

...de la economía. Esta noche en Introducción a la Economía nos acompaña la profesora Esther Méndez. Buenas noches. Hola, buenas noches Isabel. Vamos a hablar de las relaciones entre los agentes económicos. En el programa anterior de la asignatura lo dedicamos a conocer qué es la economía y cuáles son los problemas a los que se enfrenta el economista. Presentamos también a los protagonistas, también llamados agentes económicos, que son las familias o economías domésticas, las empresas y el sector público. Y comentamos que precisamente la actividad económica surge cuando esto se vuelve un problema.

agentes se relacionan entre sí. Pero en una economía como la española, ¿cómo se relacionan los agentes económicos? Bueno, en España, como prácticamente todos los países de nuestro entorno, los que pertenecen a la Unión Europea, el mercado es la institución básica donde residen las relaciones entre los agentes económicos. Recordemos a nuestros alumnos que un mercado no tiene por qué ser un lugar físico concreto, sino que hay mercado allí donde hay un intercambio. Por ejemplo, cuando el ama de casa acude al supermercado a comprar los productos necesarios para su vida cotidiana, bueno, pues está acudiendo a un lugar físico que se llama supermercado y allí tiene unas relaciones económicas que ella coge unos productos de los stands de supermercado y a cambio da un precio por ellos. Perdón, paga un dinero por ellos. Sin embargo, muchas veces no es necesario ir a ningún sitio para realizar una transacción, para tener un intercambio, como puede ser, por ejemplo, desde nuestra propia casa, podemos realizar una transacción.

una llamada de teléfono, podemos coger un taxi y todo ese tipo de intercambios, que en este caso son servicios, se realizan también en un mercado, en un mercado que no es un lugar físico. Los participantes en todo mercado son la demanda, la oferta y el precio. ¿Nos podrías explicar su significado y cómo se interrelacionan? Podemos empezar en primer lugar por la demanda. Sí, bueno, obviamente la demanda, digamos que está formada por los consumidores. Los consumidores somos todos aquellos que acudimos a un mercado y compramos, adquirimos bienes y servicios. Digamos que la definición más común que se utiliza en la demanda sería que la demanda representa la cantidad de un bien determinado que está dispuesto un consumidor o las familias o las economías domésticas a comprar para cada uno de los precios de mercado. Es decir, que un consumidor no está dispuesto a pagar lo mismo, a lo mejor por la primera unidad de leche. ¿Qué por las otras?

segunda, que por la tercera, que si se lleva seis. Y digamos que esa disposición, ese deseo que tienen los consumidores de comprar a cada precio, es lo que constituye la demanda de bienes y servicios. A su vez, digamos que existen muchos factores que influyen en la demanda de los bienes y de los servicios, o en la cantidad que los consumidores desean tener de los bienes y los servicios. El primer factor es el precio del bien en cuestión. Normalmente, cuanto mayor es el precio de un bien, menor es la cantidad demandada. ¿Y por qué esto es así? Es decir, ¿por qué la gente compra más cuando el precio es más bajo? Como ocurre en las rebajas, ¿no? Se ve muy bien que cuando llega la época de las rebajas, todos nos lanzamos a las tiendas, pues a comprar aquello que antes no podíamos o no estábamos dispuestos a hacerlo. Pues digamos que, de una forma intuitiva, se debe fundamentalmente a dos razones. La primera razón es que el precio funciona como una especie de disuasorio que disuelve

suade a la gente de cuando está muy alto comprarlo y esperar a épocas en las que los precios estén más bajos. Es decir, que es como una especie de barrera o de límite que hay que superar. Y la segunda razón es precisamente porque en la economía existen muchos bienes que, sin ser el mismo bien, que el bien del que estamos hablando, sustituyen el consumo a otros bienes. Por ejemplo, imaginemos que un ama de casa va al supermercado a comprar mantequilla y observa que el precio de la mantequilla es muy alto. Y, sin embargo, el precio de bienes que sustituyen a la mantequilla, como puede ser la margarina o cualquier otro tipo de grasa que sirva para cocinar, es más bajo. Automáticamente, como el ama de casa tiene posibilidad de elegir entre el consumo, entre la mantequilla o la margarina, casi seguro que se irá hacia aquellos productos que son relativamente más baratos en comparación con la mantequilla. De manera que el precio guarda una relación inversa con la cantidad demandada. A mayor precio, menor cantidad demandada. Y a menor precio, mayor cantidad demandada.

mayor cantidad demandada. Y esto funciona así, se conoce con el nombre de la ley fundamental de la demanda. El segundo factor que afecta a la cantidad demandada se refiere al precio precisamente de los bienes relacionados. Esto que estábamos viendo antes. Si el precio de los bienes relacionados es mucho más alto que el bien que estamos estudiando, pues seguramente la gente demandará más del bien que estamos estudiando, porque ahora este bien, en relación con los demás bienes, es comparativamente más barato. El tercer factor se refiere a la renta o los ingresos que tienen los consumidores. Existe una relación directa entre renta y cantidad demandada. A mayor nivel de renta o a mayor ingresos, mayor es la cantidad demandada. Y el cuarto factor se refiere o habla fundamentalmente de cuáles son los gustos de los consumidores. Normalmente los gustos empresariales. En principio es una variable psicológica.

en la que un economista no puede entrar a valorar. Los gustos son los que son y uno tiene los gustos que tiene. Y es lógico que demande más de aquellos bienes por los que tiene una mayor preferencia. Pero no olvidemos que la variable gustos es algo que se puede alterar. Y pues existen mecanismos hoy en día en la sociedad que permiten mejorar el gusto hacia determinados bienes. Fundamentalmente, por ejemplo, a través de la publicidad. Esto sería en cuanto a la demanda. ¿Habría algo más que decir de la demanda? Bueno, recordar a nuestros alumnos que aunque estamos viendo aquí una visión muy rápida de la demanda, que tienen que tener presente la relación que existe entre lo que nosotros llamamos bienes sustitutivos, bienes complementarios, bienes normales, etc., dependiendo de la relación entre el precio de un bien y el precio de los bienes relacionados y la cantidad demandada y la renta de los consumidores. ¿Y la función de oferta cómo se define? La función de oferta, análogamente a como hacíamos con la función de demanda, se define como... La cantidad.

de un bien que, en este caso, las empresas o los vendedores o los oferentes están dispuestos a ofrecer en el mercado para cada uno de los precios. En el caso de la función de oferta, ocurre como en el caso de la función de demanda, que hay una serie de factores que influyen en la cantidad ofrecida o en la oferta de un bien. Por ejemplo, el primer factor que afecta a la oferta de un bien se refiere al precio del bien en cuestión. Normalmente, cuanto mayor es el precio de un bien, mayor será la cantidad ofrecida en el mercado. ¿Por qué razón? Pues porque los oferentes piensan que si se puede vender a mayor precio, la ganancia esperada o el beneficio que ellos esperan obtener será mayor. A esto, igual que en el caso de la demanda, a esta relación que existe entre precio de un bien y cantidad

ofrecida, se conoce con el nombre de ley fundamental de la oferta. A mayor precio, mayor cantidad ofrecida. Y a menor precio, menor cantidad. Si es una relación positiva o directa entre precio y cantidad.

Pero también existen otros factores que afectan a la oferta. ¿Qué factores son estos? Por ejemplo, el precio de los bienes relacionados, el precio o el coste de las materias primas, de eso que utiliza el oferente para producir, y la tecnología. La tecnología es un elemento que también interviene en la oferta de los bienes y servicios. En general, cuanto mejor es la tecnología, mayor será la cantidad ofrecida de bienes y servicios. ¿Y a qué llamamos precio de equilibrio? Digamos que el precio de equilibrio es el resultado del mercado. Es decir, cuando los consumidores y los oferentes acuden al mercado, entre ellos se establece como una especie de acuerdo en el que consiguen ponerse de acuerdo. Es decir, el demandante va con sus deseos de compra a cada uno de los precios, el oferente va con sus deseos de venta a cada uno de los precios. Acuden al mercado y cuando el oferente y el demandante se ponen de acuerdo, en el momento en que se establece el precio de la oferta, se establece como una especie de acuerdo.

Entonces se determina el precio al que se realiza el intercambio y ese es el precio de equilibrio. En realidad el precio de equilibrio se refiere a, digamos que la definición teórica sería el número de unidades monetarias que se está dispuesto a dar para adquirir un bien determinado en el mercado. Has comentado que la ley de la demanda dice que al subir el precio de un bien la cantidad demandada baja. ¿Entonces los empresarios no pueden saber qué efecto tendrá sobre sus ventas y sobre sus ingresos una variación en el precio? Bueno, en principio efectivamente, si siempre que sube el precio baja la cantidad demandada, pues uno se puede preguntar ¿qué ocurre entonces con los ingresos del empresario? Si el empresario para aumentar sus ingresos sube el precio, pero al mismo tiempo le baja la cantidad demandada, ¿qué va a pasar con sus ingresos? Recordemos que los ingresos, antes de empezar a analizar el efecto, los ingresos es un efecto de la demanda, pero no es un efecto de la demanda. Es una parte fundamental del beneficio del empresario. El beneficio del empresario se define como la diferencia entre el ingreso del empresario y el coste del empresario.

entre el ingreso, es decir, lo que él ingresa por la venta de sus productos, menos lo que le cuesta producir los bienes o los servicios que vende. Entonces, él para maximizar o para hacer lo más grande posible los beneficios, una de las cosas que puede hacer es intentar aumentar los ingresos. Ahora bien, cuando el empresario intenta aumentar los ingresos, tiene que tener muy claro a qué demanda se enfrenta. ¿Por qué? Porque la sensibilidad de la cantidad demandada ante las variaciones en el precio es muy diferente. Existen determinados tipos de bienes que por su propia naturaleza son bienes necesarios, donde la gente, pues el precio sube y la cantidad demandada baja muy poquito. Por ejemplo, pensemos en el pan. En principio el pan es un bien necesario, es un bien que en el consumo de las familias españolas es muy normal y si de la noche a la mañana nos subieran el precio del pan 5 pesetas, seguramente la gente seguiría consumiendo la misma cantidad bajo el precio. Entre el precio conectado a la cantidad de euros step excediendo, y en el cartón que había, entonces está, lo que hay mucho de ese tipo, lo que solamente presentaban es rangos tenoneos del merparente de bolígrafo Y del co kotopoe está competido ese kit en este matrimón eterno lo que empücksamos se transforma ése hecho

¿ия es un principio que se convierte... iTunes, interlocutoria, se crea una colección de negocios en la parte inferior子 cobra 1no searching,rell armored,

de pan que ha hecho hasta el momento y reduciría muy poco la cantidad demandada de pan, pues porque lo considera un bien necesario, porque el pan lo utilizan prácticamente en todas las comidas, etc. Entonces el empresario tiene que saber muy bien qué tipo de bien es el que está ofreciendo, si es un bien cuya demanda es muy sensible frente a las variaciones del precio o si es un bien al revés cuya demanda es poco sensible, como en el caso del pan, a las variaciones del precio. ¿Y cómo lo puede saber? Pues calculando lo que en economía llamamos elasticidad precio de la demanda. La elasticidad precio en realidad no es nada más que un coeficiente matemático que nos sirve a nosotros para valorar cuál es la sensibilidad de la demanda frente a las variaciones en el precio y se define como la variación porcentual de la cantidad demandada partida por la variación porcentual del precio, es decir, es un porcentaje. Entonces la elasticidad precio, pues, puede tener, digamos, fundamentalmente cuatro valores.

ser mayor que la unidad, cuando la elasticidad de precios es mayor que 1, eso significa que la variación de la cantidad demandada es mayor a la variación del precio. O lo que es lo mismo, basta con que suba un poquito el precio para que baje mucho la cantidad demandada o que baje un poquito el precio para que suba mucho la cantidad demandada. Este es el típico caso, por ejemplo, de los llamados bienes de lujo. Un bien de lujo, como puede ser un abrigo de piel o una joya, si sube un poquito el precio, rápidamente la gente disminuye mucho su consumo. O al revés, si baja el precio, pues la gente cuando llega la época de las rebajas es cuando más se venden bienes de lujo, bienes que en principio no son necesarios y que te permites comprarlos cuando los precios están más bajos. En este caso se dice que los bienes son muy elásticos porque reaccionan muy favorablemente a las variaciones del precio. La elasticidad de precio también puede ser menor que 1. ¿Cuándo la elasticidad de precio es menor que 1? Cuando la variación es menor que 1.

porcentual de la cantidad demandada es menor que la variación del precio o lo que es lo mismo, sube el precio mucho y la cantidad demandada varía muy poquito, como el caso que poníamos antes del pan. Son bienes en general inelásticos o muy rígidos frente a las variaciones del precio. Pero la elasticidad precio también puede ser igual a la unidad. Cuando es igual a la unidad es que la variación porcentual en la cantidad demandada es igual a la variación del precio y se dice que los bienes tienen elasticidad unitaria. Entonces el ingreso del empresario aumentará o disminuirá dependiendo del tipo de bien o de la elasticidad que tenga el bien que está ofreciendo. Por ejemplo, si estamos ante un bien con una elasticidad menor que 1, cuando suba el precio bajará muy poquito la cantidad demandada, de manera que el ingreso tendrá más poder el efecto del precio que el efecto de la cantidad y el ingreso aumentará. Sin embargo, si baja el precio subirá mucho.

la cantidad demandada y tiene más poder el efecto de la cantidad y el ingreso subirá. El resultado es contrario si hablamos de bienes que tienen una elasticidad mayor que uno o bienes muy elásticos. Sube un poquito el precio y baja mucho la cantidad demandada de manera que el empresario sabe que en este tipo de bienes si sube el precio disminuirá su ingreso mientras que si baja el precio por el mismo razonamiento subirá mucho la cantidad demandada y por lo tanto subirá su ingreso. Y en el caso de los bienes con una elasticidad unitaria pues el ingreso permanece inalterable es decir el empresario sube el precio pero

como la cantidad baja en la misma proporción pues el ingreso no se altera. De lo que has dicho anteriormente se deduce que los encargados de consumir o de demandar bienes y servicios en el mercado son las familias y la oferta de bienes y servicios está determinada por la actuación de las empresas. ¿Cómo producen las empresas? Bueno digamos que las empresas para producir esos bienes y servicios que ofrecen en el mercado

utilizan lo que, si recordamos en el programa anterior, llamábamos factores productivos. Esos elementos que fundamentalmente los dividíamos en la tierra o recursos naturales, el trabajo, los bienes de capital, la iniciativa empresarial, etc. ¿De dónde obtienen esos factores productivos? Pues fundamentalmente de las familias. Las familias son las propietarias de los factores productivos que prestan a las empresas. Y a cambio las empresas les pagan por la utilización de esos factores productivos. Pues cuando la empresa utiliza trabajo, pues ¿qué es lo que paga? Sueldos y salarios. Cuando utiliza el capital, pues paga intereses o beneficios. Y cuando utiliza la tierra, pues lo que se paga es lo que se conoce como la renta de la tierra. Entonces el empresario coge esos factores productivos y los combina de una determinada forma. Y cuando los combina de esa determinada forma es cuando obtiene un bien, que es lo que se entiende por producción. Un empresario debe conocer muy bien cuál es su función de producción. Y recordemos que... Que la función de producción lo que indica...

lo que le indica el empresario es la cantidad máxima de producto que puede obtener con distintas o con una cantidad dada de factores productivos. Es decir, que el empresario sabe que si utiliza cinco unidades de trabajo, cuatro unidades de capital, etc., va a poder obtener una cantidad máxima de producto. Y él debe de saber precisamente esa función de producción, a qué función de producción se enfrenta. Ahora bien, relacionado con la producción, es interesante muchas veces conocer lo que se llama la productividad media o el producto medio. ¿Qué es el producto medio? Pues el producto medio no es nada más que dividir el producto total por el número de unidades de factor utilizadas. Por ejemplo, se puede conocer la productividad media del trabajo, que sería la cantidad de producción obtenida en un momento determinado del tiempo partido por el número de unidades de trabajo utilizadas. Y así se podría saber, pues más o menos. ¿Qué cantidad de producto ha producido cada unidad de trabajo? Pero muchas veces también le interesa saber qué es el producto medio.

interesa conocer lo que conocemos como el producto marginal o la productividad marginal. ¿Cómo se define el producto marginal? Pues se define como el aumento que se obtiene en el producto total cuando aumentamos en una unidad más la cantidad utilizada de un factor productivo. Es decir, a veces el empresario tiene que enfrentar a la decisión, él está produciendo una determinada cantidad y observa que en el mercado la demanda crece y como la demanda crece, pues él tiene que producir más para hacer de alguna forma dar respuesta a ese exceso de demanda. Entonces el empresario se puede plantear esta duda o esta pregunta. ¿En cuánto me va a aumentar a mí el coste si yo aumento la producción? Porque lógicamente si aumentas la producción utilizas más factores productivos, tienes que gastar más y entonces te crecerá el coste. ¿O en cuánto me va a aumentar a mí? El producto total, si yo para producir más, resulta que tengo que utilizar más factores productivos.

Tengo que contratar más unidad de trabajo. Y precisamente para dar respuesta a ese tipo de preguntas es para lo que se utiliza el concepto de marginalidad, en este caso de producto marginal. El producto marginal le sirve al empresario para obtener en cuánto le va a aumentar el producto total si contrata una unidad más de factor variable. Normalmente el factor variable es el trabajo. En la teoría de la producción es muy frecuente oír hablar del corto y el largo plazo. ¿Es lo mismo producir en el corto que en el largo plazo? Vamos a ver. La distinción que se hace en este caso en teoría económica entre el corto plazo y el largo plazo es distinta a la idea que se tiene en contabilidad. Es decir, en contabilidad el corto y el largo plazo sería corto plazo, periodo inferior a un año. Largo plazo, pues superior a un año. Sin embargo, en producción, completamente en teoría económica, el corto y el largo plazo se refieren a el corto plazo sería aquel periodo de tiempo. En el que la producción es un tipo de trabajo.

existen tanto factores fijos como factores variables de la producción. Es decir, cuando las empresas producen, decíamos que utilizaban factores productivos. Los factores productivos normales suelen ser el trabajo, la mano de obra, la contratación de los empleados y elementos de capital, como puede ser un edificio, puede ser una maquinaria, un ordenador, etc. Entonces, a corto plazo hay factores que son fijos, factores que no se pueden alterar, como pueden ser casi todos los factores asociados al capital. A corto plazo, yo de un día para otro no puedo aumentar el tamaño de mi empresa, no puedo comprarme el edificio de al lado, hacer la mudanza en un día y empezar a producir. A veces tampoco ni siquiera puedo aumentar la cantidad de máquinas que tengo, porque previamente he tenido que hablar con los proveedores de la maquinaria, contratar una serie de máquinas, las han tenido que hacer, las tienen que traer, instalar, etc. Esos elementos a corto plazo no se pueden alterar y son factores fijos. Sin embargo, hay factores que son mucho más...

sustituibles o más flexibles como puede ser el trabajo. El trabajo se supone siempre que es un factor variable porque se supone que de un día para otro yo puedo aumentar el número de horas contratadas, puedo decirle a mis trabajadores que hagan horas extras o puedo ir a una empresa de trabajo temporal y de un día para otro contratar más trabajadores, etcétera. De manera que cuando un empresario trabaja en el corto plazo, cuando hay factores fijos, como es el capital, hay factores variables. Sin embargo, en el largo plazo todos los factores son variables porque la producción en el largo plazo en realidad obedece a una planificación que se hace el empresario. Entonces el empresario dice, bueno, yo de aquí a cinco años o a diez años tengo que ser capaz de producir tal cantidad de bien y entonces en función de ese objetivo o de esos deseos, pues el empresario ya planifica que de aquí a cinco años tiene que aumentar el tamaño de planta o tiene que comprar más maquinaria o tiene que alquilar otro local. Es decir, que puede variar el tamaño de la planta, pero no es un tanto los factores fijos, los factores de capital como los factores de capital.

variables. A largo plazo todos los factores son variables. Es importante tener claro esta distinción porque en economía, en el corto plazo y en la producción aparece o funciona lo que conocemos como la ley de los rendimientos marginales decrecientes. La ley de los rendimientos marginales lo que nos dice es que cuando el empresario empieza a producir y estamos en el corto plazo, es decir, existe un factor fijo, el factor fijo no puede absorber indefinidamente cantidades de factor variable. Es decir, al principio yo tengo un factor fijo. Imagínate que yo tengo un trozo de tierra y empiezo a producir con un, pues tengo un obrero o un agricultor que hará la tierra y que me cuida el campo y empiezo a obtener trigo.

Entonces yo observo que bueno, que este agricultor está obteniendo muy poquito trigo. ¿Por qué? Porque resulta que el tamaño de la tierra, ese factor fijo es muy grande para él. Y entonces pierde mucho tiempo en desplazarse de un lugar a otro de la parcela.

Es decir, cada vez que tiene que ir de una punta a otra, pues tiene que coger el tractor, arrancarlo e ir, etc. Y además, como es una parcela muy grande y hay mucho trabajo, pues se cansa y tiene que tomar muchos periodos para descansar. Entonces, es el momento de plantearme añadir una unidad más de factor variable de trabajo. Y observo que cuando yo meto otro trabajador, pues me crece el producto total, crece la cantidad de trigo que obtienen. ¿Por qué? Pues porque entre los dos, a lo mejor se reparte la tierra, uno trabaja el norte y otro el sur y disminuyen esos costes de traslado. Y además, pues ya se cansan menos y tienen que hacer menos periodo de descanso. Y además están contentos porque tienen menos trabajo. Y entonces yo me puedo plantear añadir una unidad más de factor variable. Y así sucesivamente. Y yo iría viendo. Y al principio, ese factor fijo va absorbiendo el factor variable y el producto crece mucho. Incluso crece más que proporcionalmente. Pero llegará un momento donde añadir más unidades de factor variable hace que el producto total crezca menos que proporcionalmente.

Incluso que al final el producto total disminuya. Por ejemplo, en el caso del trozo de parcela, pues llega un momento donde si yo metiera mil agricultores, pues resulta que no cabrían prácticamente para arar. Y se empiezan a molestar y se dan codazos. Entre ellos se establecerían peleas. Además, se crean rencillas. Hay un grupo de trabajadores que trabaja mucho y otro que trabaja menos, etc. De manera que yo observaría cómo la producción, la cantidad de trigo que empiezo a sacar, pues empieza a disminuir porque hay problemas entre los trabajadores y no rinden lo que deberían rendir. Eso es un poco lo que nos explica la ley de los rendimientos marginales decrecientes. Que en un momento dado de la producción, añadir unidades sucesivas de factor variable implica que el producto total crezca menos que proporcionalmente e incluso que disminuya. Y esto solo funciona en el corto plazo. Es decir, cuando necesariamente hay un factor fijo que yo no puedo alterar. Y ese factor fijo es el que va absorbiendo unidades de factor variable. Sin embargo, en el largo plazo, la ley de los rendimientos no aparecería. Es decir, cuando yo observe que para...

el tamaño de la tierra que yo tengo, los mil trabajadores se molestan, bastaría con que yo comprara cinco parcelas más para, de alguna forma, separar a los empleados, separar a los trabajadores. En el largo plazo no existen rendimientos marginales, no funciona la ley de los rendimientos marginales decrecientes, pero lo que sí que podemos tener es lo que se conocen como las economías de escala. Y dentro de las economías de escala a largo plazo distinguimos entre economías de escala crecientes, que sería aquella situación en la que al aumentar en una determinada proporción los factores de la producción, es decir, bien sea el trabajo, el capital o los dos a la vez, el producto total crece mucho, crece más que proporcionalmente. Y entonces se dice que hay rendimientos crecientes en la producción porque crece más el producto que lo que lo hacen los factores productivos. También muchas veces a este tipo de rendimientos crecientes se les llama rendimientos a escala. Y eso es lo que se llama rendimientos a escala. Existe otro.

tipo de economías de escala, que es lo que se conocen como economías de escala decrecientes o deseconomías de escala. Las deseconomías de escala aparecen cuando, al

aumentar la cantidad utilizada de factores productivos en una determinada proporción, el producto total crece en menor proporción. Es decir, cuando efectivamente ya empiezan a molestarse los trabajadores y digamos que los factores productivos producen menos de lo que realmente deberían de producir para otro tamaño de planta. Y entonces en este caso se dicen que aparecen rendimientos decrecientes a escala. Pero también hay economías de escala constantes o rendimientos a escala constantes, que se producen o aparecen cuando, al aumentar la cantidad utilizada de los factores productivos en una determinada proporción, el producto total crece en esa misma proporción. Bien, en el programa hemos hablado hasta el momento de demanda, de oferta, de relaciones entre los agentes y nos queda ya poco tiempo. Me gustaría hablar de tipos de mercado. ¿Qué podemos decir de ello?

Vamos a ver, en una economía como la española, pues decíamos al principio del programa que el mercado es la institución básica, que rige las relaciones entre los agentes económicos. Sin embargo, existen muchas clasificaciones de mercado siguiendo muchos criterios. El que nosotros utilizamos es, utilizando el criterio del número de participantes, nos podemos encontrar con tres tipos fundamentales de mercado. Un mercado de competencia perfecta donde existen muchos participantes, tanto desde el lado de la oferta como desde el lado de la demanda. Hay muchos oferentes y muchos demandantes. Y la característica básica de este mercado es que ofrecen un bien que en economía decimos que es un bien homogéneo. Es decir, un bien que no se diferencia en nada, ni en presentación, ni en calidad, ni en sabor. Por ejemplo, sería una situación en la que a alguien le diera igual comprar el pan en una panadería que en otra, porque fuera exactamente igual. Hay muchos productores de pan, muchos demandantes.

de pan y el pan es el mismo bien en todas partes. Sin embargo, muchas veces nos encontramos con un tipo de mercado muy conocido por nosotros, que es lo que se conoce como monopolio. Un monopolio es un mercado donde sólo hay un oferente, una única empresa, que se enfrenta a una gran cantidad de demandantes. Pensemos en el caso de España en telefónica. Hoy en día sólo hay una empresa que ofrece el servicio de líneas telefónicas, que es telefónica, y los españoles no tenemos más remedio que si queremos contratar una línea telefónica hacerlo con telefónica o si no quedarnos sin teléfono o sin línea telefónica. Esta situación de monopolio hace que el monopolista pues tenga un cierto poder o un absoluto poder sobre el precio de mercado. En cualquier caso los monopolios en las economías no son deseables y nuestra entrada en la comunidad europea exige que vayan desapareciendo progresivamente estos monopolios que son estatales. Y existe otro tipo de mercados que es el oligopolio. El oligopolio es un mercado que se ha convertido en un mercado de la economía.

donde son pocos oferentes suelen ser más que en el monopolio 2 3 4 que se enfrentan a muchos demandantes entonces el hecho de que también sean pocos oferentes hace que puedan controlar el precio de mercado y en el oligopolio la característica fundamental es la interdependencia que existe entre las empresas digamos que las empresas cuando ofrecen en el mercado están siempre pendientes de cuáles son las acciones que realizan sus rivales un claro ejemplo de mercado de oligopolio puede ser la industria del automóvil en España o puede ser por ejemplo el mercado del petróleo en el mundo hay pocos países productores de petróleo que se enfrentan a una gran cantidad de demandantes de países que demandan y necesitan el petróleo para su desarrollo entonces la actuación de una empresa



que ofrece petróleo si uno de los países productores de petróleo baja el precio de petróleo se va a tener que hacer un precio automáticamente los demás países seguirán en su acción o en su reacción a la empresa

al país que ha bajado el precio. Son empresas o mercados muy interdependientes entre sí. Y por último nos podríamos encontrar un mercado, la competencia monopolística, que es un mercado muy cercano a la competencia perfecta, es decir, hay muchos productores que se enfrentan a muchos demandantes, pero la diferencia fundamental es que no ofrecen un bien homogéneo, como en competencia perfecta, sino un bien heterogéneo. Un bien que está diferenciado a veces en la marca, en la publicidad, en el envase. Por ejemplo, pensemos en el mercado de detergentes de lavadora. Pues se diferencian en la marca, en la forma de presentar el producto. Unos son más pequeños, otros son más grandes, unos tienen un aroma, huelen de una forma, otros de otra forma. Y precisamente esa diferenciación en el producto hace que puedan controlar también el precio de mercado. Pues con esto debemos despedirnos. Despedimos así Introducción a la Economía y también el curso de acceso. Muchas gracias Esther y hasta el próximo programa. Gracias a ti, adiós.

La UNED les ha ofrecido dos horas y media de radio educativa y cultural. Mañana estaremos de nuevo con todos ustedes en esta misma emisora y a nuestra hora habitual, ocho y media de la tarde, siete y media en la Comunidad Canaria. Nuestro primer espacio será Revista de Derecho. Pero continuaremos con Informativo Universitario y, por último, como es habitual, el curso de acceso. Gracias por acompañarnos. Que pasen una feliz noche. Gracias.

¡Gracias!

¡Suscríbete al canal!

La Paz La Paz

¡Gracias! ¡Gracias!

¡Gracias! ¡Gracias!

¡Suscríbete al canal! ¡Suscríbete al canal!