

AC 21 66

Hola, buenas noches, bienvenidos en este domingo 18 de noviembre, al tiempo del curso de acceso directo a la universidad para mayores de 25 años, el CAT. En nuestro programa esta noche tres espacios, comenzaremos con introducción a la economía, hablaremos del mercado, la oferta y la demanda, después filosofía y la figura de Platón y por último alemán, la enseñanza del alemán en la enseñanza secundaria. Esta noche en nuestro programa de introducción a la economía nos acompaña la profesora Esther Méndez, muy buenas noches y bienvenida.

Hola, buenas noches Isabel. Vamos a hablar del mercado, de la oferta y de la demanda, porque una parte importante del curso la vamos a dedicar precisamente al estudio del mercado y al papel que juegan los agentes económicos en la sociedad actual. Su análisis además nos va a permitir conocer mejor el mundo económico que nos rodea y el proceso de formación de los precios y la causa que los determinan, pero yo creo que para comenzar y para centrar el tema pues tendríamos que saber qué es un mercado y además cómo se forman los mercados.

Bueno, los mercados es la institución básica donde se relacionan los agentes económicos de nuestras economías. Recordemos que los agentes económicos fundamentalmente son tres, las familias o las economías domésticas o hogares, las empresas o las unidades de producción y el sector público, las administraciones públicas en general y precisamente las normas, las leyes que rigen el funcionamiento del mercado es lo que permiten que estos agentes se relacionen, se pongan de acuerdo y se realicen intercambios. Una parte fundamental del mercado es que el alumno nunca debe de asociar el mercado con un lugar físico, no necesariamente tiene por qué serlo, es decir, efectivamente un mercado es un local, un centro comercial donde los oferentes y los demandantes vamos a comprar y a vender, pero también mercado es una llamada de teléfono, mercado es un transporte, es decir, en realidad un mercado se produce allí donde hay un intercambio, siempre que estamos realizando un intercambio, siempre que hay un oferente de un bien o de un servicio y un demandante, se produce mercado.

Por lo tanto, tenemos que extrapolar un poco esa idea que tenemos del mercado físico al que vamos, compramos y nos venden. En la sociedad actual, en la sociedad de las nuevas tecnologías, pues el mercado es algo más que un lugar físico, el mercado es todo aquello que permite que los oferentes y los demandantes se relacionen entre sí y se produzcan los intercambios. ¿Y cómo se forman? Pues, fundamentalmente, el mercado se forma precisamente teniendo o participando en él dos elementos fundamentales.

Por un lado, lo que es lo que nosotros llamamos demandantes, que conforman la demanda, y los oferentes. Los demandantes y los oferentes intercambian bienes o servicios y los intercambian a cambio de algo. En las economías capitalistas, normalmente los intercambian a cambio de un precio, es decir, el oferente vende y el demandante paga por recibir ese bien que desea unidades monetarias, un precio, y en ese momento se está formando un mercado.

Pues vamos a hablar un poco de la demanda, porque además es un término que oímos

muchísimo, que está en la calle. Además, pues está muy relacionado, claro, con el consumo. Pero podríamos un poco precisar más, ¿qué es la demanda? La demanda de un bien y de un servicio se refiere a las cantidades que un consumidor, que un individuo, quiere y desea adquirir y desea comprar para cada precio de ese bien.

Es decir, el concepto de demanda es algo más que el concepto de gasto o que el concepto de consumo. No es sólo lo que un individuo compra, sino lo que un individuo está dispuesto a comprar para cada precio. En realidad, ¿la demanda cómo se forma? Si nosotros fuéramos a la puerta de un supermercado y le dijéramos a cualquier consumidor que entra, dígame por favor cuáles son sus preferencias, cuáles son sus deseos de compra de un bien determinado, por ejemplo la leche, y entonces nosotros le pondríamos una serie de precios.

Si la leche está a 3.000 pesetas el litro, ¿cuánta leche desearía usted adquirir? Bueno, pues yo a 3.000 pesetas desearía adquirir sólo un litro. Y si estuviera a 1.000, hombre, a 1.000 ya adquiriría dos litros. Y si estuviera a 500, hombre, a 500 ya adquiriría tres litros.

Y si estuviera a 50, a 50 adquiriría 300 litros. Eso es, en realidad, la especificación de la demanda de ese consumidor individual hacia ese bien determinado que es la leche. Él nos ha dicho cuáles son las cantidades de bien que desea comprar para cada precio, para cada valor de ese bien, en este caso la leche.

Entonces, es decir, la demanda no solamente es lo que realmente se compra, sino la posibilidad de compra. Eso es, los deseos de compra para cada unidad monetaria, para cada precio de ese bien. Digamos que la variable precio, como vemos, es un elemento fundamental a la hora de comprar los bienes.

Es decir, cuando nosotros acudimos a demandar, a comprar bienes, pues uno de los elementos que intervienen y que nos influyen a la hora de finalmente comprarlo o no, que nos inducen a tomar la decisión, es el precio. Pero no solamente es el precio, porque, por ejemplo, en artículos más caros de la misma índole, claro, pues a veces la publicidad, por ejemplo, también el dinero que tengamos en el bolsillo. Sí, en realidad, a la hora de comprar un bien son muchos los elementos que intervienen en la demanda de ese bien.

En economía estudiamos los que consideramos que son más importantes o que de alguna forma inducen más a la compra, a tomar la decisión de comprar o no, aunque indudablemente pueden ser muchos más. En principio, la demanda de un bien depende del precio de ese bien, del bien en cuestión, depende del precio de los bienes relacionados, depende también de cuáles sean los niveles de renta o de ingresos de los individuos, dependen de los gustos o del esquema de preferencias y depende también de la publicidad o la moda. Y si te parece, Isabel, podemos ir comentando uno a uno cómo influye en la demanda.

Podemos empezar por el último, quizás por la publicidad. Muy bien, la publicidad es una variable que, en principio, pues los economistas tampoco podemos entrar a valorar, pero sí que observamos que de alguna forma inducen el consumo hacia un determinado bien. Es decir, la

publicidad es una variable importante a la hora de demandar bienes porque pueden cambiar el esquema de preferencias, pueden cambiar los gustos de los consumidores.

Normalmente, cuanto más dinero se gasta una empresa en publicidad hacia un bien, observamos en las cuentas de ventas de esta empresa que venden más ese bien y, de hecho, por eso se gastan ese dinero en publicidad, porque saben que la publicidad es un elemento fundamental para inducir, influir a la hora de adquirir los bienes y los servicios. Podríamos decir aquí que el gusto y la publicidad están bastante relacionados. Sí, la publicidad fundamentalmente hacia donde se dirige es a influir en ese esquema de preferencias, en los gustos de los consumidores.

La renta, por supuesto, también es otro factor importante. La renta es un factor fundamental. En principio, cuando nosotros hablamos de renta, nos referimos a los niveles de ingresos de los consumidores.

En este caso, la relación que existe entre la renta y la demanda de un bien es una relación positiva. Es que normalmente aumenta también la demanda de los bienes y servicios que consumimos, de la misma forma que cuando se reduce nuestra renta se reduce también la demanda de los bienes y servicios que consumimos. Normalmente, en economía, además de esta relación entre renta y cantidad demandada, nos permite hablar de un determinado tipo de bienes o de una diferenciación de bienes, lo que conocemos como bienes normales y los bienes inferiores.

¿Qué son los bienes normales? Los bienes normales son casi todos los bienes que nosotros conocemos y que se comportan de esa forma. Sube mi renta, sube la cantidad demandada de ese bien. Y bienes inferiores son los que se comportan en sentido contrario a la renta.

Sube la renta y yo reduzco la cantidad demandada de ese bien. Es muy difícil encontrar en la realidad bienes inferiores en el sentido que un mismo bien para un determinado tipo de consumidor puede ser un bien normal y para un consumidor que esté en un tramo de renta más elevado puede ser un bien inferior. El ejemplo característico que aparece en casi todos los manuales de economía es, por ejemplo, el tocino o las legumbres en general.

Pensemos en la lenteja, los garbanzos, las alubias, todo este tipo de alimentos. Se observa que las familias de rentas bajas son grandes consumidoras de legumbres. Sin embargo, a medida que pasan a un tramo determinado de renta, cuando sube mucho su renta, se reduce el consumo de legumbres y diversifican sus compras o alimentación hacia otro tipo de bienes.

En este momento, las legumbres se están comportando como un bien inferior porque dejamos de consumirlas cuando tenemos más renta. ¿Algún otro factor que podamos señalar? Sí, por supuesto, a la hora de hablar de la demanda es fundamental hablar del precio de ese bien. En principio, la relación que existe entre la cantidad demandada y el precio es una relación inversa.

Cuando el precio de los bienes es muy caro, la demanda se reduce y cuando se reduce el precio de los bienes, la demanda aumenta. El ejemplo más claro que encontramos en nuestra realidad son las rebajas, las ofertas. Todos observamos cómo cuando llegan en enero o en verano las rebajas se forman grandes colas a las puertas de los almacenes.

Es un signo, un claro signo de lo que está sucediendo. Bajan los precios y aumenta la cantidad demandada. Esta relación entre precio y cantidad demandada en economía se conoce como la ley de la demanda y es fundamental después para explicar en gran medida cómo se comporta el consumidor.

¿Por qué nos comportamos de esta forma? Pues fundamentalmente por dos razones. Primero, porque el precio actúa como una especie de elemento disuasorio, como una barrera que nos induce o no a comprar un determinado bien. Cuanto más alto sea el precio, más alta es la barrera y por lo tanto más nos impide a nosotros tomar la decisión de comprar.

Pero es que también el precio de un bien tiene mucho que ver con el precio de los bienes de otros bienes. De forma que si yo voy a adquirir un bien cuyo precio es muy alto pero observo que hay otros bienes que los podría utilizar para lo mismo y cuyo precio no ha cambiado, su precio relativo es más barato, pues yo traslado mi consumo hacia esos bienes que ahora son más baratos. Y por último, hay que hablar también de la relación que existe entre el precio de los bienes relacionados, lo que estamos viendo ahora, con la demanda de un bien.

Y esa relación va a depender del tipo de bien del que estemos hablando. En economía podemos distinguir tres tipos de bienes. Bienes sustitutivos, que son aquellos bienes que sin ser el mismo tienen la misma utilidad.

Por ejemplo, pensemos en la mantequilla y el aceite. Pues la mantequilla y el aceite los podemos utilizar los dos para cocinar, para untar en las tostadas, para engrasar una sartén. En definitiva, no es el mismo bien, no tienen las mismas características, pero su uso sí que es el mismo.

A la hora de decidir comprar un bien o comprar un otro, los consumidores tienen en cuenta el precio de ambos bienes. Es decir, imaginemos que yo voy a comprar aceite de oliva y que en un momento determinado, mientras estoy en el supermercado, oigo por el altavoz del supermercado que automáticamente el precio de la mantequilla se reduce drásticamente, baja un 50%. Si el consumo que voy a realizar yo de aceite de oliva va a ser para la misma utilidad para la que podría utilizar la mantequilla, por ejemplo para untar en las tostadas, probablemente yo miraré el precio del aceite de oliva, lo compararé con el de la mantequilla y sustituiré el consumo.

Es decir, aunque sin haberse alterado el precio del aceite de oliva, ahora relativamente es más caro. Esa relación de sustitución es importante y se tiene en cuenta a la hora de consumir los bienes. Otro tipo de bienes que los podemos encontrar son los bienes complementarios.

Los bienes complementarios, a diferencia de los sustitutivos, son aquellos que se consumen conjuntamente. Por ejemplo, el ejemplo más característico es el del coche y la gasolina. Yo siempre que consumo, que cojo en mi coche, necesariamente tengo que echarle gasolina.

Son bienes complementarios. El precio de ambos bienes complementarios influye mucho a la hora de demandar estos bienes. Si sube mucho el precio de la gasolina, se observa en la economía, en la realidad, que se reducen las ventas de vehículos.

¿Por qué? Porque los individuos saben que un coche sólo lo pueden mover con gasolina, no pueden moverlo ni con agua, ni con otro tipo, hasta ahora, si son de gasolina, de carburantes. Con lo cual, existe una relación, en este caso negativa, entre precio de un bien y cantidad demandada de un bien complementario. Y el último tipo de bien son los llamados bienes independientes.

Los bienes independientes son aquellos que no guardan ninguna relación entre sí. Es decir, por ejemplo, los tomates y los transatlánticos. Una variación en el precio de los tomates no influye para nada en mi demanda, en mi compra de transatlánticos.

Esto en cuanto a la demanda. Podemos entrar ahora en lo que es la oferta. ¿Qué es? La oferta es la otra cara del mercado.

Es decir, allí donde hay una demanda, probablemente hay una oferta de un bien y de un servicio. Y definiéndola de la misma forma que la demanda, la oferta de un bien se define como las cantidades de un bien o de un servicio determinado que los oferentes están dispuestos a vender para cada precio de éste. Es decir, que un oferente, si el precio, pensemos otra vez en el bien leche, si ellos pueden vender la leche a 3.000 pesetas el litro, probablemente intentarán vender en el mercado una gran cantidad.

Pero si saben que sólo pueden vender la leche a 5 pesetas el litro, pues ofertarán poca cantidad o ninguna. Existe una relación positiva entre el precio de la leche y la cantidad ofrecida. Y esta relación se conoce con el nombre de ley de la oferta.

Por lo tanto, el precio aquí también es un factor importantísimo. Fundamental. Pero no es el único, tampoco hay otros factores.

Tampoco. También a la hora de ofertar un bien, pues influyen muchos otros factores. Influyen, además del precio del bien en cuestión, también el precio de los bienes relacionados, como hemos visto en el caso de la demanda.

Lo que ocurre es que aquí no es necesario que la relación entre esos bienes sea de sustituibilidad o complementariedad. Por ejemplo, pensemos en el caso de un oferente que el producto que vende o que ofrece en el mercado es trigo. Si él un año determinado ha producido trigo, lo ha vendido en el mercado y él ve que ese año se ha vendido mucho más caro la cebada que el trigo, probablemente él al año siguiente cambie su oferta y diga, hombre, para producir cebada necesita prácticamente lo mismo que trigo, un trozo de tierra, una serie

de utillaje de maquinarias para mover la tierra, horas de trabajo y una climatología relativamente parecida.

Y si se va a vender más cara la cebada en el mercado, pues él pensará que las posibilidades de beneficio son mayores. Con lo cual, el precio de los bienes relacionados también influye en la oferta. Cuanto mayor sea el precio de los bienes relacionados, menor será la oferta del bien en cuestión a favor de estos bienes relacionados.

Otro elemento que también influye mucho en la oferta de los bienes es el precio de los factores productivos. Recordemos a nuestros alumnos, que ya lo vimos en el programa anterior, que los factores productivos fundamentalmente son la tierra, el trabajo y el capital. Indudablemente, una subida en el precio de estos elementos sube el coste de producción y desanima a los oferentes a producir.

Es decir, que cuando sube el precio de los factores productivos, se reduce la oferta de bienes o de servicios. Otro elemento que también influye en la oferta es la tecnología. La tecnología más o menos se refiere al estado de los conocimientos que en un momento determinado hay en un país y que permite utilizar unos procesos de producción u otros.

Cuando mejora la tecnología, normalmente se puede producir más con menor coste, con lo cual la oferta aumenta. Otros elementos que también pueden influir en la oferta de los bienes también es el gusto. Es decir, un oferente normalmente ofrecerá aquello que le guste o elementos tales como el número de empresas que hay en un mercado determinado.

Cuanto más oferentes haya, mayor será la oferta también, etc. Es decir, también hay otros factores que influyen en la oferta del bien, pero que fundamentalmente o principalmente son el precio de ese bien, el precio de los bienes relacionados, el precio de los factores productivos y la tecnología. Hemos dicho antes que en el mercado se ponen de acuerdo la oferta y la demanda, pero ¿qué mecanismo llevan? ¿Cuál es el mecanismo para que se pongan de acuerdo? Bueno, vamos a ver.

En las economías capitalistas, como funcionan los mercados, es a través de estos intercambios diarios y continuos que hay en todo momento. Es decir, en el momento en el que un oferente o que un demandante compra algo, cuando vamos al supermercado y vemos cantidad de gente que mete los bienes en el carrito, que luego va a la caja y los paga, de alguna forma está enviándole una señal al oferente y le está diciendo, sí, estoy de acuerdo con el precio que usted ha puesto a estos productos y me los llevo. ¿Qué señal recibe entonces el oferente? El oferente, por ejemplo, observa que si en el stand de las mermeladas ve que hay un tipo determinado de mermelada que no se vende, probablemente una de las señales que recibe es que el consumidor no está de acuerdo o con el precio de esa mermelada o con el sabor de esa mermelada.

Hay algo en esa mermelada que impide que se realice el intercambio. De forma que los demandantes y los oferentes diariamente llegan a miles de acuerdos y lo que hacen al final es

determinar un precio para el que haya acuerdo, para el que la oferta está dispuesto a vender y para el que la demanda está dispuesta a comprar. Y ese precio se conoce en economía como el precio de equilibrio y recibe este nombre porque es el precio que da estabilidad al mercado.

Se llama de equilibrio porque es una situación en la que la demanda está de acuerdo y la oferta también. Con lo cual, los agentes económicos no tienen ningún incentivo para alterar esa situación de estabilidad, de equilibrio. Hay un concepto muy relacionado con la demanda de un bien que es el de elasticidad, el precio de la demanda.

¿Pero qué es lo que mide la elasticidad al precio? Bueno, efectivamente la elasticidad es un concepto en principio que es difícil de entender por los alumnos fundamentalmente porque la elasticidad es un concepto matemático, es un número. ¿Y cómo se calcula? Pues se calcula como la variación de la cantidad demandada cuando lo que varía porcentualmente es el precio. ¿Y qué significa esto? Pues la elasticidad lo que intenta medir es la respuesta.

Si hablamos de la elasticidad precio de la demanda, la respuesta de la demanda ante las variaciones del precio. Hay bienes que nosotros varía el precio en un gran porcentaje y sin embargo nosotros variamos muy poco la cantidad demandada de ellos. Esa variación, esa medida de en cuánto varía la cantidad demandada es lo que intenta medir la elasticidad.

Y el hecho de que unos bienes sean más elásticos o más sensibles o menos sensibles a las variaciones del precio se debe a múltiples factores. Un factor principal es el tipo de bien del que hablamos, es decir, no es lo mismo hablar de bienes necesarios que de bienes de lujo. ¿Qué son los bienes necesarios? Pues los bienes necesarios son aquellos de los que depende nuestra supervivencia, la alimentación, el vestir, el calzado, la vivienda, este tipo de bienes.

O el transporte urbano. Si sube mucho, en Madrid es muy característico que de un año para otro las tarifas urbanas suban por encima incluso del IPC y sin embargo los consumidores no reducimos drásticamente la demanda de transporte urbano. ¿Por qué? Porque es un bien necesario, porque en este caso existen pocos sustitutivos al transporte urbano y entonces respondemos muy poquito a las variaciones del precio.

¿Eso quiere decir que es muy elástico? Que es poco elástico, es decir, cuando respondemos poco a las variaciones del precio hablamos de bienes inelásticos o con una elasticidad pequeña. Mientras que hay otro tipo de bienes como pueden ser los bienes de lujo. Pensemos en las joyas, en las obras de arte, en los coches deportivos, que se consideran que no son bienes necesarios y entonces los individuos pueden responder y responden de hecho de una forma importante ante pequeñas variaciones en el precio.

Si sube mucho el precio de los abrigos de piel o de las joyas notarán que los consumidores reducen drásticamente el consumo de estos bienes. ¿Por qué? Pues porque el consumidor se hace, digamos, el siguiente razonamiento, ha subido mucho el precio y no es un bien que yo necesito para vivir, con lo cual no me interesa seguir gastando tanto porque probablemente eso hace que tenga que renunciar a otros bienes que considero que son necesarios. En este

caso hablamos de bienes muy elásticos, bienes que reaccionan fácilmente ante las variaciones del precio.

Bien, yo creo que el tema hemos hablado del mercado, de la oferta y de la demanda. A mí me gustaría hacer una pregunta que no tiene quizá mucho que ver con esto pero que es una curiosidad porque es algo que está en la calle y nos queda muy poco tiempo pero si puede pues me la contestas. Cuando hablamos de globalización de mercados, ¿de qué estamos hablando exactamente? Porque estábamos hablando en la calle del mercado global.

¿Qué significa exactamente? Pues mira, el mercado global es una cosa muy sencilla Isabel. Hasta ahora nosotros podríamos decir que nuestros mercados son mercados locales, es decir, estamos comprando fundamentalmente productos hechos en España, fabricados en España y quienes los están comprando somos el mercado local, los españoles. ¿Qué es lo que permite la economía global? Pues la economía global permite que nosotros podamos consumir productos fabricados en otros países que están muy lejos de nosotros y ampliar las posibilidades de consumo y que además también que nuestros fabricantes, nuestros productores puedan vender sus productos a muchos más consumidores que los del mercado local.

Esos son mercados globales donde los bienes y los servicios se ponen a disposición de todo el mundo, sea donde sea el país donde se hayan fabricado y sea donde sea el país donde residan los consumidores. Y también aquí se pueden poner de acuerdo en este mercado, vamos a decir, los oferentes y los demandantes, aunque sea más difícil o parezca más difícil. Bueno, siempre que el demandante termine intercambiando esos bienes, termine comprándolos, es que le está diciendo al oferente, aunque esté en la China, que está de acuerdo con el precio que le pone a sus productos y que quiere realizar un intercambio.

Y ya para finalizar y de cara al alumno, ¿qué conceptos son, supongo, que le oferte la demanda, pero los que les cuestan más y los que tenían que hacer un poquito más de hincapié? Bueno, indudablemente es un tema fundamental porque a partir de aquí toda la teoría, la parte de microeconomía que va a estudiar al principio del curso, se basa en el estudio del mercado. Tiene que entender muy bien el proceso de formación de los precios, el funcionamiento de la ley de la demanda y de la ley de la oferta y, sobre todo, ya sabemos que es difícil entender muy bien el concepto de elasticidad. ¿Cuál es, digamos, el sentido que tiene conocer la sensibilidad? ¿Para qué vale? ¿Cuál es la utilidad que tiene el concepto de la elasticidad? Pues hasta aquí nuestro programa.

Muchísimas gracias y hasta el próximo. Gracias, hasta el próximo programa.