta** següent: $q^s = 3 + p$. Aquesta expressió matemàtica ens permet de construir la seva **taula d'oferta**:

p	q^s
5	8
3	6
1	4

I a partir d'aquesta taula, ja la podem representar gràficament i obtenir-ne la **corba d'oferta**:

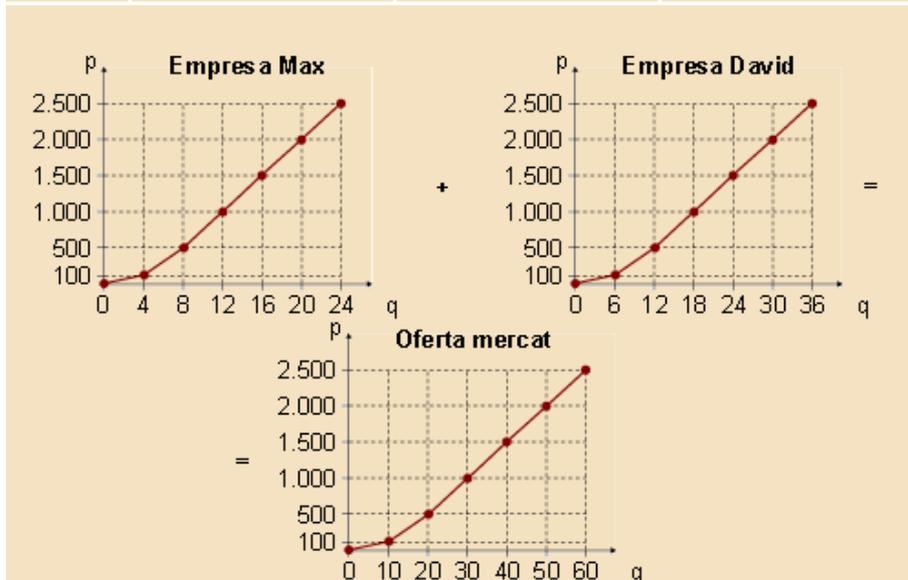


Fins ara, hem parlat de l'oferta que fa una empresa. Però per a analitzar com funcionen els mercats necessitem conèixer l'oferta de diamants que fan totes les empreses. És l'anomenada oferta de mercat. (L'oferta de mercat és la suma de la quantitat que porta al mercat cadascuna de les empreses.)

Com podem calcular l'oferta de mercat?

Ja coneixem l'oferta de l'empresa d'en Max. Imaginem que en David és el propietari d'una altra empresa de diamants. L'oferta de mercat serà la suma de les dues. (Poseu les quantitats ofertes per l'empresa d'en David.)

Preu dels diamants	Quantitat oferta de diamants per l'empresa d'en Max (en unitats)	Quantitat oferta de diamants per l'empresa d'en David (en unitats)	Quantitat total oferta de diamants (en unitats)
100 €	4	+ 6	= 10
500 €	8	+ 12	= 20
1000 €	12	+ 18	= 30
1500 €	16	+ 24	= 40
2000 €	20	+ 30	= 50
2500 €	24	+ 36	= 60



Fixeu-vos-hi bé. Com hem aconseguit la corba d'oferta del mercat?

Simplement es tracta de sumar horitzontalment les corbes d'oferta de cada empresa. És a dir, per a trobar la quantitat total que s'ofereix al mercat a un determinat preu, s'han de sumar les quantitats que ofereix cadascuna de les empreses del sector.

Ara ja esteu preparats per a continuar endavant, o no? Per a continuar endavant heu de respondre correctament aquestes preguntes:

1. L'oferta és decreixent perquè per a produir més quantitat s'han de contractar més treballadors i això encarrirà els costos de producció.

- Cert
- Fals

Ajuda

Llegiu bé l'enunciat.

2. Al marge del que costa produir un bé, la quantitat de gent que el vol comprar també influeix en el preu. Si hi ha molta demanda, el preu tendirà a pujar. En canvi, si ningú no el vol comprar, el preu tendirà a baixar.

- Cert
- Fals

Ajuda

Imagineu-vos que en David vol anar a veure el partit de futbol Barça-Madrid i s'han exhaurit les entrades. El preu a la revenda en reflecteix el cost? Pot ser que la demanda també afecti el preu?

3. El preu d'un producte no sempre reflecteix exactament el seu cost, sinó el poder que una empresa té al mercat.

- Cert
- Fals

Ajuda

En Max sovint viatja amb avió. Des de fa un temps, cada cop troba bitllets a millor preu. Això vol dir que les companyies aèries han aconseguit de reduir de cop els seus costos? O serà que la seva posició dominant al mercat els permetia d'establir uns preus més alts?

- Si encerteu les tres preguntes, si heu llegit l'apartat "Una resposta pel costat de la demanda" aneu a l'apartat "Les tisoires màgiques de l'economia".
- Si falleu la pregunta 2, aneu al començament d'aquest apartat.
- Si només falleu la 1 i/o la 3, aneu a l'apartat "Benvingut a l'aventura de l'economia".
- Si no n'encerteu cap heu de millorar la comprensió dels conceptes treballats.

Solució

1. Fals. 2. Cert. 3. Cert

3) La racionalitat en l'economia: "No estic d'acord amb el plantejament. En determinades circumstàncies, segurament estaria disposat a pagar molt més per l'aigua."

Si Sir Lawrence d'Aràbia s'hagués perdut al desert, sense cap provisió d'aigua, quant hauria estat disposat a pagar per un litre? Segurament, molt més que per un diamant.

De fet, sempre podem trobar una infinitat de respostes diferents. La realitat és extremadament complexa. Però, per a iniciar-nos en el món de l'economia és millor simplificar les coses. Aquest motiu farà que deixem fora de la nostra anàlisi les actituds altruistes, sàdiques o masoquistes dels individus. Certament, és una simplificació que està en contradicció amb les conductes que moltes vegades observem. Els economistes ens centrem bàsicament en un altre tipus de comportament, que no explica totes les nostres accions, però sí una bona part: el comportament racional.

Què vol dir ser racional per als economistes?

Ser racional significa prendre decisions d'acord amb el criteri del cost-benefici. És a dir, farem només les activitats en què els beneficis siguin superiors als costos. Però mesurar constantment els costos i els beneficis de les nostres accions és una feina molt complicada. De fet, quasi té més d'art que de ciència. Una de les virtuts de l'economia és que ens ajuda a identificar els costos i beneficis que són realment importants. Com? En economia, la racionalitat està molt lligada a l'egoisme. La hipòtesi que fem és que les persones racionals donen importància únicament als costos i beneficis que els afecten directament. És a dir, prenem decisions per buscar només la nostra pròpia felicitat.

Malgrat aquesta simplificació, la qüestió encara no és senzilla: per a ser racionals hem de saber calcular ràpidament els aspectes positius i els negatius de qualsevol acció, oscil·lant com un pèndol entre la decisió correcta i la incorrecta. Però suposem que, si som racionals, sempre acabarem encertant.

Realment, el model de comportament que utilitzem els economistes és una mica especial, amb uns supòsits poc realistes a vegades. És tan estrany que els economistes hem batejat els individus que segueixen aquest comportament amb el nom d'*homo economicus*.

Malgrat tot els inconvenients, fer aquestes hipòtesis per a estudiar el comportament de les persones també té els seus avantatges. De fet, no es tracta d'esbrinar si la gent fa aquests càlculs racionals o no. El simple fet de suposar que els individus són racionals ens permet de fer prediccions molt útils i ens ajudarà a explicar el comportament de les persones enfront dels problemes econòmics.

Per tant, la vostra resposta no és incorrecta. Però, per a avançar, heu d'actuar com un *homo economicus* i comprendre que l'economia està plena de supòsits simplificadors. I la primera hipòtesi que ens ajudarà a simplificar la *paradoxa de l'aigua i els diamants* és suposar que no estem al desert.

Tornem a començar!

Suposant que les persones racionals únicament donen importància als costos i beneficis que les afecten directament, podem diferenciar dues maneres de respondre a la paradoxa de l'aigua i els diamants. Pel cantó de la demanda veiem que hi ha una relació negativa entre preu i quantitat demanada perquè com més car és un producte menys quantitat en volem comprar. Pel cantó de l'oferta, la relació entre preu i quantitat és positiva tant gràcies al cost de producció com a la voluntat de produir més quantitat d'un bé el preu del qual és més alt.

Homo economicus

És un tipus de persona moguda per l'egoisme i que sempre busca el seu propi interès. De fet, és algú que mai no tornaria un moneder sense haver tocat els diners i que difícilment voldríem tenir com a nora o gendre a la família.

3. Les tisores màgiques de l'economia

Enhorabona! Pràcticament ja hem trobat la solució a la paradoxa de l'aigua i els diamants.

Alfred Marshall hi va donar una resposta el 1890: el preu d'un bé està determinat conjuntament per la demanda i l'oferta del producte. És a dir, s'han de tenir en compte aspectes com quant costa produir-lo, si és més o menys abundant o quin preu està disposada a pagar per aquest bé la gent.

La utilitat de l'aigua és molt superior a la dels diamants. Això no obstant, el preu no està relacionat amb la utilitat total, sinó amb la utilitat de l'última unitat consumida (anomenada *utilitat marginal*). El fet que disposem d'una quantitat d'aigua molt elevada fa que l'últim litre que consumim per netejar el cotxe o regar el jardí ens porti una utilitat molt reduïda. En canvi, l'últim diamant que comprem potser és el primer i únic que tindrem, la qual cosa hi aporta una gran utilitat. És cert que la utilitat total que ens aporta l'aigua és superior a la utilitat generada pels diamants que tenim. Això no obstant, és la utilitat marginal, i no la total, la que determina el preu que els consumidors estan disposats a pagar pels béns. Aquest és el motiu pel qual els individus estan disposats a pagar més per un diamant que per un litre d'aigua.

Això no obstant, hi ha altres factors que també influeixen a l'hora de fixar el preu, com l'abundància o escassetat del bé que hi ha en el mercat. O el que costa produir-lo. Perquè les empreses el fabriquin, els ha de ser rendible i, per tant, el preu ha de cobrir almenys els costos de producció. I en el cas dels diamants, el cost és molt més elevat, raó que també justifica que tinguin un preu alt.

En definitiva, la solució a la paradoxa de l'aigua i els diamants ens obliga a considerar aspectes tant de la demanda com de l'oferta. Es tracta d'unes forces que regulen el funcionament del mercat i que determinen el preu dels productes. Per aquest motiu, els conceptes de demanda i oferta són els més utilitzats pels economistes. Si voleu saber quins efectes té una política determinada o esdeveniment en l'economia, només heu de pensar en termes de demanda i oferta.

Com determinen l'oferta i la demanda el preu d'un producte?

El punt exacte en què l'oferta i la demanda coincideixen determina la quantitat i el preu d'equilibri. Un preu inferior al d'equilibri provocarà un excés de demanda, mentre que un de superior provocarà un excés d'oferta.

Recurs 1.3.1. “Com determinen l'oferta i la demanda el preu d'un producte?” @

Recurs accessible en la web de l'assignatura.

WEB

4. L'excedent del consumidor i del productor

El funcionament del mercat s'assembla a una subhasta de quadres, en què el subhastador canta preus:

- Si hi ha un excés de demanda, el preu augmentarà.
- En canvi, si hi ha un excés d'oferta, el preu baixarà.

Això no obstant, hi ha una condició indispensable perquè el mercat s'autoreguli i es buidi: els preus han de ser flexibles. Aquest és un dels punts que ha suscitat més polèmica entre els diferents corrents de pensament econòmic. És un debat que enfronta les idees del neoliberalisme amb les de la socialdemocràcia.

I vosaltres, què en penseu?

Test. Neoliberal o keynesià?

Què en penseu? El mercat funciona correctament o no?

	SI	NO
1. La globalització és negativa perquè ha generat uns nivells de desigualtat més elevats entre el Nord i el Sud.		
2. Si el mercat de treball fos més flexible, els salaris es reduirien, i els empresaris contractarien més treballadors.		
3. Si els salaris no baixen més és perquè la gent, malgrat estar aturada, disposa del subsidi d'atur per a viure.		
4. La intervenció de l'Estat en l'economia és excessiva i el sector públic és més ineficient que el sector privat		
5. Les fites aconseguides per l'estat del benestar (subsidi d'atur, pensions, sanitat, educació) són irrenunciables.		
6. Si paguéssim menys impostos viuríem millor.		
7. L'economia europea funciona millor que la nord-americana.		
8. El lliure comerç permetria un creixement de les economies subdesenvolupades més gran.		
9. Sabeu qui era John Maynard Keynes?		
10. I Miltons Friedman		

Una visió neoliberal (si heu contestat que sí a 2, 3, 4, 6, 8 i 10)

La idea que el mercat s'autoregula i ens porta a situacions d'equilibri és dels lliberals del segle XIX. L'argument que ells donaven per a defensar les bondats del mercat era la següent: si tothom mira pels seus interessos, les forces del mercat (la demanda i l'oferta) sempre ens portaran a situacions d'equilibri. I en tot cas, si hi ha desequilibris es deuen a certes imperfeccions que encara tenen els mercats.

Un exemple va ser la crisi del 1929. Va ser una crisi d'excés d'oferta, amb sobreproducció, en què van tancar moltes empreses i es va disparar l'atur. La recomanació dels liberals era molt simple: no s'havia de fer res. El propi excés d'oferta del mercat faria baixar els preus i portaria a una nova situació d'equilibri.

Els va funcionar? Doncs no massa bé, perquè van descobrir que els preus no eren flexibles. És a dir, no es reduïen suficientment. Per què? Per a ells, el problema eren els sindicats, que no deixaven que els salaris disminuïssin i, per tant, tampoc ho fessin els preus. Com a conseqüència de tot això, l'atur es va disparar durant els anys trenta.

Malgrat aquest fracàs, aquestes idees van retornar amb més força als anys vuitanta. Amb l'arribada al poder de Margaret Thatcher i Ronald Reagan a l'inici dels vuitanta pren força l'ideari neoliberal. L'antiga creença que els mercats s'autoregulen continua vigent. És una defensa de les virtuts del mercat que impregna la filosofia i el disseny de la Unió Europea, en què la intervenció de l'Estat és cada cop més petita i es prima la flexibilitat dels mercats.

Una visió keynesina (si heu contestat que sí a 1, 5, 7, i 9)

Hi ha autors que sostenen que el mercat no sempre ens porta a la millor situació possible. És una qüestió que els fa partidaris d'una intervenció més activa de l'Estat en l'economia. J.M. Keynes va ser el principal representant d'aquest corrent de pensament. Va desenvolupar unes idees a partir de l'anàlisi de la crisi del 1929.

La crisi del 29 va ser de sobreproducció, d'excés d'oferta. Keynes sostenia que, per a resoldre-la, no calia esperar que baixessin els preus, sinó que un excés d'oferta també és podia interpretar com una insuficiència de la demanda. El problema canviava d'enfocament: faltava demanda. I qui millor que l'Estat per a reactivar l'economia en una època d'incertesa i pors empresarials? L'Estat havia d'endeutar-se i consumir aquest excés de béns que les empreses no podien col·locar. Aquestes idees van donar una justificació a la intervenció de l'Estat en l'economia i van permetre, des dels anys trenta, el desenvolupament de l'estat del benestar a Europa.

Però aquest model va entrar en crisi als anys setanta, amb la crisi del petroli. Quan els països de l'OPEP van pujar el preu del petroli, es van disparar els preus. La inflació va passar a ser la principal preocupació dels governs, raó per la qual es qüestiona el creixent dèficit públic que genera l'estat del benestar. Des dels anys vuitanta, són les polítiques d'oferta (I+D, moderació salarial, flexibilitat del mercat de treball, etc.) i la liberalització dels mercats els que han assumit un paper protagonista.

Aquesta obertura dels mercats ens ha portat cap a una globalització i uns ritmes de creixement econòmics sense precedents. Però també és cert que les desigualtats s'han fet més grans. Aquesta tendència ha portat a plantejar-se de nou la intervenció dels estats en l'economia per a garantir una correcta redistribució d'aquesta riquesa i pal·liar les diferències entre el nord i el sud.

Les presumptes virtuts del mercat no solament es limiten a regular-se automàticament, sinó que també es diu que generen més benestar per a la societat. Alfred Marshall sostenia que en el mercat tothom hi surt guanyant, ja que l'intercanvi és voluntari i, en cas contrari, no es produiria. Tant consumidors com productors obtenen un benefici d'aquest intercanvi.

Com podem mesurar els guanys que genera l'intercanvi?

Hi ha dos conceptes clau per a analitzar aquesta qüestió: l'excedent del consumidor i l'excedent del productor.

Recurs 1.4.2. "L'excedent del consumidor i del productor" @

L'excedent del consumidor és la diferència entre el que un consumidor paga (el preu de l'aigua en el mercat) i el que estaria disposat a pagar com a màxim (la seva corba de demanda). I l'excedent del productor és la diferència entre el que realment cobra per cada unitat venuda (el preu del producte en el mercat) i el que estaria disposat a cobrar com a mínim (la funció d'oferta).

WEB

Recurs accessible en la web de l'assignatura.

Fem una prova.

Quan hàgiu assimilat aquests nous conceptes, proveu de respondre aquestes qüestions:

Sabent que en el mercat de fruits secs la funció d'oferta és $q^s = 2p - 5$ i la funció de demanda és $q^d = 19 - p$:

1. El preu d'equilibri és...

- a) $p = 8$.
- b) $p = 10$.
- c) $p = 11$.

Ajuda

El punt d'equilibri és aquell pel qual es compleixen els desitjos dels consumidors i dels productors simultàniament. Recordeu el punt de tall de les tisores!

2. La quantitat d'equilibri és...

- a) $q = 8$.
- b) $q = 10$.
- c) $q = 11$.

Ajuda

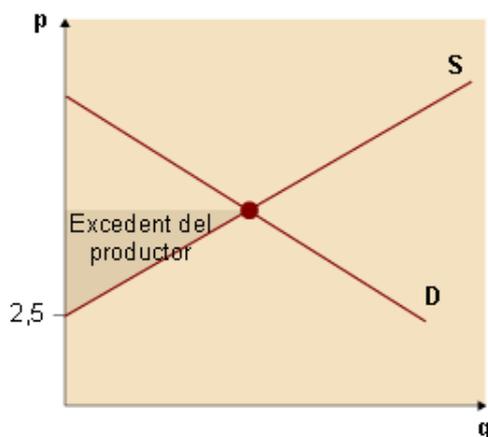
Un cop trobat el preu d'equilibri, és molt fàcil trobar la quantitat d'equilibri. Simplement es tracta de substituir aquest valor a la funció de demanda o a la funció d'oferta.

3. L'excedent del productor (EP) és...

- a) $EP = 30,25$.
- b) $EP = 55,5$.
- c) $EP = 88$.

Ajuda

En David sap que l'àrea d'un triangle és $\text{base} \cdot \text{altura} / 2$. Això sembla molt senzill. Però compte! Fixeu-vos bé des d'on comença el triangle!

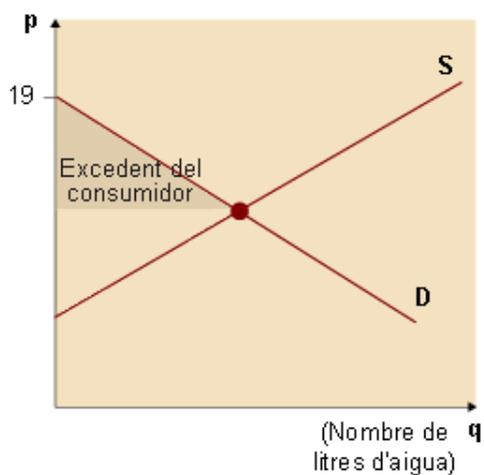


4. L'excedent del consumidor és...

- a) $EC = 60,5$.
- b) $EC = 77,5$.
- c) $EC = 121$.

Ajuda

En Max encara no sap com pot calcular l'àrea d'un triangle, però en David sempre està disposat a donar-li un cop de mà: $(\text{base} \cdot \text{altura}) / 2$. Però compte! Hem de saber quins són els límits del triangle!



- Si les encerteu totes, aneu a l'apartat "La demanda i l'oferta".
- Si no les encerteu totes, aneu al començament d'aquest apartat. D'altra banda, cal que milloreu la comprensió dels conceptes treballats.

Solució

1. a. 2. c. 3. a. 4. a

5. La demanda i l'oferta

Fins ara hem estudiat com, entre les forces del mercat, la demanda i l'oferta ens porten vers una situació d'equilibri, vers un preu en què el mercat es buida. Malgrat tot, el cert és que, si mirem els preus dels productes, aquests no romanen constants. En mercats tan dispars com el del petroli, el dels cotxes o el de la fruita fresca, els preus varien sovint.

Què pot fer variar els preus?

Si el preu es determina en el mercat, seran els canvis en l'oferta i/o la demanda els que provocaran les variacions en els preus. És a dir, el preu d'equilibri és la intersecció entre la corba de demanda i d'oferta, però si aquestes corbes es desplacen, també variarà el preu d'equilibri en el mercat.

Què pot fer variar la demanda i l'oferta?

Fins ara hem suposat que es compra o es ven més quantitat d'un producte segons el preu que tingui. I, probablement, en gran part és cert. Això no obstant, hi ha molts més factors que, més o menys, també influeixen en l'oferta o en la demanda que fem d'un bé.

Si aprenem què pot desplaçar les corbes de demanda i oferta, serem capaços d'entendre i interpretar com funciona un mercat. I el mercat és la clau per a explicar la majoria dels problemes econòmics actuals.

Per a poder continuar endavant, és necessari que estúdieu detingudament tot el que està relacionat amb la demanda i l'oferta:

1) Anàlisi de la demanda

Un dels factors més importants que determinen la demanda és el preu del mateix bé. Tanmateix, en podríem trobar d'altres: el preu que tenen altres béns relacionats, el nostre nivell de renda, els nostres gustos personals, etc.

Segons quin d'aquests factors considerem, l'anàlisi de la demanda ens portarà a diferents conceptes. És necessari dominar-los tots per a poder entendre el funcionament de l'economia. La taula 1.1, desenvolupada amb més profunditat al web, ens hi ajudarà.

Taula 1.1

Components	Preu del producte demandat	Preu d'altres productes	Renda del consumidor
Tipologia dels béns	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda decreixent • Casos particulars 	<ul style="list-style-type: none"> • Béns complementaris • Béns substitutius • Béns independents 	<ul style="list-style-type: none"> • Béns normals • Béns inferiors
Elasticitat	<ul style="list-style-type: none"> • Elasticitat preu 	<ul style="list-style-type: none"> • Elasticitat creuada 	<ul style="list-style-type: none"> • Elasticitat renda

Recurs 1.5.1. “Anàlisi de la demanda” @

2) Anàlisi de l’oferta

Els productors o fabricants decideixen quines quantitats d’un producte s’han de dur al mercat basant-se en determinants com els següents:

Taula 1.2

El preu del producte (p_i)	Els factors de producció (fp)
La tecnologia (T)	Les expectatives de les empreses (e)

Recurs accessible en la web de l’assignatura.

WEB

Recurs 1.5.2. “Anàlisi de l’oferta” @

Un cop sapiguem quins són els determinants de la demanda i l’oferta, ja podem estudiar com es desplacen les corbes.

Recurs accessible en la web de l’assignatura.

WEB

5.1. Desplaçaments

Max també és el propietari d’una cadena de cines. Com podria fer que anés més gent al cine? En termes de la nostra anàlisi d’oferta i demanda, es tracta d’incrementar la quantitat demanada. Ho pot aconseguir mitjançant dos tipus de mesures diferents:

1) Reduint el preu de les entrades.

Si es compleix la llei de la demanda, el nombre d’espectadors s’incrementarà.

2) Fent una campanya publicitària, regalant viatges amb les entrades o, simplement, podent aconseguir un entrepà amb l’entrada al cine.

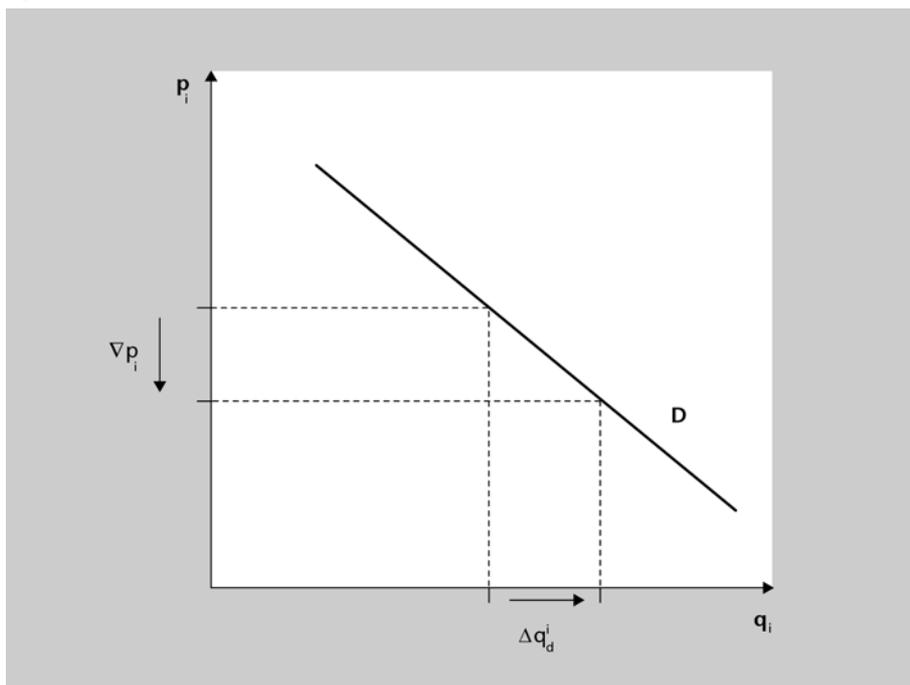
Com afecta tot això? El preu de les entrades no ha variat, però si la campanya té èxit, molta més gent anirà al cine.

Fixeu-vos en la diferència que hi ha en tots dos casos: tots dos fan incrementar el nombre d’espectadors que van al cine, però des del punt de vista de la nostra anàlisi, el procés ha estat diferent.

1) Opció 1: reducció del preu de les entrades

En reduir el preu, incidim en una de les variables que tenim en els eixos. Què ens indicava la corba de demanda? Justament això: quant varia la quantitat demanada si el preu puja o baixa. Gràficament, serà un desplaçament al llarg d’una corba de demanda.

Figura 1.1

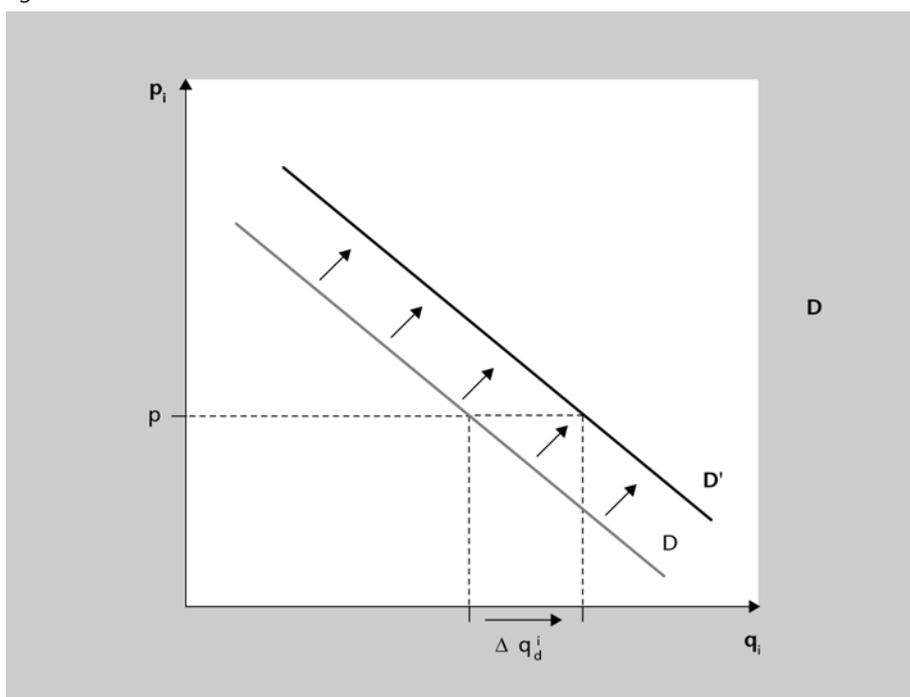


2) Opció 2: campanya publicitària i promocions

En principi, amb aquesta opció el preu no s'ha modificat, sinó que continua essent el mateix. Malgrat això, aquesta política també pot atreure més gent al cine. És a dir, la variació no es deu a un canvi en el preu, sinó a un canvi en les preferències dels individus. Com ho podem representar gràficament?

Què ha passat, doncs? Que la demanda ha canviat. Ara, al preu inicial es demana més quantitat. Això implica que la demanda s'ha desplaçat cap a la dreta.

Figura 1.2



Què pot fer desplaçar la corba de demanda o la corba d'oferta?

Si qualsevol component de la demanda que no sigui el preu del bé varia, la corba de demanda es desplaçarà. D'aquesta manera, variacions en el preu dels altres béns (p_j), de la nostra renda (m) o dels nostres gustos (g) impliquen desplaçaments de la corba de demanda.

Passa exactament el mateix amb la corba d'oferta. Quan varia algun component de l'oferta que no és el preu del bé, la corba d'oferta es desplaça. És a dir, canvis en les expectatives empresarials (e), augments del preu dels factors productius utilitzats o millores tecnològiques implicaran desplaçaments de la corba d'oferta.

Quina diferència hi ha entre un desplaçament de la corba i un moviment al llarg de la corba?

Recurs 1.5.3. “Quina diferència hi ha entre un desplaçament i un moviment al llarg de la corba?” @

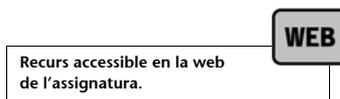
WEB

Recurs accessible en la web de l'assignatura.

6. Casos pràctics

Per a profunditzar en els continguts presentats al llarg d'aquest mòdul, podeu veure diferents casos pràctics.

Recurs 1.6.1. “Conclusió i casos pràctics”[@](#)



7. Prova de síntesi

Per a provar si heu adquirit els continguts presentats al llarg d'aquest mòdul podeu fer la prova de síntesi.

Recurs 1.7.1. “Prova de síntesi” @

Recurs accessible en la web
de l'assignatura.

WEB

8. La definició d'economia

La paraula economia és d'origen grec (*oikos-nomos*). El seu significat feia referència a l'administració de la llar. Es tracta d'un concepte que implica la presa de moltes decisions: qui fa el sopar, qui renta la roba, quin canal de televisió s'ha de veure, etc. En definitiva, l'administració d'una casa implica prendre moltes decisions amb uns recursos que són escassos i tenir en compte l'habilitat i els desitjos de cada membre de la família. En una societat, els problemes són similars: hem de decidir què produïm, qui ho fa, com es reparteixen els béns entre els membres, etc.

L'economia és la ciència social que estudia com es poden satisfer unes necessitats pràcticament il·limitades amb uns recursos limitats i que són susceptibles de ser utilitzats per a diferents usos. En altres paraules, l'economia estudia com les societats administren uns recursos escassos per a produir béns i serveis i com es distribueixen entre els individus.

8.1. Característiques de l'economia

8.1.1. Per què és una ciència l'economia?

Si en economia no fem experiments de laboratori ni utilitzem microscopis, per què diem que és una ciència? El que confereix a una disciplina el caràcter de ciència es la utilització d'un mètode. En economia, utilitzem la teoria i les dades observades com en altres ciències, malgrat que els experiments siguin més difícils de fer. El principal substitut que disposem per a experimentar d'una manera natural és l'estudi de la Història. Saber quines eren les condicions dels anys setanta, quins efectes va tenir la crisi del petroli, què van fer els països i com se'n van sortir és la principal font per a contrastar si les idees econòmiques són certes o no.

Els economistes utilitzem models, equacions, diagrames, etc., per a tractar d'entendre l'economia. Com els models físics o químics, els models econòmics ometen molts detalls, però ens permeten de descobrir que és el que és realment important. Són abstraccions de la realitat, de manera que, a partir d'unes hipòtesis, s'elaboren uns arguments i s'arriba a unes conclusions. És un fet que fa imprescindible en qualsevol investigació tenir en compte el realisme dels supòsits, les dificultats d'experimentar. I, sobretot, la presència constant dels judicis de valor: quan descrivim el funcionament dels

mercats parlem d'*economia positiva*. En canvi, quan parlem de com hauria de funcionar l'economia o quins objectius hauria d'assolir, es tracta d'*economia normativa*.

L'economia pot ser estudiada des de diversos àmbits. La podem analitzar des del punt de vista de les decisions individuals de les persones o les empreses. Però també la podem estudiar com a agregada, com el resultat de totes aquestes decisions que es prenen en l'àmbit individual. Aquest fet fa que l'economia es divideixi en dos grans camps: microeconomia i macroeconomia.

Microeconomia

La microeconomia estudia com els consumidors i les empreses prenen les seves decisions i la manera en què aquestes incideixen en el mercat. És a dir, es preocupa per temes com els efectes de l'obertura dels mercats i els efectes d'una major competència, com es poden donar incentius a les empreses per contaminar menys, quants treballadors ha de contractar una empresa, el paper que té el subsidi d'atur en la generació d'ocupació, etc.

Macroeconomia

La macroeconomia estudia els grans números i la situació global d'un país. Analitza aspectes com els efectes d'una depreciació de l'euro sobre l'economia, els efectes d'una pujada de tipus d'interès per part del Banc Central Europeu o la política de dèficit zero de les administracions públiques.

No obstant això, hi ha una clara relació entre totes dues disciplines. Qualsevol decisió que afecti el conjunt de l'economia afecta, òbviament, la presa de decisions de milions d'individus. De fet, és impossible entendre els efectes des d'un punt de vista macroeconòmic si no es considera l'impacte que això té sobre les decisions microeconòmiques. Així, per a saber els efectes que tindrà sobre els ingressos públics una pujada dels impostos sobre la gasolina, és necessari fer un estudi de com això afectarà el comportament i el consum de les persones.

8.1.2. El problema de l'escassetat

El fet que les necessitats humanes siguin pràcticament il·limitades provoca que la majoria de béns siguin més o menys escassos. És un problema agreujat, a més, perquè els recursos dels quals disposem per a produir són limitats.

L'escassetat, però, no és un problema tecnològic ni del grau de desenvolupament d'una societat. El problema de l'escassetat és una constatació a la història de la humanitat. Sempre hi ha hagut una diferència entre els desitjos humans i la capacitat de satisfer-los que tenia la societat. De fet, com més desenvolupada és la societat el problema no desapareix, sinó que sembla que fins i tot s'agreuja: en les societats més riques, en què les necessitats biològiques ja estan cobertes, les necessitats s'amplien a nous productes i modes.

Per a produir els béns, una societat disposa de diferents recursos o factors productius. La classificació dels factors productius és la següent:

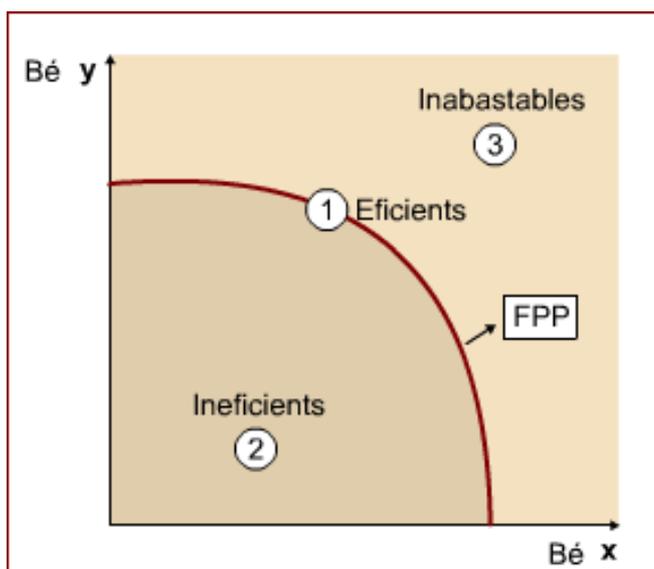
- Recursos naturals: són aquells que obtenim de la naturalesa, com poden ser l'aigua, el petroli, etc.
- El treball humà: és el temps i les capacitats intel·lectuals que dediquem per a produir un bé o fer un servei.
- El capital: són els béns duradors, que no és dediquen al consum, sinó que s'utilitzen per a produir altres béns. Els edificis, la maquinària, les primeres matèries, etc.

Atès que la disponibilitat que tenim d'aquests factors no és infinita, hem de decidir què volem produir amb els recursos que tenim. Saber com utilitzar-los és un dels principals problemes econòmics de qualsevol societat. L'economia estudia com una societat administra aquests recursos productius (anomenats també *inputs*) que són escassos, combinant-los per a obtenir un productes (anomenats *outputs*).

Ho podem representar mitjançant l'anomenada *frontera de possibilitats de producció* (FPP).

Frontera de possibilitats de producció

La FPP ens mostra quina és la quantitat màxima de béns i serveis que es poden produir amb els recursos i la tecnologia dels quals disposa una societat.



Per què és decreixent la FPP?

Perquè hi ha un cost d'oportunitat: si volem produir més d'un bé hem de renunciar a certa quantitat de l'altre bé.

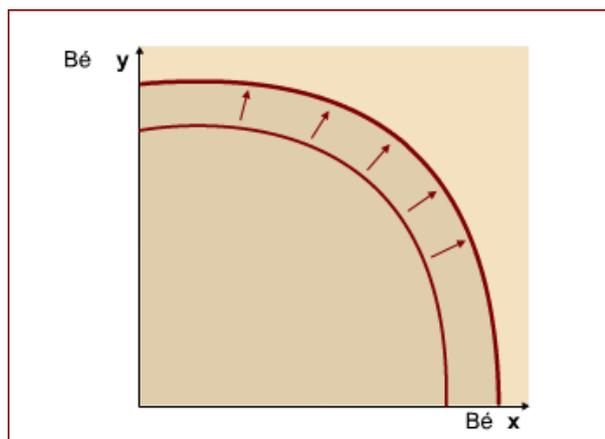
1) **Eficients.** Els punts situats sobre la FPP ens indiquen l'eficiència econòmica, ja que reflecteixen la màxima producció que es pot obtenir amb uns recursos determinats.

2) **Ineficients.** Els punts de l'interior de la FPP són ineficients, perquè podríem obtenir una major producció si els féssim servir correctament.

3) **Inabastables.** Els punts situats fora de la FPP són inabastables per les condicions de tecnologia i els recursos disponibles en aquell moment.

Com podríem incrementar aquests nivells de producció?

La FPP ens serveix per a observar el creixement econòmic: un desplaçament de la FPP cap a l'exterior significa que l'economia pot produir més i, per tant, que creix. Com es pot aconseguir aquest creixement? Mitjançant una millora tècnica o augmentant la dotació de factors productius.



8.1.3. Un problema d'elecció: què, com i per a qui produir?

L'economia estudia com pren la gent les seves decisions: quant de temps es treballa, quins productes es compren, quant dediquen al consum i quant s'estalvia per a aconseguir un major benestar en el futur, etc. Però també analitza com afecten les nostres decisions el conjunt de la societat: si fan que hi hagi més o menys quantitat de productes al mercat, si els preus pugen o baixen, quanta gent hi ha aturada, com evoluciona el benestar social, etc. La manera de donar resposta a aquestes preguntes pot ser mitjançant:

- La planificació central
L'Estat és el propietari del béns de capital i és qui pren les decisions de què, com i per a qui produir. L'aparició i el col·lapse de l'economia planificada dels països comunistes ha estat un dels grans fets del segle xx. Els països comunistes creien que la planificació econòmica per part dels govern era la millor manera d'aconseguir un major benestar.
- El mercat
És el joc de les forces de demanda i oferta, que acudeixen voluntàriament per a intercanviar béns i en què es determina el preu del bé: aquella quantitat d'unitats monetàries que es necessitaran per a obtenir una unitat del bé. Les decisions no les pren un planificador central, sinó que són el resultat de les decisions de milions de consumidors i venedors. És una mena de

sistema d'assaig i error mitjançant el qual ens aproximem a uns preu d'equilibri i que, alhora, resol el problema de què, com i per a qui produir. Són unes decisions que busquen el seu propi interès i que, com va explicar Adam Smith mitjançant el concepte de *mà invisible*, ordenen tot el sistema econòmic i ens porten a aconseguir el major benestar social possible.

Mà invisible

Una de les idees més importants de l'anàlisi econòmica és que la recerca de l'interès propi no sols es compatible amb els objectius socials generals, sinó que fins i tot ajuden a assolir-los. Per exemple: si suposem que els empresaris volen produir allò que els genera més beneficis, i que els consumidors volen augmentar el seu benestar, els senyals que proporciona el mercat mitjançant els preus són molt importants. Si hi escassetat d'un bé que es vol consumir, es generarà un increment del seu preu, mentre que, si sobra, el preu es reduirà. Aquest funcionament de l'economia de mercat fa que cada consumidor o empresa, quan busca el seu propi interès d'una manera egoista, s'acabi comportant d'una manera que fa aconseguir l'interès general. És l'anomenada mà invisible, que va descriure al 1776 Adam Smith en el llibre *Investigació sobre la naturalesa i la Causa de la Riquesa de les Nacions*.

Com es fa l'intercanvi al mercat?

En un principi l'intercanvi es feia mitjançant la barata; és a dir, intercanviant directament un producte per un altre. Les dificultats d'aquests sistemes eren òbvies: no solament era necessari saber qui produïa cada bé, sinó també esperar que ell necessites el bé que nosaltres produïem. A més, a l'hora de fer l'intercanvi no sempre era senzill: és difícil intercanviar un vaixell per pomes, sinó és que volem menjar pomes durant molt temps.

Per a pal·liar aquests problemes es necessitava algun objecte que fes d'intermediari, que fos divisible, fàcilment transportable, no es fes malbé amb el temps, etc. Són moltes les coses que han servit com a diner al llarg de la història, des del vi o l'oli, fins al tabac en els camps de concentració durant la Segona Guerra Mundial, etc. Però el que més èxit van tenir són els metalls preciosos, l'or i la plata. Les monedes encunyades en aquests metalls afavorien l'intercanvi, però encara subsistia el problema de saber quin era el grau de puresa de cada moneda. Poc a poc es van reemplaçar les monedes per uns rebuts que equivalien a una certa quantitat d'or o plata en els bancs. Però fins i tot això s'ha perdut: actualment, els diners no tenen ni or al darrere. Simplement és un tros de paper que serveix per a comprar coses. La seva utilització es basa en la confiança que el podem utilitzar quan vulguem. Però al darrere ja no hi ha res.

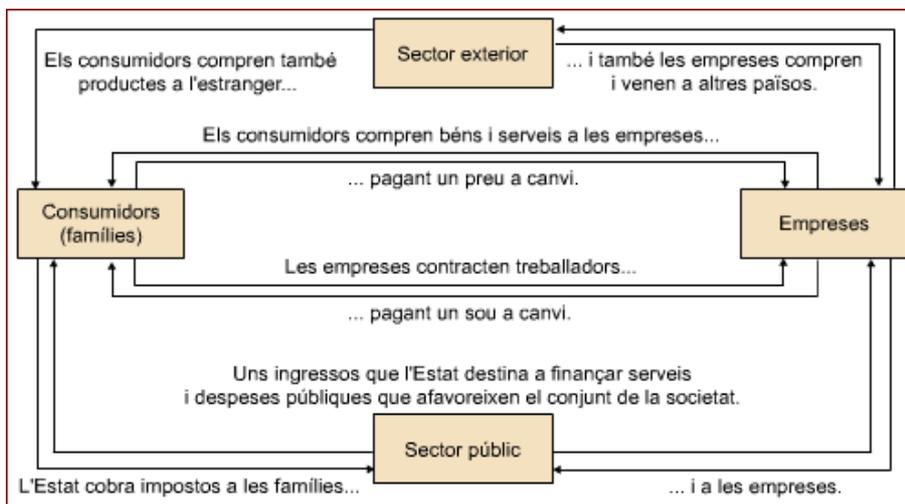
És millor un mercat gran o petit?

L'intercanvi és el que possibilita que també hi hagi una especialització. Les persones no produeixen tots els béns que volen consumir, sinó que s'especialitzen en una cosa en concret. Aquest fet permet l'especialització i la divisió del treball en les societats. És una font d'eficiència perquè ens permet de fer aquelles coses per les quals estem millor preparats. Però quin és el límits de l'especialització? La mida del mercat. És un argument que està al darrere del procés de globalització i de la integració econòmica de la Unió Europea: l'objectiu és explotar els avantatges de l'obertura dels mercats, de la major divisió

del treball que això comporta i, per tant, ser més eficients i gaudir d'un major creixement econòmic.

I com funciona el mercat?

En una economia de mercat els recursos s'assignen mitjançant les decisions descentralitzades preses per moltes empreses, per les famílies, per l'Estat o per compradors i venedors de la resta del món. És un conjunt d'agents econòmics que interactuen en els mercats de béns i serveis. L'economia implica la participació de milions de persones, cadascuna de les quals fa funcions diferents: comprar, vendre, treballar, transportar, dissenyar, etc. Per a fer-nos una idea de com és de complex estudiar l'economia i de les múltiples relacions que es poden establir entre els diferents agents econòmics, podem fer un diagrama que representi d'una manera esquemàtica el seu funcionament. És l'anomenat *flux circular de la renda*.



9. Mirem-ho d'una altra manera

En aquest primer mòdul hem partit literalment de zero, dels orígens de la microeconomia, la ciència econòmica que estudia els consumidors, les empreses i la interrelació entre ambdós.

La demanda mostra la relació de les persones entre el seu consum i el preu dels béns. Hem vist que la relació és inversa i que la demanda, per tant, és decreixent a mesura que augmenta el preu. Pel que fa a l'oferta, ens mostra les decisions de producció de les empreses: com més preu podem obtenir d'un bé, més quantitat en produïrem. No hi ha manera més empírica i simple de representar un consumidor i un productor que a través de les respectives corbes de demanda i d'oferta. Però a partir d'aquí comencen totes les excepcions i peculiaritats.

Sens dubte que un dels conceptes més importants que heu après en aquest mòdul és l'elasticitat i per això en aquest darrer apartat el repassarem, amb petites activitats o preguntes curtes. Intenta respondre-les una a una i al final tindràs les solucions.

Començarem pels conceptes de complementarietat i substituïbilitat. Per a veure com afecta un bé a un altre és clau saber si els béns són substitutius o complementaris. La majoria d'exercicis us ho explicitarà, però a vegades no i no podeu començar sense saber-ho. Aquí teniu la bateria de preguntes.

1) Ompliu aquesta taula descrivint la tipologia de relació que tenen els béns següents. Complementaris o substitutius?

Bé 1	Bé 2	Tipologia
Coca-Cola	Pepsi	
GoITV	Canal+liga	
Sucre	Cafè	
Gasolina	Viatges en cotxe	
Autobús	Metro	
Hotels	Viatges	

2) Busqueu un exemple de cada un i definiu què passarà amb la quantitat consumida del bé 1 si canvia el preu del bé 2 en cadascun dels dos casos.

3) Penseu en indicadors que us han permès definir si un bé és d'un tipus o d'un altre.

Respostes

1) En aquesta taula vegeu la relació que tenen els béns següents.

Bé 1	Bé 2	Tipologia
Coca-Cola	Pepsi	Substitutius
GolTV	Canal+liga	Substitutius
Sucres	Cafè	Complementaris
Gasolina	Viatges en cotxe	Complementaris
Autobús	Metro	Substitutius
Hotels	Viatges	Complementaris

2) Més exemples de substitutius: la mantega i l'oli. Si augmenta el preu de la mantega en consumirem menys i augmentarem el consum d'oli; per tant, un augment del preu del bé 1 fa augmentar el consum del bé 2. Més exemples de complementaris: les entrades de la piscina i els banyadors. Si augmenta el preu de les entrades de les piscines, se'n reduirà el consum i això farà reduir el consum de banyadors; per tant, un augment del preu del bé 1 fa reduir el consum del bé 2.

3) En general és més fàcil trobar béns substitutius que complementaris. Per als substitutius un indicador clar és veure que si no existís un dels dos, no passaria res, no el trobaríem a faltar. Quant als complementaris hi ha dos elements que ens ajuden tant a descriure'ls com a buscar-ne exemples: normalment un forma part de l'altre i algunes vegades la relació no és clarament bidireccional. Per exemple, la Coca-Cola és tan substitutiva de la Pepsi, com la Pepsi de la Coca-Cola. En canvi podem veure una afectació clara del preu de la gasolina en els viatges en avió, però no viceversa.

Un cop après això seguim amb l'elasticitat. La millor manera d'aprendre'n el significat és posar-vos en la pell d'un empresari, per exemple d'un hotelier, i intentar prendre decisions sobre el preu dels seus béns, en aquest cas de les habitacions. Suposeu que disposeu de 10 habitacions dobles a un preu de 100 euros la nit. Durant el mes d'agost passat en vàreu omplir 7 de mitjana, i vàreu guanyar un total de 700 euros al dia. Una deducció que podria fer un empresari poc il·lustrat en termes econòmics és: «Aquest agost apujaré el preu de l'habitació 10 euros i això em permetrà guanyar 770 euros». Ara que ja teniu alguns coneixements, suposo que ja veieu que això no és així, oi? Que apujar 10 euros el preu pot suposar que algun client decideixi no venir o anar-se'n a l'hotel del costat. De què dependrà la decisió del client? De l'efecte de la variació del preu de les habitacions en la quantitat consumida, o, dit d'una altra manera, en la capacitat de mantenir o reduir poc el consum d'un bé canviant-ne el preu, en definitiva de l'elasticitat d'aquell bé.

Hi ha molts factors que afecten l'elasticitat, tant propis (imagineu que l'hotel és tan bo que els clients vindran a qualsevol preu) com aliens (el nombre

d'hotels que hi hagi a la zona, per exemple). Tot plegat es podria resumir en l'exclusivitat del bé. Si un bé és molt exclusiu se'n diu que és inelàstic, si és poc exclusiu és elàstic.

1) Ordeneu la següent llista de béns segons el seu grau d'elasticitat.

Bé	Rànquing de més a menys elasticitat
Gasolina	
Hotel de luxe	
Carn	
Patates	

2) Penseu quins criteris heu fet servir per a fer el rànquing.

Respostes

1) Béns segons el seu grau d'elasticitat.

Bé	Rànquing de més a menys elasticitat
Patates	1
Gasolina	3
Carn	2
Hotel de luxe	4

2) Bàsicament són criteris relacionats amb la utilitat del bé, si són béns de primera necessitat o de luxe, i del nombre i capacitat d'accés dels béns substituïtius (o de no consumir-los, com seria el cas de la gasolina).

Agafant l'exemple de la patata (molt utilitzat per a definir els béns Giffen), treballarem el darrer apartat d'aquest punt, que ens servirà per a entendre conceptes que treballarem més endavant com l'efecte renda i l'efecte substitució. Repassarem els conceptes més importants:

- **Elasticitat preu:** mesura en quin percentatge varia la quantitat demanada quan varia el preu del bé.
- **Elasticitat renda:** mesura en quin percentatge varia la quantitat demanada quan varia la renda del consumidor.
- **Bé normal:** els béns normals són els que, a mesura que incrementa la nostra renda, decidim consumir més.
- **Bé inferior:** aquests tipus de béns es caracteritzen perquè, a mesura que ens enriqueixim, en consumim menys. La raó és que els considerem béns de baixa qualitat i els podem substituir per altres de més qualitat.

- **Bé Giffen:** és aquell bé que té una corba de demanda positiva, és a dir, a mesura que augmenta el preu del bé, n'augmenta el consum. Aquesta raresa està exemplificada en entorns de pobresa, i, com dèiem, la patata n'és un exemple. Si augmenta el preu de la patata en un entorn de pobresa i per tant que se suposa que reduirà la nostra capacitat d'adquisició d'altres béns que també poden haver-se apujat, acabarem comprant més patates perquè ja no podrem consumir cap altre tipus de béns.

Tots aquests són els termes que us han de quedar totalment clars per a continuar endavant. Si no és així, repasseu el mòdul buscant aclariments.

10. Activitats

Per practicar els conceptes que s'han introduït en aquest mòdul, podeu realitzar les activitats que trobareu en la web de l'assignatura.

Recurs 1.9.1. “Activitats” @

