

ECONOMÍA POLÍTICA

CURSO 2012/2013

UN CURSO SENCILLITO DE INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA

Vicente Jaime (vicente.jaime@uv.es)

Tema 2. Una vuelta por los mercados: demanda, oferta y precios

- ▶ El valor de las cosas y su precio
- ▶ Los inquietantes mercados
- ▶ El deseo de comprar y el interés de vender: la demanda y la oferta
- ▶ Entonces llega la mano invisible y...
- ▶ El origen de muchos líos: cambios en la demanda y en la cantidad demandada
- ▶ Los mercados: despiadados explotadores de las personas o garantes de la libertad y la democracia?

EL VALOR DE LAS COSAS Y SU PRECIO

Todo necio confunde valor y precio. Antonio Machado

Los omnipresentes precios



Los precios y los mercados han fascinado siempre a las personas. Unos los han ensalzado como un exponente de la libertad humana; otros los han execrado como los causantes de la esclavitud de las personas. Frecuentemente se les ha intentado controlar, con más o menos éxito. Y siempre les han ganado la mano a quienes creyeron que podrían ser más listos, más fuertes o más rápidos que ellos.

¿Qué le da valor a las cosas?

Dos contestaciones a la pregunta:

- Hay alguna sustancia, común a todas las cosas, que es lo que les da su valor: la teoría del valor objetivo.
 - La pregunta es: ¿cuál es esa sustancia?
 - Un enigma: la transformación de valores en precios
- Nada. Las cosas no tienen ningún valor por sí mismas; tienen el valor que les da la gente: la teoría del valor subjetivo.
 - La pregunta es: ¿por qué unas cosas valen más que otras?
 - Un enigma: la paradoja del valor del agua y de los diamantes

LOS INQUIETANTES MERCADOS

El mercado, como Dios, ayuda a quienes se ayudan a sí mismos. Sin embargo, a diferencia de Dios, no perdona a quienes no saben lo que hacen (Warren Buffet).



Wall Street



Lonja de pescado



Mercado central Valencia

- Institución que facilita el intercambio de cosas
- Organización mediante la cual las personas establecen acuerdos para intercambiar cosas.
- Proceso que involucra a personas tomando decisiones que expresan sus preferencias.

Los cuatro componentes del mercado

- Los que desean comprar: los compradores o consumidores. La demanda.
- Los que desean vender: los fabricantes o vendedores. La oferta
- Los términos del acuerdo: la cantidad y el precio
- Las reglas del intercambio y los derechos de propiedad: el entorno institucional.



Los mercados proporcionan información y facilitan hacer negocios

LOS QUE DESEAN COMPRAR: LOS CONSUMIDORES Y LA DEMANDA

¿Por qué queremos tener cosas?

- Porque con su uso, su consumo o su posesión satisfacemos alguna necesidad.
- A la propiedad que tienen las cosas de satisfacer necesidades le llamamos en economía **Utilidad**.
- Un bien es una cosa que proporciona utilidad y que estamos dispuestos a pagar (a quedarnos sin algo) para tenerlo (y un mal, lo contrario).

El objetivo de las personas es sacarle el máximo provecho (utilidad) al dinero que tienen

¿A qué llamamos la demanda?

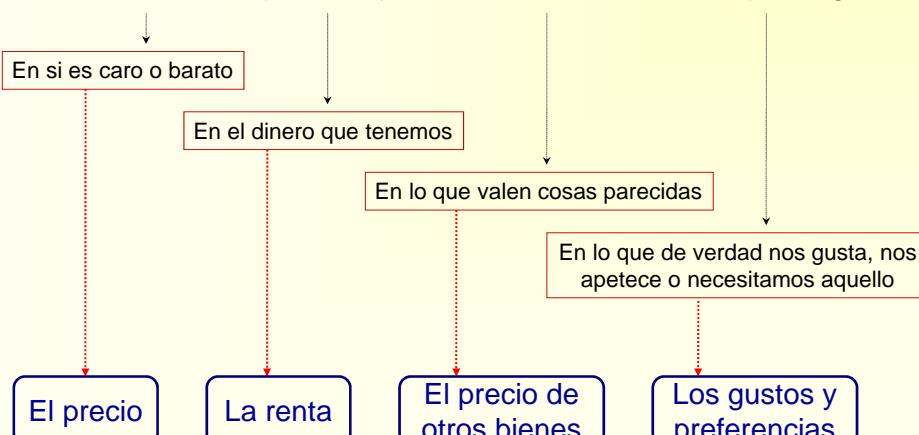
→ Identificamos a la demanda con el deseo de tener cosas.
 Pero: esto no es suficiente; el deseo no puede medirse.
 Por tanto, empezamos a acotar.

- Llamamos **demand**a a las **distintas cantidades** de una cosa (un producto) que alguien está **dispuesto a comprar a diferentes precios**.
- Llamamos **cantidad demandada** a la cuantía de un producto que alguien quiere comprar a un **precio concreto**.

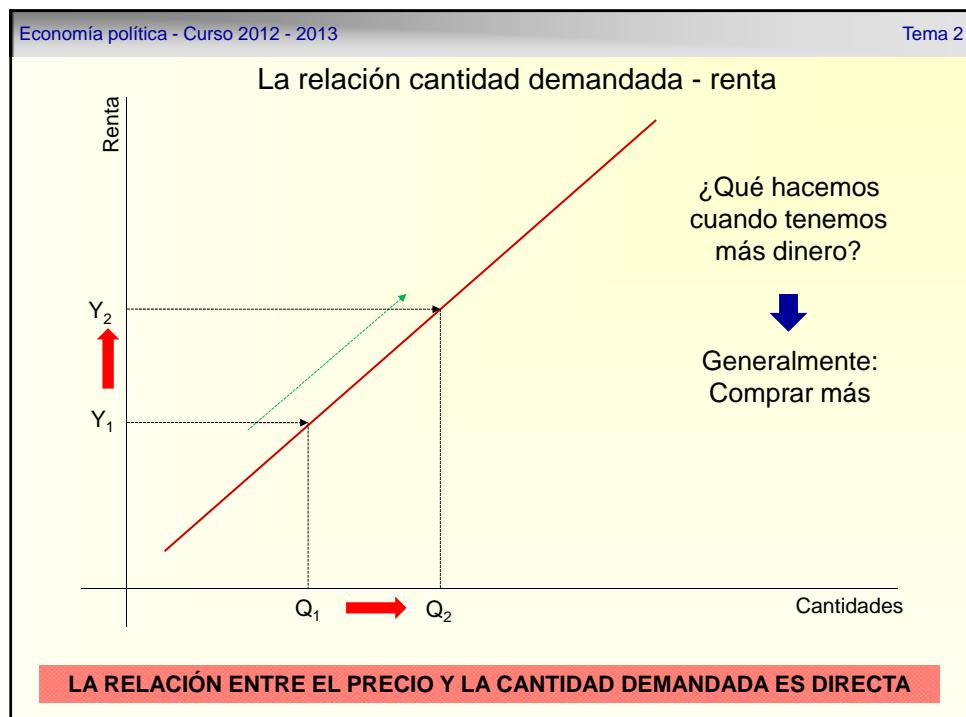
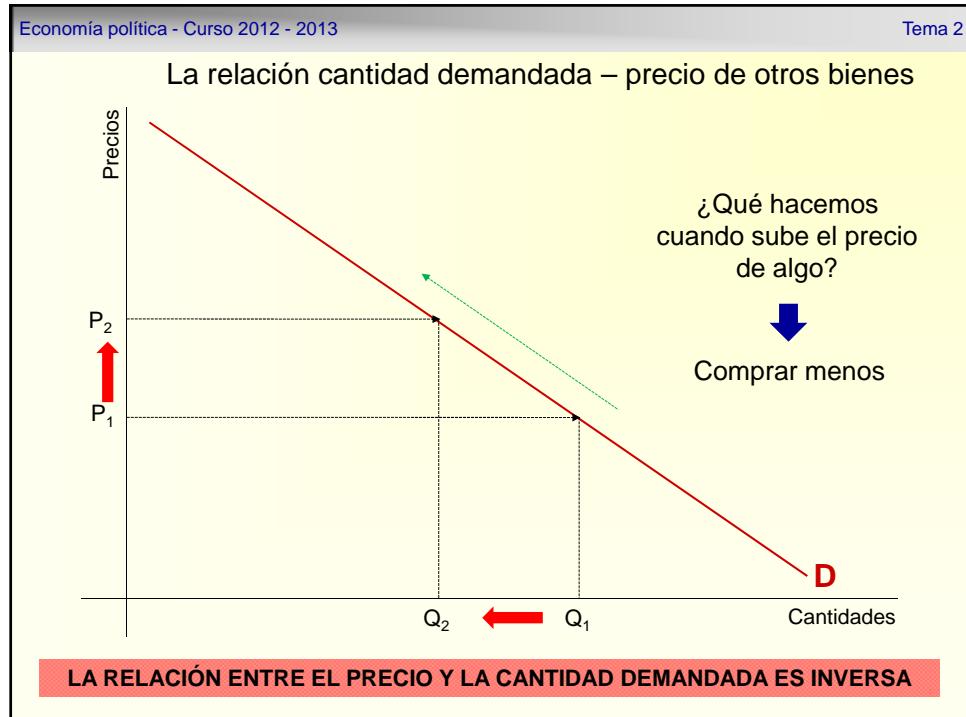
NO CONFUNDIR ESTAS DOS IDEAS

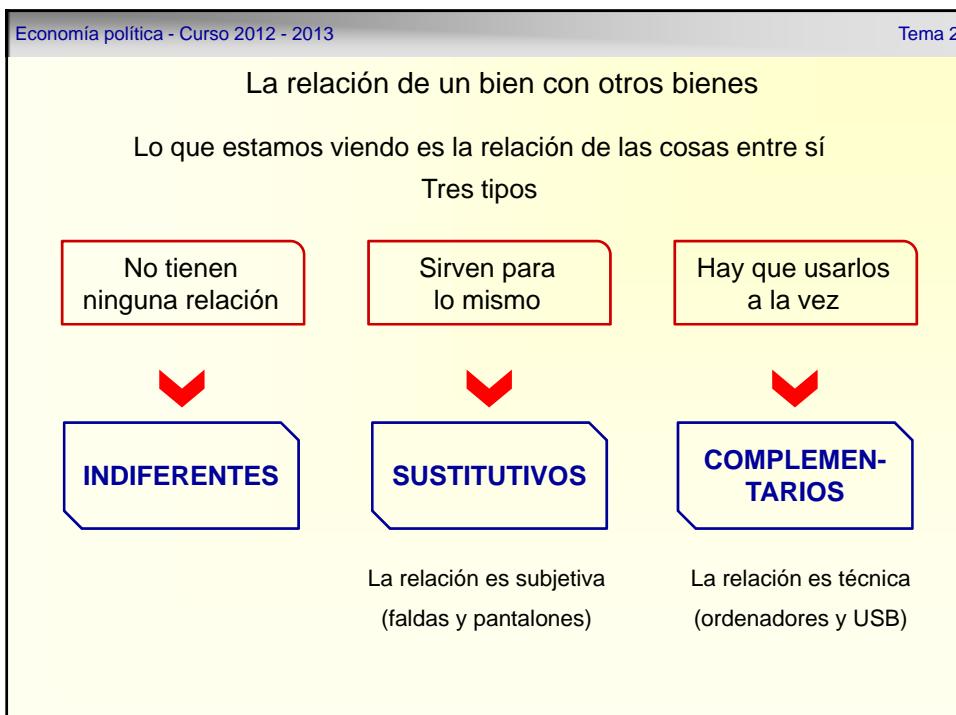
¿De qué depende la cantidad demandada?

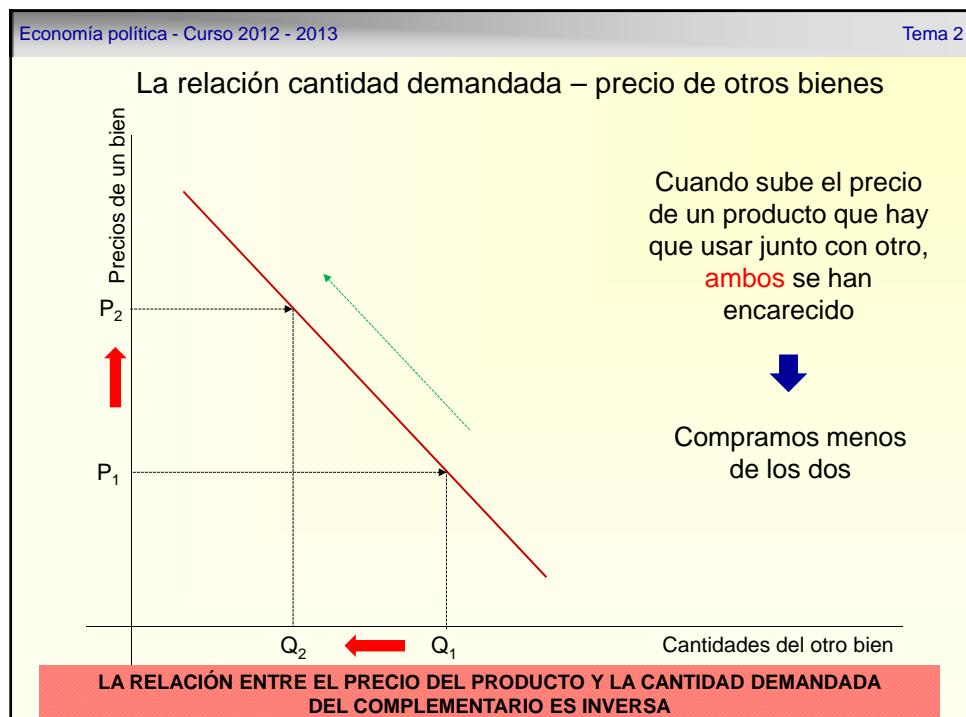
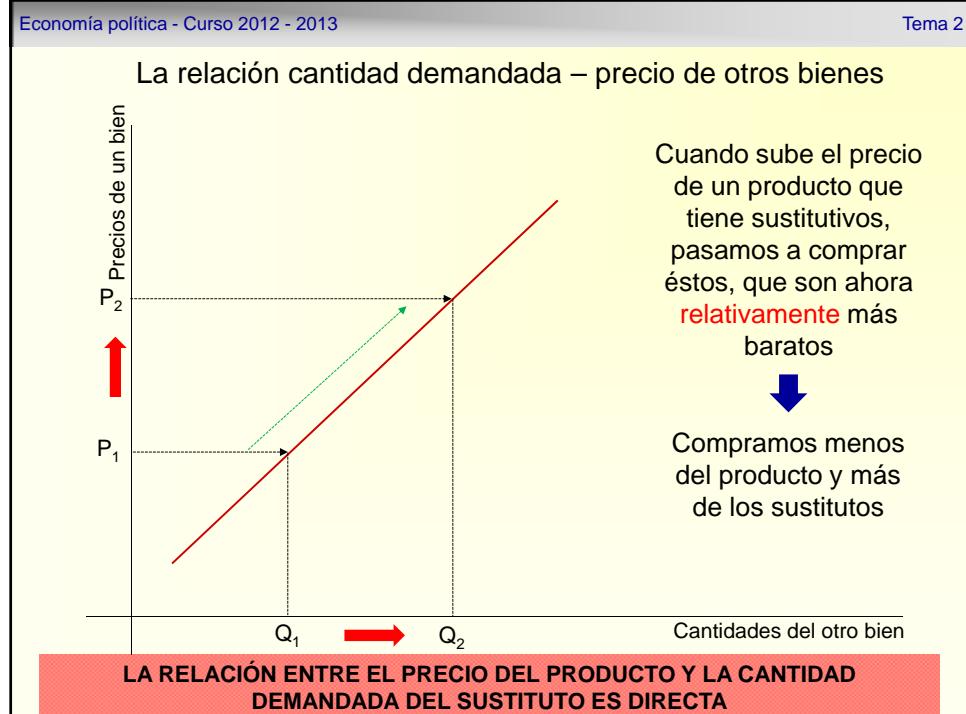
Es decir: ¿en qué nos fijamos cuando vamos a comprar algo?



$$Q_d = f(P, Y, P_o, G) \quad \leftarrow \text{La función de demanda}$$







La relación cantidad demandada – gustos y preferencias

Los gustos y preferencias son lo que hace que compramos unas cosas antes que otras: lo que hace que unas cosas nos proporcionen mayor satisfacción (utilidad) que otras

Necesidades físicas

Publicidad

Cultura

Moda

Estación del año

Costumbres

- Cambian con facilidad: les afecta la publicidad, la moda, la estacionalidad...
- Son engañosas: podemos explicar todo con un cambio de preferencias
- Aunque individualmente parecen muy distintas, colectivamente son muy similares

LOS QUE DESEAN VENDER: LOS FABRICANTES Y LA OFERTA

¿Por qué los fabricantes quieren vender cosas?

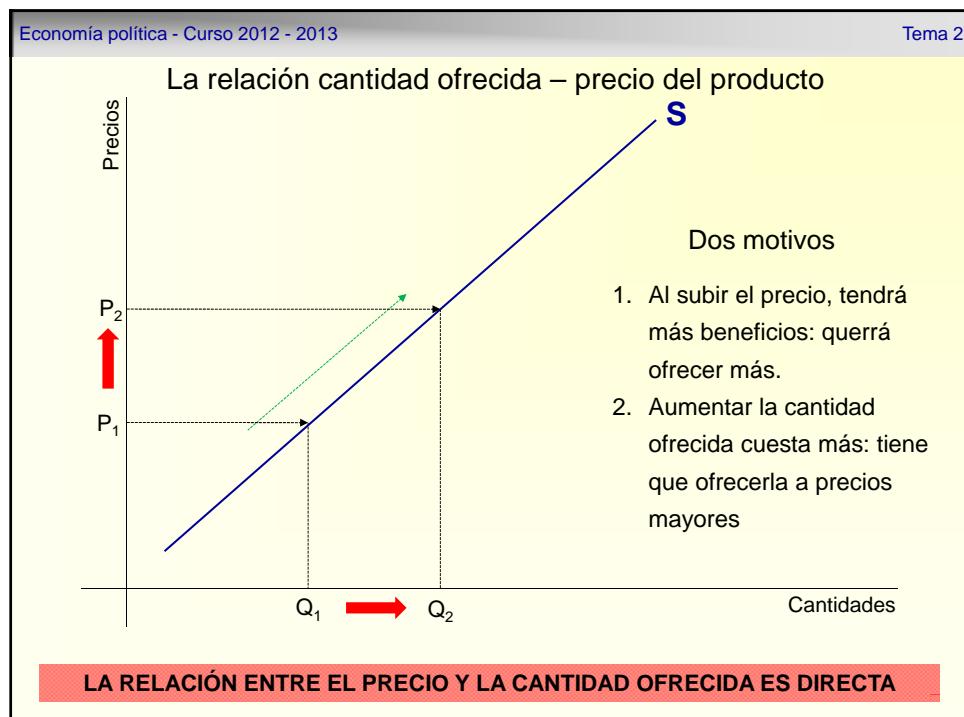
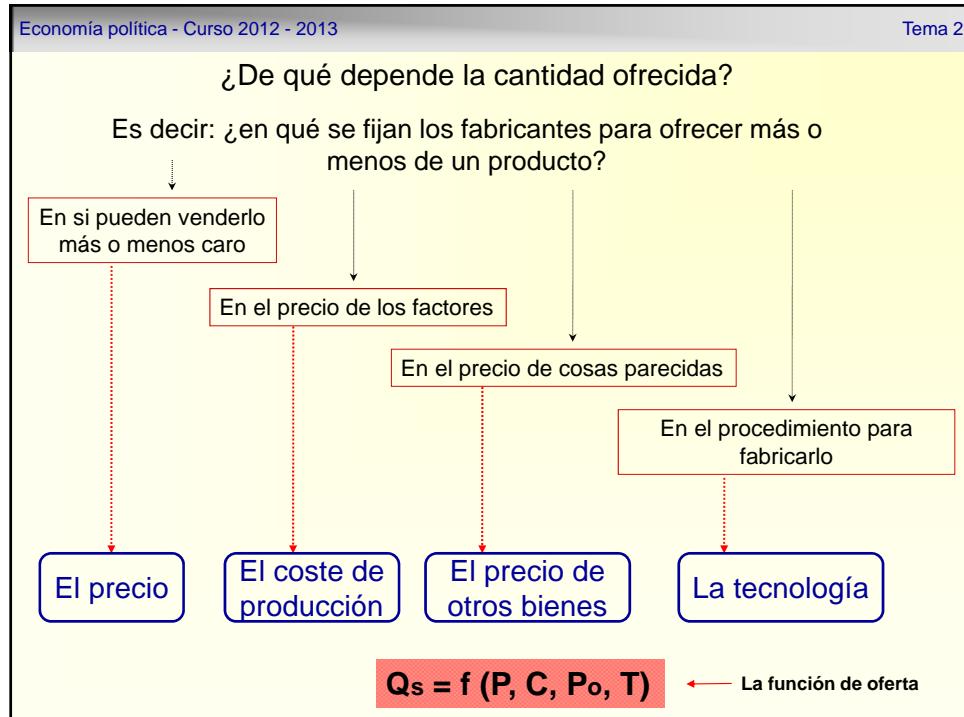
- Para conseguir un **beneficio** con su venta
- Para ello tienen que conseguir que la diferencia entre ingresos (lo que les pagamos) y costes (lo que vale fabricarlas) sea lo mayor posible.
- Para ello tienen que usar los factores eficientemente (los factores son cosas que sirven para fabricar cosas).

El objetivo de los fabricantes es obtener el mayor rendimiento de su inversión consiguiendo los mayores beneficios posibles

¿A qué llamamos la oferta?

- La oferta es las **distintas cantidades** de una cosa (un producto) que alguien está **dispuesto a vender a diferentes precios**.
- Por tanto, **la oferta** es una relación entre **varias cantidades** y **varios precios**.
- **La cantidad ofertada** es la relación entre **UNA cantidad** y **UN precio**.

NO LIARSE CON ESTOS DOS CONCEPTOS



La relación de la cantidad producida con:

- **El coste de producción: inversa.** Un aumento en el coste supone ganar menos con los mismos precios de venta.
- **El precio de otros productos.** Si son sustitutivos en la producción: inversa. Si son complementarios en la producción: directa.
- **La tecnología: directa** (la tecnología incluye las catástrofes y desastres; entonces es inversa). La tecnología funciona como una reducción de los costes.

AHORA LLEGA LA MANO
INVISIBLE Y...

La demanda y la oferta de mercado

- Representan, respectivamente, la demanda de grupos de consumidores y la oferta de grupos de fabricantes.
- Necesitamos algún elemento que nos diga si son muchos o pocos.
- N: tamaño de la demanda (o de la oferta)
- En ambos casos, la relación es directa (dos personas demandarán más que una y cuatro fabricantes producirán más que dos).
- Ahora las funciones quedan así:

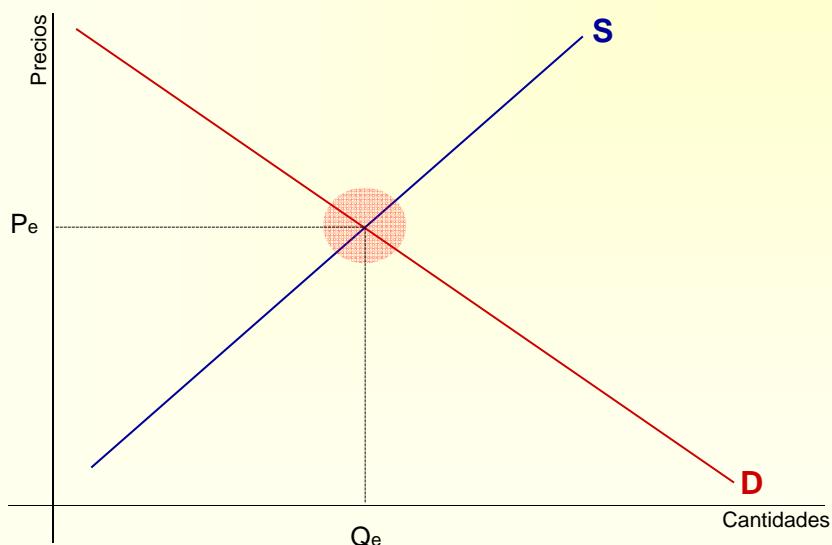
$$Q_d = f(P, Y, P_o, G, N)$$

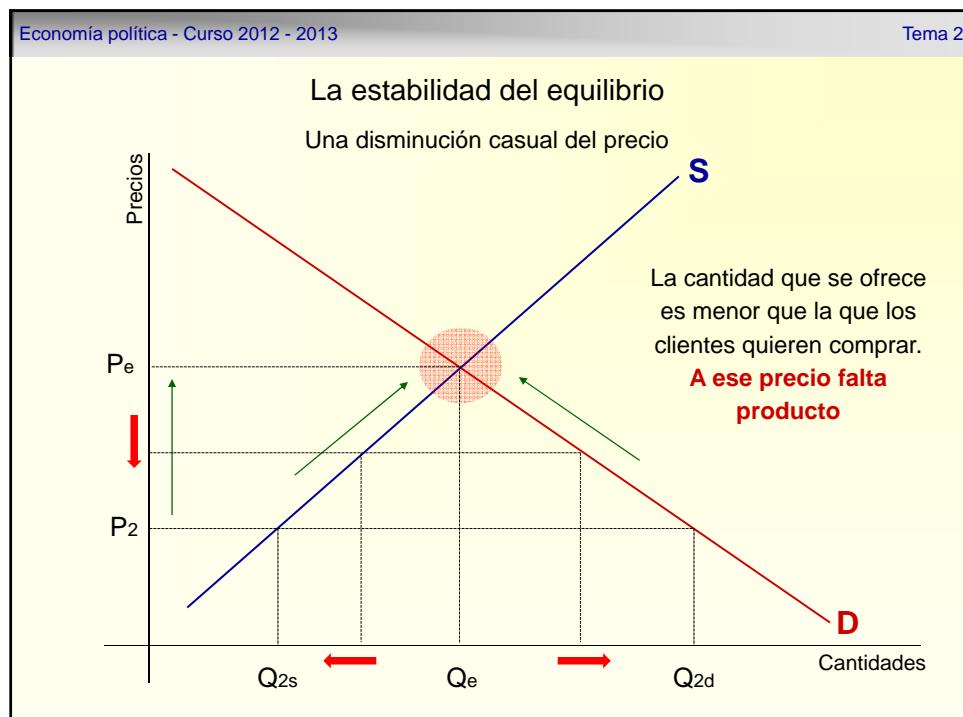
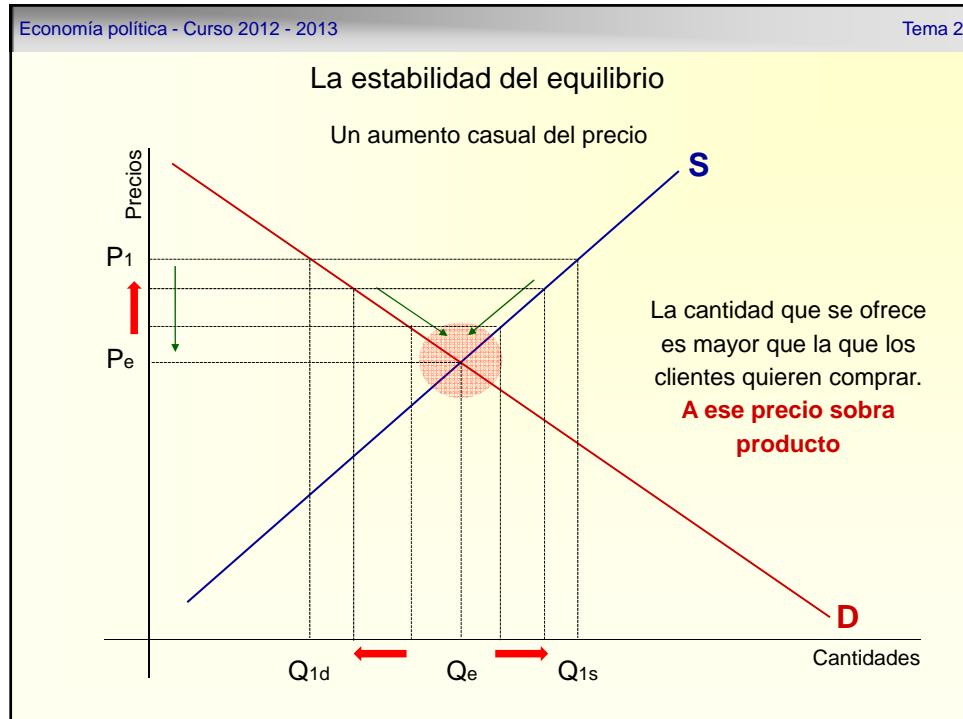
La función de demanda de mercado

$$Q_s = f(P, C, P_o, T, N)$$

La función de oferta de mercado

El equilibrio del mercado



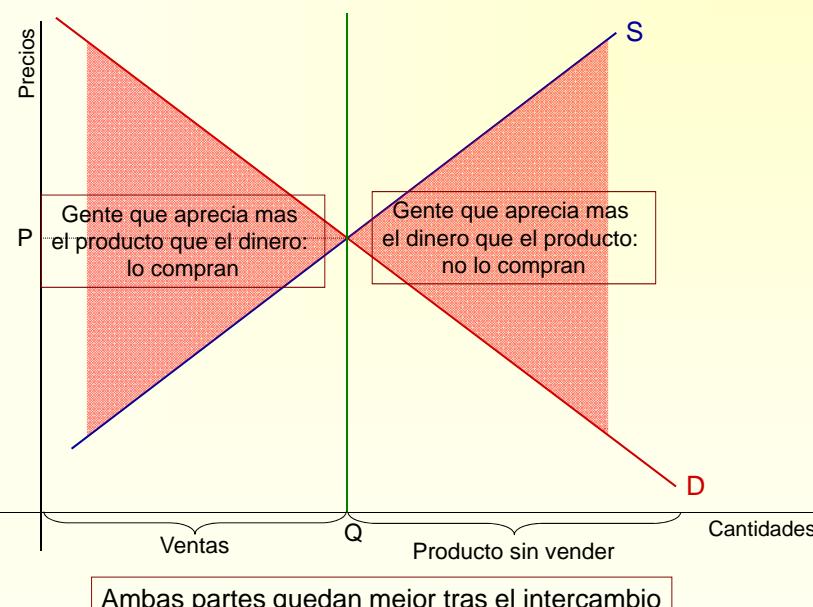


La eficiencia del equilibrio de mercado

Se dice que el equilibrio del mercado es eficiente. Con ello se quiere decir que:

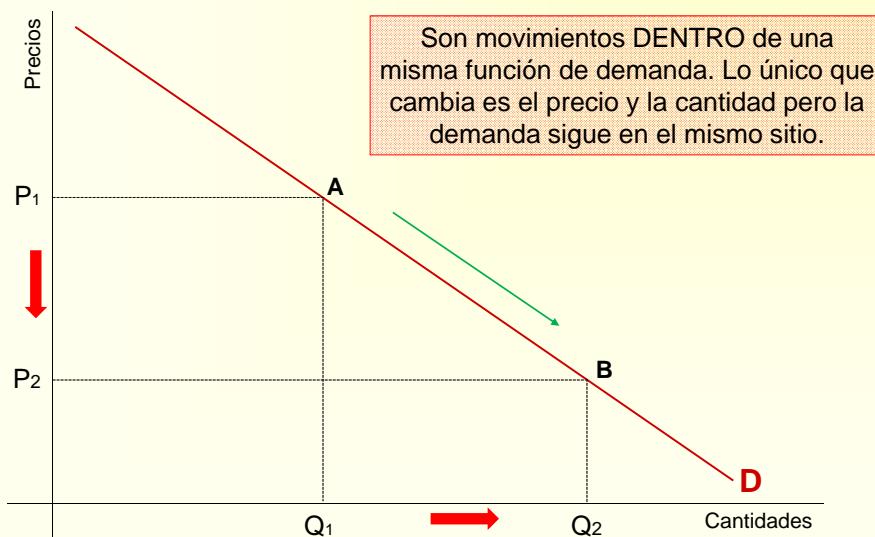
1. El mercado asigna las cosas a quien las valora más, es decir, a quien está dispuesto a pagar más por ellas.
2. Por tanto, hace que las cosas (sean productos o factores) se usen de la mejor manera posible.
3. Si el intercambio es voluntario, ambas partes (el que compra y el que vende) salen ganando.

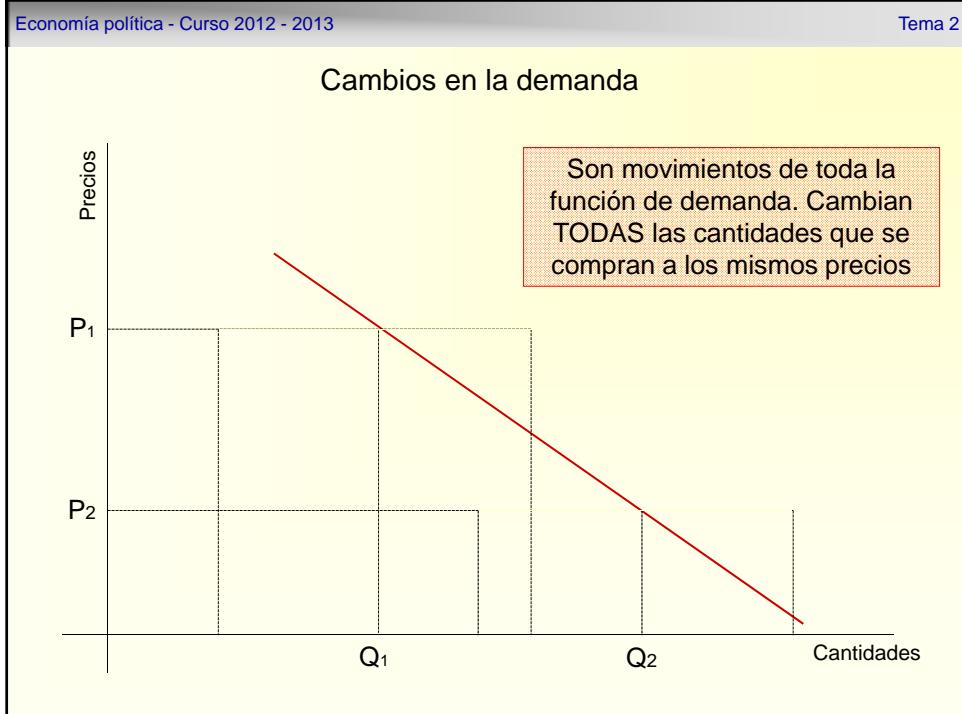
La eficiencia del equilibrio de mercado



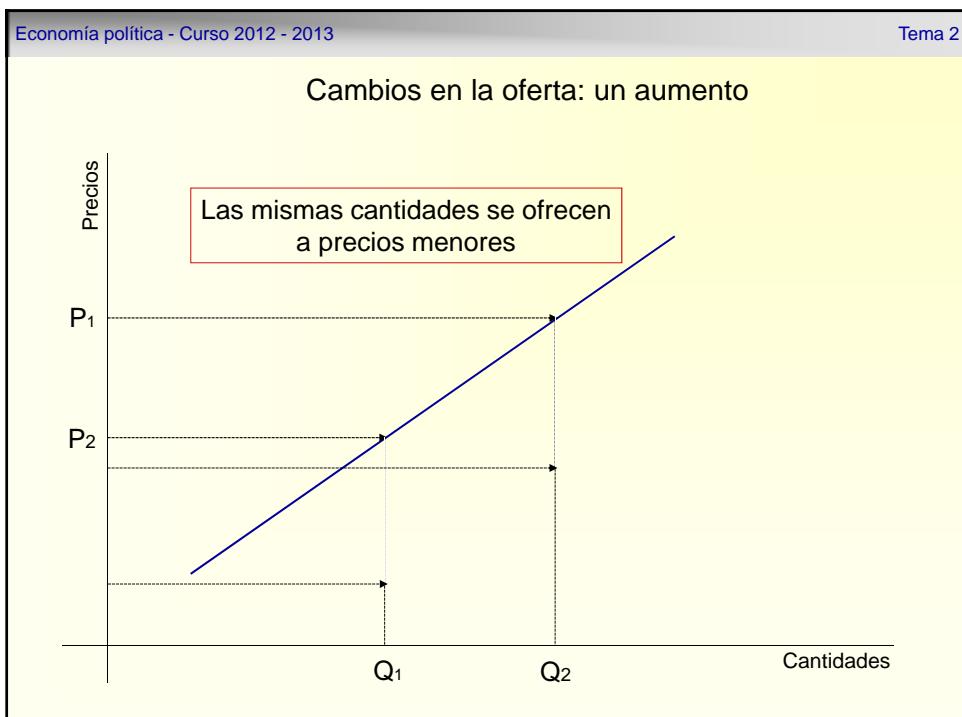
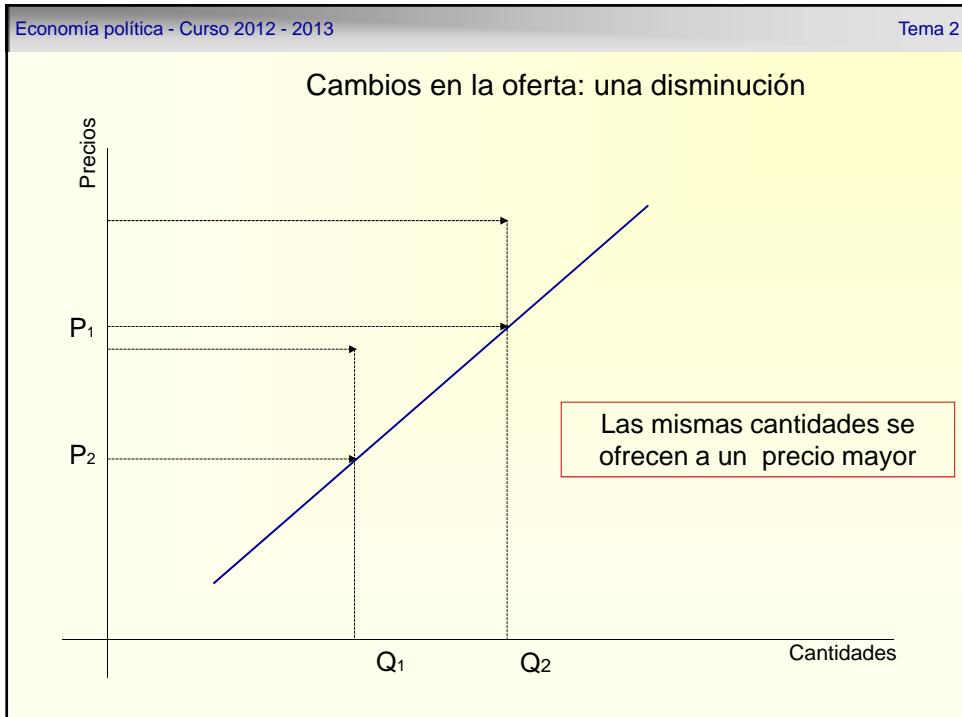
EL ORIGEN DE MUCHOS LÍOS: CAMBIOS EN LA DEMANDA Y EN LA CANTIDAD DEMANDADA

Cambios en la cantidad demandada





- Economía política - Curso 2012 - 2013
- Tema 2
- ### ¿Qué es lo que hace que cambie la demanda?
- Un cambio en la renta. Tenemos más dinero para gastar
 - El precio de otros productos. Ha cambiado entonces el precio **relativo** del producto que compramos.
 - Un cambio en las preferencias. Nos hemos hecho mayores, es verano, ha dejado de estar de moda.
 - El tamaño del mercado. Al poner en funcionamiento el AVE, hay más clientes.
 - Las expectativas sobre el futuro: según lo veamos negro o rosa

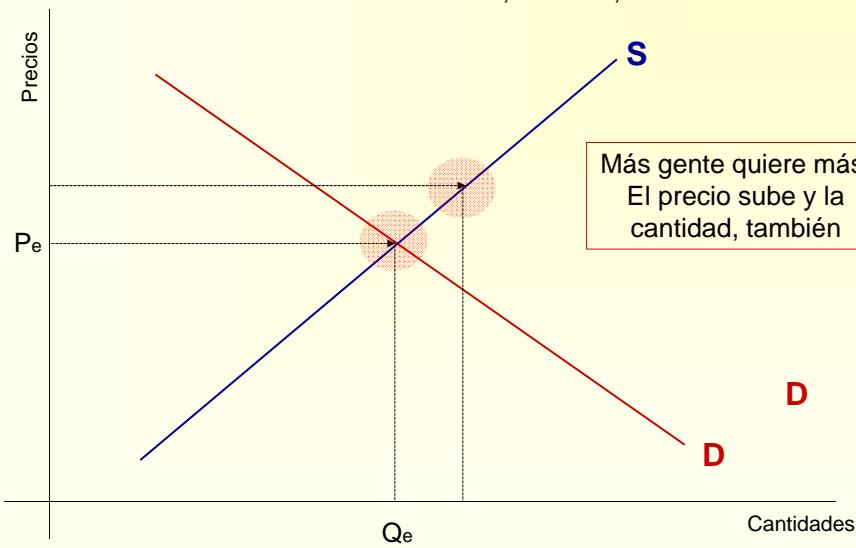


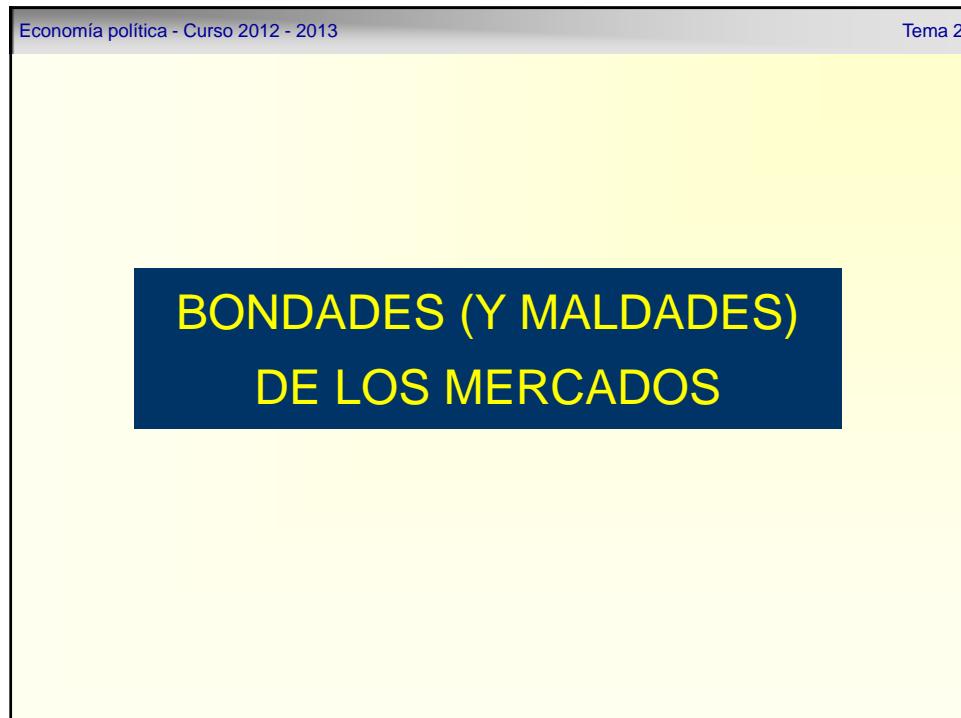
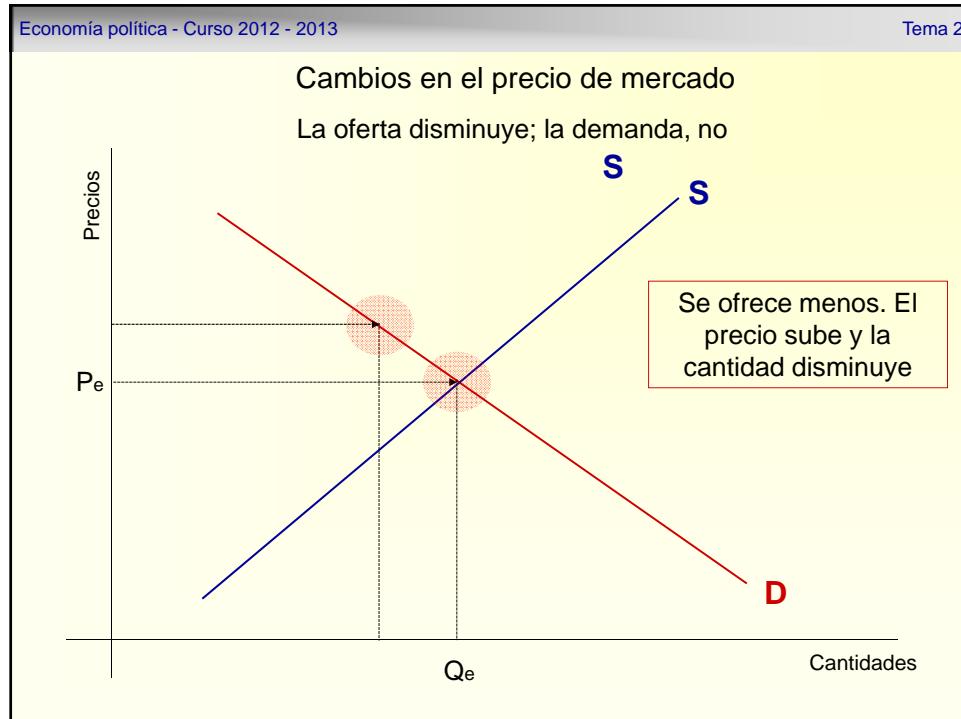
¿Qué es lo que hace que cambie la oferta?

- Un cambio en los costes de producción. Alguno de los factores ha cambiado de precio: un nuevo convenio.
- El precio de otros productos. Alguno de los sustitutos o complementarios se ha hecho más barato: ha bajado el precio del tablet PC.
- Un nuevo invento o una inundación (una catástrofe).
- Han entrado nuevos competidores en el mercado
- Las expectativas sobre el futuro

Cambios en el precio de mercado

La demanda aumenta; la oferta, no





Bondades de los mercados

- Son un mecanismo de coordinación de decisiones descentralizado: nadie puede imponer nada a otro.
- Son democráticos: los consumidores expresan sus deseos “votando” con su dinero.
- Son eficientes: aseguran la cobertura de las necesidades de las personas y hacen que éstas se esfuerzen por hacer las cosas de la mejor manera.
- Son éticos: castigan las trampas, pillerías y engaños

Maldades de los mercados

- Son un mecanismo de dominación de los que tienen menos por los que tienen más. Como lo que cuenta son los precios, siempre mandarán los que puedan pagarlos.
- Son perversos: hacen más ricos a quienes ya lo son y empobrecen más a los pobres.
- Esclavizan a la gente, creándole más necesidades mediante la publicidad y la propaganda.
- Por su anonimato, son el campo ideal para que pillos, especuladores y otros mangantes hagan negocios sucios y desaparezcan.