

Demanda y oferta

PID_00200252

Índice

1. Bienvenido a la aventura de la economía	5
1.1. ¿Por qué queréis aprender economía?	6
2. La paradoja del agua y los diamantes	7
2.1. ¿Cuál es vuestra respuesta a la paradoja del agua y los diamantes?	7
3. Las tijeras mágicas de la economía	18
4. El excedente del consumidor y del productor	20
5. La demanda y la oferta	24
5.1. Desplazamientos	25
6. Casos prácticos	28
7. Prueba de síntesis	29
8. La definición de economía	30
8.1. Características de la economía	30
8.1.1. ¿Por qué es una ciencia la economía?	30
8.1.2. El problema de la escasez	31
8.1.3. Un problema de elección: ¿qué, cómo y para quién producir?	33
9. Actividades	36

1. Bienvenido a la aventura de la economía

El siglo xx fue el periodo de la historia en que el crecimiento económico ha sido mayor. El proceso de industrialización, la aparición de las nuevas tecnologías de la información y el conocimiento o la globalización son algunas de las causas que explican esta mejora. Disfrutamos de un mejor sistema educativo, de un sistema sanitario universal y de muchos otros servicios que nos permiten alcanzar más bienestar. Sin embargo, también es cierto que una gran parte de la humanidad ha quedado al margen de este proceso, de modo que el problema de la pobreza no sólo no desaparece, sino que se agrava.

¿Cómo se consigue superar la pobreza? ¿Y hacer compatibles el crecimiento económico y la conservación del medio ambiente? ¿Cuál es el futuro del estado del bienestar? Éstas son algunas de las preguntas que se plantean en economía. No obstante, también lo son saber cómo y por qué los consumidores o las empresas toman sus decisiones, cuál es el papel que debe tener el Estado en la economía o cuáles son las distintas alternativas que tiene cada uno de estos agentes económicos.

¿Cuál es el objetivo de esta asignatura?

Averiguar y dar respuesta a este tipo de cuestiones es la principal tarea de los economistas. El objetivo de esta asignatura es explicar cómo se puede responder de una forma racional a los problemas económicos que tiene nuestra sociedad. Unas preguntas que desde hace muchos siglos han preocupado a la humanidad. La economía es un campo con una larga tradición de esfuerzos intelectuales, un legado que nos puede ayudar a interpretar los problemas económicos actuales.

Se trata de aprender cuál es la forma en que los economistas se plantean los problemas económicos, la manera que tienen de razonarlos, descubrir las herramientas que utilizan para analizarlos. Muchas veces se trata simplemente de formalizar aspectos que son de sentido común, pero otras nos permitirá ir más allá y captar aspectos que nos ayudan a conocer los entramados del complicado mundo económico.

Cualquier rama del saber tiene unas herramientas y un lenguaje singular para expresar los conceptos que le son propios. Los economistas no somos una excepción. Oferta, demanda, elasticidad, equilibrio parcial, ventaja comparativa o capital humano son conceptos que os resultarán nuevos o que, al menos, tendrán una acepción nueva. Entender un nuevo lenguaje puede ser difícil al principio. Se trata de un proceso de aprendizaje que requerirá tiempo y esfuerzo, pero que os ayudará a entender mejor el funcionamiento de la economía

y a tomar decisiones de una manera más racional. Es una aventura intelectual que empieza ahora.

1.1. ¿Por qué queréis aprender economía?

Continuamente, de una forma consciente o inconsciente, tomamos decisiones. Saber cómo las tomamos, el porqué de nuestras elecciones, es una cuestión capital en economía. Por ejemplo:

¿Por qué habéis decidido empezar a leer este material didáctico?

Cualquier decisión implica unos beneficios y unos costes, aunque en muchos casos no sean evidentes. Incluso pasar un rato leyendo este módulo tiene algún coste para vosotros. Un coste podría ser el dinero que habéis gastado para adquirir esta asignatura. Sin embargo, hay muchos más. Utilizáis un tiempo que podríais dedicar a muchas otras cosas: podríais ir al teatro, cenar con los amigos, etc. Incluso podríais dedicar este tiempo a invertir en la bolsa o jugar a la lotería y ganar mucho dinero. De hecho, a lo largo de un día nos podríamos plantear muchas veces si realmente elegimos la mejor opción.

Saber a qué renunciamos nos puede ayudar a tomar mejor las decisiones. Y todas nuestras acciones implican un coste, bien en términos del dinero que pagamos o del que dejamos de ganar, bien del tiempo que invertimos, etc. Por lo tanto, en economía decimos que todo tiene un **coste de oportunidad**.

Si éste no es vuestro caso y vuestro coste de oportunidad es menor, quizá los beneficios de aprender economía os compensen. ¡Bienvenidos!

Coste de oportunidad

Ir a la universidad no sólo tiene el coste de pagar los libros y la matrícula del curso, sino que también tiene el coste de renunciar a trabajar y ganar más dinero. No resulta extraño, pues, que muchos jugadores de baloncesto vayan directamente del instituto a la NBA, sin pasar por la universidad ni estudiar economía. Para ellos, el coste de oportunidad de continuar estudiando equivale a renunciar a muchos millones de dólares.

2. La paradoja del agua y los diamantes

En economía se produce una cuestión que nos hemos planteado repetidamente desde la época de la Grecia clásica:

¿Por qué unos bienes tienen más valor que otros?

Averiguarlo generó un debate preliminar sobre qué entendemos por *valor*. Y la conclusión a la que se llegó es que debía distinguirse entre dos conceptos: el *precio** y el *valor*** . Es decir, sugirieron que el precio y el valor de un producto eran conceptos diferentes y, por lo tanto, no debían coincidir necesariamente.

Uno de los fundadores de la ciencia económica es Adam Smith, que en el año 1776 publicó *La riqueza de las naciones*, un libro en el que se volvía a plantear esta dicotomía entre precio y valor con la dicotomía siguiente:

**¿Por qué el agua, que es tan útil y necesaria, tiene un precio tan bajo?
¿Y los diamantes? ¿Por qué son tan caros, si no son esenciales para vivir?**

Es la denominada *paradoja del agua y los diamantes*, una pregunta parecida a la que muchos filósofos y economistas se plantearon siglo tras siglo y para la cual no se encontraba una respuesta definitiva. Desde Aristóteles hasta Marx, son muchos quienes lo intentaron, pero fracasaron.

Y vosotros, ¿lo queréis intentar?

¿Sabrías explicar por qué cosas que son muy útiles tienen a veces un precio muy bajo? O dicho de otro modo, ¿por qué el valor o la utilidad que nos da el consumo de un bien no siempre coincide con su precio en el mercado?

¡Mucha suerte! ¡Empezamos el curso de economía!

2.1. ¿Cuál es vuestra respuesta a la paradoja del agua y los diamantes?

**¿Por qué el agua, que es tan útil y necesaria, tiene un precio tan bajo?
¿Y los diamantes? ¿Por qué son tan caros, si no son esenciales para vivir?**

Elegid, de las afirmaciones siguientes, la que crea que da una mejor respuesta a la paradoja del agua y los diamantes:

- 1) “Ciertamente el agua es muy necesaria, pero un diamante... ¡bien vale una misa!”
- 2) “El agua es muy fácil de obtener. En cambio, producir diamantes es mucho más caro.”

* El *precio* era lo que finalmente pagábamos para adquirir un determinado producto.

** El concepto de *valor* era más filosófico, representaba la esencia del bien, aquello que hacía que fuese más o menos útil para las personas.

3) “No estoy de acuerdo con el planteamiento. En determinadas circunstancias, seguramente estaría dispuesto a pagar mucho más por el agua.”

1) **Una respuesta por el lado de la demanda: “Ciertamente el agua es muy necesaria, pero un diamante... ¡bien vale una misa!”**

Éste es un argumento muy antiguo. En la Edad Media había una corriente de pensamiento que se denominaba *escolástica*, y que incluía a autores como Santo Tomás de Aquino. Planteaban una dicotomía: una cosa es el *valor* de un bien, que refleja cómo satisface nuestras necesidades, y otra, el *precio* que tiene en el mercado, que está condicionado por la abundancia o la escasez que hay de este producto.

Sin embargo, cuando realmente se desarrolló esta idea fue a finales del siglo XIX, con Léon Walras, William Stanley Jevons o Carl Menger, unos autores que protagonizaron la denominada *revolución marginalista*. Su razonamiento era el siguiente: el agua es muy útil y necesaria para vivir, pero también es cierto que disponemos de una cantidad relativamente alta. ¿Cuánto estaríamos dispuestos a pagar por consumir un litro más de agua al día? Probablemente, muy poco.

Por lo tanto, parece que el precio que estamos dispuestos a pagar por el agua no refleja la utilidad total que nos aporta consumirla, sino la utilidad que nos proporciona una unidad más. Es decir, el precio del agua o los diamantes lo determina la utilidad que nos aporta la última unidad consumida. Y estaríamos dispuestos a pagar mucho más por un bien escaso como los diamantes que por uno tan abundante como el agua.

Quizá también todos estaríamos de acuerdo en que, si el agua fuese escasa, estaríamos dispuestos a pagar un precio mucho más elevado por ésta. Cuanto menos pudiésemos consumir, más la valoraríamos. Por lo tanto, estaríamos dispuestos a pagar mucho más por el primer litro de agua que por el último. Es la denominada *ley de la demanda*.

Hay una relación inversa entre el precio y la cantidad demandada de un bien:

$\Delta p \rightarrow \nabla q^d$: un aumento del precio hace que se reduzca la cantidad demandada.

$\nabla p \rightarrow \Delta q^d$: una disminución del precio hace aumentar la cantidad demandada.

¿Cómo podemos justificar esta ley de la demanda? ¿Por qué cuando el precio de un bien aumenta disminuye la cantidad demandada? Hay dos argumentos.

1. Cuando se encarece el precio de un bien, la gente consume menos cantidad. ¿Por qué? Simplemente porque se ha encarecido, y lo queremos sustituir por

otros bienes que no han variado su precio y nos sirven para satisfacer las mismas necesidades.

2. Cuando aumenta el precio de un bien, se reduce nuestro poder adquisitivo. Con nuestra renta ya no podremos comprar la misma cantidad del mismo. Además, nos quedará menos dinero para adquirir otros bienes.

¿Hacemos una prueba?

¿Cómo dibujaríais la curva de demanda?

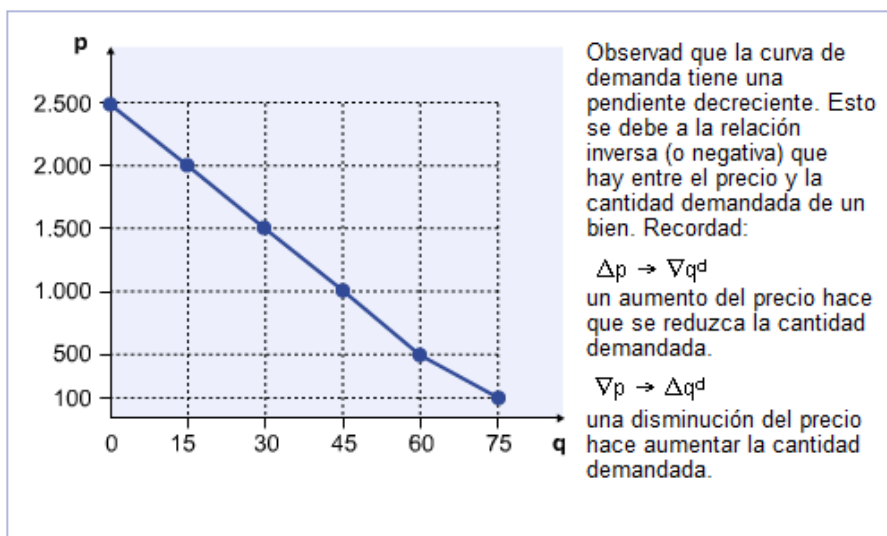
¿Cuántos diamantes estaría dispuesto a comprar David si el precio de cada unidad fuese alguno de los de la tabla siguiente?

Precio de los diamantes	Cantidad demandada de diamantes
100 €	75
500 €	60
1.000 €	45
1.500 €	30
2.000 €	15
2.500 €	0

Vemos que la relación cantidad precio es inversa.

Gráficamente, podemos hacer la representación de la tabla en un dibujo con dos ejes. En economía hay una convención: se representa en el eje de ordenadas (o eje vertical) el precio y, en el eje de abscisas (o eje horizontal), la cantidad de producto.

Aparece una línea que nos indica la relación que hay entre el precio y la cantidad demandada de diamantes. Es la curva de demanda.



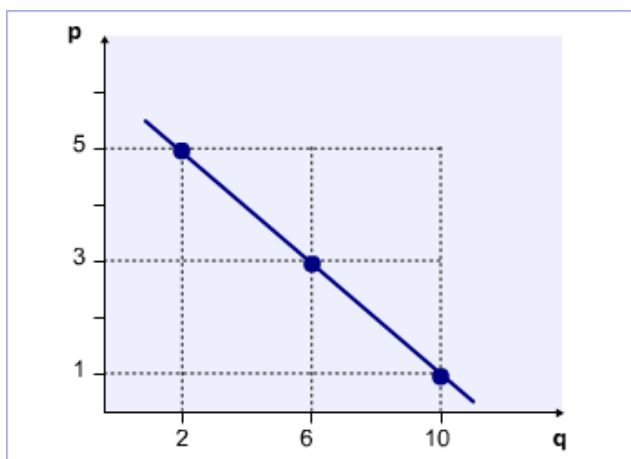
¿Cómo podemos expresar matemáticamente la demanda?

¿Cómo lo podemos expresar analíticamente? La expresión matemática de esta curva es la función de demanda: una ecuación que nos indica cómo varía la cantidad demandada frente a variaciones en el precio, es decir, $q^d=f(p)$.

p	q^d
5	2
3	6
1	10

Supongamos que la demanda de diamantes de David está representada por la **función de demanda** siguiente: $q^d = 12 - 2p$. Esta expresión matemática nos permite construir su **tabla de demanda**:

Y a partir de esta tabla, ya podemos representarla gráficamente y obtener su **curva de demanda**:

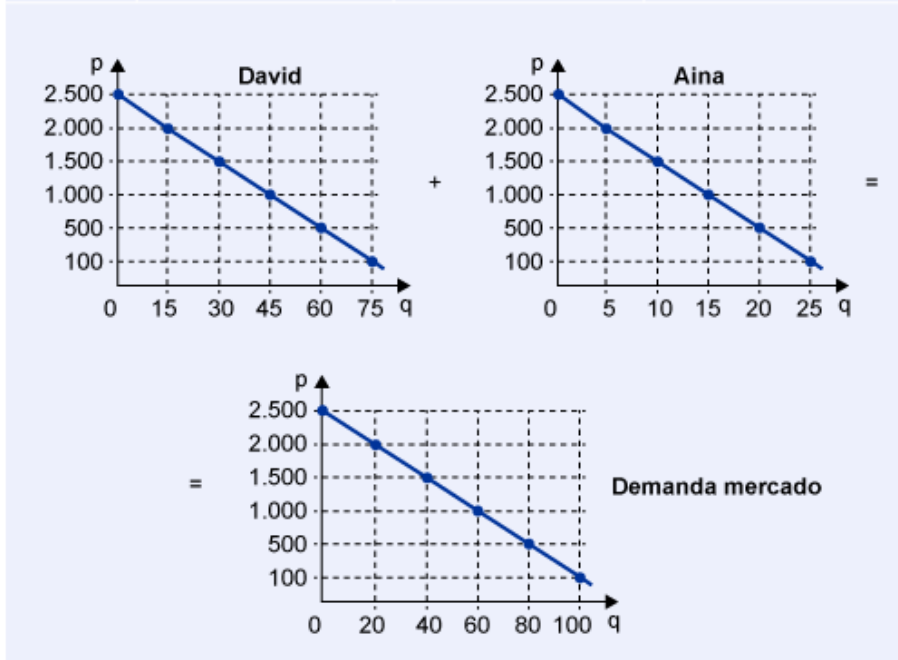


En realidad, no obstante, hasta ahora hemos hablado de la demanda de un individuo. Sin embargo, para analizar cómo funcionan los mercados, necesitamos conocer la demanda que hacen de un producto todas las personas al mismo tiempo. Ésta es la denominada *demanda de mercado* (suma de todas las demandas individuales).

¿Cómo podemos calcular la demanda de mercado?

Ya conocemos la demanda de David y ahora representaremos la de su pareja, Aina. La demanda de mercado será la suma de las dos. Y de este modo, lo generalizaríamos para todos los individuos de una sociedad. (Poned las cantidades pedidas por Aina.)

Precio de los diamantes	Cantidad pedida de diamantes por David (en unidades)	Cantidad pedida de diamantes por Aina (en unidades)	Cantidad pedida de diamantes en el mercado (en unidades)
100 €	75	+ 25	= 100
500 €	60	+ 20	= 80
1.000 €	45	+ 15	= 60
1.500 €	30	+ 10	= 40
2.000 €	15	+ 5	= 20
2.500 €	0	+ 0	= 0



Observadlo bien. ¿Cómo hemos conseguido la curva de demanda de mercado?

Simplemente se trata de sumar horizontalmente las curvas de demanda individuales. Es decir, para encontrar la cantidad total que se pide a un determinado precio, deben sumarse las cantidades individuales que aparecen en el eje de abscisas de las curvas de demanda individuales.

¿Estáis ya preparados para continuar adelante, o no? Para continuar adelante tenéis que responder correctamente a estas preguntas:

1. La demanda muestra una relación negativa entre precio y cantidad demandada porque, cuanto más caro es un producto, menos cantidad queremos comprar.

- Verdadero
- Falso

Ayuda

Si se encarece un producto, lo compraré menos y, si se abarata, más. En los dos casos, ¿cuál es la relación que hay entre el precio y la cantidad demandada?

2. Además de lo que estamos dispuestos a pagar por un bien, el coste de producirlo también influye en su precio.

- Verdadero
- Falso

Ayuda

David no tiene coche ni ordenador y se los quiere comprar. Ambas cosas le hacen mucha ilusión. De hecho, la demanda de coches y de ordenadores es parecida. Entonces, ¿por qué los coches son mucho más caros que los ordenadores? ¿Tendrá algo que ver su coste de producción?

3. Si caen los precios de los diamantes, los vendedores tendrán, forzosamente, unos ingresos más bajos.

- Verdadero
- Falso

Ayuda

A Aina no le gusta nada el fútbol. ¿Creéis que irá a ver más partidos de fútbol si bajan el precio de las entradas? Si todos fuesen como ella, ¿afectaría a la recaudación de los equipos de fútbol el hecho de subir o bajar los precios?

- Si acertáis las tres preguntas, y ya habéis leído el apartado “Una respuesta por el lado de la oferta”, id al apartado “Las tijeras mágicas de la economía”.
- Si falláis la pregunta 2, id al apartado “Una respuesta por el lado de la oferta”.
- Si sólo falláis la 1 y/o la 3, id al apartado “Bienvenido a la aventura de la economía”.
- Si no acertáis ninguna, tenéis que mejorar la comprensión de los conceptos trabajados.

Solución

1. Verdadero. 2. Verdadero. 3. Falso

2) Una respuesta por el lado de la oferta: “El agua es muy fácil de obtener. En cambio, producir diamantes es mucho más caro.”

El precio de un producto depende de cuánto cuesta producirlo. Durante mucho tiempo, ésta ha sido la explicación más común. Desde San Alberto Magno hasta los fundadores de la economía moderna, como Adam Smith o David Ricardo, pensaban así. Incluso Karl Marx lo creía.

La explicación es inmediata: los diamantes son más caros que el agua porque cuesta más producirlos. Para llevar diamantes al mercado es necesario contratar a muchos trabajadores con un cierto grado de cualificación y hacer un gasto importante en maquinaria. Y el empresario, lógicamente, pondrá un precio más alto al producto cuanto mayores sean sus costes de producción.

De hecho, la argumentación se puede invertir: cuando el precio sea alto, los productores verán que es más rentable esta actividad y la cantidad producida aumentará. La empresa contratará a más trabajadores, más y mejor maquinaria y obtendrá todavía más diamantes. En cambio, si el precio de los diamantes fuese bajo quizá ya no será un negocio tan rentable y decidirá producir menos. Incluso se puede llegar al punto de cerrar la empresa si los precios son tan bajos que ni siquiera cubren los costes de producción.

Es decir, el precio y la cantidad ofrecida se mueven en la misma dirección, tienen una relación positiva (o directa):

$\Delta p \rightarrow \Delta q^s$: un aumento del precio hace que se incremente la cantidad ofrecida.

$\nabla p \rightarrow \nabla q^s$: una disminución del precio hace reducir la cantidad ofrecida.

Hagamos una prueba.

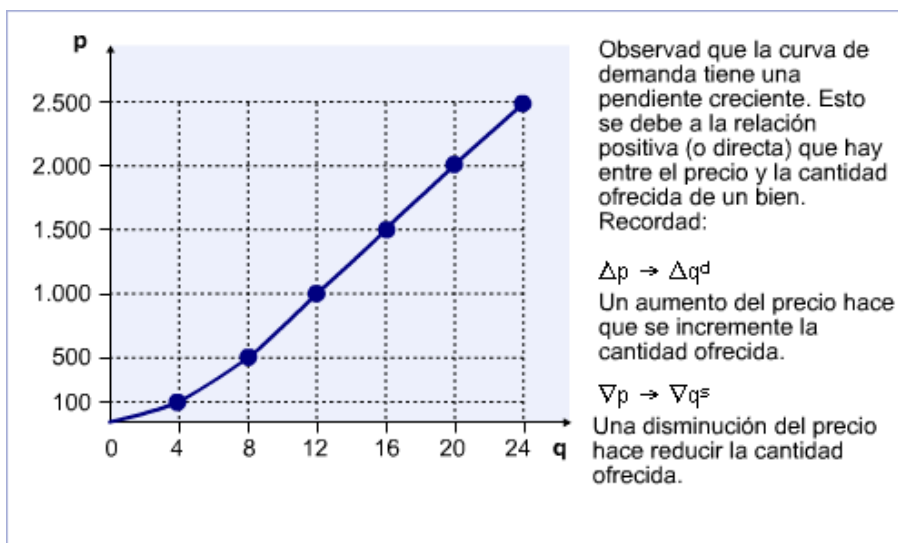
¿Cómo dibujarías la curva de oferta?

¿Qué creéis que haría Max como jefe de producción de una empresa de diamantes si el precio de venta fuese alguno de los de la tabla siguiente?

Precio de los diamantes	Cantidad ofrecida de diamantes (en unidades)
100 €	4
500 €	8
1.000 €	12
1.500 €	16
2.000 €	20
2.500 €	24

Gráficamente, podemos hacer la representación de la tabla en un dibujo con dos ejes. En economía hay una convención: se representa en el eje de ordenadas (o eje vertical) el precio y, en el eje de abscisas (o eje horizontal), la cantidad de producto.

Si unimos todos los puntos, aparece una línea que nos indica la relación que hay entre el precio y la cantidad ofrecida de diamantes. Es la curva de oferta.

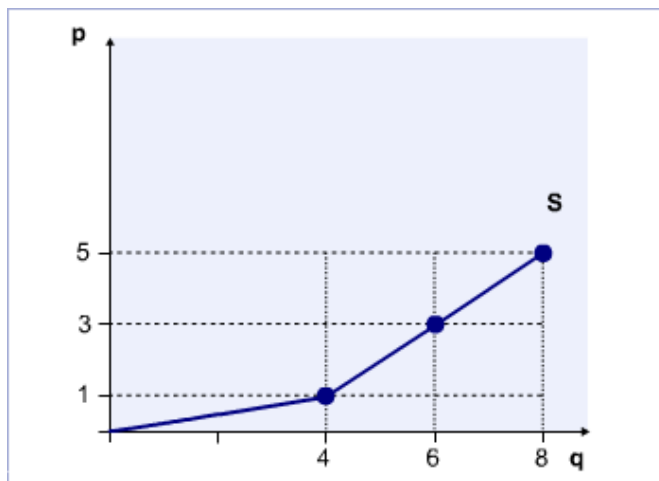


¿Cómo lo podemos expresar analíticamente? La expresión matemática de esta curva es la función de oferta: una ecuación que nos indica cómo varía la cantidad ofrecida frente a variaciones en el precio, es decir, $q^s=f(p)$.

Supongamos que la oferta de diamantes de la empresa de Max está representada por la **función de oferta** siguiente: $q_s = 3 + p$. Esta expresión matemática nos permite construir su **tabla de oferta**:

p	q^s
5	8
3	6
1	4

Y a partir de esta tabla, ya la podemos representar gráficamente y obtener su **curva de oferta**:

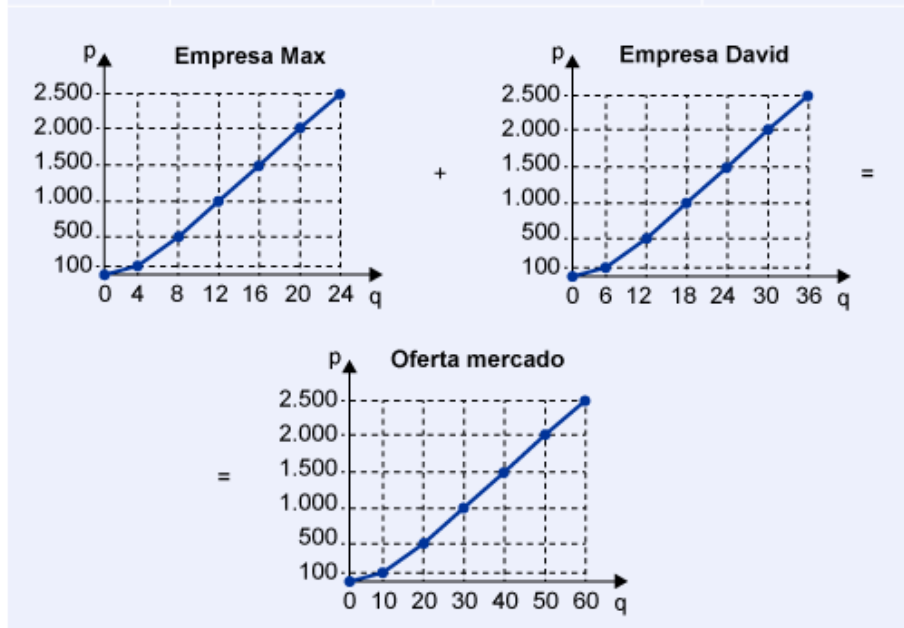


Hasta ahora, hemos hablado de la oferta que hace una empresa. Sin embargo, para analizar cómo funcionan los mercados necesitamos conocer la oferta de diamantes que hacen todas las empresas. Es la denominada oferta de mercado. (La oferta de mercado es la suma de la cantidad que lleva al mercado cada una de las empresas.)

¿Cómo podemos calcular la oferta de mercado?

Ya conocemos la oferta de la empresa de Max. Imaginemos que David es el propietario de otra empresa de diamantes. La oferta de mercado será la suma de las dos. (Poned las cantidades ofrecidas por la empresa de David.)

Precio de los diamantes	Cantidad ofrecida de diamantes por la empresa de Max (en unidades)	Cantidad ofrecida de diamantes por la empresa de David (en unidades)	Cantidad total ofrecida de diamantes (en unidades)
100 €	4	+ 6	= 10
500 €	8	+ 12	= 20
1.000 €	12	+ 18	= 30
1.500 €	16	+ 24	= 40
2.000 €	20	+ 30	= 50
2.500 €	24	+ 36	= 60



Observadlo bien. ¿Cómo hemos conseguido la curva de oferta del mercado?

Simplemente se trata de sumar horizontalmente las curvas de oferta de cada empresa. Es decir, para encontrar la cantidad total que se ofrece en el mercado a un determinado precio, deben sumarse las cantidades que ofrece cada una de las empresas del sector.

¿Estáis ya preparados para continuar adelante, o no? Para continuar adelante tenéis que responder correctamente a estas preguntas:

1. La oferta es decreciente porque para producir más cantidad hay que contratar a más trabajadores, y esto encarecerá los costes de producción.

- Verdadero
- Falso

Ayuda

Tenéis que leer bien el enunciado.

2. Al margen de lo que cuesta producir un bien, la cantidad de gente que lo quiere comprar también influye en el precio. Si hay mucha demanda, el precio tenderá a subir. En cambio, si nadie lo quiere comprar, el precio tenderá a bajar.

- Verdadero
- Falso

Ayuda

Imaginad que David quiere ir a ver el partido de fútbol Barcelona-Madrid y se han agotado las entradas. ¿Refleja el precio en la reventa su coste? ¿Es posible que la demanda también afecte al precio?

3. El precio de un producto no siempre refleja exactamente su coste, sino el poder que una empresa tiene en el mercado.

- Verdadero
- Falso

Ayuda

- Si acertáis las tres preguntas, y habéis leído el apartado “Una respuesta por el lado de la demanda”, id al apartado “Las tijeras mágicas de la economía”.
- Si falláis la pregunta 2, id al principio de este apartado.
- Si sólo falláis la 1 y/o la 3, id al apartado “Bienvenido a la aventura de la economía”.
- Si no acertáis ninguna, tenéis que mejorar la comprensión de los conceptos trabajados.

3) La racionalidad en la economía: “No estoy de acuerdo con el planteamiento. En determinadas circunstancias, seguramente estaría dispuesto a pagar mucho más por el agua.”

Si Sir Lawrence de Arabia se hubiese perdido en el desierto, sin ninguna provisión de agua, ¿cuánto habría estado dispuesto a pagar por un litro? Seguramente, mucho más que por un diamante.

De hecho, siempre podemos encontrar una infinidad de respuestas distintas. La realidad es extremadamente compleja. Sin embargo, para iniciarnos en el mundo de la economía es mejor simplificar las cosas. Este motivo hará que dejemos fuera de nuestro análisis las actitudes altruistas, sádicas o masoquistas de los individuos. Ciertamente, es una simplificación que está en contradicción con las conductas que muchas veces observamos. Los economistas nos centramos básicamente en otro tipo de comportamiento, que no explica todas nuestras acciones, pero sí una buena parte: el comportamiento racional.

¿Qué quiere decir ser racional para los economistas?

Ser racional significa tomar decisiones de acuerdo con el criterio del coste-beneficio. Es decir, haremos sólo las actividades en que los beneficios sean superiores a los costes. Sin embargo, medir constantemente los costes y los beneficios de nuestras acciones es un trabajo muy complicado. De hecho, casi tiene más de arte que de ciencia. Una de las virtudes de la economía es que nos ayuda a identificar los costes y beneficios que son realmente importantes. ¿Cómo? En economía, la racionalidad está muy vinculada al egoísmo. La hipótesis que hacemos es que las personas racionales dan importancia únicamente a los costes y beneficios que les afectan directamente. Es decir, tomamos decisiones para buscar sólo nuestra propia felicidad.

Pese a esta simplificación, la cuestión todavía no es sencilla. Para ser racionales tenemos que saber calcular rápidamente los aspectos positivos y los negativos de cualquier acción, oscilando como un péndulo entre la decisión correcta y la incorrecta. Sin embargo, suponemos que, si somos racionales, siempre acabaremos acertando.

Realmente, el modelo de comportamiento que utilizamos los economistas es un poco especial, con unos supuestos a veces poco realistas. Es tan extraño que los economistas hemos bautizado a los individuos que siguen este comportamiento con el nombre de *homo economicus*.

A pesar de todos los inconvenientes, hacer estas hipótesis para estudiar el comportamiento de las personas también tiene sus ventajas. De hecho, no se trata de averiguar si la gente hace estos cálculos racionales o no. El simple hecho de suponer que los individuos son racionales nos permite hacer predicciones muy útiles y nos ayudará a explicar el comportamiento de las personas frente a los problemas económicos.

Por lo tanto, vuestra respuesta no es incorrecta. Sin embargo, para avanzar, tenéis que actuar como un *homo economicus* y comprender que la economía está llena de supuestos simplificadores. Y la primera hipótesis que nos ayudará a simplificar la paradoja del agua y los diamantes es suponer que no estamos en el desierto.

¡Volvamos a empezar!

Suponiendo que las personas racionales dan importancia únicamente a los costes y beneficios que les afectan directamente, podemos diferenciar dos maneras de responder a la paradoja del agua y los diamantes. Por el lado de la demanda vemos que existe una relación negativa entre precio y cantidad demandada porque, cuanto más caro es un producto, menos cantidad queremos comprar. Por el lado de la oferta la relación entre precio y cantidad es positiva tanto debido al coste de producción como a la voluntad de producir más cantidad de un bien cuyo precio es más alto.

Homo economicus

Es un tipo de persona movida por el egoísmo y que siempre busca su propio interés. De hecho, es alguien que nunca devolvería un monedero sin haber tocado el dinero y que difícilmente querríamos tener como nuera o yerno en la familia.

3. Las tijeras mágicas de la economía

¡Enhorabuena! Prácticamente ya hemos encontrado la solución a la paradoja del agua y los diamantes.

Alfred Marshall le dio una respuesta en 1890: el precio de un bien está determinado conjuntamente por la demanda y la oferta del producto. Es decir, hay que tener en cuenta aspectos como cuánto cuesta producirlo, si es más o menos abundante o cuánto está dispuesta la gente a pagar por este bien.

La utilidad del agua es mucho mayor que la de los diamantes. Sin embargo, el precio no está relacionado con la utilidad total, sino con la utilidad de la última unidad consumida (denominada *utilidad marginal*). El hecho de que dispongamos de una cantidad de agua muy elevada hace que el último litro que consumimos para limpiar el coche o regar el jardín nos aporte una utilidad muy reducida. En cambio, el último diamante que compramos quizá es el primero y único que tengamos, lo cual le aporta una gran utilidad. Es cierto que la utilidad total que nos aporta el agua es superior a la utilidad generada por los diamantes que tenemos. Sin embargo, es la utilidad marginal, y no la total, la que determina el precio que están dispuestos a pagar los consumidores por los bienes. Éste es el motivo por el cual los individuos están dispuestos a pagar más por un diamante que por un litro de agua.

Sin embargo, también influyen otros factores a la hora de fijar el precio, como la abundancia o escasez del bien que existe en el mercado. O lo que cuesta producirlo. Para que las empresas lo fabriquen les debe ser rentable y, por lo tanto, el precio tiene que cubrir al menos los costes de producción. Y en el caso de los diamantes, su coste es mucho más elevado, razón que también justifica que tengan un alto precio.

En definitiva, la solución a la paradoja del agua y los diamantes nos obliga a considerar aspectos tanto de la demanda como de la oferta. Se trata de unas fuerzas que regulan el funcionamiento del mercado y que determinan el precio de los productos. Por esta razón, los conceptos de demanda y oferta son los más utilizados por los economistas. Si queréis saber qué efectos tiene una determinada política o acontecimiento en la economía, sólo debéis pensar en términos de demanda y oferta.

¿Cómo determinan la oferta y la demanda el precio de un producto?

El punto exacto en que la oferta y la demanda coinciden determina la cantidad y el precio de equilibrio. Un precio inferior al de equilibrio provocará un exceso de demanda, mientras que uno superior supondrá un exceso de oferta.

“Recurso 1.3.1. ¿Cómo determinan la oferta y la demanda el precio de un producto?” @

Recurso accesible en la web de la asignatura.

WEB

4. El excedente del consumidor y del productor

El funcionamiento del mercado se parece a una subasta de cuadros, en la que el subastador canta precios:

- Si hay un exceso de demanda, el precio aumentará.
- En cambio, si hay un exceso de oferta, el precio bajará.

Sin embargo, hay una condición indispensable para que el mercado se autorregule y se vacíe: los precios deben ser flexibles. Éste es uno de los puntos que ha suscitado más polémica entre las diferentes corrientes de pensamiento económico. Es un debate que enfrenta las ideas del neoliberalismo con las de la socialdemocracia.

Y vosotros, ¿qué pensáis?

¿Neoliberal o keynesiano?

¿Qué creéis? ¿Funciona el mercado correctamente o no?

	SÍ	NO
1. La globalización es negativa porque ha generado unos mayores niveles de desigualdad entre Norte y Sur.		
2. Si el mercado de trabajo fuese más flexible, los salarios se reducirían y los empresarios contratarían a más trabajadores.		
3. Si los salarios no bajan más es porque la gente, aunque está desempleada, dispone del subsidio de desempleo para vivir.		
4. La intervención del Estado en la economía es excesiva y el sector público es más ineficiente que el sector privado.		
5. Los hitos conseguidos por el estado del bienestar (subsidio de desempleo, pensiones, sanidad, educación) son irrenunciables.		
6. Si pagásemos menos impuestos, viviríamos mejor.		
7. La economía europea funciona mejor que la norteamericana.		
8. El libre comercio permitiría un mayor crecimiento de las economías subdesarrolladas.		
9. ¿Sabéis quién era John Maynard Keynes?		
10. ¿Y Milton Friedman?		

Una visión neoliberal (si habéis contestado que sí a 2, 3, 4, 6, 8 y 10)

La idea de que el mercado se autorregula y nos lleva a situaciones de equilibrio es de los liberales del siglo XIX. El argumento que ellos daban para defender las bondades del mercado era el siguiente: si todo el mundo vela por sus intereses, las fuerzas del mercado (la demanda y la oferta) siempre nos llevarán a situaciones de equilibrio. Y en todo caso, si hay desequilibrios se deben a ciertas imperfecciones que todavía tienen los mercados.

Un ejemplo fue la crisis de 1929. Fue una crisis de exceso de oferta, con sobreproducción, en la que cerraron muchas empresas y se disparó el desempleo. La recomendación de los liberales era muy simple: no se tenía que hacer nada. El propio exceso de oferta del mercado haría bajar los precios y llevaría a una nueva situación de equilibrio.

¿Les funcionó? Pues no demasiado bien, porque descubrieron que los precios no eran flexibles. Es decir, no se reducían suficientemente. ¿Por qué? Para ellos el problema eran los sindicatos, que no dejaban que los salarios disminuyesen y, por lo tanto, tampoco lo hicieran los precios. Como consecuencia de todo esto, el desempleo se disparó durante los años treinta.

Pese a todo este fracaso, estas ideas volvieron con más fuerza en los años ochenta. Con la llegada al poder de Margaret Thatcher y Ronald Reagan a principios de los ochenta, toma fuerza el ideario neoliberal. La antigua creencia de que los mercados se autorregulan continúa vigente. Se trata de una defensa de las virtudes del mercado que impregna la filosofía y el diseño de la Unión Europea, en que la intervención del Estado es cada vez menor y se prima la flexibilidad de los mercados.

Una visión keynesina (si habéis contestado que sí a 1, 5, 7, y 9)

Hay autores que sostienen que el mercado no siempre nos lleva a la mejor situación posible. Se trata de una cuestión que los hace partidarios de una intervención más activa del Estado en la economía. J.M. Keynes fue el principal representante de esta corriente de pensamiento. Desarrolló unas ideas a partir del análisis de la crisis de 1929.

La crisis de 1929 fue de sobreproducción, de exceso de oferta. Keynes sostenía que, para resolverla, no era necesario esperar a que bajasen los precios, sino que un exceso de oferta también se podía interpretar como una insuficiencia de la demanda. El problema cambiaba de enfoque: faltaba demanda. ¿Y quién mejor que el Estado para reactivar la economía en una época de incertidumbre y miedos empresariales? El Estado debía endeudarse y consumir este exceso de bienes que las empresas no podían colocar. Estas ideas dieron una justificación a la intervención del Estado en la economía y permitieron, desde los años treinta, el desarrollo del estado del bienestar en Europa.

Sin embargo, este modelo entró en crisis en los años setenta, con la crisis del petróleo. Cuando los países de la OPEP subieron el precio del petróleo, se dispararon los precios. La inflación pasó a ser la principal preocupación de los gobiernos, razón por la cual se cuestiona el creciente déficit público que genera el estado del bienestar. Desde los años ochenta, son las políticas de oferta (I+D, moderación salarial, flexibilidad del mercado de trabajo, etc.) y la liberalización de los mercados los que han asumido un papel protagonista.

Esta apertura de los mercados nos ha llevado hacia una globalización y unos ritmos de crecimiento económicos sin precedentes. Sin embargo, también es cierto que las desigualdades se han hecho mayores. Esta tendencia ha llevado a plantearse de nuevo la intervención de los estados en la economía para garantizar una correcta redistribución de esta riqueza y paliar las diferencias entre el Norte y el Sur.

Las supuestas virtudes del mercado no sólo se limitan a regularse automáticamente, sino que también se dice que generan más bienestar para la sociedad. Alfred Marshall sostenía que en el mercado todo el mundo sale ganando, ya que el intercambio es voluntario y, en caso contrario, no se produciría. Tanto consumidores como productores obtienen un beneficio de este intercambio.

¿Cómo podemos medir las ganancias que genera el intercambio?

Hay dos conceptos clave para analizar esta cuestión: el excedente del consumidor y el excedente del productor.

“Recurso 1.4.2. El excedente del consumidor y del productor” @

El excedente del consumidor es la diferencia entre lo que un consumidor paga (el precio del agua en el mercado) y lo que estaría dispuesto a pagar como máximo (su curva de demanda). Y el excedente del productor: es la diferencia entre lo que realmente cobra por cada unidad vendida (el precio del producto en el mercado) y lo que estaría dispuesto a cobrar como mínimo (la función de oferta).

WEB

Recurso accesible en la web de la asignatura.

Hagamos una prueba.

Cuando hayáis asimilado estos nuevos conceptos, intentad responder a estas cuestiones:

Sabiendo que en el mercado de frutos secos la función de oferta es $q^s = 2p - 5$ y la función de demanda es $q^d = 19 - p$:

1. El precio de equilibrio es...

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

Ayuda

El punto de equilibrio es aquél por el cual se cumplen los deseos de los consumidores y de los productores simultáneamente. ¡Recordad el punto de corte de las tijeras!

2. La cantidad de equilibrio es...

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

Ayuda

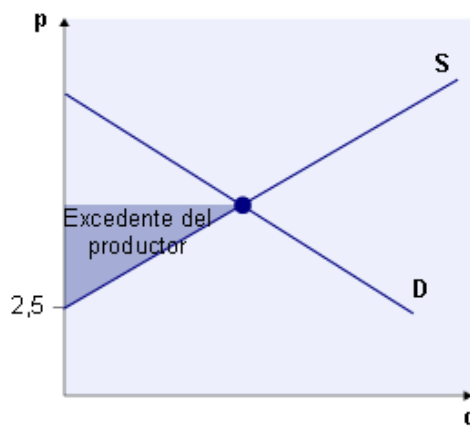
Una vez encontrado el precio de equilibrio, es muy fácil encontrar la cantidad de equilibrio. Simplemente se trata de sustituir este valor en la función de demanda o en la función de oferta.

3. El excedente del productor (EP) es...

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

Ayuda

David sabe que el área de un triángulo es $\text{base} \cdot \text{altura} / 2$. Esto parece muy sencillo. ¡Pero cuidado! ¡Observad bien desde dónde empieza el triángulo!

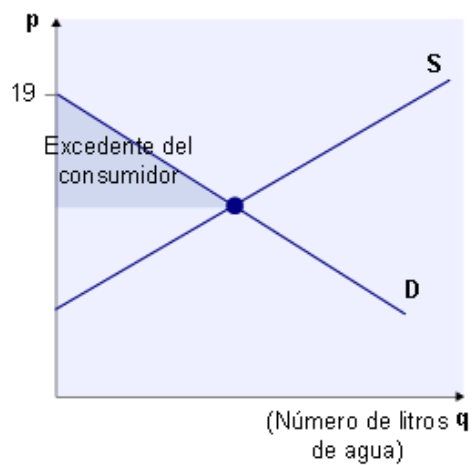


4. El excedente del consumidor es...

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

Ayuda

Max todavía no sabe cómo calcular el área de un triángulo, pero David siempre está dispuesto a echarle una mano: $(\text{base} \cdot \text{altura} / 2)$. ¡Pero cuidado! ¡Debemos saber cuáles son los límites del triángulo!



- Si las acertáis todas, id al apartado “La demanda y la oferta”.
- Si no es así, id al principio de este apartado. Por otro lado, es necesario que mejoréis la comprensión de los conceptos trabajados.

Solución

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

5. La demanda y la oferta

Hasta ahora hemos estudiado cómo entre las fuerzas del mercado, la demanda y la oferta nos llevan hacia una situación de equilibrio, hacia un precio en el que el mercado se vacía. Pese a todo, lo cierto es que, si observamos los precios de los productos, éstos no permanecen constantes. En mercados tan dispares como el del petróleo, el de coches o el de la fruta fresca, los precios varían con frecuencia.

¿Qué puede hacer variar los precios?

Si el precio se determina en el mercado, serán los cambios en la oferta y/o la demanda los que provocarán las variaciones en los precios. Es decir, el precio de equilibrio es la intersección entre la curva de demanda y de oferta, pero si estas curvas se desplazan, también variará el precio de equilibrio en el mercado.

¿Qué puede hacer variar la demanda y la oferta?

Hasta ahora hemos supuesto que se compra o se vende más cantidad de un producto según el precio que tenga. Y probablemente, en gran parte sea cierto. Sin embargo, hay muchos más factores que, en un mayor o menor grado, también influyen en la oferta o en la demanda que hacemos de un bien.

Si aprendemos qué puede desplazar las curvas de demanda o de oferta, seremos capaces de entender e interpretar cómo funciona un mercado. Y el mercado es la clave para explicar la mayor parte de los problemas económicos actuales.

Para poder continuar adelante, es necesario que estudiéis detenidamente todo lo que está relacionado con la demanda y la oferta:

1) Análisis de la demanda

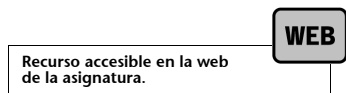
Uno de los factores más importantes que determinan la demanda es el precio del propio bien. Sin embargo, podríamos encontrar otros: el precio que tienen otras bienes relacionados, nuestro nivel de renta, nuestros gustos personales, etc.

Según cuál de estos factores consideremos, el análisis de la demanda nos llevará a diferentes conceptos. Es necesario dominarlos todos para poder entender el funcionamiento de la economía. La tabla 1.1., desarrollada con mayor profundidad en la web, nos ayudará a ello.

Tabla 1.1.

Componentes	Precio del producto demandado	Precio de otros productos	Renta del consumidor
Tipología de los bienes	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda decreciente • Casos particulares 	<ul style="list-style-type: none"> • Bienes complementarios • Bienes sustitutivos • Bienes independientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Bienes normales • Bienes inferiores
Elasticidad	• Elasticidad precio	• Elasticidad cruzada	• Elasticidad renta

“Recurso 1.5.1. Análisis de la demanda” @



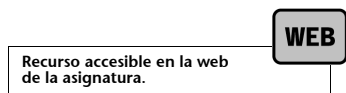
2) Análisis de la oferta

Los productores o fabricantes deciden qué cantidades de un producto hay que llevar al mercado basándose en determinantes como los siguientes:

Tabla 1.2.

El precio del producto (p)	Los factores de producción (fp)
La tecnología (T)	Las expectativas de las empresas (e)

“Recurso 1.5.2. Análisis de la oferta” @



Una vez sepa cuáles son los determinantes de la demanda y la oferta, ya podemos estudiar cómo se desplazan las curvas.

5.1. Desplazamientos

Max también es el propietario de una cadena de cines. ¿Cómo podría hacer que fuese más gente al cine? En términos de nuestro análisis de oferta y demanda, se trata de incrementar la cantidad demandada. Lo puede conseguir mediante dos tipos de medidas distintas:

1) Reduciendo el precio de las entradas.

Si se cumple la ley de la demanda, el número de espectadores se incrementará.

2) Haciendo una campaña publicitaria, regalando viajes con las entradas o, simplemente, pudiendo conseguir un bocadillo con la entrada al cine.

¿Cómo afecta todo esto? El precio de las entradas no ha variado, pero si la campaña tiene éxito, mucho más gente irá al cine.

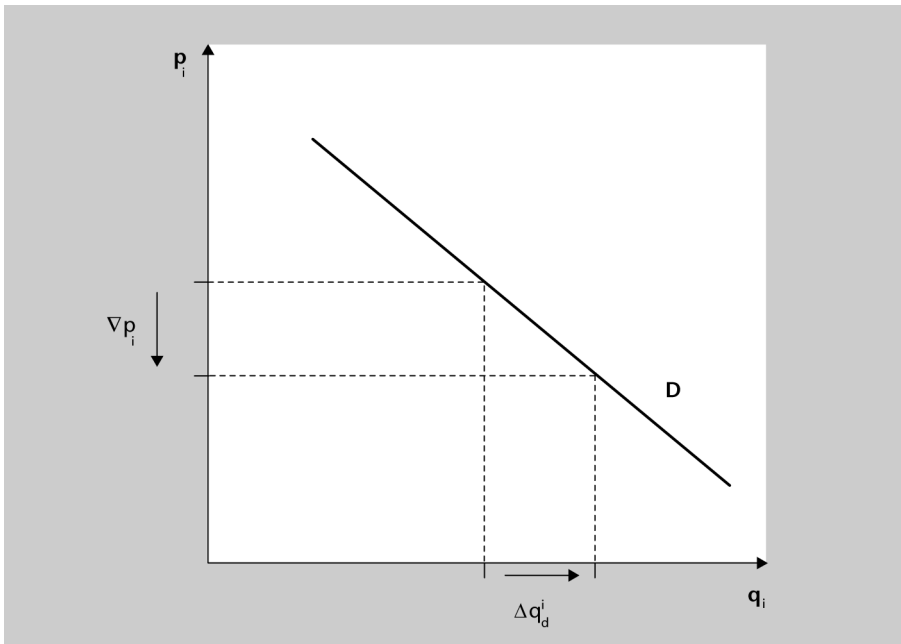
Observad la diferencia que hay en los dos casos: ambos hacen incrementar el número de espectadores que van al cine, pero desde el punto de vista de nuestro análisis, el proceso ha sido diferente.

1) Opción 1: reducción del precio de las entradas

Al reducir su precio, incidimos sobre una de las variables que tenemos en los ejes. ¿Qué nos indicaba la curva de demanda? Justamente esto: cuánto varía la

cantidad demandada si sube o baja el precio. Gráficamente, será un desplazamiento a lo largo de una curva de demanda.

Figura 1.1

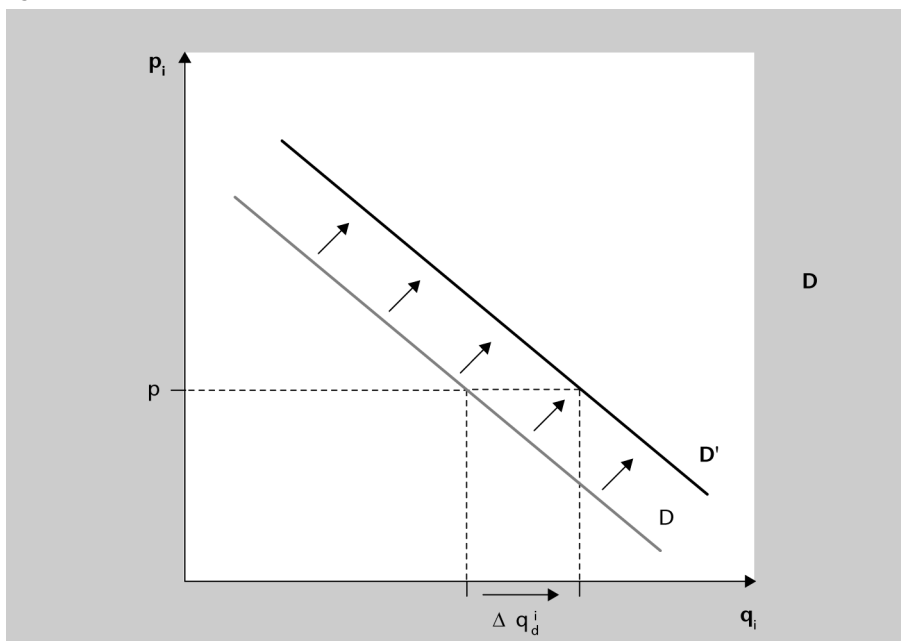


2) Opción 2: campaña publicitaria y promociones

En principio, con esta opción el precio no ha sido modificado, sino que continúa siendo el mismo. A pesar de ello, esta política también puede atraer a más gente al cine. Es decir, la variación no se debe a un cambio en el precio, sino a un cambio en las preferencias de los individuos. ¿Cómo lo podemos representar gráficamente?

¿Qué ha sucedido, pues? Que la demanda ha cambiado. Ahora, al precio inicial se pide más cantidad. Esto implica que la demanda se ha desplazado hacia la derecha.

Figura 1.2



¿Qué puede hacer desplazar la curva de demanda o la curva de oferta?

Si varía cualquier componente de la demanda que no sea el precio del bien, la curva de demanda se desplazará. De este modo, variaciones en el precio de los otros bienes (p_j), de nuestra renta (m) o de nuestros gustos (g) implican desplazamientos de la curva de demanda.

Sucede exactamente lo mismo con la curva de oferta. Cuando varía algún componente de la oferta que no sea el precio del bien, la curva de oferta se desplazará. Es decir, cambios en las expectativas empresariales (e), aumentos del precio de los factores productivos utilizados o mejoras tecnológicas implicarán desplazamientos de la curva de oferta.

¿Cuál es la diferencia que existe entre un desplazamiento de la curva y un movimiento a lo largo de la curva?

“Recurso 1.5.3. ¿Cuál es la diferencia que existe entre un desplazamiento y un movimiento a lo largo de la curva?” @

Recurso accesible en la web de la asignatura.

WEB

6. Casos prácticos

Para profundizar en los contenidos presentados a lo largo de este módulo podéis ver diferentes casos prácticos.

“Recurso 1.6.1. Conclusión y casos prácticos” @

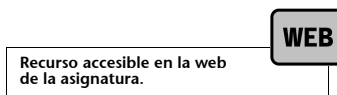
Recurso accesible en la web de la asignatura.

WEB

7. Prueba de síntesis

Para probar si habéis adquirido los contenidos presentados a lo largo de este módulo podéis hacer la prueba de síntesis.

“Recurso 1.7.1. Prueba de síntesis” @



8. La definición de economía

La palabra economía es de origen griego (*oikos-nomos*). Su significado hacía referencia a la administración del hogar. Se trata de un concepto que implica la toma de muchas decisiones: quién hace la cena, quién lava la ropa, qué canal de televisión hay que ver, etc. En definitiva, la administración de una casa implica tomar muchas decisiones con unos recursos que son escasos y tener en cuenta la habilidad y los deseos de cada miembro de la familia. En una sociedad, los problemas son similares: debemos decidir qué producir, quién lo hace, cómo se reparten los bienes entre sus miembros, etc.

La economía es la ciencia social que estudia cómo satisfacer unas necesidades prácticamente ilimitadas con unos recursos limitados y que son susceptibles de utilizarse para diferentes usos. En otras palabras, la economía estudia cómo las sociedades administran unos recursos escasos para producir bienes y servicios y cómo se distribuyen entre los individuos.

8.1. Características de la economía

8.1.1. ¿Por qué es una ciencia la economía?

Si en economía no hacemos experimentos de laboratorio ni utilizamos microscopios, ¿por qué decimos que es una ciencia? Lo que confiere a una disciplina el carácter de ciencia es la utilización de un método. En economía utilizamos la teoría y los datos observados como en otras ciencias, a pesar de que los experimentos sean más difíciles de hacer. El principal sustituto de que disponemos para experimentar de una manera natural es el estudio de la Historia. Saber cuáles eran las condiciones de los años sesenta, qué efectos tuvo la crisis del petróleo, qué hicieron los países y cómo lo superaron es la principal fuente para contrastar si las ideas económicas son ciertas o no.

Los economistas utilizamos modelos, ecuaciones, diagramas, etc. para tratar de entender la economía. Como los modelos físicos o químicos, los modelos económicos omiten muchos detalles, de modo que, a partir de unas hipótesis, se elaboran unos argumentos y se llega a unas conclusiones. Es un hecho que hace imprescindible en cualquier investigación tener en cuenta el realismo de los supuestos, las dificultades de experimentar. Y sobre todo, la presencia constante de los juicios de valor: cuando describimos el funcionamiento de los mercados hablamos de *economía positiva*. En cambio, cuando hablamos de

cómo debería funcionar la economía o qué objetivos debería alcanzar, se trata de *economía normativa*.

La economía puede ser estudiada desde diferentes ámbitos. La podemos analizar desde el punto de vista de las decisiones individuales de las personas o las empresas. Sin embargo, también la podemos estudiar como agregada, como el resultado de todas estas decisiones que se toman en el ámbito individual. Este hecho hace que la economía se divida en dos grandes campos: microeconomía y macroeconomía.

Microeconomía

La microeconomía estudia cómo los consumidores y las empresas toman sus decisiones y la forma en que éstas inciden en el mercado. Es decir, se preocupa por temas como los efectos de la apertura de los mercados y los efectos de una mayor competencia, cómo se pueden dar incentivos a las empresas para contaminar menos, a cuántos trabajadores debe contratar una empresa, el papel que tiene el subsidio de desempleo en la generación de ocupación, etc.

Macroeconomía

La macroeconomía estudia los grandes números y la situación global de un país. Analiza aspectos como los efectos de una depreciación del euro sobre la economía, los efectos de una subida de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo o la política de déficit cero de las administraciones públicas.

A pesar de todo, hay una clara relación entre las dos disciplinas. Cualquier decisión que afecta al conjunto de la economía afecta, obviamente, a la toma de decisiones de millones de individuos. De hecho, es imposible entender los efectos desde un punto de vista macroeconómico si no se considera el impacto que esto tiene sobre las decisiones microeconómicas. De este modo, para saber los efectos que tendrá sobre los ingresos públicos una subida de los impuestos sobre la gasolina, es necesario hacer un estudio de cómo esto afectará al comportamiento y el consumo de las personas.

8.1.2. El problema de la escasez

El hecho de que las necesidades humanas sean prácticamente ilimitadas provoca que la mayoría de los bienes sean más o menos escasos. Es un problema agravado, además, por el hecho de que los recursos de los que disponemos para producir son limitados.

La escasez, sin embargo, no es un problema tecnológico ni del grado de desarrollo de una sociedad. El problema de la escasez es una constante en la historia de la humanidad. Siempre ha habido una diferencia entre los deseos humanos y la capacidad de satisfacerlos que tenía la sociedad. De hecho, cuanto más desarrollada es la sociedad el problema no desaparece, sino que da la impresión de que incluso se agrava: en las sociedades más ricas, en que las necesidades biológicas ya están cubiertas, las necesidades se amplían a nuevos productos y modas.

Para producir los bienes, una sociedad dispone de diferentes recursos o factores productivos. La clasificación de los factores productivos es la siguiente:

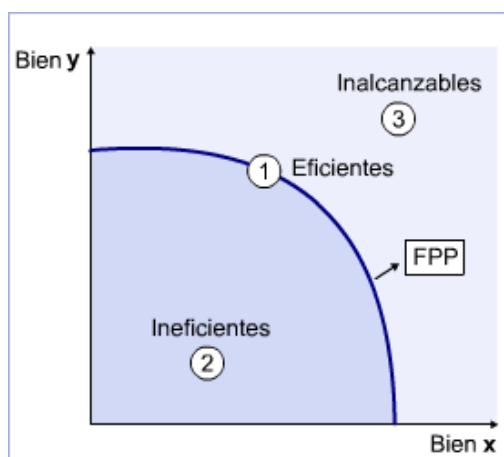
- Recursos naturales: son aquellos que obtenemos de la naturaleza, como pueden ser el agua, el petróleo, etc.
- El trabajo humano: es el tiempo y las capacidades intelectuales que dedicamos para producir un bien o hacer un servicio.
- El capital: son los bienes duraderos, que no se dedican al consumo sino que se utilizan para producir otros bienes. Los edificios, la maquinaria, las materias primas, etc.

Dado que la disponibilidad que tenemos de estos factores no es infinita, tenemos que decidir qué queremos producir con los recursos que tenemos. Saber cómo utilizarlos es uno de los principales problemas económicos de cualquier sociedad. La economía estudia cómo una sociedad administra estos recursos productivos (denominados también *inputs*) que son escasos, combinándolos para obtener unos productos (denominados *outputs*).

Lo podemos representar mediante la denominada *frontera de posibilidades de producción* (FPP).

Frontera de posibilidades de producción

La FPP nos muestra cuál es la cantidad máxima de bienes y servicios que se pueden producir con los recursos y la tecnología de los cuales dispone una sociedad.



1) **Eficientes.** Los puntos situados sobre de la FPP nos indican la eficiencia económica, ya que reflejan la misma producción que puede obtenerse con unos recursos determinados.

2) **Ineficientes.** Los puntos inferiores a la FPP son ineficientes, puesto que podríamos obtener una mayor producción si los utilizásemos correctamente.

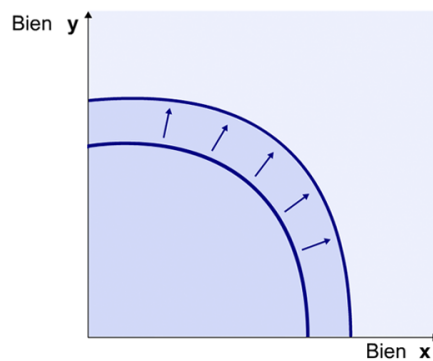
¿Por qué es decreciente la FPP?

Porque hay un coste de oportunidad: si queremos producir más de un bien, debemos renunciar a cierta cantidad del otro bien.

3) **Inalcanzables.** Los puntos situados fuera de la FPP son inalcanzables por las condiciones de tecnología y los recursos disponibles en aquel momento.

¿Cómo podríamos incrementar estos niveles de producción?

La FPP nos sirve para observar el crecimiento económico: un desplazamiento de la FPP hacia el exterior significa que la economía puede producir más y, por lo tanto, que crece. ¿Cómo se puede conseguir este crecimiento? Mediante una mejora técnica o aumentando la dotación de factores productivos.



8.1.3. Un problema de elección: ¿qué, cómo y para quién producir?

La economía estudia cómo toma la gente sus decisiones: cuánto tiempo se trabaja, qué productos se compran, cuánto dedican al consumo y cuánto se ahorra para conseguir un mayor bienestar en el futuro, etc. Sin embargo, también analiza cómo afectan nuestras decisiones al conjunto de la sociedad: si hacen que haya más o menos cantidad de productos en el mercado, si los precios suben o bajan, cuánta gente hay desempleada, cómo evoluciona el bienestar social, etc. La forma de dar respuesta a estas preguntas puede ser mediante:

- La planificación central
El Estado es el propietario de los bienes de capital y es quien toma las decisiones de qué, cómo y para quién producir. La aparición y el colapso de la economía planificada de los países comunistas ha sido uno de los grandes hechos del siglo XX. Los países comunistas creían que la planificación económica por parte del gobierno era la mejor forma de conseguir un mayor bienestar.
- El mercado
Se trata del juego de las fuerzas de demanda y oferta, que acuden voluntariamente para intercambiar bienes y en que se determina el precio del bien: aquella cantidad de unidades monetarias que se necesitarán para obtener una unidad del bien. Las decisiones no las toma un planificador central, sino que son el resultado de las decisiones de millones de consumidores y vendedores. Es un tipo de sistema de ensayo y error mediante el cual nos aproximamos a unos precios de equilibrio y que, al mismo tiempo, resuelve el problema de qué, cómo y para quién producir.

Son unas decisiones que buscan su propio interés y que, como explicó Adam Smith mediante el concepto de *mano invisible*, ordenan todo el sistema económico y nos llevan a conseguir el mayor bienestar social posible.

Mano invisible

Una de las ideas más importantes del análisis económico es que la búsqueda del interés propio no sólo es compatible con los objetivos sociales generales, sino que incluso ayuda a alcanzarlos. Por ejemplo, si suponemos que los empresarios quieren producir lo que les genera más beneficios, y que los consumidores quieren aumentar su bienestar, las señales que proporciona el mercado mediante los precios son muy importantes. Si hay escasez de un bien que se quiere consumir, se generará un incremento de su precio, mientras que, si sobra, el precio se reducirá. Este funcionamiento de la economía de mercado hace que cada consumidor o empresa, cuando busca su propio interés de una manera egoísta, se acabe comportando de una forma que hace conseguir el interés general. Es la denominada mano invisible, que describió en 1776 Adam Smith en el libro *Investigación sobre la Naturaleza y la Causa de la Riqueza de las Naciones*.

¿Cómo se hace el intercambio en el mercado?

En un principio el intercambio se hacía mediante la barata. Es decir, intercambiando directamente un producto por otro. Las dificultades de estos sistemas eran obvias: no sólo era necesario saber quién producía cada bien, sino también esperar a que él necesitase el bien que nosotros producíamos. Además, a la hora de hacer el intercambio, no siempre era sencillo: es difícil intercambiar un barco por manzanas, a no ser que queramos comer manzanas durante mucho tiempo.

Para paliar estos problemas se necesitaba algún objeto que hiciese de intermediario, que fuera divisible, fácilmente transportable, no se estropeará con el tiempo, etc. Son muchas las cosas que han servido como dinero a lo largo de la historia, desde el vino o el aceite hasta el tabaco en los campos de concentración durante la Segunda Guerra Mundial, etc. Sin embargo, lo que más éxito tuvo son los metales preciosos, el oro y la plata. Las monedas acuñadas en estos metales favorecían el intercambio, pero todavía subsistía el problema de saber cuál era el grado de pureza de cada moneda. Poco a poco se reemplazaron las monedas por unos recibos que equivalían a una cierta cantidad de oro o plata en los bancos. Sin embargo, incluso esto se ha perdido: actualmente, el dinero ni siquiera tiene oro detrás. Simplemente es un trozo de papel que sirve para comprar cosas. Su utilización se basa en la confianza de que lo podremos utilizar cuando queramos. Pero detrás ya no hay nada.

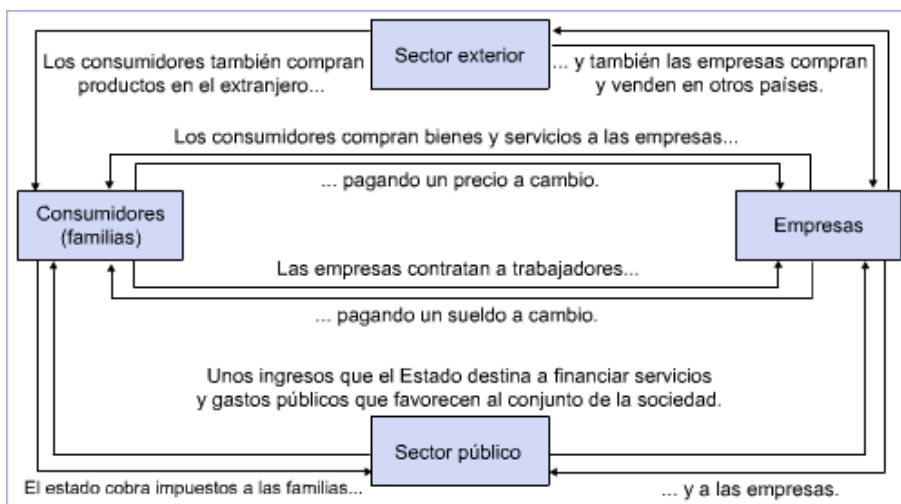
¿Es mejor un mercado grande o pequeño?

El intercambio es lo que posibilita que también haya una especialización. Las personas no producen todos los bienes que queremos consumir, sino que se especializan en una cosa en concreto. Esto permite la especialización y la división del trabajo en las sociedades. Es una fuente de eficiencia porque nos permite hacer aquellas cosas por las cuales estamos mejor preparados. Sin embargo, ¿cuál es el límite de la especialización? El tamaño del mercado. Se trata de un argumento que está detrás del proceso de globalización y de la integración económica de la Unión Europea: el objetivo es explotar las ventajas

de la apertura de los mercados, de la mejor división del trabajo que esto comporta y, por lo tanto, ser más eficientes y disfrutar de un mayor crecimiento económico.

¿Y cómo funciona el mercado?

En una economía de mercado los recursos se asignan mediante las decisiones descentralizadas tomadas por muchas empresas, por las familias, por el Estado o por compradores y vendedores del resto del mundo. Se trata de un conjunto de agentes económicos que interactúan en los mercados de bienes y servicios. La economía implica la participación de millones de personas, cada una de las cuales hace funciones diferentes: comprar, vender, trabajar, transportar, diseñar, etc. Para hacernos una idea de lo complejo que es estudiar la economía y de las múltiples relaciones que se pueden establecer entre los diferentes agentes económicos, podemos hacer un diagrama que represente de una forma esquemática su funcionamiento. Es el denominado *flujo circular de la renta*.



9. Actividades

Para practicar los conceptos que se han introducido en este módulo, podéis realizar las actividades que encontraréis en la web de la asignatura.

“Recurso 1.9.1. Actividades” @

