

Asignatura, Economía Política. Título: La formación del precio en una economía de mercado, segunda parte, número 10, autor Alejandro Conde López, día de grabación 27/10 del 80, día de emisión 15/12 del 80.

El día anterior expusimos algunos de los determinantes del precio. Además de la oferta y demanda, de las que depende el precio de equilibrio en situaciones de competencia perfecta y bajo la premisa de *ceteris paribus*, influyen otros factores: psicológicos, condicionados por su marco institucional, el medio, las tradiciones y presiones sociales, así como su racionalismo e hipersensibilidad. Las expectativas, los riesgos, las estrategias e incertidumbre, incluyendo la introducción del factor tiempo y del espacio necesario para la adaptación de la oferta a la demanda, importante porque a corto plazo la producción, la oferta varía dentro de un equipo industrial fijo, que a largo plazo introduce factores dinámicos.

La demanda es la cantidad de un bien o servicio que los sujetos económicos están dispuestos a adquirir a un determinado precio, actúen aquellos sujetos racionalmente o se muevan bajo la influencia del medio.

Basada, según los marginalistas, Gieben, Gossen, Walras y Mengues, en la utilidad final, seguirá criterios de *ofelimity* y hedonismo. El sujeto económico elegirá alguna combinación determinada con prioridad sobre otras, si tiene posibilidad de elección. De las curvas de indiferencia se deducirán las de oferta y demanda a través de la caja de Edgeworth, tanto en función del precio como de la demanda.

Sabemos que, a través del tiempo, se ha dado más o menos importancia a uno u otro de los factores determinantes.

El siglo XVIII y primeros del XIX fue la oferta, al basar los precios en los costes de producción. No hay duda que al menos a largo plazo, será aquel el coste de producción, quien predomine, aunque a partir de 1870, los marginalistas prefirieran destacar la demanda como factor fundamental.

El valor de cambio o precio dependerá de la utilidad final. No vale una perla por el esfuerzo en conseguirla, nos decía Stanley Jevons, sino se buscan aquellas por su valor intrínseco. Si el buceador se equivoca y consigue una piedra en vez de la perla, aquella no tendrá ningún valor.

Alfred Marshall resolvió la polémica sobre si es la demanda, es decir la utilidad, o la oferta al coste, el factor preponderante, demostrando su acción conjunta en la determinación del precio a la manera que actúan las lamas de una tijera, imprescindibles ambas para poder cortar.

Volviendo al análisis concreto de la demanda, que puede ser a la industria, a la empresa o a los individuos en general, el primer problema será determinar sus factores esenciales que pueden expresarse en una función. Aquella, la demanda, dependerá de su propio precio, del precio de los demás bienes, del nivel de la renta y de su distribución, de donde Keynes obtiene su ley psicológica, las desigualdades tienden a favorecer el ahorro y el atesoramiento, mientras las igualdades favorecen la demanda. Dependerá también de supuestas preferencias, expectativas, del efecto demostración, deseo de emulación social, irreversibilidad de los gastos de consumo, etcétera, etcétera, factores unos que influyen en la capacidad de compra, el nivel de renta y su distribución, y otros en la voluntad de compra.

Abstrayendo el precio y el ingreso, pueden analizarse la demanda en función de aquellos. En función del precio, la tradicionalmente más importante, supone el ingreso y el nivel general de todos los demás precios constantes. Es estática, *ex-ante*, mide fenómenos por acontecer.

Se parte de un mercado puro y perfecto, sin variaciones, siendo como una frontera infranqueable. No se consumirá más aunque aumente la oferta, cuya curva puede tomar cualquier posición, si bien la de orden superior tendrá inclinación hacia abajo y derecha, porque el efecto renta, más ingreso cuanto menor sea el precio, la empuja en aquella dirección. El efecto Giffen opera como excepción en los bienes de orden inferior, aumentando en ellos la demanda al incrementarse el precio.

Otros puntos importantes que solamente vamos a apuntar, son el análisis de las elasticidades, tanto en función del precio como de la renta. La demanda de un bien puede estar en función del precio o del

ingreso, pero esta relación es de diferente amplitud según las características del propio bien. La elasticidad será grande si la cantidad de demanda aumenta mucho como consecuencia de una disminución del precio o de la renta y viceversa.

Con fines didácticos, las tres posiciones más significativas serán infinita o perfectamente elástica, si descendiendo algo el precio se vendería absolutamente todo el producto. Perfectamente inelástica, o de elasticidad cero, cuando cualquiera que sea el precio, la cantidad vendida siempre será la misma. La elasticidad igual a la unidad, hipérbola equilátera en el caso de estar en función del precio y de rectas que pasan por el eje de coordenadas en el de la renta, donde gastándose siempre igual cantidad de dinero, el producto de cada ordenada por la abscisa será también siempre igual.

Existen otras elasticidades intermedias, más verídicas, y otras elasticidades de sustitución que indican la medida en que un bien puede ser sustituido por otro, manteniendo el consumidor la misma línea de indiferencia, es decir, conservando igual satisfacción.

Las expectativas también ofrecen su elasticidad, siendo esta la sensibilidad al cambio relativo en el precio esperado de un bien. La demanda especulativa, retrayendo esta ante la espera de una nueva baja en el precio, es característica de muchas situaciones, como la bursátil, una vez traspasado ya el umbral de la dinámica.

Habíamos dicho que el otro componente del precio era la oferta, cantidad de un bien que puede venderse a un cierto precio en un determinado momento, concepto siempre ligado al precio del que es función.

Será ex-ante o imaginada por el ofertante, frontera donde todo es posible por encima de ella y nada por debajo.

Las dos curvas existentes de la industria y de la empresa se fundan en la constancia técnica y el más absoluto ceteris paribus. La oferta sobre el mercado indica la voluntad de vender, muestra la relación precio-cantidad vendida. Si la demanda coincide con el ingreso, la oferta significará el coste de producción, determinante con la anterior del concepto de valor.

Igual que en la demanda, la curva puede tomar cualquier posición y desplazarse en cualquier sentido, si bien la normal es positiva con inclinación de derecha a izquierda, a más precio, más oferta y viceversa.

Las curvas perversas o de orden inferior, atípicas, donde a más precio menos oferta, son difíciles pero se explican, por ejemplo, por la imposibilidad de almacenamiento de un producto, por ser este de primera necesidad, etcétera.

El problema de la elasticidad de la oferta es muy semejante al de la demanda. Aquí depende de su utilidad, allí en la oferta de su escasez.

Esta puede ser absoluta, la cantidad viene dada y no puede incrementarse como consecuencia de decisiones económicas, la oferta será entonces fija, y el precio dependerá de la atracción que esto ofrezca a los compradores. La oferta relativa o flexible será aquella que puede incrementarse o reproducirse con ayuda de los factores de la producción.

El precio dependerá entonces del coste de los factores de la producción. A corto plazo, si no existen stocks, la elasticidad de la oferta será función de las posibilidades de extensión de la producción del bien, es decir, de la existencia de factores productivos disponibles, es decir, de subempleo, de la fluidez y movilidad, de la posibilidad de vender o almacenar, etcétera.

A largo plazo el problema será de adaptación y adecuación, saber la cantidad a producir, comparando el precio de venta, los costes, las expectativas, etcétera. Problemas que nos llevan todos ellos a los costes de producción y criterios de inversión, nueva óptica junto con las teorías del consumo y del comportamiento del consumidor para el análisis del precio y de su determinación.