

AC 21 59

Estamos en la sintonía del curso de acceso. Continúen con nosotros. Esta noche en nuestro programa de introducción a la economía nos acompaña la profesora Esther Méndez.

Muy buenas noches. Hola, buenas noches Isabel. Bien, en el programa de hoy lo vamos a dedicar a estudiar las relaciones que se establecen entre los agentes económicos.

En definitiva, se trata de profundizar en el funcionamiento del mercado y en el estudio de la manera en la que los agentes toman las decisiones. En el primer programa debemos recordar que estudiamos el concepto de ciencia económica y cuáles son las unidades, estas unidades económicas. Bien, ¿cuáles son las unidades económicas básicas? Bueno, en toda economía en general podemos encontrarnos tres agentes, mejor dicho cuatro agentes económicos fundamentales o básicos, que son lo que se conoce con el nombre de familias, economías domésticas, también podemos encontrarlo como consumidores, hogares, y que se refieren fundamentalmente a aquellas unidades, aquellos agentes cuya actividad principal en la economía es consultiva, es decir, es la de consumir bienes y servicios para satisfacer unas necesidades.

La segunda unidad económica que estudiamos es lo que conocemos con el nombre de empresas, productores, oferentes, también reciben muchos nombres, y su función principal en la economía precisamente es producir esos bienes y esos servicios que demandan las familias y ponerlos a la venta en el mercado. Y la tercera unidad económica es, en sentido amplio, lo que se conoce como sector público, que muchos otros manuales o libros a veces hablan solo de gobierno o de Estado, en general se refiere a ese poder público que en la economía cumple muchas funciones, es decir, además de ser un oferente muchas veces de bienes y servicios, y de ser también un consumidor, un demandante de los mismos, el sector público juega un papel mucho más amplio en las economías, por ejemplo, es el que se encarga de vigilar el funcionamiento del mercado mediante el sistema legislativo, se encarga también de corregir los fallos que pueden surgir del propio funcionamiento del mercado, etc., es decir, que tiene un papel mucho más amplio o más relevante dentro de la economía. Y por último estaría un cuarto agente, si se puede considerar así, que sería el resto del mundo o el resto de los países, que a su vez estaría formado por las familias extranjeras, las empresas extranjeras y los gobiernos de esos países.

¿Y de qué manera se relacionan los agentes económicos en un país? Bueno, en un país como es el nuestro, como España, que se define como un sistema de economía mixta, capitalista, es el mercado la institución básica donde se regulan las relaciones económicas entre los agentes económicos. Es decir, que las empresas acuden al mercado precisamente a ofrecer los bienes y servicios que producen. Las familias acuden al mercado a comprar, adquirir los bienes y servicios que necesitan para satisfacer sus necesidades.

También las empresas acuden, en este caso, al mercado de factores productivos para contratar

los factores productivos que necesitan para producir bienes y servicios. Y las familias acuden a ese mercado de factores productivos a poner a disposición de las empresas sus horas de trabajo o sus propiedades, como pueden ser los relacionados con la tierra o el capital, a disposición de las empresas a cambio de una remuneración. En definitiva, digamos que el mercado es la institución básica que regula el funcionamiento y las relaciones entre los agentes económicos y precisamente cuando los agentes económicos se relacionan entre sí, se genera actividad económica.

Son, por tanto, los oferentes y los demandantes los elementos básicos de todos los mercados. Podemos precisar un poquito, quizá mejor, el concepto de demanda. ¿Cómo se define la demanda en economía? Bueno, efectivamente, en un mercado siempre nos vamos a encontrar tres elementos.

Lo que llamamos la demanda o demandantes, la oferta o los oferentes y el precio, que es el mecanismo por el cual se ponen de acuerdo estos tres elementos. En economía se entiende por demanda a los deseos que tienen los individuos, que tienen las familias, de adquirir los bienes y servicios para cada uno de los precios. Es decir, que la demanda en economía es una relación entre precio de un bien y cantidad demandada de ese bien.

Y recordemos que los deseos que tienen los individuos es algo muy particular, es algo que es diferente, no es igual en todos los individuos, pero sí que basándonos en la observación de cómo se comportan los consumidores o los demandantes cuando acuden al mercado, podemos determinar lo que conocemos como la ley de la demanda o ley fundamental de la demanda. La ley de la demanda lo que nos dice es que cuando los precios son muy altos, la gente desea o tiene menos deseo de adquirir ese bien o ese servicio. Es decir, que cae la cantidad demandada.

O al revés, lo que nos dice es que cuando bajan los precios, sube la cantidad demandada. ¿Y cuáles son las razones que explicarían el que un individuo se comporte de esta forma? Es decir, a mayor precio, menor cantidad demandada o a menor precio, mayor cantidad. Digamos que se puede explicar a muchos niveles.

A nuestros efectos, en principio, podemos encontrar una explicación intuitiva. Es decir, el precio se constituye como una especie de barrera que, de alguna forma, nos impide adquirir grandes cantidades del producto cuando estos alcanzan un precio muy alto. Y, además, aquí encontraríamos, por ejemplo, la explicación de cómo nos comportamos cuando llegan las rebajas.

Cuando llegan las rebajas, en enero, observamos que las puertas de todos los grandes almacenes se encuentran llenas de consumidores deseosos de adquirir bienes y servicios a precios más bajos. Entonces, el precio de un bien es una variable, desde luego, fundamental. No explica el deseo de consumir más o menos cantidad de un bien.

¿Quiere esto decir que no existe ningún otro factor que influya en la demanda de los bienes,

como la posibilidad o la moda? Indudablemente, muchos son los elementos o los factores que influyen a la hora de demandar un bien. Elementos que muchas veces pueden tener una explicación desde la propia economía o desde la propia ciencia económica y otros factores que se escapan a la explicación económica. En general, decimos que en la demanda de un bien influyen varios factores.

El que acabamos de ver, el precio de ese mismo bien. Pero también influye el precio de los bienes relacionados. Influye también cuáles sean nuestros niveles de ingresos o de rentas.

Cuáles sean nuestros gustos o nuestro esquema de preferencias. Y otro tipo de elementos, como la publicidad o la moda, como los que has apuntado antes. ¿Podemos ir estudiando qué relación existe entre la cantidad demandada de un bien y cada uno de estos factores? Podemos empezar uno por uno.

Por ejemplo, cuando hablamos de cómo influye el precio de los bienes relacionados, tenemos que estudiar primero o explicar qué es eso de los bienes relacionados. Los bienes relacionados son bienes que tienen algo que ver con el bien que yo estoy consumiendo, con el bien que yo estoy estudiando. Y existen, en general, o podemos hablar de tres tipos de relaciones.

Lo que sería una relación de sustitución o bienes sustitutivos, que son aquellos bienes que tienen la misma utilidad. Es decir, que sin ser el mismo bien, sirven para lo mismo. Por ejemplo, pensemos en la mantequilla y la margarina.

La mantequilla y la margarina son dos bienes que no tienen, lógicamente, las mismas características. Uno es una grasa animal, otro es una grasa vegetal. Pero la utilidad que tienen y la necesidad que satisfacen prácticamente es la misma.

Se utilizan para cocinar o para untar en las tostadas, etc. ¿Sería bien relacionado, por ejemplo, el aceite de oliva y el aceite de girasol? Eso es, y el aceite de soja o incluso el aceite y la mantequilla y la margarina. Son grasas.

En definitiva, esta relación de sustitución o de sustituibilidad tiene distintos grados. Hay bienes que son sustitutivos casi perfectos y hay otros bienes, al revés, que son sustitutivos que están muy alejados entre sí. Cuando sube el precio de un bien sustitutivo, por la ley de la demanda, baja la cantidad demandada de ese bien sustitutivo.

¿Y hacia dónde se dirige esa caída de la cantidad demandada? Pues hacia el bien al que se sustituye. Por ejemplo, que si sube el precio de la margarina, los individuos cuando van a demandar mantequilla en el supermercado, observan que ahora la mantequilla en relación a la margarina se ha abaratado. Es decir, sin que necesariamente se haya alterado el precio de la mantequilla, exclusivamente con la variación en el precio de la margarina, vemos que ya la diferencia en precios no es la misma.

Esto lo que estimula es precisamente el aumento de la cantidad demandada hacia el bien al que sustituyen, hacia el bien que yo estoy estudiando. Precisamente porque psicológicamente

tendemos a asociar la subida en el precio del bien sustitutivo con una caída en el precio del bien al que sustituyen. Pero existe otro tipo de complementariedad, de relación, que serían las relaciones de complementariedad o los bienes complementarios.

Los bienes complementarios son aquellos bienes que se consumen conjuntamente o que el consumo de uno de ellos lleva parejo el consumo del otro. Por ejemplo, pensemos en el café y el azúcar, el coche y la gasolina, las zapatillas de deportes y los cordones que utilizamos para atarnos esas zapatillas. En general son bienes que se utilizan o que se consumen conjuntamente.

Como en el caso de los bienes sustitutivos, la complementariedad admite distintos grados. Hay bienes que son complementarios casi perfectos, como puede ser el coche y la gasolina. Es decir, necesariamente yo siempre que utilice el coche tengo que consumir gasolina.

Y hay otros bienes donde la complementariedad no es tan perfecta, como puede ser, por ejemplo, la leche y el azúcar. Yo puedo acompañar la leche con azúcar o con cualquier otro tipo de edulcorante, como puede ser la miel o la sacarina o cualquier otro tipo de elemento artificial que endulce la leche. Y digamos que el grado de complementariedad depende de la posibilidad o no de bienes sustitutivos que tengan los bienes complementarios.

Las relaciones que existen también entre el precio de los bienes complementarios y la cantidad demandada del bien al que complementan son relaciones inversas. Es decir, cuando sube el precio de un bien complementario, por ejemplo, sube el precio de la leche, por la ley de la demanda disminuimos nuestro consumo de leche. Lo veíamos antes, ¿no? Precio y cantidad siempre se mueven en sentido contrario.

Y por lo tanto, si yo reduzco el número de vasos de leche que me tomo al día, pues reduzco también el número de cucharadas de azúcar que le echo. Es decir, que se reduce obviamente la cantidad demandada de los bienes complementarios. ¿Nos quedaría todavía un factor como puede ser el de los gustos? Sí, los gustos y otro factor que es la renta.

Los gustos es una variable en principio psicológica, ¿no? Algo muy personal de cada uno y en el que los economistas casi no podemos entrar prácticamente a valorar. En principio, lo que nosotros llamamos variable gusto se refiere a cuál es el esquema de preferencias que tiene un individuo hacia o la actitud que tiene hacia el consumo de determinados bienes y servicios. En general, cuando mejoran los gustos hacia un bien, aumenta la cantidad demandada del mismo.

Y cuando empeoran los gustos hacia ese bien, pues disminuye la cantidad demandada del mismo. Pero pensemos que los gustos es una variable que, contrariamente a lo que podemos suponer, no es algo estable, sino que se puede modificar o se puede alterar precisamente con factores tales como la publicidad o la moda. En un momento determinado, un anuncio publicitario o una moda puede alterar nuestro esquema de preferencias.

Y que si antes no nos gustaba mezclar el rojo y el amarillo, ahora como se ha puesto de moda,

pues lo mezclamos si sea la combinación de colores que busquemos en la ropa. Y si antes no consumíamos maíz en las ensaladas, pues la moda ha hecho que todas las ensaladas lleven maíz y, por lo tanto, aumente la cantidad demandada de maíz. Y el tercer factor que afecta a la demanda de los bienes es lo que en economía conocemos como renta.

La renta se refiere al nivel de ingresos o al poder de compra que tiene un individuo para adquirir esos bienes y esos servicios. Indudablemente, si un individuo tiene poca renta, en principio será un individuo que consuma poca cantidad de bienes y servicios. Es decir, que existe una relación directa entre renta y cantidad demandada.

A mayor renta, mayor cantidad demandada. A menor renta, menor cantidad demandada. Pero en relación con la renta podemos hablar de la existencia de dos tipos de bienes.

Lo que son bienes normales, que se comportan de esta forma que hemos comentado anteriormente. Es decir, son bienes que cuando a mí me aumentan el salario de un mes para otro, pues yo automáticamente aumento su consumo. Como son la mayoría de los bienes.

Bienes procedentes de la alimentación, del ocio, del vestido. Pues si a mí me suben el sueldo este mes, seguramente yo en vez de ir una vez al cine, pues iré dos veces. Y en vez de contratar una noche a la babysitter para que se quede con los niños, pues la contrato dos o tres.

Y existen otro tipo de bienes que reciben el nombre de bienes inferiores. Los bienes inferiores son los que se comportan de forma contraria a la renta. Es decir, que cuando sube la renta, bajan la cantidad demandada de los mismos.

O cuando baja la renta, sube la cantidad. ¿Cuál es la razón que explica este comportamiento? En general se refiere a bienes, casi todos los ejemplos los encontramos en la alimentación. En los que el individuo cuando tiene más renta, deja de consumirlos porque tiene otras opciones de consumo en la economía.

Por ejemplo, pensemos en el ejemplo típico como puede ser el tocino. El tocino, cuando uno ha alcanzado unos determinados niveles de rentas, puede ser un bien inferior. Porque si a mí me sube la renta, yo en vez de comprar tocino, pues lo que hago ya es comprar bacon.

O comprar otro tipo de grasa más sofisticada. O la parte del jamón que no sé qué. Y entonces dejo de consumir tocino.

Sin embargo, si me redujeran la renta, tendría que volver a mis pautas de consumos anteriores. Pero en cualquier caso, esta división entre bienes normales y bienes inferiores no es una división categórica. Es decir, que lo que para unos individuos es un bien normal, para otros individuos puede ser un bien inferior.

Todo depende del estrato de renta, del nivel de ingresos en el que nos encontremos. Bien, hemos definido lo que es un bien. ¿Y podemos pasar a definir lo que es la oferta? Sí.

Bueno, digamos que la oferta es la otra cara de la moneda. Sería la contrapartida de la demanda. Y se define análogamente a la definición que hemos dado de concepto de demanda.

La oferta expresa la cantidad de bienes y servicios que los productores desean ofrecer y vender en el mercado a los distintos precios de éste. Es decir, que cuando un empresario va a producir bienes y servicios y los va a vender, pues en sus decisiones de oferta influye cuál es el precio al que puede vender ese producto. Y en general debemos de pensar que cuanto mayor es el precio de venta de un producto, mayor es la cantidad ofrecida del mismo por los productores.

Y cuanto menor es el precio de venta de un bien, menor también es la cantidad ofrecida del mismo. A esta relación positiva entre precio y cantidad ofrecida se conoce en economía como ley fundamental de la oferta. ¿Y qué factores influyen en la oferta de un bien o servicio? Bueno, como en el caso de la demanda también, porque el análisis de la oferta es un análisis paralelo y similar al de la demanda, no solo el precio que pueda alcanzar ese bien en el mercado induce a los oferentes o a los productores a vender y a producir más de un bien o de un servicio, sino que influyen muchos otros elementos y muchos otros factores.

Factores tales como, por ejemplo, el precio de los bienes relacionados, como ocurría en la demanda. En este caso, cuando hablamos de bienes relacionados, desde el lado de la oferta, no hacemos distinción entre que se traten relaciones de sustitución o relaciones de complementariedad, sino que un bien está relacionado con el que yo estoy ofreciendo cuando tiene algo que ver. Por ejemplo, imaginemos un señor que está produciendo y ofertando trigo.

A la hora de tomar cada año la decisión de qué cantidad de trigo va a cultivar o va a plantar, pues lo que observa, presta atención a cuál es el precio que alcanza en el mercado bienes relacionados con el trigo, como puede ser cualquier otro tipo de cereal, el maíz, el centeno, la cebada o incluso cualquier otro tipo de alimento que se obtenga de la tierra, como pueden ser los perales, las manzanas, etc. Entonces, si los oferentes ven que el precio de los bienes relacionados sube en el mercado, esto supone para ellos como una especie de incentivo para ofrecer más de esos bienes cuyo precio ha subido, porque las posibilidades o las expectativas que ellos tienen de beneficio es mayor. De manera que un aumento en el precio de los bienes relacionados produciría una caída en la cantidad ofrecida del bien que estoy estudiando.

También, a la hora de ofrecer bienes y servicios, influyen factores tales como el coste, el precio de los factores productivos. Recordemos que los factores productivos son aquellos elementos que utilizan los oferentes para producir los bienes y servicios que demandan las familias para satisfacer sus necesidades. Cuando sube mucho el precio de los factores productivos, por ejemplo, del trabajo, indudablemente aumenta el coste de producción de los bienes y esto supone un freno para el oferente y se desincentiva la producción de ese bien y de ese servicio.

Es decir que mayores precios de los factores productivos, menor cantidad ofrecida del bien que estoy estudiando. Y al revés, menores precios de los factores productivos, mayores posibilidades de beneficio y, por lo tanto, mayor cantidad ofrecida del bien que estoy estudiando. Otro elemento que también influye a la hora de ofrecer bienes y servicios es la

tecnología.

La tecnología se refiere al estado de los conocimientos técnicos que permiten, en general, producir más bienes y servicios con menor cantidad de inputs, con menor cantidad de factores productivos. En general, cuando mejora la tecnología, esto nos permite producir más bienes y servicios. Por ejemplo, antes, para hacer un libro o una editorial, pues a lo mejor, cuando no existían ordenadores, sacaba tres libros a la semana.

Con los ordenadores, una editorial es capaz de sacar 50 libros a la semana. Es decir, que la mejora tecnológica permite aumentar la oferta de bienes y servicios. Y luego ya hay otra serie de elementos o de factores que afectan a la oferta y que son de diversas índoles, desde los factores climatológicos, que afectan indudablemente a la oferta de los productos procedentes de la Tierra.

Si ha habido un año de buen clima, pues habrá buena cosecha y más cantidad ofrecida de productos. Si ha habido un año de mal clima, como ha ocurrido ahora con las inundaciones en el este del país, pues habrá menos oferta de bienes y servicios. Y otros elementos como el número de productores, las expectativas que tenga el oferente, etcétera.

Bien, y ya para acabar en los últimos minutos que nos quedan. Ya conocemos el comportamiento de los demandantes y de los oferentes, pero esto hay que ponerlo en común. ¿Cómo se ponen de acuerdo en el mercado? Bueno, decíamos antes que indudablemente los intereses de los demandantes y de los oferentes son intereses contrarios o contrapuestos.

Es decir, el demandante ve el precio como un freno, como una barrera que le disuade a la hora de comprar bienes y servicios. Cuanto más alto esté, menos deseos tiene de adquirirse bien. Mientras que el oferente ve el precio al revés, como un incentivo que le invita a producir bienes y servicios cuanto más alto sea el precio al que pueda vender los bienes y servicios en el mercado.

Sin embargo, nos damos cuenta que diariamente millones y millones de decisiones que se toman en los mercados son decisiones en las que el oferente y el demandante se están poniendo de acuerdo. Por ejemplo, cuando yo llego al supermercado y me llevo un kilo de manzanas al precio que estén las manzanas, 250 pesetas el kilo, lo que le estoy diciendo al oferente es que estoy de acuerdo con ese precio y que a ese precio me voy a llevar un kilo. En definitiva, el consumidor cuando acude al mercado y adquiere bienes y servicios, le está enviando señales al oferente sobre qué bienes y servicios tiene que producir.

Si el consumidor se lleva mucho de un bien, el oferente lo que recibe es que es un bien que le gusta al consumidor, que el consumidor está de acuerdo con el precio que ha fijado y que a ese precio se va a llevar muchas cantidades. Pero cuando el oferente observa que en el stand de su tienda se queda un producto determinado y que no es capaz de venderlo y que finalizado el mes lo tiene que devolver a la fábrica, ¿cuál es la señal que ha recibido? Pues la señal que ha recibido de los consumidores es que los consumidores ese bien no lo quieren. Y no lo quieren

seguramente porque no estarán de acuerdo con el precio o porque no entre dentro de su esquema de preferencias, etc.

Es decir, que el mercado es lo que permite que los oferentes y los demandantes en algún momento se pongan de acuerdo sobre un precio y sobre una cantidad a intercambiar. Y esta situación en la que consiguen ponerse de acuerdo en economía se conoce con el nombre de equilibrio del mercado. Pues prácticamente es que no nos queda tiempo para más.

¿Alguna cosa última que decir? Bueno, no. Exclusivamente decirles a los alumnos o a los oyentes que en realidad toda esta teoría sobre el comportamiento de los consumidores y de los oferentes se ha obtenido de la observación de la realidad. Y que la realidad económica nos dice que la gente, que las personas nos comportamos de esta forma.

Pero que indudablemente existen casos muy específicos en los que un individuo puede demandar un bien cuando los precios están muy altos o en los que un oferente por otras razones decide ofrecer un bien cuando los precios están bajos. Pues con esto debemos despedirnos. Muchísimas gracias profesora Esther Méndez y hasta un próximo programa.

Gracias a vosotros. Adiós. Con el curso de acceso despedimos la programación de la UNED por hoy.

Les esperamos de nuevo el próximo sábado a partir de las 7 de la tarde, 6 en la Comunidad Canaria. Les deseamos que hasta entonces pasen una feliz semana.